

从2024年度财报看全球学术出版趋势

■中国出版传媒商报记者 渠竞帆

编者按 近期,国际学术出版商相继发布2024财年年报。从中可以看到学术出版的发展趋势呈现许多新特点。如注重AI的全面部署,在嵌入核心工作流程、满足用户使用体验的同时,将优质内容服务于全集团更广泛的用户群体;不断加

大对AI等技术的投资,在功能和应用场景等方面不断拓展,为持续发展提供动能;提升新兴技术对研究方向、内容质量、市场营销和销售效率的助力,及时关注市场、用户需求及业务增长变化,提供相应的产品和服务。

励讯集团

“AI in AI”以流程创新降本增效

励讯集团(RELX)发布的2024年度财报显示,2024年,该集团基础营收(underlying growth,不包括收购后12个月内以及处置和持有待售资产的结果)同比增长(按固定汇率计算)7%至94.34亿英镑(约合114.08亿欧元),基础调整后营业利润同比增长10%至31.99亿英镑,税息折旧及摊销前利润(EBITDA)同比增长5.1%至37.24亿英镑,现金流量同比降低4.69%至31.01亿英镑,调整后现金流转化率降低1个百分点至97%。

从产品形态看,数字产品和服务的营收占比达83%。纸质产品营收占比4%,线下业务占比13%。从地域看,北美地区营收占比58%,欧洲地区营收占比22%,其他国家营收占比20%。从收入类型看,交易收入(TransactionaI,包括长期合约)占比47%,订阅收入占比53%。2024年,励讯共完成5项小规模收购(总价为1.95亿英镑)及7项小规模出售(总额为0.95亿英镑),其中包括收购了法律技术公司Henchman和Jarvis。

强劲增长的背后,是业务结构向高增长的分析和决策工具转变的支撑。这些工具为细分市场客户提供了更高价值。同时,励讯持续推动流程创新,以实现成本增长低于营收增长的战略。10多年来,励讯将专业的内容和数据集与AI等新技术相结合,在全集团范围内开发并部署这些工具,为用户提供更高效的解决方案。2024年,励讯技术人员同比增加10000人至1.2万,其中超过一半是软件工程师,用于技术研发的投资达到19亿美元。

励讯四大板块中,风险板块营收占比34%,科学、技术与医学(STM)板块营收占比33%,法律板块营收占比20%,展览板块营收占比13%。本文选取与出版密切相关的STM和法律板块进行分析。

STM板块基础营收增长4%,主要得益于分析业务的带动。业务结构持续优化,增长较高的细分市场收入占比不断提高,而印刷业务以更快速度收缩。STM板块包括4个细分业务。其中,数据库、工具和电子参考文献业务在高附加值分析和决策工具进一步拓展的推动下继续增长,数据库、工具和电子参考文献产品帮助用户解决复杂问题并作出关键决策,并在所有业务领域使用各种AI工具以增强这些能力。爱思唯尔的研究情报产品包将高品质的整合内容、广泛的数据集与负责任的AI和大语言模型相结合,为研究人员、决策者及研发导向型企业提供洞见,制定实施研究策略并作出决策。该产品包括由应用编程接口技术(API)驱动

的互操作性,增强了机构所依赖系统的功能。2024年,爱思唯尔在Scopus平台推出Scopus AI工具,助力研究人员更快获得深入研究洞见,轻松浏览不同学科知识并支持跨学科合作。

原创研究业务(包括企业、学术与政府两块)在文章投稿量增加带动下强劲增长。2024年,企业原创研究业务部基于SciBite平台搜索界面推出SciBite聊天工具,将语义搜索信息回溯与大语言模型相结合,针对生命科学领域研究人员的提问生成相应的答案。

在医学领域,2024年爱思唯尔基于临床参考平台ClinicalKey推出ClinicalKey AI工具,为临床医生提供就诊指导。爱思唯尔基于适应性教学解决方案Sherpath推出服务护理专业学生的Sherpath AI工具,助力师生备考并向临床实习过渡。推出心脏三维模型工具CompleteHeartX,助力保健学习者通过苹果公司的穿戴设备,以三维模型、图像和仿真模型等方式掌握心脏学知识。爱思唯尔还通过收购预印本平台SSRN提高论文发表速度,其Scopus Author Profiles页面显示预印本内容,便于研究人员更早了解同行的重点研究领域,Digital Commons工具则通过机构知识库助力学术图书馆展示和分享其研究成果。

