

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：2026-001

投资者关系活动类别	<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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 05 月 13 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 毛剑波 独立董事 杨志盛 总经理 周斌 财务总监（代行） 朱伟源 董事会秘书 赵彪

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>本次业绩说明会采取网络互动方式，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>1、面对猿辅导、作业帮等头部企业竞争，公司的差异化优势是什么？市场份额是否有变化？</p> <p>答：公司在教育信息化全场景的建设能力、教师培训规模化的专业实践能力和大平台建设的丰富经验上具有综合优势。具体表现为：公司深耕教育信息化领域十余年，具备覆盖校园全场景的信息化管理能力。同时，作为全国中小学教师继续教育的龙头企业，在教师教学能力提升领域拥有逾 20 年的深厚积淀，累计培训教师超三千万人次。此外，公司连续十几年为运营商中国移动建设运营省级“和教育”平台，承建全国电子学生证平台，公司具备千万级用户大平台应用的开发与运营能力。感谢您的关注！</p> <p>2、分红政策未来是否会调整。</p> <p>答：公司制定分红政策将着眼于长远和可持续发展，综合分析经营发展实际情况、业务发展目标、股东的要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境等因素；充分考虑目前及未来盈利规模、现金流状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、银行信贷及债权融资环境等情况；建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，同时保证股利分配政策的连续性和稳定性。若分红政策有调整，将及时予以披露，感谢您的关注！</p> <p>3、公司登陆价值在线，让投资着提问，那你们就诚实回答，你们公司有啥价值，所谓的价值就是十多年来，大股东甩卖股份吗？</p> <p>答：您好，非常感谢您对本公司的关注。公司具有平台及客户资源优势、全渠道服务及校园入口优势、技术研发优势。公司董事会、管理层根据公司发展战略，利用自身优势，不断推动公司发展，提升公司盈利水平，增强盈利能力以实现股东利益最大化，回报股东。谢谢！</p>
---------------------------	---

4、25 年营收净利润双双增长主要得益于哪个板块领域？今年业务布局规划如何？

答：25 年营收及净利润的数据及业绩分析请详见公司《2025 年年度报告》第三节 管理层讨论与分析之“四、主营业务分析”。2026 年的业务布局规划请详见公司《2025 年年度报告》第三节 管理层讨论与分析之“十一、公司未来发展的展望（二）公司发展战略”及“（三）2026 年公司经营计划”。感谢您的关注！

5、今年研发投入重点投向哪些领域？是否有新产品落地？

答：今年研发投入重点投向“全课云”AI 平台，目前该产品还在试用阶段。感谢您的关注！

6、目前海外市场拓展进展如何？

答：目前公司尚无海外订单。感谢您的关注！

7、各位管理层，公司 1-3 年核心战略目标是什么？谢谢

答：请详见公司《2025 年年度报告》第三节 管理层讨论与分析之“十一、公司未来发展的展望（二）公司发展战略”及“（三）2026 年公司经营计划”。感谢您的关注！

8、在生成式 AI 浪潮下，贵司如何避免技术替代风险？

答：尊敬的投资者您好，当前生成式 AI 浪潮下，教育行业正迈入大模型驱动的智能时代，公司已清晰识别行业技术变革带来的相关影响，并结合自身业务布局制定了应对方向：第一，紧抓 AI 赋能教育场景的历史性机遇，主动推动业务与 AI 技术的深度融合。目前公司“全课云”AI 平台产品已完成初步研发，处于学校试点阶段，后续将尽快面向市场推广，通过主动融入技术变革抢占教育数字化转型新赛道的先机。第二，针对不同业务线，结合 AI 技术推进业务升级转型。第三，公司重视研发与人才布局，通过完善激励与考核机制保留核心研发人才，保障技术迭代能力。此外，公司也明确会结合自身优势，持续挖掘客户需求，推动业务融合创新，保障公司在技

	<p>术变革浪潮中稳定发展。感谢您对公司的关注。</p> <p>9、公司在职业教育、智慧体育、智慧心理等新业务领域的进展如何</p> <p>答：智慧体育业务：公司已完成多个项目交付工作。职业教育业务：2026 年度，将进一步聚焦核心业务领域，以校企合作业务、专业实验室集成项目、技术服务类业务为三大业务重心，持续深化产教融合，拓展优质客户资源，提升项目交付质量与服务水平。智慧心理业务：公司紧密携手中国移动，积极响应国家关于加强学生心理健康管理政策号召，深入推进移动上架产品“智慧心理”服务包的拓展工作。公司依托线上走流量、线下走入校，自有渠道、代理渠道、社会渠道“三管齐下”的推广模式，推动众多试点学校及测评体验学校开展相关业务。目前，智慧心理产品已在广东、广西、山东、重庆、陕西等区域与中国移动达成合作，开通业务用户与成功扣费用户数量稳步增长。该业务正筹备在福建、浙江、江苏、云南等省移动上架，同时采取代理商模式，助力“智慧心理服务包”业务快速发展。感谢您对公司的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月13日</p>