

全通教育集团（广东）股份有限公司

2016 年度董事会工作报告

2016 年度，全通教育集团（广东）股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《公司法》、《证券法》、《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》等法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》的规定，全面认真贯彻落实股东大会的各项决议，勤勉尽责，不断规范公司法人治理，较好地履行了公司及股东赋予董事会的各项职责。

一、2016 年度公司经营情况

2016 年度，公司实现营业总收入 97,716.11 万元，较上年同期增长 122.58%；实现利润总额 17,288.29 万元，较上年同期增长 22.29%；实现归属于上市公司股东的净利润 10,294.37 万元，较上年同期增长 9.99%。报告期内公司业务进展情况如下：

（一）聚焦平台构建及运营，以产品迭代与服务升级驱动智慧平台服务能力提升，EdSaaS 业务发展迅速

1、打造全课云平台 2.0 并持续升级，提升信息化平台数据驱动、多场景服务的能力

（1）围绕客户多维需求持续迭代优化全课云平台

2016 年是全课云平台各产品模块深度开发与相互融合的一年。全课云平台根据用户反馈持续迭代升级，产品矩阵更加丰富，产品功能不断细化，更加贴近用户需求。其中基础数据平台的可扩展性、一站式解决校园教学与教务管理需求以及新研发的教育资源管理平台成为全课云 2.0 的亮点。

（2）以校园 CIO 团队建设全面提升线下到校服务质量

公司持续加大对校园 CIO 团队的发展与培养，2016 年下半年团队建设重心从人员规模转向服务能力与效率的提升，项目实施管理的业务流程渐趋成熟。

市场拓展与管理优化

为优化管理架构及提升工作效率，集团营销中心以省为单位组建省级子公司，各省级子公司与集团各事业部对接，形成集商务拓展、项目管理、产品与解决方

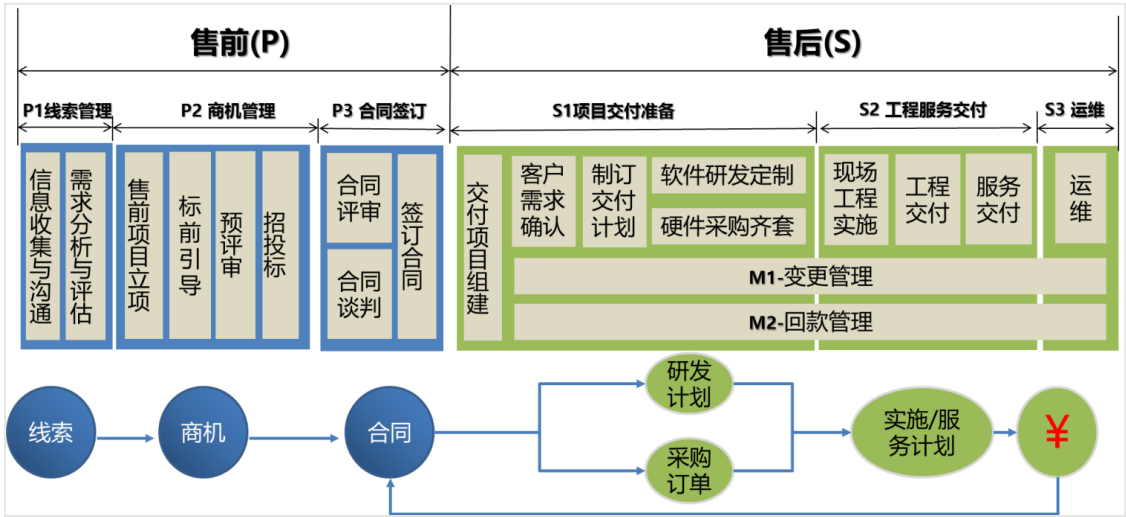
案、本地化服务于一体的营销单元，有效保障多省市经营下的客户服务与公司业务目标的达成。

商机挖掘能力的提升

校园 CIO 团队长期扎根所服务地区的教育主管部门及学校，持续提供服务运营及信息化发展建议，对当前客户需求有较及时、精准的把握，从客户立项阶段开始根据客户需求设计方案、给予规划建议、提供售前服务等，从而加大了项目成单机会。另外，校园 CIO 并不以单一项目交付验收为终点，而是围绕客户价值提供持续运营服务，获得客户充分认可促成二次合作。公司先后于 2016 年 4 月、12 月中标贵州思南中学智慧校园信息化项目一期、二期，项目金额合计 3,404 万元。

