

豆神教育科技（北京）股份有限公司

CEO 2023 年年度工作报告

豆神教育科技（北京）股份有限公司总裁 窦昕

报告期内，公司董事会根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号-创业板上市公司规范运作》等法律、法规、规范性文件的要求，结合本公司的具体情况和《公司章程》的规定，严格执行股东大会决议，积极推进公司各项工作的开展，加强公司内部控制、完善公司治理结构，全面促进公司可持续发展经营，现就公司董事会 2023 年工作情况做出如下报告：

一、2022 年公司总体经营情况

在董事会的领导和全体员工的共同努力下，2023 年度，公司实现的营业收入为 99,281.47 万元，净利润 2,647.42 万元，归属于上市公司股东的净利润为 3,159.50 万元，归属于上市公司股东的所有者权益 96,239.78 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-50,455.73 万元。

二、2022 年经营情况回顾

公司管理层根据 2023 年度工作计划，结合企业发展战略，充分发挥企业优势，认真组织资源，努力做好各项工作，报告期内，公司总体经营情况如下：

1、艺术类学习服务业务

艺术类学习服务业务以面向中小学生的非学科素质教育服务为主，包含文艺创作、文艺演出、书法培训等，提升学生的综合素养、文化内涵和审美水平。报告期内，艺术类学习服务业务实现营业收入 11,845.80 万元。

豆神美育是公司学习服务业务的主力品牌，以人文教育为主导，旨在提升孩子的文学素养、文化内涵和艺术审美。教学内容跨学科融合文学文史精华内容，目前已形成包括文艺创作文学表演、影视艺术美术赏析、线上美育通识课程等在内的五大核心课程。

2、直播电商销售业务

为了提高人才利用率及人才产能，2021年10月起，公司董事长窦昕先生带领核心成员开通抖音直播，通过抖音等平台发布短视频分享文学文史知识，传播中国文化，同时以直播卖货的方式为用户提供多品类的课程和产品，协助提升用户及其家庭的文学素养。

公司积累了大量的名师，他们普遍具备深厚的文学积累和生动精彩的演讲能力，这些名师部分投入到“豆神美育”系列课程，部分进入到直播电商，通过转型塑造，公司将其打造成具备较强卖货能力的知识主播。直播电商作为公司的新型销售方式，打破了原有校区的物理空间限制，基于互动式新零售的达人卖货模式，符合新形势新经济下的消费习惯。

2023年以来，公司与家庭教育赛道的知名达人和优质品牌建立了密切的合作关系，并签订了长期合作协议，以联合直播的方式更精准的增加了公司产品在目标客户群体中的曝光度，有效提升了产品的销售转化率。报告期内，公司通过直播电商销售收入41,120.41万元,其中包含上述艺术学习服务业务4,254.90万元。

3、文旅游研学业务

2023年世界旅游市场发生了结构性变化，国家不断释放利好信号和政策倾斜。以领略民族文化、中国非遗、人文历史为目的的旅游成为社会热潮。“文旅游研学”在市场上得到了新生，年轻一代家长们对乐趣与知识并行的新旅游形式出现了几何式上涨需求，“读万卷书，行万里路”形成了当下文旅市场的新趋势。以此为契机，公司推出了知识旅行新概念公司凭借团队核心能力和IP影响力，打造线上客户和线下文旅产品的相互融合，在满足客户不断出现的多层次需求的同时，我们探索式开发了文旅游研学业务。

2023年公司与上海合作组织国家多功能经贸平台、百视通网络电视技术发展有限责任公司、重庆市东江实业有限公司、长江三峡旅游发展有限责任公司、重庆细游国际旅行社，举办了“上合儿童看上合，携手同行共未来”、上合少年儿童“世界是课本”主题研学活动发布会，共同推出以长江游轮为基地，开启了长江沿岸文化之旅的国际研学第一课，并顺利完成了10班次游轮4000多人的文旅游研学旅行。文旅游研学业务2023年度收入2,077.66万元。

4、智慧教育服务业务

智慧教育服务业务是以智慧校园整体规划、设计、建设和运维为目标，综合应用云计算、物联网、大数据、移动互联、虚拟现实（VR/AR）、人工智能（AI）等新一代信息技术，为客户提供包括咨询服务、规划设计、软件研发、硬件配套、系统集成和运维外包在内的整体服务方案，并在教育模式创新、专业与课程建设、教育资源和教育空间开发等信息技术与教育教学深度融合方面开展持续研究和应用。报告期内，公司智慧教育服务业务实现营业收入 24,866.23 万元。

公司自主研发应用服务支撑平台、教学应用软件、管理应用软件三大软件产品线。公司为智慧校园、区域智慧教育提供软件解决方案、产品和整合服务，提供数据平台、认证平台、服务大厅等平台型产品以及教研平台、日常办公等业务管理型产品，并从数据、认证等维度提供应用的整合服务；同时提供校园特色软件解决方案，如课后服务平台解决方案、精准教学整体解决方案等。公司以顶层设计和强大的解决方案能力为核心，整合生态资源，联合各地的合作伙伴，包括各类软硬件厂商、各类课程服务和师资团队、各类教育行业的系统集成商以及工程服务团队，在全国各地建立区域智慧教育生态体系，共同为当地用户提供更为贴近应用场景、更为成熟、更可落地的定制化解决方案。

