

证
券
代
码
：

证券简称：世纪天鸿

世纪天鸿教育科技有限公司

投资者关系活动记录表

编
号

：
40408

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	世纪天鸿2023年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	4年
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
公司接待人员姓名	董事、总经理、总编辑：任伦 董事、副总经理、董事会秘书：张立杰 财务总监：善静宜 独立董事：潘石坚 保荐代表人：何畏
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 1. 看到世纪天鸿传统教辅图书业务营收持续高增长，2023年公司在传统教辅业务方面做了哪些举措和努力？ 答：教辅图书业务作为公司的基石业务和主要收入与利润来源，继续保持了增长态势，2023年公司教辅图书业务增长了18.43%。公司持续推进“研销一体化”战略规划的落地，通过研发十项重点工作的实施体系提升教研能力和产品能力，全力

打造拳头产品、推进新品立项、创新完善研发机制，推动“学科研究员”机制促进策划编辑人员的提升；加强重点产品推广，新增7个省份418本评议目录产品，强吸引、强赋能、强服务激发渠道潜能，围绕“产品+服务”的理念，通过提升教研服务规模带动营销模式的升级；创新开展教研服务，建立教研专家资源库储备、明晰教研活动流程，完成近500场次教研服务活动。

2. 您好，2024年咱们的教辅类图书将有哪些创新，不限于纸质材料的创新。

答：教辅产品本身具有时效性强、根据教材同步变化、需要紧贴时政的特点，因此公司始终将内容研发作为首要重点工作，将教研能力作为公司最重要的战略能力。公司本年度将全面夯实教研能力，着力打造教研专家团队和教研服务体系，内部通过“培养+引进”的方式形成教研专家团队，外部将“链接+绑定”全国顶级教育专家、名师、教研员等产业链关键价值创造者，迭代升级教研服务体系2.0版，形成客户版教研服务体系 and 用户版教研服务体系，落实强吸引、强服务、强赋能的要求；产品研发先行，推动“研发十大工程”升级，推行“双产品经理制”，根据各产品实际状况，分别确定不同的产品研销模式，确保“研销一体化”建设取得实效；公司将加强现有产品升级、新选题征集和优质项目合作，形成可复制的产品开发流程，强化世纪天鸿“研发型公司”的标签，同时加强研发数字化建设，深化研发与科技、研发与服务的结合，实现单纯的图书研发向图书+服务、图书+科技的横向延伸。

3. 2024年公司在营销和产品推广上有哪些规划？

答：2024年公司计划在营销和产品推广方面：加强区域中心建设，通过创新激励机制，激活营销团队和区域中心的活力；通过创新营销模式和服务模式，推行大区制管理模式，加

强营销团队建设，推行市场型产品经理机制，全面加强营销体系的重构和升级，提高教研服务能力，形成可复制的营销模式和服务模式；通过创新经营模式，紧紧围绕“进校”业务，推动联考业务成型，积极探索新业务模式，寻求新的利润增长点。同时，推动电商业务独立运营，构建电商产品体系、运营模式和配套服务体系，满足电商业务规模化发展的需要。

4. 可以展开介绍一下公司所说的“产品+服务”的教研服务具体包括哪些？都取得了怎么样的效果？

答：教研服务方面，公司围绕“产品+服务”的理念，实施“研销一体化”战略，通过提升教研服务规模带动营销模式的升级；公司整合多年来在教辅领域积淀的优质内容和教育资源，通过 300 余位课标专家、编审专家、命题专家、高考政策研究专家、高考综合改革先行省份教学管理专家、名校管理专家等，向教师、学校管理者、教育局提供教研培训服务支持，把脉高考导向，分享名校管理智慧，探索教育教学发展的新路径；公司在全国 20 余省份共组织落地教研服务活动近 500 场次，赋能客户近 200 家，涉及教研培训、高考报告会、名校交流、拔尖人才交流等多种形式，持续以积极专业的服务来辅助和赋能一线教学，提供专业优质的教研服务，有效带动了销售增长。

5. 面对最近几年的新高考和“双减”，公司在教辅产品上有哪些创新吗？

答：公司将内容研发作为 2023 年第一重点工作，制定了“继承与创新研发工作机制，完善研发业务体系”、“建立教研体系和学习系统，落实十项技能”、“建立与销量、效益挂钩的激励体系”、“建立市场人员产品经理制度，探索研销一体的工作机制，积极探索省域地方版高考产品的研销模式”等十项重点工作持续提升产品能力，向上突破，强化和提升教

研能力；启动义教新品研发工作，签约引进多位优秀策划人，提升产品原创力。推进省域地方专版产品的研发上市工作，探索研销一体公司合营模式试点；启动新选题评审工作，结合市场一线需求邀请公司内外教育专家对优秀选题进行推荐评选；对 2024 版《高考蓝皮书》内容进行全新升级，持续保持产品的高端定位，为广大师生群体提供权威、专业的高考改革研究成果。

6. 公司今年在教育+AI 的领域有哪一些新的计划吗？

答：公司将积极拥抱人工智能新技术，拓展智慧教育业务。AIGC 等人工智能技术的发展将推动教育行业产生巨大变革，公司将教育科技确定为第二增长曲线的明确方向，并已经快速开发和投资了“小鸿助教”、“笔神作文”等 AI+教育的应用产品，本年度公司将制定人工智能的长期战略规划，继续利用已有的内容研发优势和聚焦校内使用场景的优势加大项目投入力度，会同专家资源，聘请专业团队，突破重点技术开发，加快产品开发进度，积极拓展试点学校，根据用户反馈不断迭代产品和服务，提高用户体验，适时推进商业化拓展，并向学生和家長服务进行延伸，真正做到协助教师和学生实现个性化学习的效果，进军智慧教育领域，推动教育的变革和创新，用智能化打开未来的成长空间。同时，公司还将加强教育产业投资，通过资本运作增强公司实力。

7. 公司今年分红多少，会延续高比例分红的做法吗？

答：公司 2023 年度利润分配及资本公积金转增股本预案为：以公司 2023 年 12 月 31 日的总股本 363,863,206 股为基数向全体股东每 10 股派发现金 0.50 元人民币（含税），以此计算合计拟派发现金红利 18,193,160.30 元（含税），本年度不进行送股及资本公积转增股本。自上市以来，公司每年保持现金分红，分红比例基本保持占当年归母净利润不低于 30%，近

	四年均在 40%以上，现金分红总额稳步上升，股利支付率明显提升。公司深知，良好的投资者回报不仅是公司稳健发展的体现，更是对股东信任的回报，公司十分重视投资者回报。公司将持续优化经营管理，提高盈利能力，为投资者创造更多的价值。
附件清单	无
日期	4年4月8日