

证券代码：002607

证券简称：中公教育

中公教育科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 媒体采访√ <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月20日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理李永新 2、独立董事陈玉琴 3、财务总监王玥 4、董事会秘书龚亚芳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、李总，预测接下来考考编的人数</p> <p>尊敬的投资者，您好！关于未来考编人数趋势，我认为需结合历年的招录情况进行综合判断。2024年国考招录人数39,561人，报名人数达到303.3万，平均竞争比为76:1；2025年国考计划招录人数为39,721人，相比往年有所提升，报名人数为341.6万人，竞争比为86:1，国考竞争相比往年也有进一步提升，叠加高校毕业生的人数持续增长，预计竞争比还将持续提升。此外，国考对于省考、事业单位等人才招录考试具有明显的风向标作用，预计公共人才招录规模或将继续保持增长，竞争也将越发</p>

激烈。

对于考生而言，虽然公考竞争日益激烈，但国家公务员考试的能力导向趋势十分明显，考生可根据从事公务员工作应当具备的基本能力和基本素质，需要掌握的综合分析能力、文字能力、解决问题能力等九大能力进行针对性准备，制定合理的学习计划，针对性的进行备考，提高备考效率。感谢您的关注。

2、公司在 AI 方面的持续投入与研发是今后甩开其他竞争对手的一个关键性战略，请从研发，市场营销方面总结经验教训，务必使 AI 学习机的推出一旦发布，就能成功抓住市场需求，有别于其他同类产品，成为公司重回辉煌，不断拓展市场份额，重回收入/业绩增长的一个重要抓手，谢谢！

尊敬的投资者您好，感谢您的宝贵建议！公司深刻认识到 AI 技术对公司战略升级的核心价值，我们将以分秒必争的执行力度将其转化为业绩增长引擎。您的信任与鞭策是我们前行的动力，感谢您的关注与支持。

3、李总您好，1. 学习机的发布时间最早发布时间是 5 月 20 日，后又改成 5 月 29 日，请问是这样的吗？2. 您在年初提及的加大并购力度，半年即将过去，如何推进？

尊敬的投资者，您好！关于第一个问题，中公教育的 AI 就业学习机原型机已经推出，其正式产品将于近期发布，请保持持续关注。关于第二个问题，2025 年年初，中公教育管理层重申了 2025 年的四大工作重心，并购是四大战略之一，并购方向主要围绕职业技能培训、职业新兴科技、AI 就业服务等领域。目前，公司将结合实际情况，适时推进相关工作，为公司长期发展注入新动力。感谢您对公司的关注与支持！

4、请问，贵司高管还会有增持计划吗？

尊敬的投资者，您好！我们非常重视公司股票的市场表现，公司股票涨跌关系着投资者的财富涨跌。2025 年 1 月，公司控股股东通过二级市场增持公司股份 61,972,400 股，增持金额超 2 亿元。控股股东增持行为是对公司未来发展的坚定信心及对公

司长期价值的高度认可，也是为了提振广大投资者的信心。后续如有增持计划，我们将及时公告披露，请持续关注。

5、你们 2025 是怎么规划的？

尊敬的投资者您好！感谢您的关注与支持，随着核心用户群体逐渐向 Z 世代青年转变，公司启动了组织架构的年轻化变革，2025 年公司将持续激活经营，把年轻干部任用至重要岗位、储备年轻干部将成为公司的核心工作之一；同时，公司的核心竞争力在于优质的教研内容。2025 年公司将在提升研发实力的基础上，积极推进研发革新，以适应市场和学员的多元化需求；公司也将持续通过前沿技术应用与教育行业场景深度融合，推动教育产品及服务的数智化升级提升研发实力；此外，2025 年公司将提速布局 AI 就业业务，通过灵活整合高校及县城资源，以更具竞争力的服务和定价拓展更多下沉细分市场，实现业务规模增长与成本优化的良性循环；加强对抖音、小红书、视频号等平台的推广力度，结合直营教学点的覆盖优势，力争实现每个教学网点覆盖范围内的新媒体账号运营，努力拓宽服务人群。

6、请问贵公司针对 25 年有何新举措，让公司突破目前困境呢？

感谢您的关注，公司持续巩固教研优势，结合政策及市场动态，快速进行产品创新、优化及迭代，强化“主业”市场；依托 AI 技术，构建数字化就业服务网络，并以培训为切入口，借助 AI 赋能，打造人工智能教育与就业服务平台，为消费者提供精准化、系统化、一体化的就业产品服务体系；通过行业整合，持续丰富和优化就业服务领域的产品矩阵，为客户提供就业咨询、就业培训、职业技能认证等多种可持续的就业服务选择；公司继续推进组织架构重建，促进经营管理提效；公司还将在财务管控上将延续“稳健”风格，平衡收入支出，努力提升销售实现造血，提高公司盈利能力，推动企业回归可持续健康发展的运行轨道

