

证券代码：300654

证券简称：世纪天鸿

世纪天鸿教育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230616

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	财通证券、长安基金、长江证券、东吴证券、国海证券、海默潘多拉、开源证券、凯恩资本、民生证券、摩根士丹利证券、农银汇理、诺安基金、西南证券、远信投资、中泰证券、中信建投（以上按单位首字母排序）等机构的 19 名投资者。	
时间	2023 年 6 月 16 日 09:00-17:00	
地点	世纪天鸿公司总部	
公司接待人员姓名	董事长：任志鸿 董事、总经理、总编辑：任伦 董事、执行总经理：于宝增 董事、副总经理、董事会秘书：张立杰 常务副总编辑：杨凯	
投资者关系活动主要内容介绍	1.我们了解到世纪天鸿现在的传统业务也在做升级，如何理解世纪天鸿传统业务现在的“教辅产品+教研服务”模式？是否有数据表明教研服务能够为教辅产品提供强大的驱动力？公司在教辅业务的战略规划是什么？	

答复：我们认为教研能力是支撑公司良性持续发展的核心的底层的能力，通过教研能力的不断增强，才能有效支撑产品研发、销售推广等各个业务具体方面的能力，并进而实现与终端用户的链接。由此，我们在 2021 年正式提出了“研销服科一体化”战略，希望把公司内部各环节、各部门统一，助力基础教育效率、效果提升，加强协同，提升业绩。

尤其是在“新高考•新课标•新教材”教学、学习、质量分层的背景下，教师怎样教学、学生怎样选课、教研室怎样做教研、综评、强基如何准备、优等生如何培优等一系列的痛点涌现出来。面对这样的需求，世纪天鸿通过 300 余位教研专家，向教师、教育局、学校管理者提供教研培训服务支持。

目前教研服务已覆盖 19 个省份的 15 万教师，以及多地教育系统和地市教育局。同时，通过教研服务，我们在 2022 年新开拓了 300 余所高中学校，形成了非常强的教研服务支持关系。随着战略的不断落地和深入，“教辅产品+教研服务”模式效果逐步显现，2022 年营业收入和净利润的持续增长，在疫情的影响之下也顺利完成了 2022 年股权激励第一期扣非归母净利润不低于 30% 的增长要求。

未来我们会秉承着“产品+服务”的理念，不断打造样板市场、标杆客户、基地学校，提升教研能力、支持市场开发，建立与用户的链接，形成紧密稳定的客户、用户关系。并且天鸿会持续围绕校内场景，以客户和用户的发展需求为导向，助力中国基础教育领域的效率与效果提升。

2.随着科技不断发展，世纪天鸿的教育信息化业务思路是什么？公司如何做好教育信息化？

答复：我们的理解广义教育出版，甚至更大的出版范畴，本质上是在做内容的筛选、组织和分发，为用户提供能够满足需求的相关的产品和服务。图书可能只是本质的一种具象产物，应该也存在符合这一个本质的其他形态。

尤其是在科技水平不断提升的现在，学校对于教育信息化教学的接受水平也越来越高，教育信息化 1.0、2.0 相继到来，我们也一直在关注教育信息化行业的发展，并进行探索尝试。

原有的教育信息化产品和服务侧重于工具属性，但无论是用黑板，投影仪还是在线平台，实质性促进教学的关键在于这些媒介上呈现什么样的内容来帮助老师提升教学效率和效果。所以世纪天鸿找到的切入信息化领域的关键点，就是突出在内容资源和内容研发能力的优势。技术上不激进的追求领先，但也不能存在明显短板，帮助学校老师把科技产品用起来、用得好，实现信息化在教育中的落地。

基于上述思路，我们在 2022 年初完成了再融资项目，并且不断的打磨细化教育信息化业务的整体规划和产品的服务架构，旨在针对一线需求，突出内容方面的优势，体现技术对内容选、用、创的助力，提供“技术平台+内容资源+教研服务”三位一体的数字化校本综合方案。

3.教育信息化方面，公司能否为我们介绍数字化校本业务的政策背景、业务模式以及公司做好数字化校本的优势在哪里？

答复：“双减”、“三新”，“数字化战略”等国家政策的出台，在减轻学生负担的同时，对学校的服务能力及教育质量提出了更高的要求。尤其是《国家教育数字化战略行动》要求大力实施教育数字化战略行动，“加强数字化教育资源建设，建立覆盖学科、年级、教材的数字教育资源体系，实现教育资源优化共享。提高教师数字教育能力，推动教育变革和创新发展。”新时代下，借助数字化技术与教学深度融合，赋能教师从而减负学生成为趋势。

目前数字化校本的主要业务模式包括：校本数字化教辅，为学校提供个性化校本资源库及教研服务；校本作业、学案系统，为学校提供针对双减政策的校本作业、学案等内容资源分发及数据分析系统；内容供给及教研服务，为智慧校园等集成商提供内容筛选定