5、公益课堂业务

公益课堂业务主要包括优质课程内容进入课后延时服务业务及大屏端视频分发业务。公司立足家庭教育，将公司优质课程内容再度整合，研发出《豆神影视课堂》等产品，借助百视通、大屏端平台的合作进行输出，打造家庭场景的智慧在线教育服务新方式。

三、2024 年经营管理计划

公司管理层和全体员工积极探索，对公司未来发展充满信心。公司认真贯彻落实相关政策的精神，正确认识校外培训定位，全面梳理原学习服务业务的相关内容，积极研发推出符合国家政策的“豆神美育”系列产品，已转型成为校内教育的有益补充。同时，公司将在原有业务及核心竞争力的基础上，积极探索新的业务增长点。未来，公司将在以下几个方面重点发力：

(1) 夯实原有业务，继续做大做强

公司将加强主播团队质量和力量。2021年10月起，公司全面进驻抖音平台，以董事长窦昕先生为首，带领多位核心教师通过抖音发布短视频分享文学文史知识，传播中国文化，同时以直播卖货的方式为用户提供多品类的课程和产品，协助提升用户及其家庭的文学素养。经过探索和实践，公司已对用户群体、付费意向产品等积累了大量的数据，将结合公司自身优势，以家庭教育、职业教育和女性消费为主要方向，进行直播电商的选品推荐。直播电商作为公司的新型销售方式，打破了原有校区的物理空间限制，基于互动式新零售的达人卖货模式，符合新形势新经济下的消费习惯。公司储备的名师普遍具备深厚的文学积累和生动精彩的演讲能力，部分教师持续进行课程内容研发及授课，部分作为主播在直播平台分享文学知识，借助其综合专业能力，向客户推介相关的家庭教育、文史教育诀窍，同时售卖教育相关的软硬件及美育课程等，公司将其打造成具备较强卖货能力的知识主播。公司将持续扩充主播队伍，将公司打造成为抖音平台中最具竞争力的知识输出型主播阵营之一，提升公司在抖音平台的卖货能力，从而提升公司业绩。

公司将加强教研团队力量，增强内容研发能力。教研能力作为公司的核心优势，公司始终重视教研能力储备和建设，以及产品的不断研发创新，升级迭代，才能使公司保持较强的竞争力，为市场及用户提供更加优质的产品。公司将继续加强教研团队力量，持续夯实内容研发能力，从而提升公司竞争力，优化产品结构，扩大市场规模，最终提升利润水平。

公司将加强渠道建设。在新经济形式下，抖音、视频号等电商平台对用户具备较高的粘性，能够精准描绘用户画像，为其推荐感兴趣的产品和服务，公司作为以教育内容为核心优势的企业，十分重视渠道建设，也已在上述电商平台入驻并不断学习积累经验，从而优化营销方式，扩大营销网络，以达到更好的营销效果。公司将持续深化渠道能力建设，结合自身优势，力争成为各主流电商平台的头部知识品牌。

(2) 拓展新型业务，实现新的增长

在原有业务之外，公司还将积极拓展新型业务，使公司的产品线不断拓宽，

并迎合行业的发展趋势，提升公司综合竞争力。公司计划将从几个方向拓展新业务：

公司将提供主播培训。基于公司在教育领域的深厚积累，依托多年教研教学等能力的沉淀，持续培养了众多优秀教师，具备完善的培训体系及较强的师训能力，让教师具备优秀的表现力和感染力，激发学习者的学习兴趣，提升教学质量。公司开展直播电商销售业务以来，公司在教育教学互动式场景下积累了丰富的经验，已探索出在短视频+直播场景下的全流程培训体系，并建立了标准化的直播卖货手册。在公司体系内，已陆续培养上百名主播，这些主播普遍具有较强的表现力和感染力，核心主播均能以流畅、生动和具有感染力的表现方式进行直播与互动，粉丝数量增长较快，直播观看者表现出较好的粘性，主播卖货能力持续提升。公司将为志愿于加入公司主播阵营的人员，以及其他志愿进入直播行业的人员提供全方位培训服务，帮助其快速并有效地开展直播卖货业务。

公司将积极拥抱 AI 技术，对原有业务进行探索性的升级，并计划打造 AI 教育智能大脑。依托公司课程体系，结合 AI 智能应用技术，公司计划构建汉语言文学学习能力模型框架。可帮助家庭快速诊断出学习漏洞，提供有针对性的训练计划，并根据学习效果，诊练数据生成学情透视图谱。利用“学、练、测、评”一体化学习闭环，帮助家庭科学、高效的掌握汉语言文学学习体系，该系列产品是公司教研能力和技术能力的体现，有助于提升公司产品的竞争壁垒，能有效将教育和科技结合，打造教育科技于一体的综合性教育品牌。

豆神教育科技（北京）股份有限公司

CEO：窦昕

2024 年 4 月 24 日