

世纪天鸿教育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：世纪天鸿

编号：50428

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	世纪
时间	5年
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事、总经理、总编辑：任伦 财务总监、董事会秘书（代）：善静宜 独立董事：潘石坚 保荐代表人：何畏
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1. 公司 2025 的经营计划以及未来的业务发展规划。 答：展望 2025 年，随着市场对智能化教育产品的接受度提升,对于高质量、智能化的教育解决方案需求也将愈加旺盛。公司将继续贯彻执行董事会的战略规划，坚定围绕“研销服科一体化”发展战略，紧跟教育行业不断发展变化的步伐，积极拥抱人工智能等新技术对教育生态的变革机会，聚焦高考，聚焦用户价值创造，持续升级营销模式和服务模式，积极培育数

	字产品体系，推动企业数字化转型升级，推动教辅资源智能化和个性化升级，持续打造与用户需求相适配的产品、服务和场景解决方案。未来，在国家教育政策的强势加持下，公司的发展目标为充分发挥公司在教辅行业中的竞争优势，扎根教辅主业，同时抓住 AIGC 等人工智能技术发展的契机，将人工智能与教育深度融合，为学校、教师、学生提供智能、精准、高效的教育资源；全面建成“研销服科一体化”的服务体系，以内容为切入点，以教研服务为主线，向学生应用转化。逐步构筑以教育科技为升级产品、以教育服务为核心抓手的全方位、立体化的业务体系，使公司发展成为中国基础教育领域值得信赖的教育企业。 2. 公司本期盈利水平如何？未来盈利的增长点在哪？ 答：2024 年，公司实现营业总收入 5.31 亿元，同比增长 4.64%，其中主营业务实现营业收入 5.25 亿元，同比增长 4.85%；公司实现归母净利润 4,293.64 万元，同比增长 1.42%。 公司未来的盈利增长点主要有三方面。一是进一步推动教辅图书主业长期可持续发展。公司将进一步推动营销体系变革，聚焦区域深耕，优化资源配置，为教辅图书业务的长期稳健发展奠定基础。同时，公司将加大市场开发力度，通过“产品+服务”双轮驱动，进一步强化教研服务，积极延伸产品线，通过强品、适度扩品助力业务增长，全面提升市场覆盖率、征订率和渗透率。二是积极推进数字化校本综合方案业务落地推广。公司将持续推进数字化教学资源平台建设，进行产品优化与迭代升级，不断提升内容的多样性和质量，推进数字化校本综合方案业务的商业化推广。三是推动助教智能体业务创新发展。公司将以小鸿助教产品为核心，围绕公司业务，融合数字出版，推动助教智能体业务创新发展。助教智能体业务将围绕教师备课和作业场景，构建教师与学生的高效连接，形成强需求、高
--	---

	频次的产品形态,并在用户基数增长的基础上实现增值服务转化。 3. 公司对于传统业务采取怎样的战略方针?取得了怎样的效果? 答:公司围绕“产品+服务”的理念,实施“研销服科一体化”战略,通过提升教研服务规模带动营销模式的升级;公司整合了教育研究院,凭借多年来在教辅领域积淀的优质内容和教育资源,组建高素质研究团队,打造了一支在高考命题研究、高效课堂、教师培训及学校管理等方面具有丰富实战经验的专家队伍。目前,专家库现有合作专家 500 余人,涵盖九大学科各轮次备考与一线教学指导、优生培养、校长培训、班主任培训、骨干教师培训、各类管理培训及心理等 20 个科目,通过高考关键能力课程建设、高考攻坚战、“志鸿教研在线”建设、“教研进校”、名校联盟建设、教研合作大会、高考报告会、教研服务体系建设工程等八大教研体系工程建设,向教师、学校管理者、教育局提供教研培训服务支持,探索教育教学发展的新路径。2024 年公司在全国共组织落地教研服务活动 608 场次,赋能客户 141 家,持续以积极专业的服务来辅助和赋能一线教学,提供专业优质的教研服务,有效带动了销售增长。 4. 公司 2024 年在教育科技业务领域有哪些新的突破? 答:2024 年在教育科技业务上,公司依托积累多年的优质教辅内容资源以及教研资源,通过内部投入开发与对外投资相结合的方式,开发数字化平台、探索“教育+AI”的落地及应用,延伸公司现有教育产业的布局,紧跟教育行业的发展趋势及需求。数字化资源平台方面:2024 年,数字化资源平台完成了部署和试运行,部署上线了智能网阅系统、智能资源库系统、智能题卷库系统,实现了精选资源、教师备课、精准化
--	--

	学习等功能。同时，基于公司优质教辅内容资源，推进纸数融合建设，实现配套数字资源服务，探索智能教辅合作模式，充分发挥内容资源优势，打造出版级的数字化资源平台，为学校提供一站式教、学、练、测、评、推等数字资源服务。 5. 在出版行业数字化转型的背景下，公司如何创新以适应行业变化？ 答：公司将继续贯彻执行董事会的战略规划，坚定围绕“研销服科一体化”发展战略，紧跟教育行业不断发展变化的步伐，积极拥抱人工智能等新技术对教育生态的变革机会，聚焦高考，聚焦用户价值创造，持续升级营销模式和服务模式，积极培育数字产品体系，推动企业数字化转型升级，推动教辅资源智能化和个性化升级，持续打造与用户需求相适配的产品、服务和场景解决方案。 6. 公司在教育+AI 领域布局如何？未来有哪些计划？ 答：公司精准定位 AI 技术在教师端的应用场景，规划开发了提高教师工作效率的“小鸿助教”、“作文批改”、“口算批改”等产品矩阵，能够有效辅助增强教师的专业能力，使得教师更专注于高价值的教学活动，并在不断更新与升级中持续提升个性化支持能力，让 AI 真正成为教师的得力助手。公司所投资的笔神作文在 AI 作文辅导领域持续突破，为学生提供辅助写作、写作训练、作文批改等服务，旨在成为中小学生学习领域的 AI 辅导老师。未来，公司将对小鸿助教产品的 AI 功能不断丰富与升级，适时推进小鸿助教商业化试点推广工作，通过与公司更多纸媒图书的链接融合，与数字化教辅及内容资源平台融合发展，向实现新生代教辅的数智化、研销服科一体化全面迈进。
附件清单	无

日期	5 年 4 月 28 日
----	--------------