

股票代码：003032

股票简称：传智教育

江苏传智播客教育科技有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	长信基金：陈言午 国泰海通证券：刘越男 华夏基金：武轶男 泰舜资管：徐明 人保养老：徐椰香 宏利基金：周少博
时间	2026 年 7 月 24 日（星期五）10:00-11:00
地点与形式	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理：黎活明先生 副总经理兼董事会秘书：陈碧琳女士 证券事务代表：逢建毅先生 投资者关系经理：徐江南女士
投资者关系活动 主要内容介绍	1.公司近日发布具身智能新学科，请介绍一下学科情况，预计招生如何？ 答:公司近日正式发布“AI 具身智能机器人开发”新学科，首期班将于今年 10 月正式开班，目前招生工作正在稳步推进。在培养模式上，该课程采用“理论赋能、仿真进阶、真机实操”闭环教学模式，教学环节同步覆盖工业机械臂、

	四足巡检机器人、人形服务机器人三类主流设备，并对接智元、宇树等头部厂商的本体二次开发方案。同时，课程配套高达 70% 的真实落地项目，精准适配全赛道机器人岗位。从宏观产业背景来看，根据国家“十五五”规划，人形机器人与具身智能已被列为重点前瞻产业方向。作为万亿级蓝海赛道，我们长期看好具身智能（物理 AI）在产业应用端所催生的就业机会与培训需求。在教研积淀方面，早在 2019 年，公司教研团队便启动了相关技术与课程研发工作，通过自研机器人及承担多项政府、行业培训项目，公司已积累了扎实的产业教学经验。未来，公司将持续紧跟产业应用落地进展与技术迭代步伐，及时更新课程理论体系和项目实践内容，为行业输送高质量的复合型技术人才。 2.公司新推出的子品牌“传智 AI”目前进展如何？ 答:公司新推出的子品牌“传智 AI”正按计划稳步推进。该品牌明确聚焦 AI 应用类人才的培养，与公司旗下专注 AI 开发类人才培养的“黑马程序员”形成优势互补，共同构建起“AI+X”复合型人才培养矩阵。从市场背景来看，随着 AI 前沿技术的迅猛发展，全社会对掌握新技术的需求显著提升，就业市场与职场竞争力正在逐步经历系统性的重构。在此背景下，“传智 AI”的潜在培训客群已突破传统程序员圈层，广泛延伸至千行百业的白领人群。在业务进展方面，目前“传智 AI”的各类课程正处于研发投入与前期试点阶段。公司将精准匹配产业需求与人才缺口，致力于帮助学员提升 AI 技术应用能力与职场竞争力，助力其实现高质量就业。后续，随着全新 AI 课程的正式发布，公司也将持续探索创新的营销与获客模式，不断沉淀并扩大品牌口碑。 3.公司在职业培训市场有什么核心竞争优势？ 答:跨行业来看，公司聚焦的核心及潜在获客群体为
--	---

	AI 开发类与应用类职场人群。该群体技术门槛与薪资水平相对较高，决定了 AI 培训行业具备较高的入行壁垒，要求企业必须保持持续的课程研发投入与高水平技术人才储备。在 AI 职业培训赛道内，公司作为深耕 IT 培训领域 20 年的行业龙头，始终将课程研放置于战略首位。我们紧跟产业动态与技术变革，坚持前瞻布局与学科迭代，确保课程内容精准匹配市场人才缺口。根植于“课好、老师好、就业好”的品牌声誉，长久以来致力于为学员创造核心价值，持续为产业输送高质量复合型技术人才。这种高标准的教研体系与良好的市场口碑，构成了公司的核心竞争壁垒。 4.黑马程序员线上线下课程是否有区别，在定位、客单价等方面有什么不同？ 答：“黑马程序员”的线上和线下课程在核心教学内容、答疑及就业服务标准上保持一致，但在定位、客单价及运营模式上存在差异化互补。线下课程学习周期通常为 3-6 个月，主打全日制脱产集训模式，具备更强的互动性与课堂学习氛围；线上课程依托“博学谷”平台，学习周期灵活，课程品类更丰富，适合在职人员或在校生利用碎片化时间进行技能提升。从公司的收入结构来看，线下短训业务目前在整体收入端占据更大比重，是公司短训业务的核心营收支柱。目前，公司在全国一、二线城市共布局 14 个直营校区，整体采取轻资产运营模式，根据各地招生情况灵活调整校区布局与扩张节奏。 5.目前市场对于公司的认知更多还是停留在 IT 培训机构，公司现在对自身如何定位？ 答：尽管部分市场认知仍受传统观念影响，认为 AI 对传统 IT 从业者构成威胁，但我们认为 AI 实质上是重新定义了程序员。传统的、模板化的代码编写将被逐渐取代，而懂 AI、能驾驭 AI 的复合型人才需求将日益提高。当下
--	---