项目实施管理的规范与高效

基于公司在教育信息化项目的长期实践经验，CIO 团队持续打磨形成 PSM 业务流程管理，分为售前（Pre-sales）、售后（Service after sale）两大阶段及管理（Management）过程，共包含六个节点与两个管理过程，有效保障项目工作的管理、运作和实施。



2、EdSaaS 业务快速发展，市场覆盖及标杆项目夯实校园服务入口优势

(1) 三通两平台项目加速发展，标杆项目建设夯实业务品牌

报告期内公司三通两平台项目业务发展迅速，截至报告期末业务覆盖广东、贵州、福建、江苏、江西、青海等11个省35个地市和天津、重庆2个直辖市。2016 年度公司合计中标三通两平台项目116个，销售合同额约35,721万元，较上年实现大幅度增长。通过区域性和单校类项目合作，公司充分把握区域级智慧教育入

口和校园服务入口基础，与地方各级政府及教育主管部门联手打造智慧教育建设升级，以PSM业务流程管理和校园CIO服务运营为依托夯实业务品牌。

（2）移动校园门户广泛覆盖，巩固校园服务入口优势基础

公司以移动校园门户作为全课云的入口，通过移动校园门户平台的免费搭载，实现全课云产品在学校端的快速覆盖，高效、快速推进 EdSaaS 业务的发展。报告期内，移动校园门户通过轻线下推广、重线上运营的发展思路启动推广，围绕产品的核心功能持续打磨，建立起内容/活动/用户的完整运营体系。截至报告期末，移动校园门户累计注册学校数达 15,493 所，教师及家长关注数达 340 万人。

在此基础上，2016 年下半年公司针对全课云轻应用产品如畅课、逸课、校园 OA 等，与 2,519 所学校达成全课云产品体验协议，小范围开展为期 1-6 个月的免费体验及服务，部分学校已采购 SaaS 服务。同时，公司智·阅卷产品过往主要以交付型项目为主，随着对市场的了解及用户需求的把握，逐渐衍生出通过租赁软硬件收取年费或按考生人次收取考试服务费等 SaaS 模式，报告期内广东省中山市、江门市，湖北省孝感市等区域部分学校已开始尝试采购该款产品的 SaaS 服务。

3、致力技术研发与资源整合促进行业发展，积极申报承建国家工程实验室

报告期内，公司围绕客户多维需求持续迭代优化全课云平台，并积极把握行业发展态势，致力将全课云平台从单校级开发升级为区域级平台，并将区域资源的共建共享、区域管理与教育大数据统计分析等作为研发重点。公司继续推进全课云开放合作，甄选优质合作伙伴，已在多媒体设备、智能监控、课程录播、资源系统、工具应用等 9 大品类与超 50 家公司完成框架协议签署，并在产品性价比、交货周期、服务意识等方面达成全面共识，合作伙伴包括希沃、奥维娅、柯达、海康威、戴尔等，致力于树立教育信息化行业典范，打造全通教育生态联盟。

在此基础上，为进一步加强公司的技术研发与产业整合能力，公司紧抓国家互联网教育战略发展契机，自 2016 年下半年起联合电子科技大学、赛尔互联（北京）教育科技有限公司、四川省电科互联网加产业技术研究院有限公司、天闻数媒科技（北京）有限公司相关单位筹备申报互联网教育系统技术及应用国家

工程实验室，旨在整合各自优势资源，在智慧教育信息系统与系统化教育治理等领域取得一批关键技术成果并成功转化，构建自主知识产权和行业标准体系，将工程实验室打造为全国互联网教育科技的引领者，从而奠定全通教育的行业领先地位。

（二）继续教育业务创新发展夯实教师培训业务优势，以教师信息化素养提升助力 EdSaaS 战略落地

1、优化组织架构，深挖教师培训业务的区域性需求，进一步加强渠道渗透能力

为进一步巩固扩大市场占有率，公司旗下全通继教在 2016 年完成了集团改制，形成了全国五大区 31 个分支的事业部制组织结构，充分发挥渠道全覆盖优势，深度拓展地市/县等区域性整合项目并取得良好效果。2016 年度，全通继教累计培训人次 217 万，新增培训项目 466 个，中标金额 2.78 亿元，同期增长 20%。

2、重构专家体系，创新项目策划和课程研发体系，增厚品牌的含金量

为顺应教育信息化大趋势，迎接课改进入“深水区”、师训进入“高原期”的新挑战，2016 年全通继教重构了专家队伍，扩大了一批全职专家，同时推动分级专家库的建设，形成了汇集理论与实践的四大序列（高校教授、研培人员、优秀教师、名优校园长）3,400 余人的专家团队。其中，首席专家由原东北师大校长、著名教师教育与数学课程顶级专家史宁中教授担任，总编由原黑龙江省教育学院副院长、全国著名研培专家张晓明教授担任，还聚集了一批国内各领域著名专家和各学科课标组长。

