

# Neutech

## 东软睿新科技集团有限公司

Neutech Group Limited

(股份代码: 09616.HK)

# 2025年度业绩

(2026年3月)



# 目录

## PART 01

---

业务回顾

## PART 02

---

财务回顾

## PART 03

---

未来发展



# 01 | 业务回顾

## 我们的愿景

致力于成为教医养生态引领者

Become the pioneer in building an ecosystem of education healthcare and wellness

# 战略目标 — 打造“教医养”融合新生态

Neutech

致力于成为教医养生态引领者

养老机构

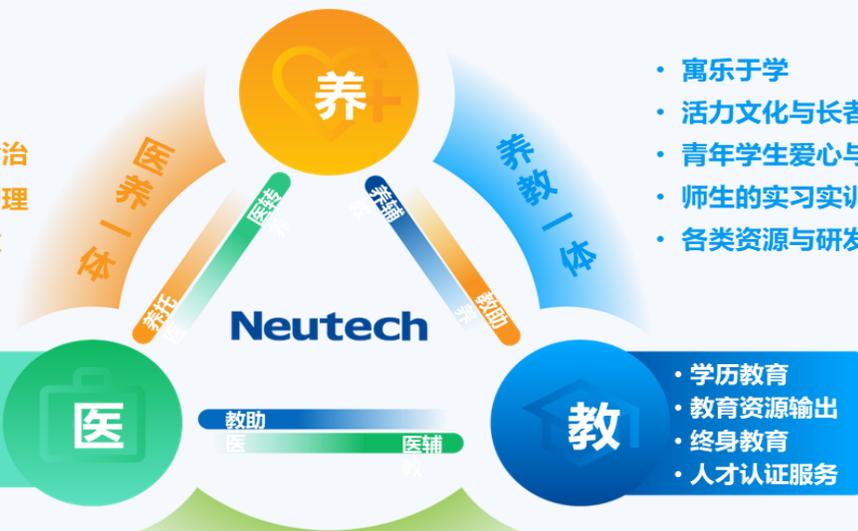
老年大学

智慧康养平台

养老科技产品

康养度假

- 客户互通互享
- 人员互聘互用
- 医疗为长者提供医疗诊治
- 养老为患者提供康养护理
- 各类资源与成果的共享



- 医疗机构
- 云医院
- 健康实训

医

救助

医

医辅

教

- 学历教育
- 教育资源输出
- 终身教育
- 人才认证服务

Neutech

养

医养一体

养教一体

教医一体

- 师资人员的互聘互用
- 医疗与实验设备的开放共用

- 科研的联合开展
- 师生的实习实训

以科技研发为纽带驱动各产业的融合互动

打造“教医养”一体化融合新生态

愿景

致力于成为教医养生态引领者

使命

科技赋能教医养生态，教育创新数智化生活

定位

用科技创新、人才供给、数智平台赋能教医养产业升级，打造城市级教医养融合生态体系，全方位满足社会对优质教育、专业医疗、品质养老的多元化需求。

# 业务布局 — 五大业务协同发展

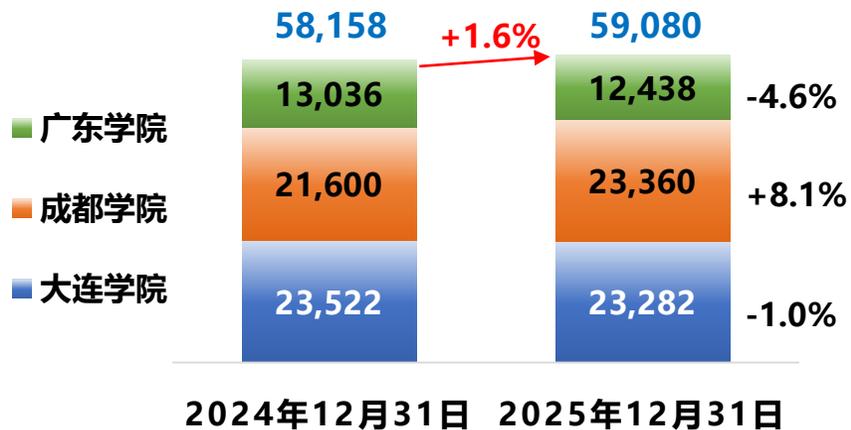
## Neutech 东软睿新科技集团

Neuedu		Neucare		NeuLife
学历高等教育	教育科技与服务	养老科技与服务	医疗服务	产业管理与服务
	<ul style="list-style-type: none"><li>• 教育科技研发</li><li>• 教育资源输出</li><li>• 继续教育</li><li>• 人才认证服务</li><li>• .....</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 城市级智慧养老平台</li><li>• 智慧康养解决方案</li></ul>  <p>东软凤凰学院 NEUEDU PHOENIX COLLEGE</p>  <p>睿康之家颐养院</p>	 <p>大连睿康心血管病医院 DALIAN RUIKANG CARDIOVASCULAR HOSPITAL 大连医科大学附属第二医院心血管病医院 THE SECOND HOSPITAL OF DALIAN MEDICAL UNIVERSITY CARDIOVASCULAR HOSPITAL</p> <p>大连睿康卓美口腔醫院 DALIAN RUI KANG ZHUO MEI STOMATOLOGY HOSPITAL</p> <p>睿康康复医院 (在建)</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 校园生活服务</li><li>• 食材供应链</li><li>• 大学科技园管理与服务</li><li>• .....</li></ul>
收入：162,127万元	收入：28,853万元	收入：930万元	收入：8,330万元	收入：3,677万元

2025年总收入：20.39亿元

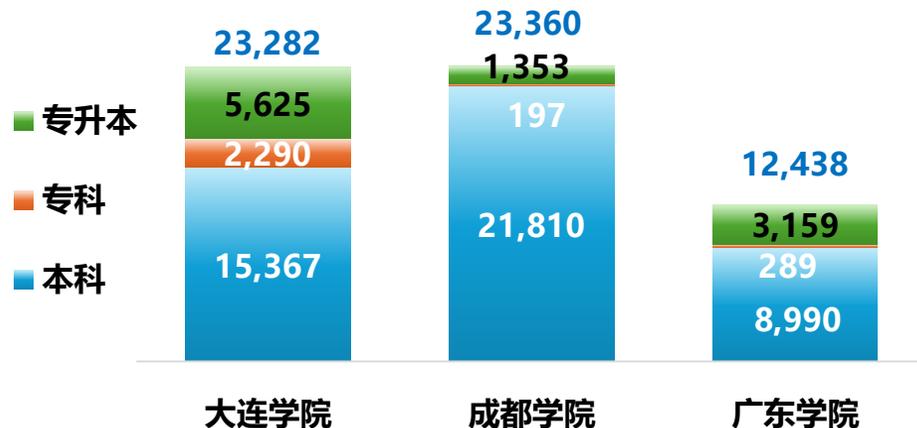
# 1.1 学历高等教育 — 办学规模稳中有进，生源质量持续提升

## 三所大学在校生人数



## 三所大学在校生人数细分

截至2025年12月31日:

