

豆神教育科技（北京）股份有限公司

CEO 2024 年度工作报告

豆神教育科技（北京）股份有限公司董事兼 CEO 赵伯奇

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号-创业板上市公司规范运作》等法律、法规、规范性文件的要求，结合本公司的具体情况和《公司章程》的规定，严格执行股东大会和董事会决议，积极推进公司各项工作的开展，加强公司内部控制、完善公司治理结构，全面促进公司可持续发展经营，现就公司 2024 年工作情况做出如下报告：

一、2024 年公司总体经营情况

在董事会的领导和全体员工的共同努力下，公司全年实现营业收入 75,682.82 万元，比去年同期降低 23.77%；实现净利润 13,857.16 万元，同比增长 423.42%；归属于上市公司股东的净利润 13,713.42 万元，比上年同期增长 334.04%；归属于上市公司股东的所有者权益 162,208.85 万元，比去年同期增长 68.55%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 10,022.34 万元，同比增长 119.86%。

二、2024 年经营情况回顾

公司管理层根据 2024 年度工作计划，结合企业发展战略，充分发挥企业优势，认真组织资源，努力做好各项工作。报告期内，公司主营业务主要为艺术类学习服务业务及直播电商业务、文旅游研学业务、智慧教育服务业务、人工智能（AI）教育业务。报告期内，公司持续着力整合、加速拓展教育业务发展的同时，积极布局人工智能（AI）教育业务，推出了自研 AI 大模型“豆神 AI”并发布了与之配套的学习智能硬件并在直播电商等渠道进行销售。公司总体经营情况如下：

1、艺术类学习服务业务

艺术类学习服务业务以面向中小学生的非学科素质教育服务为主，包含文艺创作、文艺演出、国宝赏析、古诗词赏析、中华文化经典名篇作品赏析、体育

围棋等内容，以提升学生的综合素养、文化内涵和审美水平为目标。“豆神美育”是公司学习服务业务的主力品牌，以人文教育为主导，旨在提升孩子的文学素养、文化内涵和艺术审美。教学内容跨学科融合文学文史精华内容，目前已形成包括文艺创作、文学表演、影视艺术、美术赏析、线上美育通识课程等在内的核心课程。报告期内，艺术类学习服务业务实现营业收入 20,149.48 万元。

2、直播电商销售业务

为了提高人才利用率及人才产能，公司董事长窦昕先生带领核心成员开通新媒体平台直播，通过抖音、小红书、视频号等平台发布短视频分享文学文史知识，传播中国文化，同时以直播卖货的方式为用户提供多品类的课程和产品，协助提升用户及其家庭的文学素养。

公司积累了大量的名师，他们普遍具备深厚的文学积累和生动精彩的演讲能力，这些名师部分投入到《豆神美育》系列课程，部分进入到直播电商，通过转型塑造，公司将其打造成具备较强卖货能力的知识主播。直播电商作为公司的新型销售方式，打破了原有校区的物理空间限制，基于互动式新零售的达人卖货模式，符合新形势新经济下的消费习惯。公司通过探索和实践，已经形成了完整的直播流程及规则。截至报告期末，公司已形成一个强有力的文史文化输出团体，在直播平台上能做到品牌推广及产品销售 20 小时覆盖；同时立足公司自身产品，成立选品团队，研发并挖掘有价值的产品推荐给公众；并积极与外部知名教育领域达人合作，借助其粉丝效应，推广公司产品。

2023 年以来，公司与家庭教育赛道的知名达人和优质品牌建立了密切的合作关系，并签订了长期合作协议，以联合直播的方式更精准的增加了公司产品在目标客户群体中的曝光度，有效提升了产品的销售转化率。报告期内，公司通过直播电商实现营业收入 25,864.12 万元，其中包含上述艺术类学习服务业务 8,755.26 万元，包含人工智能（AI）教育业务 2,424.31 万元。