制、数字化及教研服务；区域精准教学项目，与图书出版机构合作，围绕教辅服务升级建设平台、内容、服务区域一体化平台。

世纪天鸿发力数字化校本的优势在于：（1）内容优势。K12阶段考试类、同步类教辅图书、阅读材料、工具图书、地方教材等约3000个产品；优秀策划人、3000余名核心作者；（2）渠道优势。覆盖全国26个省份的教育厅目录、用户遍布60000余所学校；（3）品牌优势。与各地教委、学校常年的合作关系，多年形成的品牌知名度和影响力；同时叠加国家教育数字化战略的政策利好以及天鸿多年探索教育信息化经验积累的融合，共同形成了通过数字化校本建立服务闭环，通过赋能渠道扩大原有服务的深度和广度。

4.我们了解到世纪天鸿的科技探索不只是通过自营业务来实现，也通过投资来布局，实现“业务+投资”双轨并进。请问公司投资的笔神作文如何AI作文批改？语料库有何优势？

答复：目前版本的笔神作文提供写作前中后全流程AI辅助：

（1）AI写前辅导。在输入作文题目以及年级等信息后，向用户提供包括审题、立意、选材、结构、技巧、范文等写前辅导；（2）AI写中助手。以对话形式实现近义词、成语、名人名言、诗歌、句段等素材的精准推荐，激发灵感，并能针对简单句式反复润色；（3）AI写后批改。依据考试作文阅卷规则，提供12维度测评，纠正文中语法错误、拼写错误、词汇搭配等不当问题，并提供文艺、平实两个版本全文润色参考。

笔神APP注册学生用户超过1500万人，月活180万，作文社区每月投稿量超过30万，积累了500多万篇的优质的作文语料。笔神作文的语料库积累了4年时间，超过30万篇基于人工反馈的专业微调数据，拥有较强的竞争壁垒。

5.能否简单为我们介绍一下“小鸿助教”这款产品？这款产品与市面上的通用版本在内容生成方面有什么区别？

答复：小鸿助教是一款由世纪天鸿基于大语言模型研发的教师端助教产品。它利用有结构长文本向量处理技术，嵌入了公司的优

质内容资源，专注于服务老师群体。小鸿助教通过对话的方式，能够在整理备课素材、启发教学灵感、起草工作文件等方面帮助老师提升工作效率。

小鸿产品相较于市面上的通用版本 AIGC 产品，表现出：（1）更专业。小鸿助教通过领先的有结构长文本向量嵌入技术，结合世纪天鸿多年深厚的内容积累，可以给用户提供更加专业的反馈。（2）更智能。小鸿助教通过本地策略自动匹配老师学科身份，为每个身份提供一套适合的引导词模板。极大增加了用户问题的命中率，保证了优质答案的输出。（3）更安全。小鸿助教内置了敏感词过滤、语义分析和边界限定等多种技术手段，加强对有害、争议信息的过滤。

6、公司是什么时候关注到“小鸿助教”的产品机会？当前处于什么阶段？公司对其未来有什么规划？可否结合商业模式谈一谈。

答复：在日常业务过程中，我们与一线老师有着密切的联系，也由此能够感受到教师工作中存在的一些痛点，比如说校内的工作繁重、时间零碎的备课、教案的设计、教学资料素材的整理，尤其是双减政策之后，应该说老师在校内的工作压力比原来更大了一些。

虽然有教案图书，天鸿也有专门的教案产品，也有资源网站等辅助工具，但是仍然需要花费时间构思、收集、改编。另外除了教学相关的工作，老师也经常为一些评价总结、学习汇报等事务性工作花费大量时间精力。在 AIGC 大模型面世后，我们非常积极的尝试采用大模型来提升教学和工作效率的可能性，但我们也发现大模型在教学专业领域的反馈内容经常不够精准、有效。

由此，结合公司战略定位和资源禀赋，我们发现“服务教师、内容切入”仍然是最适合天鸿的底层逻辑：从竞争的角度看，目前切入教育领域的 AIGC 参与方主要针对“校外场景”——常见的产品形态有自主学习 app/小程序、学习机等，竞争相对激烈；针对“校

	<p>内场景”的产品相对空白。从业务体系及协同的角度看，教师群体是教育出版业务、教育信息化业务、教育服务业务的关键用户、意见领袖，除了 AIGC 产品本身可实现的商业价值，与教师群体建立基于线上的直接、紧密联系，对前述各项业务均有促进作用。基于上述考虑，做一款“助教”产品的想法应运而生。</p> <p>前期规划时，我们将小鸿助教初步规划为四个发展阶段：第一阶段已实现，主要任务是实现基本功能；目前正处于第二阶段，主要任务是通过嵌入来提升反馈的精准度，并持续优化前端功能；未来，第三阶段的主要任务是模型筛选、教学内容的进一步补充、会员体系的搭建和相关资质、备案的申请工作；最后，进入正式商业化运营。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 6 月 16 日