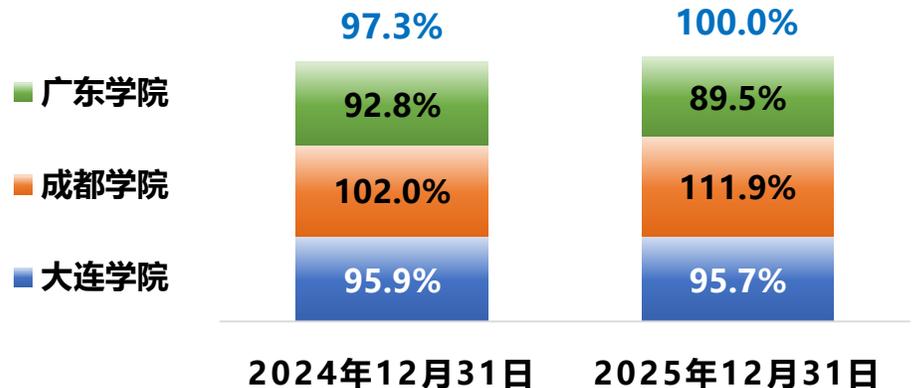


## 2025/2026学年录取分数线

	大连学院		成都学院		广东学院	
	物理	历史	物理	历史	物理	历史
最高录取分高于省控线	99	29	100	57	68	58
最低录取分高于省控线	至 50	至 0	至 6	至 8	至 0	至 16

## 三所大学宿舍床位使用率

截至2025年12月31日:



## 1.2 学历高等教育 — 办学质量持续领先，品牌势能显著提升

优质的办学成果，使得三所大学不仅在**软科、校友会、武书连**等权威大学排行榜中名列前茅，更在多项**学科专业排名和竞赛指数**上取得优异的表现，多项排名位居全国民办高校的前列。

**NO.1**

全国民办国一流专业点获批数量



工信部  
产教融合试点单位

**17个**

省级一流本科专业建设点



国家工业软件行业  
产教融合共同体理事单位

**7门**

新增国家级一流本科课程



新华网“AI+教育  
融合发展案例”

