

证券代码：300359

证券简称：全通教育

**全通教育集团（广东）股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

编号：2021-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	参与公司 2020 年年度业绩说明会的线上投资者
<b>时间</b>	2021 年 5 月 13 日 15:00-17:00
<b>地点</b>	“约调研”网络平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长庄文瑀先生、总经理刘玉明先生、财务总监王鹿浔先生、 董事会秘书赵彪先生、独立董事陈甲先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>本次业绩说明会采取网络文字直播形式，与投资者就其关心的问题进行交流互动，主要内容如下：</p> <p><b>1、以后发展重点方向在哪里？目前私转公进程如何？</b></p> <p>公司自成立以来一直从事教育信息服务业务，日后将继续坚持“以基础服务创造用户、以增值服务创造收益”的发展理念，在积极推进“海量用户+服务叠加”发展战略下，围绕各级教育主管部门、学校和家庭用户扎实推进教育信息化建设及教育信息服务。请明确说明私转公的含义。感谢您的关注！</p>

**2、利好教育行业的政策不断出台，全通教育将如何借力政策优势，扩大业务发展？**

在积极推进“海量用户+服务叠加”发展战略下，公司围绕各级教育主管部门、学校和家庭用户需求，加强技术研发储备，以产品迭代和服务升级不断提升市场份额夯实校园服务入口；围绕新时代教师队伍建设需求，持续创新教师培训产品及项目设计，着力提升教师继续教育服务能力；积极响应国家鼓励职业教育发展的政策理念，通过产教融合、校企合作的模式，着力培养高素质劳动者和技术技能人才。感谢您的关注！

**3、5G 浪潮给全通教育的发展带来多少助力？**

随着信息技术的不断深入应用，教育信息化发展已经成为我国教育事业发展的重要方向。公司产品动力加·智能校园业务以运营商 5G 技术普及发展为契机，持续推进稳中求进的发展策略，以 AI 人工智能技术在 K12 智慧校园建设上的应用，让学校的管理更加智能，让学生的校园生活更加便捷，也让家长获得更多感知的触点。2020 年，公司成为中国移动集团 DICT 一级库合作伙伴，在智慧课堂、平安校园以及远程教育服务领域，与中国移动深入开展合作，探索 5G、智慧教育新应用，成为运营商校园 B 端业务的重要力量。感谢您的关注！

**4、今年全通教育的产品销售规划是打算扩大覆盖面还是继续深挖已有客户的需求？**

在教育信息化快速推进的过程中，公司基础业务以维稳和

升级为主要目标。根据客户需求，公司积极携手运营商共同推动教育产品及服务升级，通过产品结构调整，逐步推动部分技术落后的基础类产品向更加符合客户需求、应用最新技术的增值型产品迭代，提升客户服务价值。感谢您的关注。

**5、教育是我国家庭消费的主要支出之一，全通教育是否将通过研发新产品或是扩大产品覆盖面积的方式占领市场？**

公司多年来保持与基础运营商深度合作，依托“和教育”平台海量用户基础，通过内生挖潜及外部协同合作等方式不断扩大业务规模。此外，公司高度重视技术研发创新为业务发展带来的巨大推动力。经过多年沉淀，积累了各种与教育应用场景紧密结合的技术应用经验，通过不断完善研发体系，公司进一步增强研发创新能力，不断提高科学技术与教育应用场景的紧密结合，根据客户需求持续研发新产品，增加用户粘性，提升公司产品的核心竞争力。感谢您的关注。

**6、近几年校园建设数字化程度增高，线上教育类产品也越来越多，全通教育将如何应对市场竞争。**

近年来，随着国家不断出台有关教育行业的利好政策，5G、人工智能、大数据等前沿技术不断发展、迭代，呈现出机遇与激烈竞争并存的市场环境。公司坚持以用户为导向，通过扎实的一线客户服务增强对行业趋势及客户的理解，优化人才结构，贴近教育教学需求持续研发投入完善产品，提高服务效率，切实提升公司以信息技术服务教育改革的能力。感谢您的关