在专家团队的全力支持下，报告期内全通继教对培训业务进行了全面升级，打造了一系列诸如“新教师入职三把火与三板斧”、基于“全纳培训”的区域教师发展整体解决项目等优质项目，开发和改造了共计 7,384 门网络课程。

3、全面升级改造网络平台，完善创新功能和应用

全通继教的教师培训技术平台具有高稳定性和安全性，操作界面简洁有序，学员、辅导教师、管理员三个角色界面轻松一键切换，提供“所学即所见”的一站式学习体验。为适应技术日新月异的发展，进一步改善用户体验，报告期内全通继教对教师培训技术平台进行了全面升级改造，实现移动 APP 与 PC 端的无缝对接，并重点改造了教、学、评环节的日常管理应用设计，建成集教学管理、学

习分享、教学支持等体系完备、稳定流畅、支持生成的优质网络平台。

4、加强业务融合，打通 K12 和教师培训的产品通道，培育新产品体系

2016 年下半年，全通教育与全通继教结合双方优势和教育课改及规划，在家庭教育相对市场空白的课程体系上率先发力，共同打造了“家校共育能力建设”的培训产品，契合了 2016 年 11 月国家九部门颁布的《关于指导和推进家庭教育的五年规划（2016-2020）》文件精神，目前部分区域针对家庭教育提出了设计课程体系和培训的整体区域性项目需求并计划纳入培训体系，培训对象主要针对中小学班主任和教育管理者，预计将产生新的市场空间。

全通继教在全通教育家庭教育专家团队的指导与支持下，深化家庭教育科学研究，促进家庭教育学科体系建设，充分发挥教师培训优势，突破传统政策培训要求和设计，引领培训的新需求和新学科体系的专业化建设。

（三） 家校互动升级业务稳步增长，海量用户基础及产品创新叠加助力和教育平台运营深化

公司持续加强及深化与基础运营商的合作，深耕发展“和教育”平台基础用户，通过产品叠加、组合包等业务升级提升全量用户使用触点，深度提升产品的运营价值。

成长帮手为中国移动集团首批引入的成熟型合作产品，截至 2016 年末业务覆盖 17 个省份并持续拓展，注册用户数超 1,120 万，付费用户数约 165 万，平均月活率达 35%以上，在同类型移动互联网家庭教育产品中排行前列。报告期内，成长帮手课程内容由家庭教育向五商、婚姻、健康等九大领域延伸，展现形式由单一文字版向漫画版、音频版、视频版、网络直播课等形式升级，并开始在 APP、微信、社区端运营，更是独家推出“教育微访谈”、“教育大咖直播课”、“成长电台”等专业内容，着力打造成为互联网家庭教育的倡导者！2016 年 10 月在中国教育学会主办的第二届“家庭教育国际论坛”上，成长帮手产品荣获中国教育学会家庭教育专业委员会颁发的“家庭教育信息化杰出贡献奖”。

报告期末，公司学科教育产品全课通业务覆盖增至 11 个省份，累计注册用户数约 350 万，付费用户数约 45 万，平均月活率达 55%以上。为提升产品价值并强化产品运营，全课通新签超 100 名的海峡两岸著名学科辅导专家、各省及地市特级和一级教师，以及约 500 名纯英语国家外教，参与学科教研及开展线上、

线下活动；注重教学资源投入，引入超过 130 万道题目、8,327 套名师视频、4,589 套微课；通过教育直播方式对付费用户进行长期捆绑，报告期内共组织大型教育直播约 60 场次，平均听课人次超 10,000 人/场次。通过开展全国大型作文比赛、“暑假小作家训练营”、“谁是真学霸”语文/英语挑战活动、“一站到底-数学能力展示赛”等不间断的各类线上活动持续开展运营，提高用户体验，传播品牌价值。

报告期末，动力加一卡通业务覆盖全国 11 省市，在网用户 256 万，持续付费用户达 160 万以上，平均付费率超 60%。较同类校园管理平台型产品相比，动力加一卡通呈现出场景覆盖广、功能应用全、管理集约程度高的优势，已打造成为集考勤管理、请假管理、通道门禁、消费管理、校车管理等于一体的校园管理服务平台。