**4项**

新增省级教学成果奖



省级重点  
现代产业学院

**20000+**

省级以上师生竞赛获奖



中国教育在线  
高质量就业·优质服务高校

**No.6**

武书连·全国民办高校  
综合排名（大连学院）

**11个**

武书连·全国民办高校  
专业排名No.1

**7个**

软科·全国+全省民办高校  
专业排名No.1

**3个**

校友会·全国民办高校  
专业排名No.1

**No.1**

教育部·全国高校程序设计  
教育大会实训案例评选

**No.1**

全国民办本科院校  
创新创业教育指数

**No.1**

普通高校大学生计算机  
竞赛指数全国民办排名

**No.1**

大学生艺术与设计  
大类竞赛指数民办排名

**No.1**

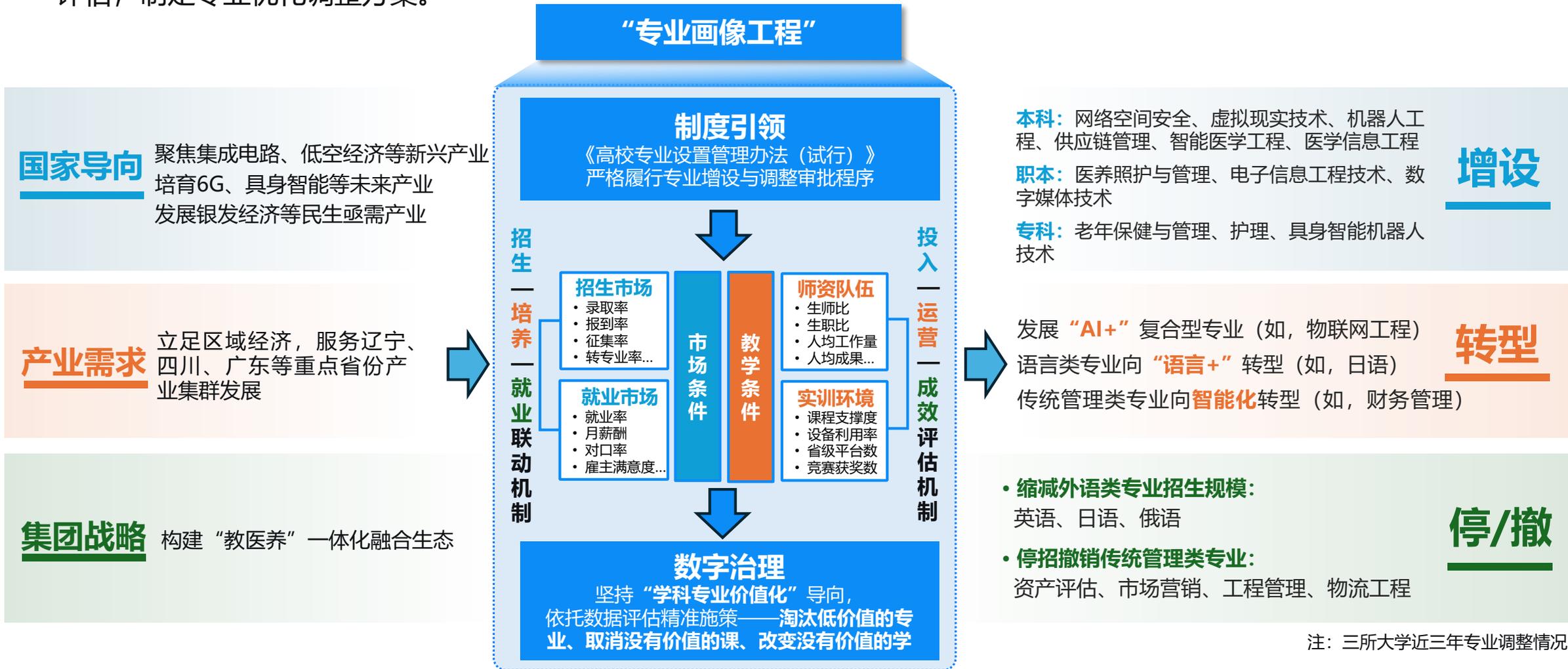
麦克斯·院校环境  
满意度全国民办排名

**4项**

四川省教育厅·首届教师人  
工智能应用能力大赛

# 1.3 学历高等教育 — 专业设置紧跟需求，专业布局动态调整

- 立足“三个适配度”（国家导向、产业需求、集团战略），加快布局战略性新兴产业紧缺专业，持续优化专业布局；
- 启动“专业画像工程”，基于对招生、就业、师资队伍及实训环境等多维数据的深度剖析，对现有专业进行系统复盘与精准评估，制定专业优化调整方案。



# 1.4 学历高等教育 — 融合AI, 深化专业内涵建设

紧跟产业发展需求，融合AI，深化专业内涵建设，推动现有专业转型，深化以人工智能赋能人才培养为核心的学科专业供给侧改革。

## 现有专业智能转型发展方向(示例)

专业名称	转型方向
人工智能	基于Python构建“算法-优化-应用”一体化的智能系统
计算机科学与技术	基于鸿蒙的智能应用和系统开发及机器人应用开发
<b>软件工程</b>	<b>大模型应用开发、智能设备应用开发、XR互动媒体</b>
物联网工程	万物互联软硬件协同设计，端边管云打造智慧康养应用
网络空间安全	云网端协同的智能化攻防
大数据管理与应用	数据驱动的智能优化决策方法和管理学科创新
供应链管理	数智化供应链
<b>电子商务</b>	<b>数智化跨境电子商务</b>
电子信息工程	面向汽车电子应用场景，基于AI芯片的嵌入式系统研发
<b>通信工程</b>	<b>低空通信技术与应用</b>
微电子科学与工程	AI 深度，面向产线的工艺与器件的复合人才
机器人工程	AI+人机共融多模态自主/无人场景应用复合人才
数字媒体艺术	智能交互与游戏艺术
虚拟现实技术	聚焦工业与消费级应用创新
<b>动画</b>	<b>引擎动画与虚拟制作</b>
<b>日语</b>	<b>健康服务与管理，对日软件技术</b>
医学影像技术	以产业需求为导向，面向医学影像装备产线
...	...

## 复合型课程体系

## “零门槛”转专业



提升学生就业竞争力

微专业

微课程

# 1.5 学历高等教育 — 夯实专业集群建设，促进学科专业交叉融合

构建“AI+产教融合”专业生态，以专业集群建设和校企合作为双抓手，通过跨学院共建多元载体，推动学科深度交叉融合，打造“群内共生、群间共享”的可持续发展生态，全面提升人才培养适应性。



# 1.6 学历高等教育 — 构建分层分类、阶梯递进的“AI+”课程体系

面向AI 2.0时代人才需求，以TOPCARES培养指标体系迭代升级（融入数字素养）为牵引，打破传统课程边界，构建“通识教育+专业教育+个性发展”三层课程体系，推动AI素养与专业能力深度融合，系统培养AI时代的复合型人才。

## AI 2.0时代的人才要求

### 所有人：AI通识教育

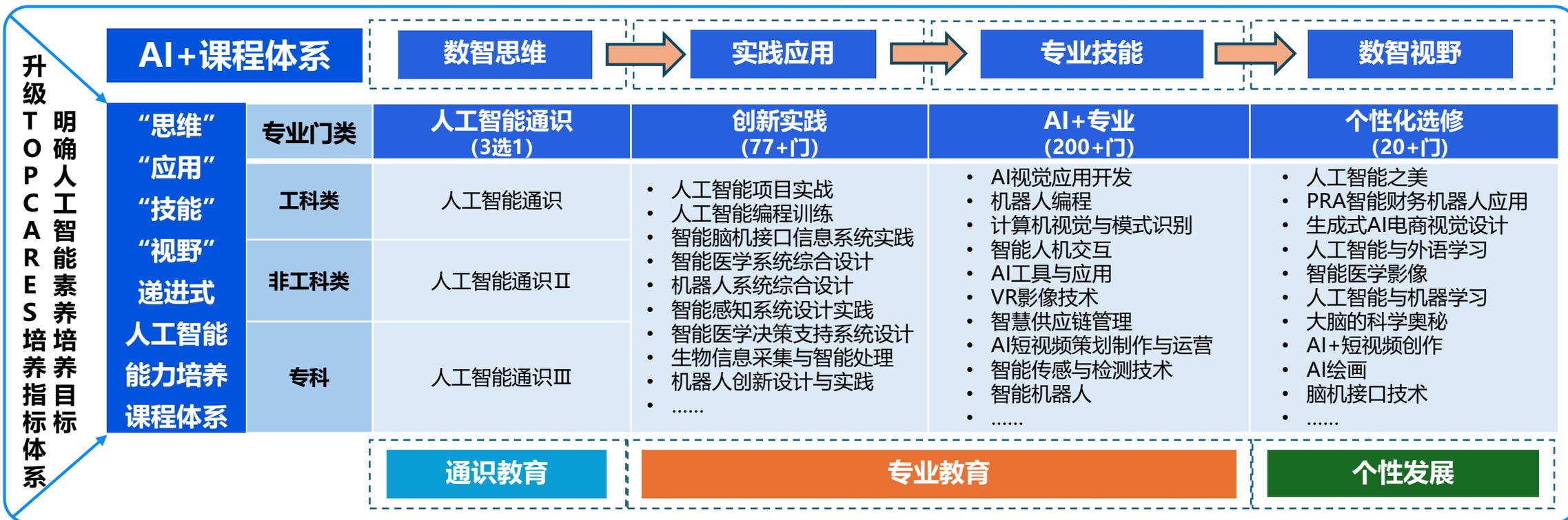
需要具备问题定义、独立思考、表达沟通能力，减少对记忆力、计算力的依赖

### AI专业人才：AI专业教育

需要数学思维、好奇心，具备数据工程、底层软硬件（芯片、通讯）、大模型范式（Transformer、RL等）能力

### 泛IT专业人才：新IT教育

需要数据思维、模型思维，掌握机器学习-深度学习-大模型原理及数据工程能力，弱化传统代码能力



# 1.7 学历高等教育 — 完善实验实训环境, 打造 “AI+专业实验室”

- 挖掘内部潜力, 推动跨学院合作研究AI/XR
- 依托集团资源, 联动行业头部企业, 升级软硬件设备
- 深化产教研融合, 构建真实工程应用场景
- 推进智慧教育平台应用, “师生机” 协同实验实训