7、作为中小投资者，看到公司 2024 年营、利双增，基本面逐步向好更加坚定了持股信心。关注到公司开展新的业务，请问：

1、公司具体开展了哪些新业务提供新的增长点；2、公司开发生产的学习机采用的是自研系统还是鸿蒙系统能透露吗？3、截止5月15日营收与去年同期是否有所增长？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的宝贵信心与支持！就您关注的问题，向您答复如下：

1、目前，公司新业务商业化进程正在加速推进，在C端、b端都有增长势头，已成为公司战略转型的核心引擎。其中C端来看，就业服务产品上线后，已实现用户规模与付费转化的双重突破，验证了市场对高性价比、强结果导向的就业服务的刚性需求，随着AI就业学习机的上市，或能开辟新的增量市场；B端生态布局则初具雏形，通过“AI合伙人”模式，公司已在县域、高校落地相关AI就业服务。未来，公司将以AI就业业务为枢纽，打通“测评-选岗-培训-就业推荐-职后提升”的全链条服务，助力公司实现可持续增长。

2、公司具有较强的软硬件一体化技术研发优势，采用自研系统开发学习机及相关智能硬件产品，感谢您的关注。

3、公司会按照相关法律法规及监管要求及时履行信息披露义务，具体的营收数据请您关注公司后续的定期报告及公告。

8、请简要介绍一下过去一年公司花精力频繁注册一些新的科技公司的必要性合理性及战略上考量，如有？谢谢！

尊敬的投资者您好！感谢您的关注！公司始终注重科技领域的投资布局，过去一年在各地注册新科技公司主要基于AI就业业务的前瞻性战略布局。一方面是通过独立科技主体，整合公司资源，加速AI就业等相关科技产品的研发迭代；另一方面是加速科技成果的产业化落地，针对当地市场需求，聚焦就业服务领域的AI面试、AI精准岗位匹配、虚拟数字人员工等专项技术突破，提升与当地高校、企业的产教融合协同能力。谢谢。

9、公司整合并购会考虑哪些赛道或者是行业？

尊敬的投资者您好！2025年年初，中公教育管理层重申了2025年的四大工作重心，并购是四大战略之一，公司并购方向

主要围绕职业技能培训、职业新兴科技、AI 就业服务等领域。公司将结合实际情况，适时推进相关工作，为公司长期发展注入新动力。感谢您对公司的关注与支持！

10、请简单介绍下 2025 年一季度业绩环比下滑的原因，谢谢！

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注与支持！公司 2025 年一季度收入为 5.75 亿，环比 2024 年四季度增长 9.27%；2025 年一季度的利润为 3999.45 万，环比 2024 年四季度大幅增长。

11、公考行业竞争激烈，对公司有没有影响？

尊敬的投资者您好！目前行业呈现一个从分散到整合的趋势过程中。短期来看，受经济大环境的影响，头部机构均在追求稳健经营及可持续发展。与此同时，公共人才招录培训从业人员却在不断增加，叠加小红书、抖音、视频号等新媒体平台的普及，大量个人 IP 工作室及地方机构由此快速产生，市场加速两极分化。这些区域性中小机构通过低价策略抢占市场份额，加剧了市场竞争态势，但中小机构缺乏统一产品标准，依赖个体师资的“老本”，在缺乏规模化研发及时更新补给的情况下，导致整个培训市场交付水平的青黄不接，服务能力无法持续，由此在 2024 年行业内也出现了一些中小机构经营不善甚至倒闭的情况。长期来看，在就业难度加大的背景下，就业培训试错成本上升，对消费者来说，“教学质量敏感”势必会战胜“价格敏感”，低价非标化产品的平替效应会逐步出清，公司的核心交付能力将得到重新验证和需求倾斜，公司有信心能凭借其研发优势重固核心壁垒，在历经短暂的市场份额被蚕食阵痛过后，加速整合市场，研发等优势得到进一步彰显。