（四） 学科升学业务积极探索发展

2016 年公司在学科升学业务上积极探索发展并持续投入，未来公司将继续保持审慎开放、符合业务发展规律的节奏稳步开展 C 端业务。报告期内，国际教育业务从留学游学延伸到暑期夏令营、教师海外培训、海外展会及院校拜访、国内研修营、合作办学、协助缔结姐妹城市/学校等领域，拥有美国 EEG 教育集团、澳大利亚新南威尔士州教育署、加拿大温哥华哥维根谷教育区、新西兰领事馆教育部、英国大使馆文化教育推广署、荷中教育、德国巴伐利亚州弗兰肯市政府等丰富的海外资源，打造海外教育个性化定制服务，搭建中外校园平台从而引入优质海外资源。

（五） 围绕主业稳步开展投资并购，投后管理多措并举促进业务协同

报告期内，公司围绕战略布局谨慎开展投资并购，通过收购上海闻曦，有利于公司深化布局 and 经营上海及华东、华南区域市场，上海闻曦丰富的教育信息化项目经验助力公司 EdSaaS 战略的扎实推进；通过投资运营中国最大的综合教育门户网站—中国教育在线的赛尔互联，有利于公司学习其技术开发能力与平台运营经验，未来将充分利用各自优势资源发挥业务协同效应。

2016 年，公司投资管理工作从“融合年”过渡到“发展年”，投资管理部门围绕“聚焦经营 投后管理体系升级”的年度工作主题，从规范治理、协同管理、持续融合、经营复盘等四个方面入手，持续向投资子公司输出增值服务，实现子

公司的良性发展。

（六）加大品牌建设投入，提升市场影响力

报告期内，公司以系列大型活动深化布局企业品牌建设，持续激活品牌体验活动，强化品牌认知、增加品牌联想，从多维度、多界面构建智慧教育图景，围绕行业、技术和创新不同角度展现企业品牌形象和教育科技成果。

（七）加强人才梯队建设，提升中高层组织管理能力

2016 年，公司围绕“人尽其才，人才增值”的人力工作总体目标，着力人才梯度建设及组织能力提升。报告期内，公司针对不同层级关键岗位建立了胜任力模型，通过胜任力的评估和绩效的评估形成了人才发展九方格图。截至报告期末已有 400 名员工从营销、产品、技术等专业线条的岗位序列中进入到人才梯度建设中，分别匹配进对应层级的人才发展计划，2016 年公司共组织了 12 期人才发展专项培训，如将才计划、向阳计划以及干部管理训练营等。同时，公司持续完善人才培养机制，如轮岗、导师制的建设工作等，将人才建设的反馈评价工作与每位管理者的绩效考核关联，进一步加强管理人员对于人才队伍建设的意识及培养效率，为整体组织能力提升提供有力抓手。

二、2016 年度公司董事会日常工作情况

（一）董事会会议召开情况

2016 年度，公司董事会严格遵守《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2014 年修订）》和《公司章程》的规定，对公司相关事项做出决策，程序合法合规，全年共召开八次董事会会议，具体如下：

序号	会议届次	召开时间	审议事项
1	第二届董事会第二十七次临时会议	2016 年 3 月 14 日	(1) 《关于聘任公司副总经理的议案》 (2) 《关于使用暂时闲置的自有资金进行现金管理的议案》 (3) 《关于公司增值电信业务经营许可证资质续期的议案》 (4) 《关于参与投资在线教育产业基金的议案》 (5) 《关于参与投资设立创业投资基金暨关联交易的议案》 (6) 《关于对全资子公司增资的议案》 (7) 《关于聘任公司内部审计部经理的议案》 (8) 《关于补选公司第二届董事会专门委员会委员的议案》

			(9)《关于提请召开 2016 年第一次临时股东大会的议案》
2	第二届董事会第二十八次会议	2016 年 4 月 11 日	(1)《2015 年度总经理工作报告》 (2)《2015 年度董事会工作报告》 (3)《2015 年年度报告》及其摘要 (4)《2015 年度财务决算报告》 (5)《2015 年经审计的财务报告》 (6)《2015 年度利润分配及资本公积金转增股本预案》 (7)《关于公司及子公司向银行申请综合授信额度的议案》 (8)《关于北京继教网技术有限公司、西安习悦信息技术有限公司 2015 年度业绩承诺实现情况的议案》 (9)《关于发行股份及支付现金购买资产的业绩承诺补偿暨定向回购应补偿股份的议案》 (10)《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理回购及注销相关事宜或者股份赠与相关事宜的议案》 (11)《关于变更注册资本以及修改<公司章程>的议案》 (12)《2015 年度内部控制自我评价报告》 (13)《2015 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》 (14)《关于聘请 2016 年度审计机构的议案》 (15)《董事、监事及高级管理人员薪酬管理制度》 (16)《关于修订<对外捐赠管理制度>的议案》 (17)《关于补选公司第二届董事会专门委员会委员的议案》 (18)《关于提请公司召开 2015 年度股东大会的议案》
3	第二届董事会第二十九次临时会议	2016 年 4 月 15 日	(1)《2016 年第一季度报告》
4	第二届董事会第三十次临时会议	2016 年 5 月 20 日	(1)《关于变更公司名称的议案》 (2)《关于修改<公司章程>的议案》 (3)《关于提请公司召开 2016 年第二次临时股东大会的议案》