## 康复与理疗机器人实验室 AI理疗方案生成与评估



结合患者病情与人体特征的综合研判, 提供AI赋能的中医理疗解决方案

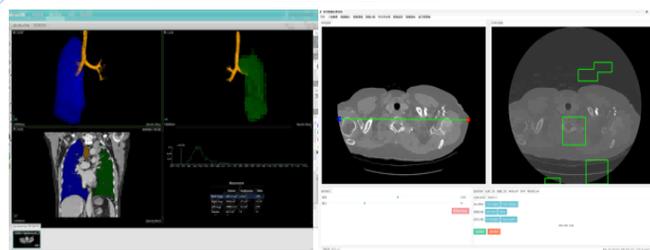
## 智能媒体实验室 MR + AI 虚拟教学智能体



构建MR沉浸式实验教学环境, AI数字人深度嵌入实现智能语音交互辅助

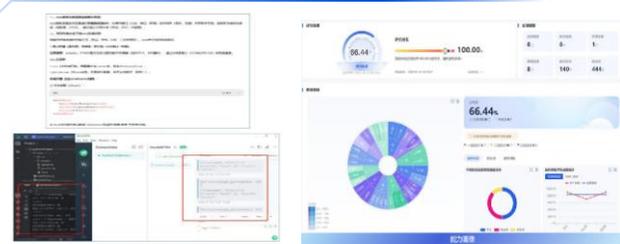
联合行业企业

## 医学影像技术模拟CT实验室 医学影像AI判读系统



利用深度学习算法, 实现CT影像多病灶自动标注与判读

## 大模型应用开发实验室 垂直大模型辅导学生算法设计



自主开发AI大模型, 规范算法训练过程, 结合学生提交的多模态成果进行自动化分析与评估

完善激励制度

加强集团合作

提升智慧管理水平

促进专业交流

项目引领  
AI赋能

改革评审方式

# 1.8 学历高等教育 — 夯实产业学院建设，实施项目引领式教学改革

以产业学院建设为抓手，跟踪行业发展前沿，通过进一步引入实际项目、真实应用场景、行业规范标准，进行深度的课程内容重构、项目式教学模式改革，**让学生做真项目、解决真问题、培养真能力。**