纸质出版业务包括原创研究和参考内容,以及医药和生命科学领域为宣传印制的营销资料。

法律板块基础营收增幅提升至7%。主要得益于业务结构转向更高增长、更高价值的法律分析和工具。法律板块包括4个细分业务。**律所与企业法务业务**,基于生成式AI的综合平台Lexis+持续表现优异。2023年引入美国市场的Lexis+ AI以对话式搜索、深度总结、上传文件分析及智能法律起草功能为特色,2024年继续在英国推广并进入英国、澳大利亚、法国、亚洲、非洲等国际市场。法律板块最近推出的新一代生成式AI法律助手Protégé整合法律文件管理系统,为用户提供个性化的工作产品,获得客户积极反馈。**政府与学术业务及新闻与商业业务**在分析和决策工具进一步扩展的驱动下实现增长,主要得益于推出浏览企业诉讼历史的诉讼足迹(Litigation Footprint)、合规分析与研究平台Intelligize+ AI、Law360服务和商业研究平台Nexis+ AI、企业法律管理与合约管理平台CounselLink+、用户管理解决方案InterAction+以及TechDiscovery等工具。所有关键细分市场的续订和新销售都保持强劲增长。**纸质出版业务**提供传统印刷及电子书业务。

泰勒弗朗西斯

加大AI投资 改善用户体验

英富曼集团(Informa)发布的2024年报显示,2024年,该集团总营收同比增长11.38%至35.53亿欧元,调整后营业利润同比增长16.51%至9.95亿欧元。

该集团业务覆盖B2B活动、数字业务与学术出版及消费者市场。其中,专注于学术出版及知识服务的泰勒弗朗西斯(Taylor & Francis)基础营收同比增长12.76%至6.98亿英镑,数字收入占比80%。调整后营业利润同比增长17.43%至2.56亿英镑。2024年7月,泰勒弗朗西斯迎来了新上任的CEO佩妮·拉德金·布兰德(Penny Ladkin-Brand)。她在专业出版领域经验丰富,提高发表文章的传播率,带来更多收入,还带来了新的管理理念。

从地域看,泰勒弗朗西斯北美地区收入占比53%,欧洲地区收入占比11%,英国收入占比14%,中国收入占比8%,中东收入占比2%,其他地区收入占比12%。从收入类型看,订阅收入占比53%,交易收入占比47%。

泰勒弗朗西斯拥有两大板块:研究服务(Researcher Services)和高级学习(Advanced Learning),占比分别约60%和40%。研究服务板块,2024年文章投稿量持续增加,但增速较2023年放缓,疫情的反弹效应有所减弱。1/4的投稿继续以同行评审方式出版,助力学术诚信和出版质量。其中,开放研究和电子书业务均持续增长。**订阅和研究服务业务**也持续表现强劲。在开放获取领域,该公司已签署45项转换协议,1000家机构获得其内容访问权。灵活的阅读+出版合约提供付费阅读访问和付费出版研究服务。2024年,泰勒弗朗西斯的OA业务收入有两位数增长,主要通过科技公司与数据访问协议实现。该公司注重为创作者和知识集成者提供轻松和快速的出版服务,简化了投稿流程,改善了同行评审流程并以触达目标读者的方式发表文章。该板块的收入几乎都来自数字化。

高级学习板块,除了出版图书,还向学术机构、图书馆、师生和研究人员直接销售产品。该板块约50%的收入来自电子书和开放图书的数字化销售,这一比例较2014年增长1倍。

泰勒弗朗西斯加大AI等技术投资,简化业务基础设施,方便用户使用产品并在更多领域使用AI。该公司投资于研发AI驱动的工具,这些工具向研究人员推荐最合适的期刊并识别文章最合适的同行评审人,改善了用户体验,为学术社区提供了更大的价值,也缩短了从投稿、出版到文章产生影响的时间。

泰勒弗朗西斯出版的专业内容中。约60%来自于人文社科领域,其余内容来自STEM领域。随着生成式AI提供的机会继续增加,用户对优质内容的需求持续增长。这些合作协议主要围绕高级学习内容,未来将拓展到图书以外的内容。泰勒弗朗西斯不断扩大研究深度、支持全球研究人员,以及增强生产功能来支持不断增多的研究文章并改善出版的便利性。该公司收到的期刊投稿数量持续增长,还投资于AI、数据、技术和平台,使出版的文章易于被发现并最大化影响力。

