

十大国际出版集团发布最新年报

Annual Report Analysis of Ten Global Publishing Groups

附表: 十大国际出版集团2024财年主要经营数据(单位: 亿欧元, %)

序号	集团(主要出版业务)	出版业务营收(同比增幅)	出版业务调整后营业利润(同比增幅)
1	励讯集团(包括爱思唯尔、律商联讯)	56.52亿欧元(+4.7%)	17.92亿欧元(+5.8%)
2	贝塔斯曼集团(包括企鹅兰登和贝塔斯曼教育公司)	54.08亿欧元(+11.6%)	9.49亿欧元(+10.4%)
3	威科集团(包括四大业务)	49.01亿欧元(+1.8%)	14.74亿欧元(+4.6%)
4	培生集团(包括五大业务)	42.16亿欧元(+5%)	6.61亿欧元(+31%)
5	拉加代尔(拉加代尔出版公司)	28.09亿欧元(+2.2%)	3.01亿欧元(-0.3%)
6	麦格劳希勒	18.02亿欧元(-5.0%)	6.56亿欧元(持平)
7	威立	*12.66亿欧元(-6.0%)	*3.27亿欧元(-4.7%)
8	学乐	*15.36亿欧元(+3.7%)	*1.85亿欧元(+2.5%)
9	圣智	13.53亿欧元(+5.2%)	3.86亿欧元(+9.6%)
10	英富曼集团(包括泰勒弗朗西斯)	7.12亿欧元(+4.2%)	2.51亿欧元(+4.3%)

注: 表中数字按1英镑约合1.1504欧元、1美元约合0.9012欧元汇率计算(根据2023年12月29日中国人民银行授权中国外汇交易中心发布的汇率牌价换算)。*成立数据为2023年5月1日至2024年1月31日2024财年前3季度数据。*学乐社数据为2023财年(截至2023年5月31日)数据。

中国出版传媒商报记者 渠竞帆

励讯集团: 持续推动流程创新 纵深推进降本增效

励讯集团(RELX)在2023年实现了营收7%和营业利润13%的强劲增长。总营收增至91.61亿英镑, 营业利润(operating profit)增至30.30亿英镑, 营业利润率(operating margin)从31.4%增至33.1%。利润总额(Profit before tax)从24.89亿英镑增至27.16亿英镑, 现金收入(cash flow)从27.09亿欧元增至29.62亿欧元。

这主要得益于业务结构不断向更高增长的信息分析和决策工具转变, 为各细分市场提供了更高价值。该集团对技术研发的持续投入值得关注, 2023年, 励讯集团技术研发投入17亿美元, 共有1.1万名技术人员, 其中逾一半为软件工程师。在技术研发过程中, 励讯注重将丰富的数据集、技术基础设施和应用下一代创新技术的专业知识相结合, 在全公司范围内开发和部署这些工具, 为客户提供有效的解决方案, 持续推动流程创新, 以实现成本增长低于营收增长的战略。

我们从励讯集团的四大业务中选取与出版密切相关的科学技术医学(即爱思唯尔)和法律(即律商联讯)2项业务进行分析。

2023年, 爱思唯尔基础营收同比增长4%至30.62亿英镑, 收入占比不变, 仍为34%, 基础调整后营业利润增长4%至11.65亿英镑。律商联讯营收基础营收增长6%至18.51亿英镑, 收入占比同比下降1个百分点至20%, 基础调整后营业利润增长8%至3.93亿英镑。2项业务总营收49.13亿英镑(约合56.52亿欧元), 调整后营业利润为15.58亿英镑(约合17.92亿欧元)。

爱思唯尔的营收实现增长, 其中增长较高的细分市场占营收比例越来越大。数据库、工具/电子参考文献以及企业细分市场的原创研究(Primary Research)占爱思唯尔营收约45%。取得增长得益于内容开发以及高附加值分析决策工具进一步发展的推动。学术和政府细分

市场的原创研究同样占该板块营收约45%, 继续受到数量增长的推动。这两个细分市场均为数字形态产品, 来自订阅及一次性销售, 前者收入占比高达74%, 后者收入占比26%。其余10%收入来自纸质出版物, 占比同比下降1个百分点, 主要满足原创研究和参考内容对纸质出版的需求, 以及在制药及生命科学推广方面提供基于纸质的营销服务。