东软百度人工智能产业学院



东软IT产业学院



健康医疗科技产业学院



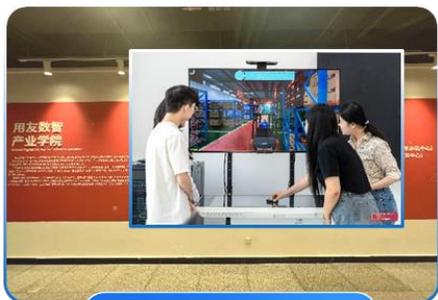
现代半导体产业学院



未来机器人产业学院



数字媒体创意产业学院



用友数智产业学院

12个  
省级现代产业学院

1000+  
现存校企合作项目

## 完善标准体系 加强顶层设计

- 学校层面：工作方案与标准体系
- 专业层面：有机衔接的课程项目体系

## 引入真实场景 多级项目贯通

- 跨学科新兴产业项目，重组课程
- 高质量基地建设，企业真实项目引入

## 重构教学流程 创新评价机制

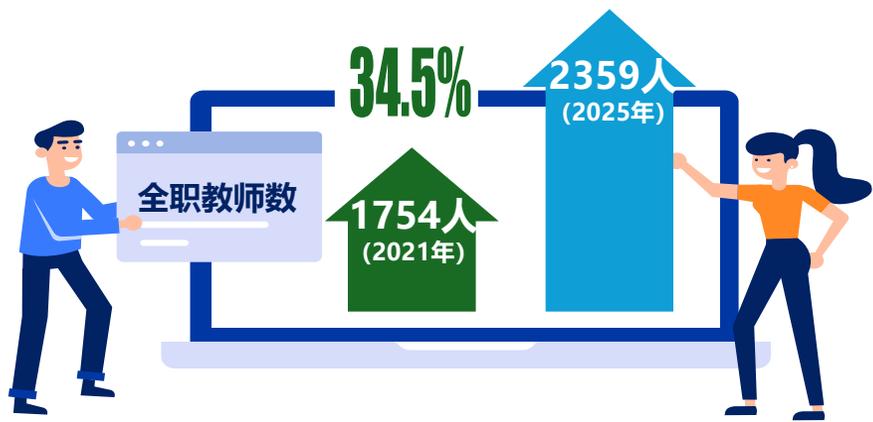
- 企业真实工作流程融入教学
- 企业任务标准贯通评价体系

## 完善激励机制 加强组织保障

- 两级课程评优机制
- 教学专项支持政策
- 常态化组织与指导

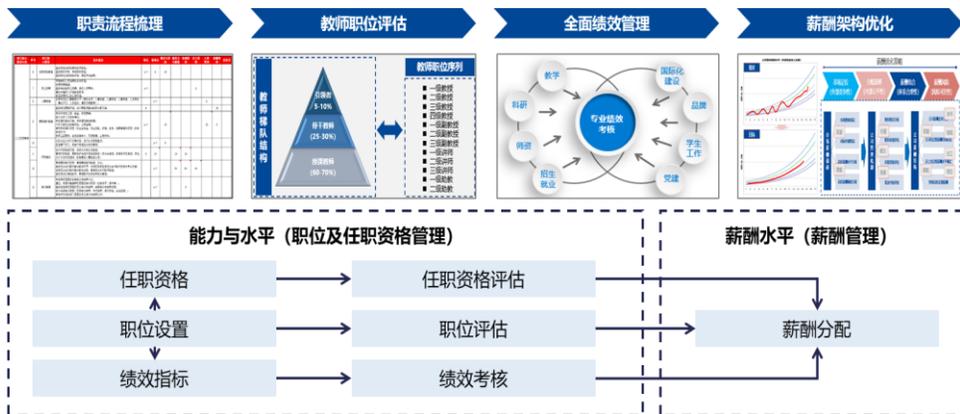
# 1.9 学历高等教育 — 建设高水平师资队伍，强化教师数字素养和能力

## • 重视建设，增加投入——



## • 管理规范、激发能力——

优化教师职位评聘、考核激励等管理机制，牵引教师发展



## • 加大培训，技能赋能——



### 新教师培训:

完善新教师 TOPCARES 系列培训，强化前沿教育技术、教学方法与教育心理学内容，提升教师数字素养和 AI 应用能力。

### 骨干教师培训:

开展骨干教师培训，发挥其辐射引领作用，全面提升教师 AI+ 项目化教学能力，增强课堂吸引力与学生专业兴趣。

### 磨课常态化:

完善运行机制与成果转化平台，强化数据分析利用和学院教师教学发展方案落实，将“磨课”常态化，发挥基层教学组织带动作用；

### 资源建设:

加强 AI+ 项目教学、场景教学等优秀案例挖掘、提炼，推动实践经验转化为共享成果。

### 教师共同体创新空间:

创建“数智融合”教师共同体空间，促进教师自主学习和协作教研，强化 AI+ 精准教学与个性化育人能力。

## 2.1 教育与科技与服务 — 基于TOPCARES持续开展教育方法学研究

TOPCARES方法学作为东软教育人才培养的核心理念，历经近二十年持续演进，已迭代至3.0版本，展现出强大的实践生命力。我们紧跟**人工智能+教育**、**教育数字化**、**产教融合**、**质量保障**等教育改革重点，不断深化教育方法学研究，为产品研发提供坚实的理论与方法学支撑。

### TOPCARES方法学3.0

#### □ 领域一：数智赋能—基于TOPCARES的人才培养质量监测体系

(对接“人工智能+教育”“教育数字化”改革重点，解决能力培养“黑箱化”问题)

#### □ 研究内容与成果：

- 构建TOPCARES八大指标与课程知识图谱的映射模型；
- 开发“学生能力数字画像”系统（57个数据采集点，八维雷达图）；
- 建立“教—学—训—评”一体化的过程性诊断工具链。

#### □ 领域二：产教融合—TOPCARES驱动的项目化课程体系重构

(产业、技术、岗位需求快速发展迭代，解决教学内容与产业脱节问题)

#### □ 研究内容与成果

- 形成IT、DT、HT等产业领域的TOPCARES-岗位能力图谱映射库；
- 开发“能力图谱—企业真实项目—教学化改造—能力培养载体”转化模型；
- 以岗位能力图谱为驱动开发基于真实项目的模块化教学案例库。

#### □ 领域三：质量保障—TOPCARES牵引的持续改进机制研究

(对接“质量保障”“专业认证”改革重点，解决评价反馈“最后一公里”问题)

#### □ 研究内容与成果

- 建立TOPCARES指标与毕业要求、培养目标的达成度分析模型；
- 探索“结果评价—过程评价—增值评价”多元评价体系；
- 研究基于能力画像的教学改进闭环机制。

## 2.2 教育与科技与服务 — 紧跟市场、创新模式，持续推进产品研发



### 三大锚点确定研发赛道

- **国家战略（顶层牵引）**：紧密围绕新质生产力及教育数字化战略，聚焦新兴产业、未来产业、AI+传统产业，布局具身智能、低空经济等前沿领域及AI+智慧教育平台。
- **产业生态与教育优势（根基优势）**：TOPCARES方法学；IT、DT、HT优势产业以及优势专业。
- **专业布点及市场容量（增长空间）**：量大面广专业、新增设专业、传统专业AI+数字化转型。



### 三大引擎驱动产品升维

- **AI+（智能化内核）**：将人工智能融入“教、学、训、管、评”全要素、全流程。
- **软硬结合（载体突破）**：打破纯软件界限，打造“内容+软件+硬件”一体化解决方案，还原产业真实设备与系统。
- **场景化（真实项目）**：基于东软及生态伙伴的真实产业项目，进行教学化改造，使学生在“真项目、真流程、真标准”中解决“真问题”、培养“真能力”。



### 协同创新模式：四众赋能

- **众建（资源层）**：汇聚资源，打造高质量产品
- **众销（市场层）**：开放渠道，实现规模化推广
- **众教（教学层）**：赋能教师，提升教学质量
- **众学（学习层）**：服务学生，促进个性化成长

## 2.3 教育科技与服务 — 形成软硬一体、五新四性、场景化产品的矩阵

2025年，面向**17个专业**（IT方向包含软件工程、人工智能技术应用等**9个专业**，DT方向包含数字媒体技术、虚拟现实技术等**8个专业**），覆盖本科、高职、中职、技工教育层次，建设**22门课程**、**79个项目**、**9个行业场景实训室**。

### 智能网联汽车实训室



### 具身智能实训室



### 低空经济应用开发实训室



### 鸿蒙Harmony信创实训室



### 智能制造实训室



### 智慧文旅实训室



### MES柔性制造实训室



### 港口物流实训室



### 智慧康养实训室



## 2.4 教育科技与服务 — AI融入智慧教育平台, V3.0全面升级

2025年, AI全面融入智慧教育平台, 以“精准教、个性学、数智评”为核心教学模式, 应用覆盖范围持续拓展; 依托AI实现学习过程可观测、学习成效可度量、教学质量可评价。

### 精准教

AI出题

AI图谱

**AI智能备课:** 基于丰富AI工具进行教案、试题、试卷图谱等资源生成

AI学情分析

AI交互数据分析

**AI学情洞察及诊断:** 基于学习数据分析把握学生差异与薄弱点, 依托AI辅助提出针对性改进策略

### 个性学

AI启发式助教

AI代码助手

**AI启发式助教:** 通过对话逐步引导学生思考

**AI人机协同编程:** AI提供纠错与优化建议

AI试题陪练

AI智能推荐

**AI个性化反馈及优化:** 智能识别薄弱知识点, 精准匹配个性化试题训练与资源推荐

### 数智评

专业能力图谱

**专业能力图谱-专业能力-支撑课程-课程能力**

学生能力达成分析报告

**学生能力达成“可观测、可度量、可评价”:** 形成系统化的学生能力达成分析报告, 支撑教学持续改进

## 2.5 教育科技与服务 — 围绕教改重点，开发创新性、引领性解决方案

围绕产教融合、教育数字化、AI+、职教出海等教学改革重点开发解决方案，实现了业务与商业模式创新：①产业学院模式更加**轻资产、轻交付、可复制**；②完成东软AI智慧教育平台规模化应用验证，为**平台规模化**扩展奠定坚实基础；③以AI+为抓手，**从IT向泛IT、非IT专业**方向拓展，实现业务领域拓展与落地；④完成从国内走向国外业务布局，抓住“一带一路”教育**出海新机遇**。