5	第二届董事会第三十一次会议	2016年8月23日	(1)《关于公司董事会换届选举暨提名第三届董事会非独立董事候选人的议案》 (2)《关于公司董事会换届选举暨提名第三届董事会独立董事候选人的议案》 (3)《2016年半年度报告》及其摘要 (4)《关于2016年半年度募集资金存放与实际使用情况的专项报告》 (5)《关于控股股东向公司提供无息借款的议案》 (6)《关于提请公司召开2016年第三次临时股东大会的议案》
6	第三届董事会第一次临时会议	2016年9月19日	(1)《关于选举公司第三届董事会董事长的议案》 (2)《关于选举公司第三届董事会副董事长的议案》 (3)《关于选举公司第三届董事会各专门委员会委员的议案》 (4)《关于聘任公司总经理的议案》 (5)《关于聘任公司副总经理的议案》 (6)《关于聘任公司财务总监及董事会秘书的议案》 (7)《关于聘任公司内部审计部经理的议案》 (8)《关于聘任公司证券事务代表的议案》
7	第三届董事会第二次临时会议	2016年10月12日	(1)《关于终止重大资产重组的议案》
8	第三届董事会第三次临时会议	2016年10月26日	(1)《2016年第三季度报告》

(二) 董事会对股东大会决议的执行情况

2016年度，公司共召开了四次股东大会，全部由董事会召集，公司董事会严格按照股东大会的决议和授权，认真执行了股东大会通过的各项决议，维护了公司全体股东的利益，保证股东能够依法行使职权，推动了公司长期稳健的可持续发展。股东大会具体召开情况下：

序号	会议届次	召开时间	审议事项
1	2016年第一次临时股东大会	2016年3月31日	1、《关于参与投资设立创业投资基金暨关联交易的议案》 2、《关于补选独立董事的议案》

2	2015 年度股东大会	2016 年 5 月 4 日	1、《2015 年度董事会工作报告》 2、《2015 年度监事会工作报告》 3、《2015 年年度报告》及其摘要 4、《2015 年度财务决算报告》 5、《2015 年经审计的财务报告》 6、《2015 年度利润分配及资本公积金转增股本预案》 7、《关于发行股份及支付现金购买资产的业绩承诺补偿暨定向回购应补偿股份的议案》 8、《关于提请股东大会授权公司董事会全权办理回购及注销相关事宜或者股份赠与相关事宜的议案》 9、《关于变更注册资本以及修改〈公司章程〉的议案》 10、《关于聘请 2016 年度审计机构的议案》 11、《董事、监事及高级管理人员薪酬管理制度》 12、《关于修订〈对外捐赠管理制度〉的议案》
3	2016 年第二次临时股东大会	2016 年 6 月 7 日	1、《关于变更公司名称的议案》 2、《关于修改〈公司章程〉的议案》
4	2016 年第三次临时股东大会	2016 年 9 月 9 日	1、《关于公司董事会换届选举暨提名第三届董事会非独立董事候选人的议案》 2、《关于公司董事会换届选举暨提名第三届董事会独立董事候选人的议案》 3、《关于公司监事会换届选举暨提名第三届监事会非职工代表监事候选人的议案》 4、《关于控股股东向公司提供无息借款的议案》

（三）董事会下设的专门委员会的履职情况

公司董事会下设的审计委员会、战略委员会和提名、薪酬与考核委员会，依据公司章程和各专门委员会实施细则行使职权，促进了公司规范运作和科学管理。

公司专门委员会 2016 年度运行情况如下：

1、审计委员会工作情况

根据《公司章程》及《董事会审计委员会实施细则》等相关规定，报告期内，公司董事会审计委员会主要履行了相关监督和核查工作，并同公司内、外部审计机构都保持了良好的沟通。2016 年，审计委员会共召开 6 次会议，重点审议公司投资设立创业投资基金、定期报告、续聘会计师事务所、募集资金管理、为公司及子公司申请综合授信等事项，听取内审部门的工作汇报，同外部审计机构进行沟通，并对审计委员会的工作进行总结和规划。审计委员会对公司 2016 年内控情况进行了核查和评价，对公司完善内控体系发挥了重要作用；同负责年报的