爱思唯尔开发的Scopus AI工具通过将OpenAI的GPT及其他大语言模型与爱思唯尔的自有技术相结合开发而成, 2023年8月推出测试版, 邀请全球数千名科研人员参与其中, 以确保引用信息值得信赖、强相关且个性化, 今年1月正式落地。爱思唯尔开发的Scopus, SciVal, Pure等数字化工具帮助客户解决复杂问题并作出关键决策。在企业细分市场, 爱思唯尔2023年推出研究工具EmBiology, 帮助研究人员快速了解疾病生物学并关注关键证据。在健康领域, 爱思唯尔开发了临床解决方案, 其临床参考资源平台ClinicalKey通过提供跨专业的可信内容, 帮助医生、护士和学生获得临床问题的解答。2023年, 爱思唯尔推出临床决策支持工具ClinicalKey AI。新开发的产品ClinicalPath Primary Care帮助一线医疗工作者筛查和识别患者, 从而通过早期干预改善治疗效果。爱思唯尔的教学平台Complete Anatomy引入全球首个3D人体解剖模型, 解决医疗保健中的种族偏见问题。在原创研究领域, 2023年, 爱思唯尔收到的文章投稿量恢复了强劲增长, 其中付费出版的开放获取文章增长尤为迅猛, 共出版19万篇开放获取文章, 同比增加23%, 新创59种金色OA期刊, 其金色OA刊总数已超过800种。爱思唯尔还投资其他研究解决方案, 如OA预印本平台SSRN、显示预印本并提供研究人员关注领域早期观察的Scopus Author Profiles, 以及帮助学术图书馆通过机构

知识库展示、分享机构研究并提升影响力的Digital Commons平台。

在法律业务板块, 法律分析推动律商联讯基础营收增长6%至18.51亿英镑。基础成本增长低于基础营收增长, 推动基础调整后营业利润增长8%至3.93亿英镑。律商联讯的订阅收入高达79%, 一次性销售收入为21%。

占法律板块营收60%以上的律师事务所和企业法务市场实现了强劲增长。律商联讯从2018年开始与谷歌BERT预训练语言模型合作, 之后与大语言模型及值得信赖的云技术提供商合作, 开发更快捷、准确、透明和安全的生成式AI服务。2023年10月在美国推出了商用Lexis+ AI平台, 具有对话式搜索、内容总结和法律文书起草等功能, 由最先进的加密和隐私技术提供支持, 以确保敏感数据的安全。该平台利用提取AI功能, 在各市场客户的采用率和使用率持续上升。律商联讯还致力于在全球范围内推动分析及决策工具应用, 通过Law360工具扩大法律新闻的覆盖面。在知识产权分析领域, 律商联讯2023年收购了Cipher公司, 利用AI技术对专利进行分类, 帮助客户获得复杂专利的洞见并支持作出策略决策。

占法律板块营收约20%的政府与学术细分市场, 以及占法律板块营收约10%的新闻与商业细分市场, 均取得增长。这得益于所有关键细分市场的续订和新销售保持强劲。2023年, 律商联讯服务触达的法学院超过200所, 新推出的尽职调查解决方案Nexis Diligence+提供大量筛查和先进的舆情分析, 提高了风险从业者的工作效率。新推出的工作流程工具Nexis Hub帮助用户收集及优化信息, 减少时间成本和错过重要信息的风险。占板块收入10%的印刷业务, 则提供纸质及电子判例法、法规和其他主要法律内容。

威立: 开放出版业务增长 学习板块保持稳定

约翰威立出版集团(John Wiley&Sons)发布的2024财年前三季度(注: 2023年11月1日至2024年1月31日, 2024财年年报尚未发布)财报显示, 总营收同比下降6.0%至14.05亿美元(2023财年同期为14.94亿美元), 调整后息税折旧摊销前利润下降4.7%至3.63亿美元(2023财年同期为3.81亿美元)。

威立重组后的科研和学习两大业务中, 科研业务在2024财年前三季度营收下降4%至7.72亿美元, 调整后息税前利润下降12%至2.37亿美元。学习业务前三季度增长1%至4.05亿美元, 调整后息税前利润增长15%至1.26亿美元。此外, 威立于去年11月到今年1月相继出售线上课程管理平台University Services及人才培训平台Wiley Edge等资产, 为威立带来2.28亿美元收入。University Services致力于为高校学生提供与职业关联的教育培训, Wiley Edge由人才发展解决方案mthree更名而成, 旨在帮助雇主寻找和培训顶尖人才。

科研业务中, 占营业收入85%的科研出版收入下降4%至6.59亿美元, 开放出版收入有所增长。占营业收入15%的科研解决方案收入下降1%至1.12亿美元。更高的编辑及营销成本, 以及Hindawi因撤稿事件致发文量减少及利润下滑, 使科研业务营收出现下降。