### 3+N产业学院解决方案

- **3 (夯实根基)**：围绕教学关键要素，提供课程（教材）、实训室、师资培训；
- **N (创新发展)**：围绕科研、社会服务、大赛等，提升客户标志性成果打造能力。
- 25财年已在重庆商务、云南科创、兰州博文等多所院校成功落地。

### 职教出海解决方案

- 围绕“新双高”任务要求，发挥东软睿新作为WSI GPP优势，教随产出、校企同行，形成涵盖“标准出海、课程出海、师资出海、装备出海”解决方案；
- 目前已经与埃及教育部签订合作协议；中亚、中非等国家已有初步合作意向。



### AI+教育全场景赋能解决方案

- 全场景覆盖：教、学、训、管、评、研、创、就等全流程；
- 全方位支撑：提供教改创新、资源建设、师资培训等全方位服务支撑体系；
- 目前在东软三所大学、产业学院全面落地，用户数量15万余人。

### 垂类模型协同创新基地解决方案

- 从IT、DT、HT向泛IT拓展，围绕传统专业数字化转型、AI+的需求，构建了智能制造、智能网联汽车、智慧农业、低空经济等垂类模型解决方案。
- 目前已有100所院校（本科、高职、技工）成功立项，并陆续落地开展合作。

## 2.6 教育科技与服务 — 精准开展市场营销，持续扩大品牌影响

### > 客户画像驱动的精准确销策略

基于院校类型（本科/高职/中职）、专业特色、预算规模、数字化转型阶段等维度，构建360°客户画像，实现差异化策略。

### > 标杆驱动的市场拓展策略（“一省一示范”）

每个省份打造1-2所深度合作标杆校：集中资源将标杆校建设为“全产品线应用+产教融合样板”的示范窗口。组织区域市场活动，实现标杆效应放大。

### > 品牌驱动的市场影响力策略

深化与WSI合作，深度参与世界技能大赛，为国际化布局铺垫；深化工信部、中国通信学会、全国计算机基础教育研究会等政府、协会的合作，高端站位、权威背书。

### > 数字化驱动精细化销售管理策略

建立销售业绩看板，从“事后统计”到“实时作战指挥”；构建统一的CRM销售作战平台，通过数据驱动销售过程精细化管理，实现销售行为标准化、过程透明化、管理精细化。

## 2.7 教育与科技与服务 — 实施交付不断优化，提升客户满意度

优化组织架构、完善大交付协同及确保项目交付**及时、高效、有效**，持续提升客户满意度。



### 优化组织+协同赋能，筑牢交付基础

- 构建“总部交付中心+区域交付基地+敏捷项目团队”三级矩阵交付组织架构；
- 完善大交付协同保障机制，确保项目从签约到交付的各个环节无缝衔接、高效协同。

### 建立台账+流程优化，确保交付及时高效

- 建立完善交付台账，实现交付全流程可追溯、可管控；
- 梳理交付全流程，制定标准化操作规范，实现交付流程可复制、可追溯、高效率；
- 数字化赋能，结合数字化工具打通数据壁垒，实现需求、计划、进度、成果的全线上协同。

### 聚焦需求+价值落地，确保交付有效

- 依托大交付协同优势，深度对接客户需求，确保交付方案贴合需求；
- 交付过程中注重实效，聚焦产品核心功能落地、教学场景适配，确保客户“会用、能用、好用”。

### 全程服务+闭环管理，提升客户满意度

- 交付后开展效果复盘，跟踪产品应用情况，收集客户使用反馈，针对性提供优化建议，确保交付价值持续落地。
- 强化交付团队服务意识，推行“一对一”客户对接机制，提升客户体验，打造“交付即服务”的核心竞争力。

## 2.8 教育科技与服务 — 资源输出硕果累累，教育科技走出国门

52所

产业学院/专业共建合作院校

1.53万

合作院校学生

200+

合作院校标志性成果数量

中国唯一

世界技能组织全球高级合作伙伴

80000+

智慧教育平台师生用户数

世界技能组织

全球高级合作伙伴

中国首家

工信部

专业技术垂类模型  
协同创新项目

与100所院校合作建设专业技术垂类模型

省发改委

辽宁省  
产教融合型企业

享受“金融+财政+土地+信用”组合式激励政策

省数据局

辽宁省首批数字人才  
协同创新试点单位

辽宁省获批8家企业，大连唯一

省宣传部

2025年度主题出版  
项目

辽宁省唯一获奖电子出版社

省科技厅

辽宁省“瞪羚企业”

