

江苏传智播客教育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-004

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	华商基金：崔志鹏、陈凯 泰康基金：翟一柠 信达证券：范欣悦 中信保诚基金：郭梁良 工银瑞信基金：林梦、秦聪、马丁 国泰海通证券：任嘉骏 中信证券资管：于聪
时间	2026 年 7 月 29 日（星期三）10:00-12:00 2026 年 7 月 29 日（星期三）13:30-14:30 2026 年 7 月 29 日（星期三）15:00-16:00 2026 年 7 月 29 日（星期三）16:30-17:30
地点与形式	公司会议室、对方会议室、网络会议
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.公司近日在短训业务和院校业务双端均推出了具身智能产品，该举措背后的战略考量是什么？公司如何评估

具身智能产业链上下游的用人需求？

答: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。物理 AI 将衍生出多种新岗位，涵盖模型研发、数据训练、系统运维等关键技术领域。据权威机构预测，我国具身智能全产业链人才缺口将持续放大。我们长期看好具身智能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，公司教研团队早已前瞻性的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。

目前，短训业务端，公司开设有“AI 嵌入式+机器人开发”学科，新发布的“AI 具身智能机器人开发”学科正在招生中，首期课程将于今年 10 月开班。学历教育业务端，公司旗下高校大同数科院于 2026 年起将开设具身智能相关专业。同时，公司近日全新发布了二次开发全链路自主可控的机器人硬件产品，打造软硬件一体化教学方案，旨在应用于高校专业建设及短训等教学场景。未来，公司将持续紧跟产业应用落地进展与技术迭代步伐，及时优化实训硬件设备、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.关注到 7 月 28 日传智教育在大同数科院举办了具身智能硬件产品发布会，能否介绍一下？

答:近日，公司在大同数科院首次发布推出了机器人硬件产品，同步搭建适配本科、高职及职业技能培训的分层课程体系，打造从课程体系到二次开发教学硬件、师资培训、开源成果沉淀的一体化解决方案，旨在应用于高校专业建设及短期职业培训等教学场景，教师配备有标准化教学案例，院校实验室可实现常态化教学落地。其中，6 款分层教学机器人硬件对应着学生能力成长的六大台阶，打

	破商用设备黑盒限制，支持底层代码、硬件结构自由修改，兼顾课堂教学、科创竞赛、学术科研多重需求。 3.AI 时代技术更新明显加速，公司如何保证课程更新速度与技术进步相匹配？课程内容是否具备可复用性？ 答:为配合 AI 技术的快速迭代，公司全面强化了讲师与教研人员的持续学习机制及研发能力考核。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。 4.公司部分短训课程主打零代码开发，这是否代表 AI 时代已不需要掌握编程基础？ 答: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。AI 技术确实为开发者大幅提效，但这并不意味着门槛的降低。例如在“AI 大模型开发”课程中，学员仍需掌握 Python 等基础语言。只有具备扎实的编程基础，才能精准界定业务逻辑，有效评估并驾驭 AI 生成的技术方案，从而保障项目的工程化落地。因此，我们的培训不仅教授如何使用 AI 工具，更注重培养学员驾驭 AI 工具、完成业务闭环的复合型能力。 5.公司新发布的“传智 AI”品牌将推出怎样的产品？ 答:公司新推出的“传智 AI”属于短训业务板块下的子品牌，目前各类课程正处于研发投入与前期试点阶段。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”复合型人才培育矩阵。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开发者圈层，广泛延伸至千行百业的白领人群，如金融、财务、法律等领域。公司将精准匹配行业需求与人才缺口，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，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、复合型人才。 6.请介绍一下公司目前短训业务的模式？ 答:公司目前的短训业务有线上和线下两种教学模式，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。 7.关注到公司对短训业务的转型保持着持续投入，大同数科院是否将作为公司未来发展的核心战略重点？ 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 29 日