

# 豆神教育科技（北京）股份有限公司

## CEO 2025 年度工作报告

豆神教育科技（北京）股份有限公司董事兼 CEO 赵伯奇

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，严格执行股东大会和董事会决议，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 2025 年工作情况做出如下报告：

### 一、2025 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，公司全年实现营业收入 100,627.21 万元，比去年同期提高 32.96%；实现净利润 7,155.35 万元，同比降低 48.36%；归属于上市公司股东的净利润 7,028.97 万元，比上年同期降低 48.74%；归属于上市公司股东的所有者权益 177,483.06 万元，比去年同期增长 9.42%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-15,879.02 万元，同比下降 258.44%。

### 二、2025 年经营情况回顾

公司管理层根据 2025 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，公司主营业务主要为艺术类学习服务业务及直播电商业务、文旅游研学业务、智慧教育服务业务、人工智能（AI）教育业务。报告期内，公司持续着力整合、加速拓展教育业务发展的同时，积极布局人工智能（AI）教育业务，继 2024 年推出的类端模一体 AI 教育应用“豆神 AI”后，本报告期公司又陆续发布了 AI 教育生态矩阵新成员：“AI 双师”“AI 超能训练场”及 AI 教育硬件产品--“学伴机器人”，公司不断构建可持续的规模化产品体系，推动公司实现长期稳健发展。公司总体经营情况如下：

#### 1、人工智能（AI）教育业务

近年，公司坚定布局人工智能（AI）教育业务，探索运用人工智能体（Agent）、知识图谱等前沿技术与公司素质类美育课程及丰富语料深度融合，研发教育垂类大模型，并积极开发创造基于教育场景的 AI 硬件，旨在全方位融入孩子的学习和生活，实现科技赋能的全方位的成长陪伴。在此期间，公司逐步将研发成果转化为服务功能，推出了融入 AI 辅助学习功能的轻 AI 美育通识课程。

2024 年 10 月，公司发布了自主研发的人工智能教育垂类大模型应用“豆神 AI”，以 AI“超拟人导师”的形式，通过超拟人私教问答、超拟人写作参谋、超拟人实时批改作文、超拟人私教课堂等多元模块，运用多模态、知识图谱等 AI 技术来实现“一人一课”“因材施教”的教育目标，该应用已在安卓、IOS、鸿蒙及微软 AIPC 系统端上线。

2025 年 7 月，公司推出豆神 AI 教育生态矩阵新成员“AI 双师”及“AI 超能训练场”两款产品。“AI 双师”采用真人名师+AI 超人名师协同授课，为学员打造一对一定制学习策略的高质量课程；“AI 超练”则能基于学员大量历史学情和个人图谱，定制专属学习策略，并且提供直观可互动的 AI 建模场景，包括时空探案小侦探、角色扮演等，形式生动并能切实输出高质量的当堂学习成果。

2025 年 12 月，公司推出并预售了 AI 教育硬件产品--学伴机器人，该产品拥有“作业陪写”“学霸挑战”两大核心功能，并配备“游学导游”“生活老师”“小安全员”“美术馆”等诸多基础功能，实现全天候学习支持，具备自适应学习、实时答疑与情境化辅导功能，致力于为每位孩子打造专属的“知识图谱”。学伴机器人还配备了精心设计的情绪化表达系统，让陪伴更有温度、更贴近真实的人际互动。报告期内，人工智能（AI）教育业务实现营业收入 6,372.24 万元。

## 2、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，包含中西方文艺创作、文艺演出、国宝赏析、古诗词赏析、中西方文化经典名篇作品赏析、体育围棋等内容，以提升学生的综合素养、文化内涵和审美水平为目标。“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。教学内容跨科目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核心课程。报告期内，艺术类学习服务业务实现营业收入 57,607.37 万元。

### 3、直播电商销售业务

为了提高人才利用率及人才产能，公司首席教学教研、AI 战略专家窦昕先生带领核心成员开通新媒体平台直播，通过抖音、小红书、视频号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重要销售方式，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。公司通过探索和实践，已经形成了完整的直播流程及规则。截至报告期末，公司已形成一个强有力的文史文化输出团体，在直播平台上能做到品牌推广及产品销售每日多小时覆盖；同时立足公司自身产品，成立选品团队，研发并挖掘有价值的产品推荐给公众；并积极与外部知名教育领域达人合作，借助其粉丝效应，推广公司产品，同时基于公司直播业务的影响力也延伸出了部分广告相关业务。在直播卖货选品方面，结合公司在教育领域的优势资源，教研产品能力以及主播团队的知识储备及素养，与相关合作方共同研发，推广销售学习智能硬件及人工智能的伴学软件。同时，公司根据用户需求，向用户推荐甄选优质图书及周边知识产品。

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，公司通过直播电商实现营业收入 15,766.58 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。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。报告期内，智慧教育服务业务实现营业收入 23,177.08 万元。