获得专项申报享有优先权限

市科技局

大连市市级企业  
技术中心

技术创新及示范获行业认可



兰州博文产业学院揭牌仪式



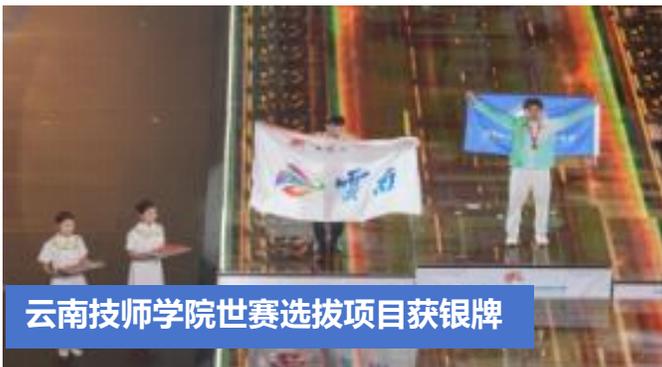
云南技师学院国赛项目首获金牌



与WSI签署GPP合作协议



与工信部战略签约发布垂类模型项目



云南技师学院世赛选拔项目获银牌



埃及教育部领导一行来访东软睿新

## 2.9 教育科技与服务 — 继续教育启动转型

启动全面转型，继续大力拓展培训业务和国际教育，以减轻学历继续教育生源较少带来的冲击。

### 受宏观市场环境影响 学历继续教育市场遇冷

有效目标生源锐减

统招扩招持续挤压

教育消费理性化

高等教育普及化

### 启动业务全面转型，着力发展培训业务及国际教育

#### 锚定康养，扩充品类

围绕康养及老年教育，打造“教育+”联动发展；  
打造25项新产品：红色党建、心理疗愈、国企改革等；

#### 走出去，持续发力

以三校为核心，拓展全国业务，布局成果初见；  
坚持3+1客户战略，坚定拓展国央企客户，打造标杆案例；

#### 丰富资质，锻造团队

丰富培训、考试、中外合作办学等资质及合作拓展；  
市场营销打法，形成“空中+地面”协同作战的销售体系；

业务区域突破

新拓7省10城

培训持续增长

客户数+44%

培训产品更丰富

方案量+18%

中外合作突破

合作院校扩充

积极面对市场预冷，快速调整打法，启动业务转型

### 3.1 养老科技与服务 — 城市智慧养老平台差异化定位

东软睿新城市智慧养老平台的独特定位，在于**以数据为纽带**，系统性联通城市的养老事业与养老产业。其**“事业与产业协同、政府与市场联动”**的核心价值模式，构成了与通用消费互联网平台的本质区别。



**V.S**

通用消费  
互联网平台



仅有  
消费属性

本质区别与差异化定位：**“事业与产业协同、政府与市场联动”**

## 3.2 养老科技与服务 — 产业与事业双端功能落地， 服务流程数字化闭环

平台**产业与事业双端**快速部署，建立了居家养老服务从预约到支付的全流程、**数字化**闭环管理体系。  
围绕老人需求，设计了“**入口便捷化、派单智能化、过程可视化、监管双重化**”的核心运营机制。



### 3.3 养老科技与服务 — 积极推进城市拓展，全国化战略布局看到雏形

已正式开拓 **20+** 个城市，其中：

**沈阳、大连、南宁** 城市平台已上线

**福州、呼和浩特、盘锦**

**葫芦岛、本溪、开封、宁波**

等城市达成合作协议

**东北、华北、华东、华南、西南** 各个区

域，形成“多点开花”局面。



## 3.4 养老科技与服务 — 公共服务基础流量+商业转化双轮驱动

根据城市特点、老年人群消费习惯、政策支持情况，**因地制宜**地制定平台推广策略，拉动用户注册和线上交易。

### 线下以社区为触角， 直面用户同时赋能社区经营与生态

- ✓ 数字助老/运动康复课堂
- ✓ 中度失能补贴政策解读
- ✓ 家庭照护者培训

### 行业核心场景运营， 机构养老与助餐场景深度赋能

- ✓ 定制蜂巢项目、国补贷等个性化养老金融产品
- ✓ “盛情康养杯”长者助餐大赛

### 培育线上消费习惯 拉升平台消费活力

- ✓ 联合金融机构，支付立减优惠
- ✓ 银龄消费季·秒杀活动
- ✓ 互联网平台合作，权益互换



### 政府津贴及消费补贴领取

- ✓ 高龄津贴申领
- ✓ 适老化焕新补贴
- ✓ 中度以上失能消费补贴

### 政府采购服务及职能

- ✓ “一机构一码”等养老地图查询
- ✓ 政府采购服务
- ✓ 信访调研

商业运营转化

公共服务带动基础流量

## 3.5 养老科技与服务 — 沈阳、大连平台运营初显成效



5万+人

注册用户数



近1000万

累计交易金额



1700+家

入驻商家数量 (合计)



8000+件

商品及服务数量 (合计)



沈阳“盛情康养”平台

(2025年6月18日上线)



大连智慧康养平台

(2025年10月10日上线)



34214人

注册用户



862.95万元

交易额



15585人

注册用户



59.2万元

交易额



1106家商家 5039项服务商品

合作商家与服务商品数量



618个商家 2735个服务商品

合作商家与服务商品数量



12家养老机构 7251个床位

试用“睿新通”医养护一体化SAAS系统



11家养老机构 780个床位

试用“睿新通”医养护一体化SAAS系统

注：以上数据截止至2025年12月31日。

## 3.6 养老科技与服务 — 构建一体化老年教育新模式

围绕老年人在学习、社交、康养等领域的多元需求，打造“LIFECARES”乐、养、医、学、为一体化老年教育新模式，构建起**标准化、可复制**的研教一体化体系，打造400余门线上线下特色课程。



# 3.7 养老科技与服务 — 凤凰学院多省落地，规模扩大品牌提升

提升品牌

扩大规模

提高质量

## 2025年主要成效

### 01 品牌影响力实现全域突破

全年获市级以上媒体报道**30+**次，品牌从校园走向社会，公众认知与公信力大幅提升



### 02 业务规模呈倍数级增长

全年服务学员总数超**2000**人次，为去年的**4**倍，实现了高满意度、高复购率（**70%**）的市场验证



### 03 课程体系实现标准化、特色化双升级

构建了以“健康、数字艺术、生活美学”为特色的课程矩阵，含线下课程**313**门，线上课程**153**门



### 04 线上运营从零到一，成效显著

全年通过线上运营贡献招生业绩**25%**，直播观看**12000**人次，在线上获客上取得关键突破



### 05 ToB/ToG渠道开拓取得实质进展

成功为银行、高校、企业及政府部门提供定制课程与活动共**200+**次，触达人群**20000+**



“3所分校+8家分院” 老年教育服务网络

# 3.8 养老科技与服务 — 睿康之家满规模运营，打造高端养老服务标杆



入住率达**93%**，其中80岁以上老人占比**96%**，主要为半失能及以上照护等级的老人；  
2025年获辽宁省民政厅评选为“**辽宁省五级养老机构**”。

## 运营管理升级

- 营销策略转型**:实现从“个人照护”升级为“**家庭群体养老解决方案**”，深度绑定了客户全生命周期价值
- 产业联动增加**:实现多元产业资源联动增收，打通了“教-医-养”内部生态循环
- 品牌定位升级**:实现从“功能罗列”到“价值共鸣”的品牌定位升级，三大核心优势——深度医养结合、7+1国际照护体系、智慧养老服务

## 照护服务能力提升

- 照护服务规范化**:全面构建标准化制度体系，实现照护服务规范化，从被动响应到**主动防御**
- 专业能力提升**:构建了多维度的培训考核体系，从执行基础生活照料的服务者，转型升级为具备精准专业技能的照护师
- 照护服务升华**: 文娱生活与人文关怀创新满足长者精神文化需求，成功搭建了深度医养融合、医护融合、养护融合体系，有效预防了数例老年人常见并发症的发生