学习业务中, 占营业收入55.7%的学术板块基本持平, 为2.25亿美元, 2019年收购的数字课件业务zyBooks及费用全包(Inclusive Access)业务使该板块保持稳定。

占营业收入44.3%的专业板块(包括出版和评估)增长1%至1.80亿美元, 这主要得益于渠道环境改善及退货率下降。随着将AI大语言模型用于内容授权及进一步控制成本举措, 学习业务预计将在第四季度实现增长。

泰勒弗朗西斯: 加强专业市场规模及数字化转型

2023年, 英富曼集团(Informa)加强了在专业市场的规模扩张和数字化转型, 以此推动企业快速增长的战略布局。集团总营收和调整后的营业利润均保持两位数高速增长, 其中, 集团总营收增长41.0%至31.90亿英镑, 调整后营业利润增长72.2%至8.54亿英镑。

集团在学术和B2B两大国际市场运营, 在专业市场通过多种路径拓展规模, 如通过并购、投资于数字化服务、强化数据和分析、扩展产品和服务范围、投资于人才和文化, 以及通过提供高质量的产品和服务增强其市场地位。其中有两个关键的增长动力: 一是在专业市场通过并购和内部发展建立规模; 二是通过数字化提高业务运营效率和市场响应速度, 为客户提供更好的服务。

数字化的主要实施方式是使用技术提高效率、改善客户体验, 并开发新的数字化转型, 推动公司加快业务流程、服务和产品的数字化转型。如集团继续投资于2021年创建的第一方数据平台IIRIS和NetLine、Industry Dive等数字服务公司, 并通过收购和内部发展增强数字能力。

随着数字化的发展及可用信息量的指数级增长, 可信和经过验证的数据与研究来源的价值也在增加。利用技术增强产品功能, 可以为客户创造更多价值, 提高生产力并推动更高效。该集团越来越多地应用技术捕获、丰富和分析来自产品和服务的消费者数据和交互信息, 更好地根据客户需求和趋势推广产品, 同时开辟新的相邻市场, 以创造新的收入机会。IIRIS已收集2000余万数据记录, 并将之用于产品及营销。

集团中专注于学术出版及知识服务的泰勒弗朗西斯(Taylor & Francis)营收增长4.2%至6.19亿英镑, 调整后营业利润增长4.3%至2.18亿英镑。

泰勒弗朗西斯自2014年实施一期增长促进计划(Growth Acceleration Plan, 简称GAP 1)以来, 一直投资于平台和技术, 便于研究成果更多被发现和更易于使用, 使影响力和价值最大化。泰勒弗朗西斯在开放研究领域逐步确立了强势地位, 不断扩大业务领域及产品功

能。聚焦于研究成果和需求均有增长的专业学科, 如医学和教育。2023年11月, 泰勒弗朗西斯收购医学、生物科技与科学出版社FSG(Future Science Group), 增加了这些学科领域的文章数量。FSG有32种同行评议期刊和5个数字中心, 期刊为作者提供OA出版选项, 数字中心有15种OA图书, 这些资源可与泰勒弗朗西斯的340多种医学期刊形成互补。

2023年, 其订阅业务收入稳定, 开放研究业务持续增长。向开放数字图书平台转型, 支持用户持续向电子书及其他数字产品转移。这推动高级学习业务持续增长, 提高了电子书销售及新兴的开放获取图书项目。2023年, 泰勒弗朗西斯接收更多投稿, 拓展专业内容。

在技术应用方面, 泰勒弗朗西斯将AI技术应用于处理投稿, 更高效更准确地发表文章。如尝试应用筛查重复投稿的技术, 随着业务量扩张也能确保出版流程的诚信。AI技术还助力学术成果的发表, 在50多种期刊中引入文章转发服务, 帮助研究人员找到适合发表的期刊, 使文章影响力实现最大化。有了AI技术赋能的加持, 其订阅期刊的投稿量增加了25%。1/4的投稿在进行同行评审和接受之前经过了质量、剽窃、诚信和期刊相关性的筛查。

随着开放研究平台和期刊的持续扩张, 泰勒弗朗西斯通过在订阅期刊中提供OA出版选项以及签署转换性协议, 在不影响文章质量的前提下, 为作者和研究机构提供更多选择。以泰勒弗朗西斯与英国联合信息系统委员会(JISC)联盟的合作为例, 过去2年, 加入JISC联盟的7900篇人文社科领域(HSS)作者发表的文章在弗朗西斯旗下期刊以OA方式发表, 这个数字是2019/2020年的6倍以上。这个结果非常重要, 因为通常HSS研究者的OA出版经费远少于科学、技术、工程和数学(STEM)领域的同行, 其发表OA文章的难度更大。