外部审计机构进行了详细的沟通，对公司年度报告及时、准确、完整的编制起到了积极的作用。

2、战略委员会工作情况

根据《公司章程》及《董事会战略委员会实施细则》等相关规定，报告期内，公司董事会战略委员会对公司的战略规划进行审核，积极研究符合公司发展方向的战略布局。2016 年，战略委员会共召开 2 次会议，重点审议公司对外投资和发展战略等事项，对公司的健康、快速发展起到了积极作用。

3、提名、薪酬与考核委员会工作情况

2016 年度，公司董事会提名、薪酬与考核委员会严格按照相关法律法规及《公司章程》、《董事会提名、薪酬与考核委员会实施细则》的有关规定积极开展相关工作，认真履行职责。2016 年度，提名、薪酬与考核委员会召开了 5 次会议，主要审议了聘任公司副总经理、公司董事、监事及高级管理人员薪酬等事项，对完善公司薪酬体系起到了积极作用。

三、公司未来发展展望

（一）行业现状及未来发展趋势

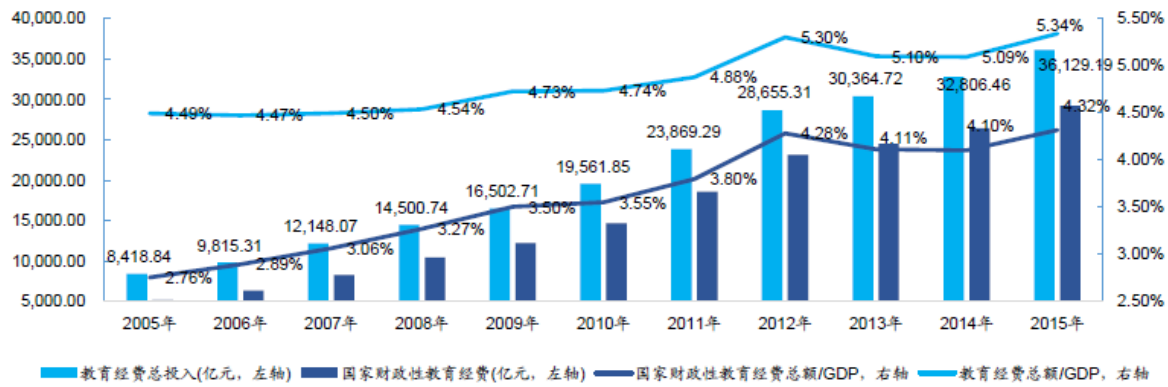
1、政策和财政经费投入助力教育信息化行业保持高速发展

教育部发布的《教育信息化十年发展规划（2011-2020 年）》将教育信息化列为我国教育改革的战略重点议题，提出把教育信息化作为国家信息化的战略重点和优先领域全面部署、加快实施，以教育信息化带动教育现代化。《国家中长期教育改革与发展规划纲要（2010-2020 年）》、《教育信息化十年发展规划（2010-2020 年）》、《教育信息化“十三五”规划》、《“十三五”国家信息化规划》、《关于“十三五”期间全面深入推进教育信息化工作的指导意见》等行业相关政策密集出台，教育信息化步入高速发展阶段。