12、公司在年报中提到了环境和社会责任部分。请问公司在 2024 年具体实施了哪些环保和社会责任项目？这些项目对公司品牌形象和长期发展有何影响？

尊敬的投资者您好，中公教育 2024 年围绕环境与社会重点推进以下举措。环保方面，公司倡导节能减排，推动绿色办

公，举办绿色环保活动，建设绿色学习基地，构建绿色教学场景等；社会责任方面，中公教育在促进就业方面加快了步伐，尤其结合主营业务优势，响应教育部“百日冲刺”促就业行动，携手多所高校为毕业生提供就业指导、职业规划咨询等就业志愿服务。同时，公司下沉基层开展就业服务指导，进社区开展社工知识公益培训，通过精准需求锚定、技能、资源协同下沉等，助力劳动力转型、缩小就业质量差距；此外，公司开展新职业培育，推出适配于数字经济与新兴岗位的相关课程，拓展灵活就业新空间。公司的环保实践强化低碳品牌认知，契合国家“双碳”战略；社会责任项目则巩固“就业服务商”定位，通过公益行动拓展了社会价值，驱动公司长期可持续发展。

13、【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

感谢您的关注，公司持续巩固教研优势，结合政策及市场动态，快速进行产品创新、优化及迭代，强化“主业”市场；依托 AI 技术，构建数字化就业服务网络，并以培训为切入口，借助 AI 赋能，打造人工智能教育与就业服务平台，为消费者提供精准化、系统化、一体化的就业产品服务体系；通过行业整合，持续丰富和优化就业服务领域的产品矩阵，为客户提供就业咨询、就业培训、职业技能认证等多种可持续的就业服务选择；公司继续推进组织架构重建，促进经营管理提效；公司还将在财务管控上将继续延续“稳健”风格，平衡收入支出，努力提升销售实现造血，提高公司盈利能力，推动企业回归可持续健康发展的运行轨道。

14、请问董秘，公司在市值管理方面有何措施？

尊敬的投资者，您好！一方面，公司始终将内在价值提升作为市值管理的核心。2025 年，公司将通过重点推进传统主业恢复、发展 AI 就业服务业务、整合就业服务资源和推动公司业务 AI 化等举措增强盈利能力和核心竞争力，夯实企业内在价值。具体经营规划可参阅公司 2024 年度报告中披露的“公司战略发展方向”及“经营计划与措施”相关内容。另一方面，公司将积

极响应政策鼓励，开展各项有利于企业长期稳健市值管理工作。同时，市值波动受多重因素影响，公司也将持续做好信息披露与投资者沟通工作，确保信息披露的及时、准确和完整，增强市场透明度，传递公司长期价值，为股东创造长期回报。

15、请公司总结评估下过去一年多在直播带货业务领域的探索发展及今后的一个战略规划，谢谢！

中公教育在直播带货领域的布局起步虽晚，但始终以审慎且进取的姿态投身行业探索。过去一年余，公司持续在内容定位、运营模式与用户触达路径等维度进行系统性尝试，依托教育行业积淀的资源禀赋，积极构建兼具品牌调性与市场辨识度的直播生态体系。面向未来，中公教育将继续深耕直播业务的战略价值，以教育属性为内核、以技术赋能为支撑，在内容创新、场景融合与价值传递等层面展开更深层次的探索。通过打造专业化、差异化的直播矩阵，公司旨在将直播平台转化为品牌形象展示的新窗口、用户需求洞察的新渠道及教育服务延伸的新载体，进而在提升品牌影响力的同时，为教育资源的普惠化传播与用户体验的升级注入新动能。

16、公司锚定就业服务赛道，就业服务的市场空间有多大啊？

尊敬的投资者您好，就业服务是未来 10 年最有价值的市场。根据教育部预测，2025 届我国高校毕业生规模将再创历史新高，达到 1222 万人，较 2024 年增加 43 万人。值得注意的是，若叠加毕业 3-5 年仍未实现高质量就业的存量群体，青年就业市场的结构性矛盾将更为凸显。在就业人群规模庞大且竞争激烈的大背景下，鉴于对就业机会的把握，近年来，消费者不再将希望寄托于单一的培训产品，更倾向于拉长预就业的培训周期，选择涵盖多类培训及指导的一揽子就业服务产品，包括公共人才招录培训、国企就业培训、职业技能认证、资格证书课程、AI 就业培训、就业辅导等，核心诉求是“高质量就业”。而就行业来看，除人才招录培训行业的集中度相对较高外，其他多个细分领域

（包括职业资格证书、职业技能培训、职业教育、就业辅导等）行业集中度仍然较低，行业仍处于“供给分散”的蓝海阶段，市场需求推动头部企业从单一的公共人才招录培训向综合就业服务平台进行战略升级，为行业开辟千亿级市场空间的新路径。

