

证券代码：300359

证券简称：全通教育

全通教育集团(广东)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号:2025-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input 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	广东初心投资有限公司 谢洪斌 广州量量资产管理有限公司 林俊凌 武汉谷生资产管理有限公司 周会超 前海畅誉投资基金（深圳）有限公司 黄佳颖
时间	2025年11月13日（周四）下午 14:30-16:00
地点	中山市东区中山四路88号尚峰金融商务中心5座18层公司会议室
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书赵彪先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、调研参观</p> <p>参观公司展厅，公司工作人员对全课云AI平台的运用场景进行讲解与演示。</p> <p>二、公司基本情况介绍</p> <p>三、问答环节</p> <p>1、贵公司核心产品全课云AI平台被认为可以突破传统教育的“不可能三角”，那和市场同类型产品相比较，全课云AI平台有哪些独有的创新性优势？核心竞争力是什么？</p> <p>回复：1、创新设计理念。构建“教学策略设定-教学活动应用-学业能力检测-教学效果分析”的上升螺旋教学模型。贯穿教</p>

学全流程，实现以方法论为引擎的系统性升级。直击教学核心环节，推动效果持续提升，突破市场上单一功能或局部提效的局限。

2、全场景覆盖，家校共育。覆盖课堂、课后、教学与管理等多元场景，以一个平台打通“教、学、管、家”全链路。数据互联有效破除信息孤岛，实现学习不断档、辅导无断点，让家校协同更紧密，助力教育过程高效衔接。

3、稳定支撑。依托自主研发的教育垂直模型与二十年教育信息化实践经验，兼具核心技术掌控与深度服务保障，确保系统运行稳定可靠，并具备持续演进的能力，为教学创新提供长久支撑。

2、目前全课云 AI 平台的产品研发是否已经完成？是否可以随时进入市场推广阶段了？

回复：目前，全课云 AI 平台产品已完成初步研发，现处于学校试点阶段。通过该阶段收集一手课堂应用反馈，公司可据此对产品进行优化升级。待产品完善后，其将进入市场推广阶段。

3、如果全课云 AI 平台产品处于市场推广阶段，原有产品客户资源能否快速转换成全课云 AI 产品客户？另外公司目前已经对接了多少学校资源或教育平台？对产品的推广有哪些可行路径或者规划？

回复：与传统业务产品相比具有明显的不同，但是公司在教育信息化及高校服务行业深耕多年，积累了丰富的渠道资源，目前已形成覆盖校内外多场景、涵盖教育主管部门、学校、教师、家长及学生等 B 端、C 端主体的渠道服务体系，可以有效地实现对信息化产品用户需求的准确把握和及时反馈，保障对用户服务的随时响应和本土化支撑。自 10 月中旬启动试点工作以来，截止到 11 月 7 日数据，已拜访 253 家学校，已签约试点学校 20 家。

在推广战略上，公司将充分发挥其覆盖全国超百个地市的服务渠道网络，可提供全天候的运营保障，确保推广活动快速、精

	<p>准地触达全国各地的目标市场。</p> <p>同时，充分挖掘多年来精心培育和积累的众多代理商合作伙伴的潜力，通过全方位、多层次的代理合作模式，进一步拓展推广的深度与广度。</p> <p>此外，公司将创新性地采用线上与线下联动的推广模式，实现优势互补。在线上，利用互联网平台广泛传播产品信息，提升品牌知名度；在线下，通过举办各类活动、举办产品展示会等方式，与客户进行面对面的交流与互动，增强客户体验感和信任度。同时，针对不同规模的教育机构，采取单校推广与区域校推广相结合的方式，既注重对单个学校的深入渗透，又兼顾对整个区域教育市场的整体布局，从而实现推广效果的最大化，推动公司的产品和服务在教育领域的广泛应用与普及，为公司在激烈的市场竞争中赢得更大的市场份额和发展空间。</p>
4、目前，全课云 AI 产品的收费标准和盈利模式是怎样的？ 基于客观现实预测，该产品的推广，未来对贵公司业绩的贡献有多 大（分阶段介绍）？	回复：目前该产品正处于学校试点阶段，具体收费标准和盈 利模式待试点工作结束后再进行确定。
关于本次活动是否涉及应披露重 大信息的说明	不涉及
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 11 月 13 日