2024年,泰勒弗朗西斯推出了两个数字中心——美容与再生医学中心和医疗器械中心,以创新方式服务专业群体,来满足对前沿知识和可信研究快速增长的需求。

泰勒弗朗西斯出版的专业内容在英富曼各平台上得到更广泛的应用。生成式AI的快速增长为这些专业内容创造了更多机会和应用。该公司与领先AI开发商开展更多合作,为他们提供非独家的专业内容和数据。高质量的、值得信赖的知识用于训练和提炼大语言模型,为学生提供更准确的内容。在与科技公司的协议中考虑到作者版权和权益,为作者提供与有声版相似的版税收入。泰勒弗朗西斯还与合作伙伴共同开发AI工具,服务学术圈。这些工具包括基于自身内容开发专业智能体,帮助作者和图书馆员分享研究成果和专业知识。

2024年,与科技公司的AI合作为泰勒弗朗西斯带来非经常性数据访问收入逾7500万英镑,进一步推动其收入增长。泰勒弗朗西斯将一部分利润再投入科技和产品研发,继续提升服务品质及使用便捷性和可见性。未来该公司将开拓更多AI合作空间,并继续探索专业研究的新应用。

威科集团

全面部署专家解决方案 推动高水平产品投资

威科集团(Wolters Kluwer)发布的2024年度财报显示,2024年,该集团总营收为59.16亿欧元,同比有机增长6%。威科调整后营业利润为16亿欧元,固定汇率下增长8%;调整后营业利润率提升0.7个百分点至27.1%。

从收入类型看,经常性收入(占总收入的82%)同比有机增长7%;部署到各业务板块的专家解决方案(包括软件产品和信息解决方案)收入((占比提高1个百分点至59%)同比有机增长7%;云软件收入(占总收入的19%)的有机增长率达16%,占软件收入的42%,并首次超过本地部署软件收入,持续成为增长的主要驱动力。虽然软件许可收入占比仍然很高,但市场需求迅速转向云软件订阅业务,威科将更关注云软件业务的增长。

威科继续保持高水平的产品投资,在多个平台上引人生成式AI功能,并推出多项新的解决方案。2024年,威科投入产品研发的资金约6.6亿欧元(收入占比约11%),固定汇率下增长了6%,技术研发人员多达4800人。威科在多个领域进行投资:部署AI、推进云平台、增加平台功能,以及向邻近的细分市场推出新的解决方案。2024年,威科推出很多生成式AI功能,包括增强型搜索、摘要、问答和虚拟助手。10多年来,威科超过50%的数字收入来自嵌入AI功能的产品。

2022~2024年间,威科在发展专家解决方案、推动云软件增长以及部署生成式AI到很多产品方面取得了显著进展。创建Digital eXperience Group以推动产品创新,还实现了技术、财务、数字营销、品牌和传播等核心职能的集中化。

威科有四大业务板块,分别是医学(Health)、财税与会计(Tax & Accounting)、金融与企业合规(Financial & Corporate Compliance)、法律与法规(Legal & Regulatory)和环境、社会与公司治理(Corporate Performance & ESG)板块。本文对与出版紧密相关的前四大业务进行分析。前三大板块均取得较好成绩,源于用户继续采用威科的解决方案。法律与法规板块实现5%的有机增长,表明过去以印刷为中心的部门实现了彻底的转变。

医学板块有机增长6%,主要受到临床解决方案7%增长的带动。该板块顺应临床医生对AI赋能的专家解决方案、医疗专业人士对缓解职业倦怠的工具、医疗机构对降低成本和节省时间、通过AI与VR融合培训具备实践能力的医护人员、医学研究和出版对将AI与专业知识相结合有更大的关注和需求。**医学教育、研究与实践业务**有机增长4%。2024年,医学教育与实践业务推出Lippincott Ready for NCLEX解决方案,帮助护理专业学生备

考NCLEX。**临床解决方案业务**实现7%的有机增长,得益于临床决策支持工具UpToDate、临床药物数据库Medi-Span和Lexidrug的带动。医学业务推出的UpToDate Enterprise版本引入了数据分析仪表盘,并可访问UpToDate AI实验室的生成式AI功能。UpToDate患者参与解决方案表现出色。得益于新的抗菌药物使用与耐药性模块及2023年收购的Invistics,其临床监测、合规和医学术语业务均取得增长。

财税与会计板块有机增长7%,主要受到北美和欧洲业务增长的带动。该板块面临更多企业采用基于云和AI驱动的解决方案提升效率及工作价值、监管环境日益复杂且持续变化、会计人才持续短缺、会计师与客户协作工作流的持续数字化和自动化等方面的发展趋势。为应对变化,北美地区通过额外的工作流程模块的采用、客户向CCH Axxess云平台的迁移等,云软件收入实现20%的有机增长。此外,北美业务在多款产品中引入了支持生成式AI的功能,包括对话搜索和虚拟助手。欧洲地区的增长源于基于云和混合云的软件解决方案两位数的有机增长。2024年,该部门收购了来自Isabel集团的基于云的金融工作流程及数据交换解决方案,基于云的全球业务管理与合规软件平台CCH iFirm已在英国推出。