17、李总您好，这次的 AI 就业学习机不久会发布，产品上市后对上市公司盈收有何影响以及深远意义？还有就是以后还会有其它产品上市吗？谢谢。

尊敬的投资者您好，感谢您对 AI 就业学习机的关注！AI 就业学习机是公司推出的首款智能硬件产品，是一个可以提供一揽子就业指导服务，且可以串联学员、企业、高校的智能终端，具体情况可以关注公司后续的产品发布会。未来产品规划方面，公司始终致力于在“AI + 就业”领域持续创新，主要还是基于“就业服务生态”来延伸产品矩阵，不断推出新的产品和服务。一方面，会对现有 AI 就业学习机进行持续升级，优化功能和用户体验，如进一步提升 AI 算法的精准度，增加更多就业场景的模拟训练等；另一方面，公司也在积极研发基于不同职业领域的专业学习解决方案及更完善的就业服务平台等，以丰富产品矩阵，满足不同用户群体在就业学习和职业发展方面的多样化需求。

18、李总，贵司的股价什么时候能起飞？

尊敬的投资者，您好！我们非常重视公司股票的市场表现，公司股票涨跌关系着投资者的财富涨跌。2025 年 1 月，公司控股股东通过二级市场增持公司股份 61,972,400 股，增持金额超 2 亿元。控股股东增持行为是对公司未来发展的坚定信心及对公司长期价值的高度认可，也是为了提振广大投资者的信心。同时，股价受宏观经济、行业政策、市场情绪、公司基本面等多重因素影响，存在不确定性。作为上市公司管理层，无法对股价走势做出预测或承诺，但未来我们将围绕主业发展、股东回报和市场价值优化等方面展开相关工作，推动公司内在价值和市场价值实现最大化统一。

19、您好，作为中公教育几年前的员工，中公教育现的股东，从事媒体领域工作。请问中公教育的相关负责人，集团有没有培养集团老师做个人 ip 的计划，并签订老师为集团达人，进行招生和讲课的计划，制定相关提成/股票激励/资源扶持，达到品牌曝光，市场份额扩大的模式。互联网模式下，大部分达人影响力已超过传统机构，制定相关达人扶持计划可以有效起到市场正向作用。

您好，感谢您的建议，更感谢您曾经在公司所做出的贡献。在互联网时代，个人 IP 培养确实对品牌推广与市场拓展具有重要作用。公司重视老师的专业素养与个人影响力，会根据业务发展需要充分考虑您的建议，适时推出相关计划。同时也会探索合理的激励机制，激发老师的积极性与创造力，全面提升师资素养与价值，同时更好地服务学员，提升品牌知名度与市场份额。

20、李总您好，随着 deepseek 等大模型的落地，各类知识的学习和搜索已经发生剧烈变化，能否谈谈中公教育在大模型方面的投入，以及如何将大模型更好地运用于教育工作（包括考公和职业教育等）的相关情况？以及下一步计划？

尊敬的投资者，您好！公司始终关注 AI+教育大模型方面更多前沿技术的发展和运用，并积极探索与各类先进技术的合作机会，以提升公司的教育服务能力和用户体验。公司此前推出的“AI 数智系统班”和虚拟数字讲师“小鹿”目前也正常服务学员中。公司有信心通过 AI 技术赋能教育服务，提升运营效率和用户体验，公司也将持续关注 AI 技术的发展动态，并根据市场需求和业务规划灵活调整战略，努力提升业绩水平。感谢您的关心与支持！

21、董事长您好，去年也有观看你的直播，我一直持有贵司股票应该有五年多了，想请您介绍下目前学生退费解决进展如何了？相信通过不断努力解决这个问题后信誉重新确立，会为后续发展带来巨大帮助！谢谢

尊敬的投资者您好，感谢您一直以来对中公教育的信任与多

	<p>年支持。关于学员退费问题,公司始终将学员权益保障放在首位,并持续通过优化内部流程、协调多方资源、加强沟通机制等举措积极推动解决。目前退费工作在持续推进中,处理效率较之前已有一定改善,但由于历史积累问题,仍需一定周期逐步化解。公司正按计划分批次、分阶段推进退费,部分地区的历史退费已逐步出清,退费周期已恢复正常,公司力求在确保业务平稳运行的前提下加快进度。</p> <p>公司始终以高度的责任感对待每一位学员和投资者,现阶段在全力解决退费问题的。同时,公司也在加速推进业务创新、教学服务升级及成本优化等战略举措,为业务健康发展和长期价值夯实基础。这段时间也感谢大家的耐心与信任,中公教育将持续以行动兑现承诺。再次感谢您的理解!</p> <p>22、请问公司现在股东人数有多少?</p> <p>尊敬的投资者您好!如需查询公司某时点的持股人数,请将证明您持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件发送至公司公开邮箱,公司经核实股东身份后将及时予以提供。如遇邮件未及时回复,您可致电公司投资者关系热线电话进行咨询。热线电话 010-83433677(咨询时间:工作日上午 09:00-12:00;下午 1:30-5:30)。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-20