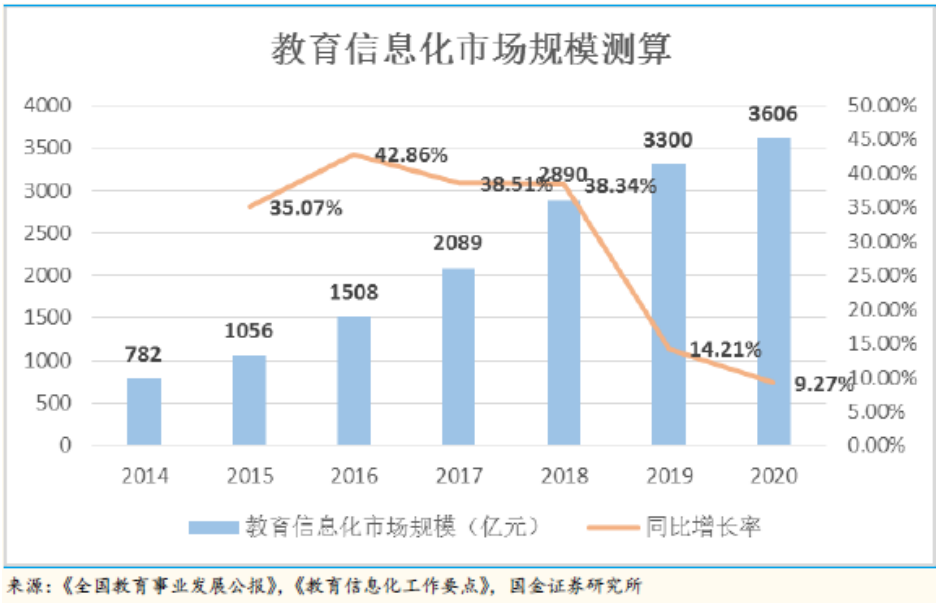
根据国家统计局、教育部数据，2015 年我国教育经费总投入 3.61 万亿，财政性教育经费 2.92 万亿，同比分别增长 10.13%、10.60%，国家财政性教育经费占国内生产总值比例为 4.26%。根据《教育信息化十年发展规划(2011-2020)年》(征求意见稿)中关于制定教育信息化建设和运行维护保障标准,明确教育信息化经费在各级政府教育经费中的比例不低于 8%的要求。根据智研咨询/国金证券研究所测算，2015 年政策密集出台之后的 3-4 年，将是教育信息化市场规模快速

增长的几年，教育信息化市场规模复合增速或超过 30%。

图：2005~2015年中国教育经费及支出占比不断增长



图：2005-2015 年中国教育经费及支出占比不断增长



图：教育信息化市场规模测算

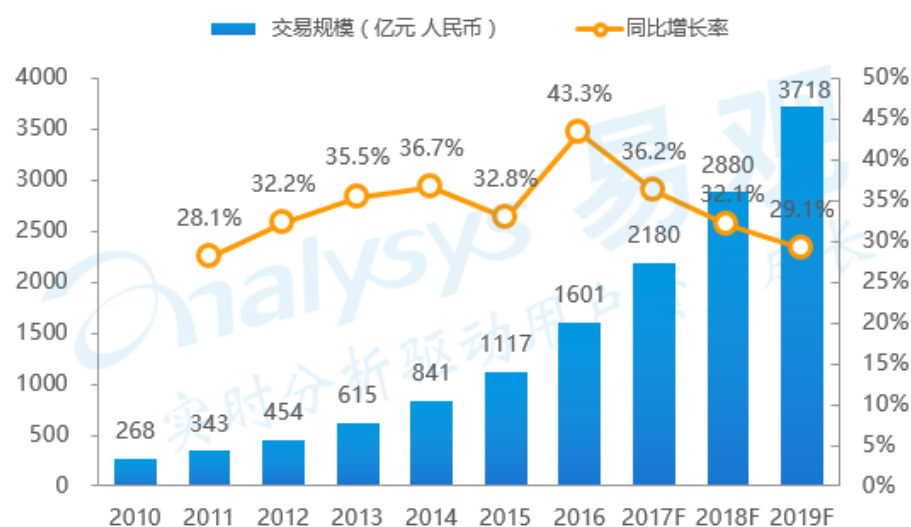
2、互联网教育业内逐步融合，市场潜力巨大

2016 年资本市场对在线教育的投入程度有增无减。此等情况下，各方势力不断跑马圈地，传统教育机构加速布局进军线上，BAT 等也强力布局互联网教育加入竞争，并凭借资源和流量优势，形成强大竞争壁垒。互联网教育企业之间的竞争激烈程度不言而喻，并且随着互联网教育市场纵深化发展，竞争程度会越演越烈，在此等情况下，企业之间将在激烈竞争中，将会在资本的助力之下开始增强开放合作，行业内部逐步融合。合作形式将会呈现多元化的发展特征，可以是用户共享，可以是资源互换，可以是不同领域资本的投入，也可以是跨界整合并购等。

近几年来，我国互联网教育市场行业潜力逐渐释放。根据百度教育于 2016 年发布的《中国互联网教育行业趋势报告》显示，自 2013 年来互联网教育市场规模以每年不低于 30% 的增长率稳步攀升，2015 年度整体行业规模增速位居全行业第三，但以 K12 为代表的细分行业等仍处于“开发期”，整体行业增速及潜力远未到达顶峰。