金融与企业合规板块实现5%的有机增长,得益于法律服务7%的增长。该板块面对银行和企业合规经营、银行与法律工作流程持续数字化,以及持续驱动运营效率等方面的需求,推出了ComplianceOne、Expere等银行合规解决方案,及eOriginal、Gainskeeper等企业法律管理解决方案。

法律与法规板块有机增长5%,得益于数字信息解决方案7%的增长。2024年,该部门在法律研究解决方案VitalLaw中引入了生成式AI功能。

威科集团CEO兼执行董事会主席南希·麦金斯特里(Nancy McKinstry)将于2026年2月退休,医学事业部CEO斯塔西·凯伍德(Stacey Caywood)将成为下一任接班人。凯伍德将生成式AI等技术与威科领先内容相结合,推动了医疗解决方案的进一步发展。在担任法律与法规业务部CEO期间,她领导了该业务的战略转型,使业务恢复增长并实现了良好的利润率。

威科集团年报中还披露了2025~2027年战略规划。规划中提出,通过提供专家解决方案和服务并推动其规模化,提升生产力并改进专业人士的工作成果,从而推动长期可持续价值的创造和赢利性收入增长。专家解决方案将深厚的领域知识与先进的技术相结合,提供信息和可执行的见解,并融入自动化和集成的工作流程中。

施普林格·自然

OA增长强劲 部署AI优化出版流程

施普林格·自然(Springer Nature)发布的2024年度报告显示,2024年,该集团总营收同比增长5%至18.47亿欧元,调整后营业利润同比增长7%至5.12亿欧元。从业务结构看,研究板块收入占比77%,教育板块收入占比13%,医学板块收入占比10%。从收入类型看,交易性收入占比38%,订阅(contracteI)收入占比62%。数字化收入占比已达88%。从地域看,北美地区收入占比32%,亚太地区收入占比27%,欧洲、中东和非洲地区收入占比40%。

施普林格·自然的策略通过3种方式取得更优异的市场表现,同时提升责任感和持续性。一是继续推动向开放获取(OA)转型。2024年,发表文章的下载量同比增加6倍,实现37亿次内容下载,同比增加18%。50%的原创研究文章以OA方式发表(数量同比增加16%至48.2万篇,占比同比提高6个百分点),作者发表文章后获得更大价值并促进研究成果的广泛传播。单篇文章可见度提升,研究内容获得更多使用,再使用量也增加(单篇文章平均引用量增加了4%,达5.2次)。二是用专业知识平衡技术与AI。2024年,施普林格·自然的投稿平台Snapp平台共收到110万篇投稿,平台上推出Journal Finder、Transfer Recommender等工具,将AI嵌入出版流程。推行90多项AI举措,支持改善出版体验,2024年支持了230多万篇投稿和超过48.2万篇文章出版。三是为员工提供良好的工作环境和条件。此外,施普林格·自然增加维护诚信的投资,发布新的AI工具Geppetto和SnappShot,以识别有问题文章。专门的科研诚信团队扩大到50人。

AI等技术被更多部署于出版流程中。在投稿阶段,嵌入AI的工具助力作者从约3000种期刊中找到最适合的期刊,了解医药发展并助力图书封面设计;在同行评审与接收稿件阶段,AI工具助力期刊自动化编辑稿件、找到同行评审人、进行内容审核,并助力作者文章被拒后转投其他期刊,降低周转时间;在文章制作阶段,Typesetting Automation工具通过自动化排版降低生产时间和成本,2024年扩大工具应用规模并使成本降低60%。

研究板块收入占比76.56%,收入同比增长6.1%。该板块的增长主要得益于期刊业务推出新刊并提高用户渗透率,OA业务受市场快速增长及份额扩大提振、向转换协议模式加速发展,图书业务加速从纸质向电子转型,服务业务加大企业用户份额,以及平衡《自然》品牌与新产品等方面因素。

教育板块收入占比12.72%,收入同比增长2.6%。该板块的增长缘于课程变化及混合学习解决方案的推动。

医学板块收入占比10.18%,收入同比增长0.1%。该板块数字收入份额增加,更关注医务预算。

2024年,施普林格·自然在教育 and 医学板块强化了对教师、学习者和医学专业人士的承诺,通过部署技术和AI来创造新产品,如涵盖其所有教育内容的一站式灵活平台Macmillan Education Everywhere,帮助教师选择理想课堂教程的工具Macmillan AI Assistant(MAIA),以及为制药行业开发的对话式AI聊天界面Ask Adis AI。