## 5、文旅游研学业务

2024 年以来，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”在市场上获得了新生，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的上涨需求，“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，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，公司探索式开发了文史研学业务。2025 年，公司相继举办了“香港研学项目”“日韩国际邮轮文史游项目”及“让笔觉醒写作营”等研学项目并依托 AI 应用技术优势，结合文旅游研学场景，以 AI 软硬件结合的方式赋能文旅游研学业务。通过 AI 赋能，孩子可“穿越时空”了解旅程中人文古迹的历史背景和精彩故事；通过 AI 硬件设备实地采风、讲解答疑、解锁完成游研学小任务，增强游研学过程中的体验性与趣味性。报告期内，文旅游研学业务实现营业收入 1,160.92 万元。

## 三、2026 年经营管理计划

报告期内，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课程内容，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。公司将继续坚定发展人工智能（AI）教育业务，将公司打造成以科技为导向的教育企业。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

公司将继续发挥在 AI 领域的先发优势与技术积累，以用户需求为核心，持续迭代优化现有产品功能与使用体验，聚焦产品痛点难点，通过技术升级、功能完善、交互优化等方式，进一步提升产品的实用性、便捷性与智能化水平。同时，加快推进产品 AI 化进程，推动更多产品完成 AI 化升级，让 AI 技术真正服务于产品价值提升，满足不同场景下的用户需求。公司将积极推广并持续优化自主研发的首款教育场景具身智能桌面机器人“学伴机器人”，强化以“软件 + 硬件 + 服务”三位一体的覆盖全学习场景的 AI 教育生态。夯实公司在 AI 教育领域的业务基础，为后续业务拓展与多元化发展奠定坚实基础。

教研能力作为公司的核心竞争力与核心优势，是公司在教育行业立足的根本，更是实现长远发展的核心支撑。因此，公司始终将教研团队的储备与建设放在战略层面，高度重视教研人才的引进、培养与留存，同时持续加大内容研发投入，坚持产品的常态化研发创新与迭代升级，不断打磨产品细节、优化产品体验，以此稳固公司核心竞争力，为市场及广大用户提供更具专业性、针对性和实用性的优质教育产品。未来，公司将进一步加强教研团队力量，扩充教研人才梯队，持续夯实内容研发根基，通过系统化提升教研与研发综合实力，不断优化产品结构、拓宽市场覆盖范围、扩大市场规模，进一步增强公司综合竞争力，助力公司实现高质量发展，最终达成利润水平的稳步提升与可持续增长。

公司将同步加强渠道体系建设，助力核心教育产品的广泛落地与品牌影响力的全面提升。在新经济形势下，抖音、小红书、视频号等新媒体平台凭借高用户粘性、精准用户画像刻画能力，能够高效推送用户感兴趣的产品与服务，成为教育品牌触达用户的重要载体。作为以优质教育内容为核心优势的企业，公司高度重视渠道布局的战略意义，在运营过程中持续学习积累经验，不断优化营销模式、创新推广策略，逐步扩大营销网络覆盖面，着力提升营销转化效率，实现更优的营销效果。此外，公司积极探索教育创新的多元路径，由窦昕老师带领旗下名师参与山东卫视大语文公开课《超级语文课》，此次跨界探索不仅有效提升了公司的品牌知名度与行业影响力，更充分彰显了公司在文学、文史、美育等领域的深厚专业积淀与持续探索的创新精神，为品牌发展注入新活力、带来积极正向的品牌效应。未来，公司将持续深化渠道能力建设，深度结合自身教研与内容研发的

核心优势，不断完善渠道运营体系，力争成为各主流电商平台的头部知识教育品牌，进一步拓宽发展空间。

## 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：

公司将坚定不移推进人工智能战略，持续深耕 AI 教育业务，实现高质量发展。对已推出的 AI 教育应用产品进行迭代升级，同时以创新为驱动，研发推出更多优质丰富的 AI 教育产品。不断探索适用于教育领域的其他具身智能设备。同时以创新为驱动，研发推出更多优质丰富的 AI 教育产品，进一步完善 AI 教育生态矩阵，夯实公司在 AI 教育领域的核心竞争力。公司将继续发挥 AI 技术成果优势，积极推进 AI 业务出海布局，开拓国际市场。不断探索创新并拥抱新质生产力，前瞻布局并尝试开拓 AI 算力中心等以 AI 驱动的新型业务板块，促进公司高质量发展，力求不仅成为一家优秀的 AI 教育企业，更向着成为全面的 AI 应用企业与 AI 平台企业的目标迈进。

风险提示：以上提及的 AI 算力中心等新型业务仍处于筹备阶段，目前无实际在手订单，存在无法实现或不达预期的风险。

## 3.布局优质股权投资，赋能公司长远发展

公司拟加强硬科技行业及新质生产力方向的股权投资，通过精准布局优质高科技、硬科技项目，进一步赋能公司科技类主营业务发展，丰富业务生态，同时加强公司多元化利润构成，增强抗风险能力，为公司长远发展注入新的动能。

特此报告。

豆神教育科技（北京）股份有限公司

CEO：赵伯奇

2026 年 4 月 29 日