此外, 泰勒弗朗西斯在2023年继续实施二期增长促进计划(GAP 2, 该计划横跨2021~2024年), 打通不同业务界限, 以扩大专业服务范围, 获得更大的市场空间。

尽管面临宏观经济和地缘政治的不利因素, 威科集团(Wolters Kluwer)2023年实现了强劲的业绩增长。威科集团总营收增长2%至55.84亿英镑, 调整后营业利润增长4%至14.76亿英镑, 调整后营业利润率从26.1%增至26.4%, 调整后净利润增长6%至11.19亿英镑, 调整后现金收入下降5%至11.64亿欧元。

2023年, 威科集团推行的2022~2024年战略计划已实施2年, 此战略分为三大点。一是加速发展基于云的专家解决方案, 继续将选定的数字信息产品转化为专家解决方案。通过加大对大语言模型的实验和投资, 实现集团约50%的数字收入来自应用AI为客户创造更高价值的产品。威科还与微软、谷歌等技术供应商及客户合作, 在医疗和法律市场推出了测试版。二是拓展业务覆盖, 寻求沿着客户工作流程向高增长的相邻领域延伸, 并调整现有产品以满足新的客户群。2023年3月成立的企业绩效与环境、社会和公司治理事业部(Corporate Performance & ESG), 将企业软件解决方案扩展到企业工作流程中, 以满足企业和银行对整合财务、运营、ESG绩效管理和报告解决方案日益增长的需求。在医疗卫生部, 收购教育解决方案及备考供应商NurseTim, 巩固了其在护理教育解决方案和备考领域的地位, 同时收购将AI用于美国医院的药物转移检测软件Invisics, 扩大了在医院市场的业务组合。三是采取重要措施提升关键能力。主要是在销售、营销及技术方面, 以推动卓越和规模经济。如通过将大部分产品开发团队中心化, 向威科的全球开发组织——数字体验研发中心(Digital eXperience Group, 简称DXG)汇报的全职员工数量增加了1倍以上。威科成立了统一的品牌和传播职能部门及统一的财务组织, 以支持公司的全球业务。这一战略在2023年取得了重要进展, 包括软件产品和高级信息解决方案在内的专家解决方案收入有机增长8%, 增幅同比下降1个百分点, 收入占比58%, 同比提升2个百分点。

威科集团的业务板块包括医疗卫生、财税与会计、财务及企业合规业务、法律与法规、治理/风险与合规, 本文对与出版紧密相关的前四大业务进行分析。前4项业务总营收为49.01亿欧元, 调整后营业利润为14.74亿欧元。

医疗卫生业务营收同比增长4%至15.08亿欧元, 调整后营业利润增长5%至4.54亿欧元。其中, 占业务收入45%的医疗学习/研究及实践业务收入有机增长5%, 得益于业务组合的调整带来的增长, 但更高的人工成本抵消了部分收入。占业务收入55%的临床解决方案实现7%的有机增长, 主要受到续订和新增客户的带动。2023年10月, 推出了应用生成式AI的UpToDate工具。期刊业务收入增长主要来自混合云在外的云计算软件收入17%的有机增长。该板块关注专业会计师事务所, 2022年开发的基于云计算的审计解决方案CCH Access Engagement, 2023年继续扩大用户群。预置软件解决方案则增长减缓。

财务及会计业务收入增长5%至14.66亿欧元, 调整后营业利润增长5%至4.79亿欧元。增长动力来自包括混合云在内的云计算软件收入17%的有机增长。该板块关注专业会计师事务所, 2022年开发的基于云计算的审计解决方案CCH Access Engagement, 2023年继续扩大用户群。预置软件解决方案则增长减缓。

法律及法规业务收入下降4%至8.75亿欧元, 调整后营业利润下降4%至1.38亿欧元。利润增长主要来自数字订阅收入8%的增长。占业务营收77%的法律及法规信息解决方案收入下降7%, 若从有机层面来看, 信息解决方案收入增长4%, 主要是受到数字化法律研究解决方案订阅量增长8%的带动。纸质订阅量有机下降9%, 纸书收入有机增长4%。占业务营收23%的法律及法规软件收入有机增长5%, 主要受到企业法律管理解决方案Tymetrix和Passport订阅量强劲增长的驱动, 抵消了软件落地服务减少的收入。法律业务管理软件Kleos和Legisway则取得了较高的一位数增长。

(下转第11版)

威科集团: 调整优先战略 优化专家解决方案