根据 Analysys 易观发布的《中国互联网教育市场趋势预测 2017-2019》显示，2016 年中国互联网教育市场规模将达到 1601 亿元人民币，同比增长 43.3%。就目前来讲，相比线下整体教育行业而言，互联网教育市场交易规模占比较低，随着教育在线上进一步融合深化发展，互联网教育各类场景化应用的完善与教育资源渠道的打通，教学资源与用户需求的相互贯通，Analysys 易观分析认为，预计互联网教育市场在未来三年内仍将维持增长的态势，预计 2019 年中国互联网教育市场交易规模将达到 3,718 亿元人民币。

2017-2019年中国互联网教育市场交易规模预测



© Analysys 易观

www.analysys.cn

3、大数据推动教育个性化已成为趋势

世界各国教育改革都倡导针对学生个体差异实施个性化教学，个性化教育已经成为当今世界范围内强劲的教育思潮。2006 年，欧洲经合组织（OECD）发表意见报告《面向明日之学校教育：使教育个性化》，将个性化教育作为应对变革时代的重要教育议程，认为“一刀齐”的学校知识和组织安排既不适合个人需要，

也和知识社会的发展格格不入。我国政府 2010 年发布的《国家中长期教育改革和规划纲要（2010-2020 年）》中提出“关注学生不同特点和个性差异，发展每一个学生的优势潜能”，鼓励个性化发展，为每个学生提供“适合的教育”的观念。个性化教育将是面向知识经济时代的未来教育发展方向。

在大数据时代，教育过程中的一切行为都可以转化为教育大数据，数据的产生完全是过程性的，有能力去关注每一个个体学生的微观表现，是高度个性化表现特征的体现。与传统数据相比，教育大数据具备数据量大、产生速度快、数据多样的特点，这些特点正好适应了个性化和人性化的学习变化。通过对教育大数据的采集、处理和分析，可以构建学习者学习行为相关模型，分析学习者已有学习行为，并对学习者的未来学习趋势进行科学预测，为学生的自我学习监控、教师的教学决策和教育机构的教育决策提供更精细化的服务。总体来看，大数据将对传统教育产生革命性影响，推动教育大数据的发展已经成为现代教育不可阻挡的趋势。

（二）公司发展战略

公司紧抓“十三五”规划契机，围绕各级教育主管部门、学校和家庭用户扎实推进教育信息化建设及教育信息服务，以产品迭代和服务升级不断提升市场份额夯实校园服务入口优势；加强公司在教育云平台服务、知识建模与自适应学习、基于大数据的教学分析、虚拟仿真学习等关键技术的研发投入与技术储备，以技术优势来提升产品的市场竞争力；秉承开放合作的态度，携手行业力量共同致力改变内容、平台和评估者等行业参与者的行为，重塑学习与教育的过程及方式，促进实现个性化智慧学习和优质教育资源普惠大众的发展目标。

（三）2017 年经营计划

1、继续加大 EdSaaS 等业务拓展及深入运营，扩大服务基础及入口优势

公司将继续加大 EdSaaS 等业务拓展力度，开展百城百校战略，以建设区域级教育云平台、打造智慧教育标杆示范校园为落脚点，继续发挥和强化渠道服务优势，进一步扩大业务覆盖和市场占有率，夯实校园服务入口基础。

2、围绕用户需求持续进行平台、产品的迭代升级，丰富完善平台服务能力

公司将围绕和教育平台，巩固平台运营，创新增值服务，推进家校互动升级业务稳步发展；同时，公司将围绕客户多维需求持续开发升级全课云平台，结合

区域级管理需求致力打造区域级教育云平台，实现区域资源的共建共享、区域管理与教育大数据统计分析等。同时，公司将继续秉承开放合作的心态，结合政策方向及用户需求开放 API 引入优质的产品 & 内容资源等，丰富完善平台服务能力。

3、加强技术研发，团结行业力量稳步有序推进国家工程实验室建设任务

公司将加大研发投入，联合电子科技大学、赛尔互联、天闻数媒等稳步有序推进互联网教育系统技术及应用国家工程实验室的建设工作，并以此为契机，加强公司在教育云平台服务、知识建模与自适应学习、基于大数据的教学分析、虚拟仿真学习等关键技术的研发与攻关，强化技术优势和资源整合能力，不断提高公司综合竞争力，从而奠定行业引领地位。

4、坚持内生+外延发展思路

公司秉持内生增长与外延扩张协同发展的思路，在优先做强做大主营业务的基础上，围绕主业发展积极关注合适的优质标的，保持审慎的投资态度，通过对外投资或并购方式进一步整合外部资源助推公司实现整体跨越式发展。

全通教育集团（广东）股份有限公司董事会

2017 年 4 月 21 日