3、文旅游研学业务

2024 年，国家不断释放利好信号和政策倾斜。以领略民族文化、中国非遗、人文历史为目的的旅游成为社会热潮。“文旅游研学”在市场上获得了新生，年轻一代家长们对乐趣与知识并行的新旅游形式出现了几何式的上涨需求，“读万

卷书，行万里路”形成了当下文旅市场的新趋势。以此为契机，公司推出了知识旅行新概念，凭借团队核心能力和 IP 影响力，打造线上客户和线下文旅产品的相互融合，在满足客户不断出现的多层次需求的同时，公司探索式开发了文史研学业务。公司与上海合作组织国家多功能经贸平台、百视通网络电视技术发展有限责任公司、重庆市东江实业有限公司、长江三峡旅游发展有限责任公司、重庆细游国际旅行社共同举办了“上合儿童看上合，携手同行共未来”、上合少年儿童“世界是课本”主题研学活动发布会，推出以长江游轮为载体，开启长江沿岸文化之旅的国际研学第一课。报告期内，文旅游研学业务实现营业收入 1,233.65 万元。

4、智慧教育服务业务

智慧教育服务业务是以智慧校园整体规划、设计、建设和运维为目标，综合应用云计算、物联网、大数据、移动互联、虚拟现实（VR/AR）、人工智能（AI）等新一代信息技术，为客户提供包括咨询服务、规划设计、软件研发、硬件配套、系统集成和运维外包在内的整体服务方案，并在教育模式创新、专业与课程建设、教育资源和教育空间开发等信息技术与教育教学深度融合方面开展持续研究和应用。公司以顶层设计和强大的解决方案能力为核心，整合生态资源，联合各地的合作伙伴，包括各类软硬件厂商、各类课程服务和师资团队、各类教育行业的系统集成商以及工程服务团队，在全国各地建立区域智慧教育生态体系，共同为当地用户提供更为贴近应用场景、更为成熟、更可落地的定制化解决方案。报告期内，智慧教育服务业务实现营业收入 27,744.92 万元。

5、人工智能（AI）教育业务

2023 年公司开始布局人工智能（AI）教育业务，探索运用人工智能体（Agent）、知识图谱等前沿技术与公司素质类美育课程及丰富语料深度融合，研发教育类垂类大模型。在此期间，公司逐步将研发成果转化为服务功能，推出了融入 AI 辅助学习功能的轻 AI 美育通识课程。2024 年 10 月，公司发布了自主研发的人工智能教育垂类大模型应用“豆神 AI”，以 AI“超拟人导师”的形式，通过超拟人私教问答、超拟人写作参谋、超拟人作文实时批改、超拟人私教课堂等多元模块，运用多模态、知识图谱等 AI 技术来实现“一人一课”“因材施教”的教育目

标。该应用已在安卓、IOS、鸿蒙及微软 AIPC 系统端上线。通过上述创新成果，公司实现了教育与科技的充分融合并使公司教育业务开启人工智能化、高效化的新篇章。报告期内，人工智能（AI）教育业务实现营业收入 2,730.91 万元。

三、2024 年经营管理计划

报告期内，公司管理层和全体员工积极探索，对公司未来发展充满信心。公司认真贯彻落实相关政策的精神，正确认识校外培训定位，全面梳理原学习服务业务的相关课程内容，积极研发推出符合国家政策的《豆神美育》系列产品，已转型成为校内教育的有益补充。公司将继续坚定发展人工智能（AI）教育业务，将公司打造成以科技为导向的教育企业。同时，公司将在原有业务及核心竞争力的基础上，积极探索新的业务增长点。未来，公司将在以下几个方面重点发力：