	职场招聘需求正经历结构性转变——传统纯代码开发岗位占比收缩，而依托 AI 落地业务的应用型岗位需求持续旺盛。不仅是 IT 行业，千行百业在 AI 浪潮下都催生了 AI 应用布局需求，比如 AI+财务、AI+法律等等，我们认为这一市场未来的空间广阔，AI 职业培训的需求不会下降，反而会持续增长。公司近年来把握这一变化趋势，短期培训课程已全面实现“AI 化”，学员就业率和薪资均表现优异。未来，公司将继续推进战略转型，致力于成长为行业内最大的 AI 教育公司，持续为蓬勃发展的 AI 产业精准输送高质量、复合型开发与应用人才。 6.公司短训业务 AI 转型，对师资的筛选、能力要求、薪酬体系等方面是否产生变化？ 答:在师资筛选与能力要求方面，公司一直保持着严格的筛选和考核机制，构建了“教学+研发”双轮驱动的师资架构。面对 AI 时代的到来，公司贯彻实行“全面拥抱 AI”的战略方针，对课程体系进行了系统性重构。不再局限于培养传统的 IT 开发人才，而是全面转向培养 AI 时代的新需求人才。随着课程体系与人才培养方向的变革，公司对教研、教学人员也相应进行了针对性的汰换。目前公司在 AI 学科方向拥有雄厚的师资，讲师与教研人员均选拔自具有多年一线经验的高学历资深专家。同时为配合 AI 技术的快速迭代，公司对讲师、教研人员的持续学习与研发能力提出了更高要求。公司与产业端头部公司、专业院校保持紧密合作，将最新技术框架融入课堂，构建“基础理论+前沿技术+项目实战”的三层课程体系。依托公司研究院体系，教研人员将持续对产业前沿技术深入研究，也在实际授课教学获取反馈，不断更新改善课程内容，从而为学生提供高质量、高回报的课程。公司力争率先构建起适应 AI 时代的人才培养体系，在下一轮行业竞争中占据先机。
--	---

7.公司的“黑马程序员”在 IT 圈内积累了多年口碑,但是否足以破圈, 品牌优势能否作为后续业务发展的护城河?

答:“黑马程序员”在技术圈内积累了多年良好的口碑,不断通过各类新媒体渠道扩大影响力,凭借优质的零基础入门课与技术提升课,通过口碑营销吸引了大量生源,这构成了公司坚实的品牌护城河。随着公司课程全面 AI 化以及新品牌“传智 AI”的成立,我们将在此基础上积极探索新的营销方式。未来,公司将通过精准投流、裂变营销、内容营销以及 GEO 等多元化手段实现破圈,进一步扩大潜在生源规模,并有效降低招生成本。

8.近年来很多民办高校招生不及预期, 公司如何看待大同数科院的发展方向与前景?

答:大同数科院于 2025 年进行首届招生,目前学生数量处于爬坡积累期,培养方案与教学模式日益完善。公司从事职业教育逾 20 年,培养了相关人才 35 万余人。大同数科院将依托公司在 AI、具身智能等前沿技术领域的教研积淀,持续深化产教融合与政企校三方合作,提供高质量的课程服务,确保培养出技术硬、就业好的复合型应用人才,以就业竞争力对冲行业挑战。我们的愿景是以多年积累的体系与资源将大同数科院打造为新型学历职业教育的标杆。未来随着大同数科院毕业生走向工作岗位,大同数科院及传智教育的教学质量将得到进一步认可,也将促进公司整体业务发展再上一个新的台阶。

公司创立以来一直保持轻资产投入的模式,目前没有规划在学历教育领域继续投入重大资本开支。未来随着办学质量与品牌知名度稳步提升,公司将积极探索并开展专业托管等轻资产业务,致力于实现从“单点办学”向“模式输出”的战略延伸。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次投资者交流活动未涉及公司未公开披露的重大信息。
日期	2026 年 7 月 24 日