注。

#### **7、未来产品将主要往哪些方向进行转型？**

公司积极携手运营商共同推动教育产品及服务升级，通过产品结构调整，逐步推动部分技术落后的基础类产品向更加符合客户需求、应用最新技术的增值型产品迭代，提升客户服务价值。同时，充分利用公司校园服务入口及渠道覆盖优势，与行业内其他公司展开合作，丰富公司教育产品矩阵。感谢您的关注。

#### **8、去年继续教育线上化致使毛利率增长 9.85%，全通教育打断借机扩大继续教育线上占比吗？**

国家对中小学教师培训的政策导向对继续教育业务经营发展具有重要影响，公司在继续培训业务市场份额总体稳定。全通继教集团将结合行业总体变化趋势，顺应教师培训政策的变化规律，继续以低中心、平台化、规模化的“一体两翼”发展思路，争取推动该业务取得进一步发展。感谢您的关注。

#### **9、净利润由负转正是什么原因？**

2020 年，受疫情影响，继续教育业务面授培训实施受限，部分面授培训转为以直播等形式开展，面授培训的主要支出如场地费、住宿费、培训用餐费、差旅费等较 2019 年有所下降，继续教育业务毛利率回升，教育信息化业务收入同比增加，该业务毛利也有所回升；报告期内公司进一步推行成本费用管控

措施，人工成本、市场费用、行政费用等同比均有所减少；报告期内公司应收账款回款工作取得进展，信用减值损失同比大幅减少。感谢您的关注。

**10、全通教育如何继续扩大全课通产品的应用范围？**

全课通产品将继续进行优质内容产品的引入，同时开展线上服务升级，务求让存量用户获得更有价值、更贴心的产品使用体验，从而拓展更多的新用户，进一步拓展市场规模。谢谢你的关注。

**11、与中国移动贵州分公司的合作给全通教育的发展带来多少助力？**

2020 年，公司与中国移动贵州分公司开展深入合作，提供定制化开发和运营支撑服务，建设贵州移动智慧教育云平台，为区域内学校和教育管理部门的百万用户提供智慧校园、智慧教育服务，为公司及重要合作伙伴的业务转型提供了良好实践经验。感谢您的关注。

**12、继教云直播项目预计什么时候可以完工？**

截至 2021 年 4 月，继教云直播项目已完工。感谢您的关注。

**13、介绍一下今年有哪些业绩增量？谢谢**

公司将按照既定发展战略和 2021 年经营计划稳步推进开

展各项业务，巩固渠道及服务运营优势，加速产品升级迭代；发挥研究促进继续教育专业化发展，深化自主创新提升核心竞争力；紧贴教育信息化发展政策，持续提升智慧校园、智慧教育建设能力。感谢您的关注。

**14、继续教育费用类成本同比增长 226.57%，主要支出在哪些方面？如何削减费用支出？**

主要支出为折旧摊销、场地租金、差旅费、外包服务费、设备费等。公司将持续加强综合管理能力，进一步推行成本费用管控措施，严格控制费用支出。感谢您的关注。

**15、去年前的五大客户中只有其中两个进入本期，全通教育与客户的合作是否具有持续性？**

公司主要客户为运营商和各省市教育主管部门、学校，由于每年教育信息化项目主体和金额有所变动，导致每年前五大客户排名有所变化。感谢您的关注。

**16、2020 年期间费用同比都有所降低，未来的费用支出走势情况怎样？**

2020 年公司进一步推行成本费用管控措施，人工成本、市场费用、行政费用等同比均有所减少，预计未来的费用趋于平稳。感谢您的关注。

**17、管理层是如何看待目前的公司市值？将如何提升？**

	<p>公司自成立以来致力于为学校教师及学生家长提供教育信息服务，注重为客户提供高质量服务。管理层相信公司一如既往踏实谋求业务发展，努力将公司做强做大，届时相信资本市场会做出应有的判断。感谢您的关注。</p> <p><b>18、Q2 的业绩预期情况如何？</b></p> <p>公司业务正稳步推进中，2021 年半年度业绩情况请留意公司公告，感谢您的关注。</p> <p><b>19、全通教育的产品上线哪些应用商城软件？</b></p> <p>公司家校互动升级业务主要产品为动力加·智能校园、全课通、成长帮手，采取与基础运营商合作的经营模式，依托和教育平台海量用户基础，利用自有渠道或第三方渠道商进行业务推广运营。感谢您的关注。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2021 年 5 月 14 日