1. 夯实原有业务，继续做大做强

公司将加强主播团队质量和力量。2021 年 10 月起，公司全面进驻新媒体平台，以董事长窦昕先生为首，带领多位核心教师通过抖音、小红书、视频号等平台发布短视频分享文学文史知识，传播中国文化，同时以直播卖货的方式为用户提供多品类的课程和产品，协助提升用户及其家庭的文学素养。经过探索和实践，公司已对用户群体、付费意向产品等积累了大量的数据，将结合公司自身优势，以家庭教育、职业教育和女性消费为主要方向，进行直播电商的选品推荐。直播电商作为公司的新型销售方式，打破了原有校区的物理空间限制，基于互动式新零售的达人卖货模式，符合新形势新经济下的消费习惯。公司储备的名师普遍具备深厚的文学积累和生动精彩的演讲能力，部分教师持续进行课程内容研发及授课，部分作为主播在直播平台分享文学知识，借助其综合专业能力，向客户推介相关的家庭教育、文史教育诀窍，同时售卖教育相关的软硬件及美育课程等，公司将其打造成具备较强卖货能力的知识主播。

公司将加强教研团队力量，增强内容研发能力。教研能力作为公司的核心优势，公司始终重视教研能力储备和建设，以及产品的不断研发创新，升级迭代，才能使公司保持较强的竞争力，为市场及用户提供更加优质的产品。公司将继续加强教研团队力量，持续夯实内容研发能力，从而提升公司竞争力，优化产品结构，扩大市场规模，最终提升利润水平。

公司将加强渠道建设。在新经济形式下，抖音、小红书、视频号等电商平台对用户具备较高的粘性，能够精准描绘用户画像，为其推荐感兴趣的产品和服务，公司作为以教育内容为核心优势的企业，十分重视渠道建设，也已在上述电商平台入驻并不断学习积累经验，从而优化营销方式，扩大营销网络，以达到更好的营销效果。公司将持续深化渠道能力建设，结合自身优势，力争成为各主流电商平台的头部知识品牌。

2.拓展新型业务，实现新的增长

在原有业务之外，公司还将积极拓展新型业务，使公司的产品线不断拓宽，并迎合行业的发展趋势，提升公司综合竞争力。公司计划将从几个方向拓展新业务：

（1）公司将提供主播培训。基于公司在教育领域的深厚积累，依托多年教研教学等能力的沉淀，持续培养了众多优秀教师，具备完善的培训体系及较强的师训能力，让教师具备优秀的表现力和感染力，激发学习者的学习兴趣，提升教学质量。公司开展直播电商销售业务以来，公司在教育教学互动式场景下积累了丰富的经验，已探索出在短视频+直播场景下的全流程培训体系，并建立了标准化的直播卖货手册。在公司体系内，已累计培养上百名主播，这些主播普遍具有较强的表现力和感染力，核心主播均能以流畅、生动和具有感染力的表现方式进行直播与互动，粉丝数量增长较快，直播观看者表现出较好的粘性，主播卖货能力持续提升。公司将为志愿于加入公司主播阵营的人员，以及其他志愿进入直播行业的人员提供全方位培训服务，帮助其快速并有效地开展直播卖货业务。

（2）公司将坚定拥抱人工智能（AI）技术，推进人工智能（AI）教育业务的发展。基于“豆神 AI”应用，公司已将 DeepSeekR1 满血版进行了 MIT 的本地化部署，并自训练蒸馏出了专属 70B 版本作为基座，并配套充足且稳定的算力服务。后续“豆神 AI”将在“超拟人导师”功能的基础上增加基于 AI 技术的全拟真教学场域新模式“超拟人多对一 AI 直播课”。公司并计划打造基于教育场景的 AI 硬件，如有学习陪伴等功能的随身智能体、具身智能的桌面学习机器人、AI 护眼屏、AI 学习座舱等。人工智能（AI）业务的发展有助于提升公司的竞争壁垒，能有效将教育和科技结合，打造科技与教育于一体的综合性教育品牌。

特此报告。

豆神教育科技（北京）股份有限公司

CEO：赵伯奇

2025 年 4 月 28 日