## 全面智能安全保障

- 智慧养老系统落地**:全流程覆盖、全场景赋能的**一体化信息平台**，破解传统管理模式中的纸质记录、流程脱节、质量控制困难等问题
- 智慧设施配备齐全**:配备国际先进的康复设备及系统，辅助开展床旁、运动、吞咽、认知等个性化康复训练；配备床头呼叫器、卫生间呼叫器、毫米波雷达、卫生间防跌倒雷达、智能床垫、移动呼叫器等十余种、两百多个**智能物联**，用科技守护最美夕阳红



## 3.9 养老科技与服务 — 睿康之家 “养老科技与服务的试验田”

- 不仅仅是养老服务机构，更是**养老科技产品**的试验中心、**智慧养老解决方案**的展示中心，“睿新通”**医养护一体化SAAS系统**不断迭代升级的实践来源；
- 培养照护人才、凝练管理模式、创新养老方法，为人才输出、方法输出、模式输出奠定基础。



# 4.1 医疗服务 — 着力打造区域标杆，品牌影响持续深化

通过**品牌推广、服务提升、医院转型、市场拓展**和**全生命周期健康管理布局**等多方面举措，着力打造区域标杆，品牌影响力持续深化，为实现从“疾病治疗”到“全生命周期健康促进”的大健康产业新蓝图奠定了坚实基础。

700W+

总曝光量

5,685

总义诊量

近300

市场活动场次



## 高端客户合作

- 联合招商银行、老年大学等优质机构建立深度战略合作，围绕心脑血管健康、慢性病管理等核心需求，定制化开展专项健康筛查服务，全年累计完成**657名高端客户**的全面健康评估。



## 公益覆盖

- 开展公益讲座/义诊 **68次**，覆盖企业、高校、金融客群、老年群体等多元人群；
- 推出体检报告免费解读服务，泛血管自费检查累计 **78人次**，与企业工会建立长期合作



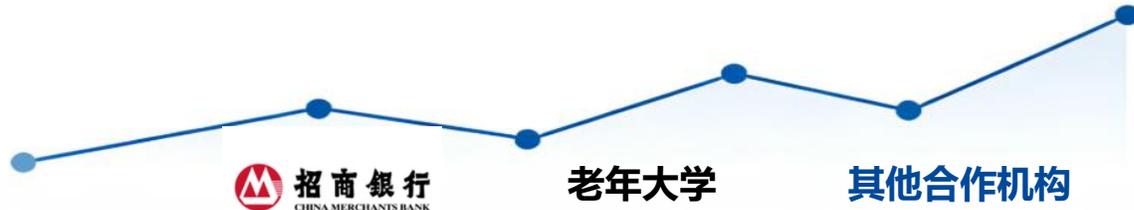
## 社交口碑升级

- 累计 **800+** 客户参与社交分享，大众点评、美团，双平台评分合计**提升 0.5分**；抖音/小红书累计**400+** 篇好评。



## 官方项目资质

- 成为辽宁地区唯一国家心血管高危筛查定点机构，引流确诊患者 **500人**；
- 睿康之家颐养院荣获辽宁省民政厅评选为“**辽宁省五级养老机构**”



## 4.2 医疗服务 — 全域能力升级，构建全链条综合医疗服务体系

通过医疗与教育、养老的深度融合，构建**全链条综合医疗服务体系**，致力于打造**医保内的普惠专业医疗 + 医保外高端综合医疗 + 智慧化医养护理的三位一体的高端医疗服务标杆**，实现全域能力升级，驱动业务突破与品牌价值持续增长。



### 睿康心血管病医院



·**2022年开诊**，三级医院，医保资质，大专科小综合；  
·经省卫健委批准，挂牌“大连医科大学附属第二医院心血管病医院”；

**2025年** | 门诊接诊**5.8万+**  
住院、手术量**1.1万+**

- 双轮驱动：传统诊疗提质 + 创新业务增量
- 拓展泛血管、功能医学检测等医保外项目
- 实现从“疾病治疗”向“健康管理”跨越



### 睿康卓美口腔医院



·**2023年开诊**，三级标准口腔专科，医保资质；  
·开设儿童口腔、口腔正畸美学、颌面外科与口腔种植、口腔综合医疗、特需医疗、医学美容；

**2025年** | 门诊接诊**2.3万人次**  
牙医累计单产**102万**  
牙椅累计单产**41万**

- 服务端：构建导诊至随访全流程闭环
- 诊疗端：引入AI辅助，推进多学科协同
- 营销端：整合新媒体与社区渠道获客

### 康复医院（筹建）



·**目前在建**，**预计2026年底开诊**，二级标准；  
·拟开设神经、心脏、老年、疼痛、骨科等康复相关科室；

**目前** | 建筑面积**8,800m<sup>2</sup>**  
**在建** | 规划床位**100张**

- 构建多学科整合的模块化医疗体系
- 覆盖中医康复、高压氧舱、心理减压等
- 打造第五代康复医院标杆

## 4.3 医疗服务 — 生态深度融合，形成“教-医-养”服务闭环



### 教医协同：人才输送与权威引流

- ▶ 教育业务开设健康管理、康复护理等课程，为医疗业务输送专业人才；
- ▶ 医疗专家参与教育课程授课，提升课程权威性，同时通过课程引流客户至医疗实体进行诊疗。



### 医养协同：诊疗康复无缝衔接

- ▶ 医疗实体为养老实体提供医疗支持，如定期巡诊、紧急救治；
- ▶ 养老实体承接医疗实体的术后康复、慢病照护客户，实现“诊疗-康复-长期照护”的无缝衔接。



### 教养协同：精神滋养与客源互转

- ▶ 教育为养老机构入驻老人提供老年教育课程，丰富精神生活；
- ▶ 养老机构为教育学员提供体验式康养服务，实现客源互转。



通过资源整合与优势互补，以教育为基础支撑，以科技为技术纽带，以康养为核心场景，打造一体化智慧服务体系，构建覆盖全生命周期的服务生态。

# 5.1 产业管理与服务 — 服务业态更加丰富，运营模式不断创新

## 生活服务业态更丰富



引进一批受师生欢迎的品牌商户  
持续丰富校园消费生态

完善制度流程建设，夯实基础规范运营

场地利用提质增效，完善校园消费生态

落实商户监督机制，提升品质保障安全

多元沟通反馈机制，及时响应师生需求

掌控商户经营流水，互利共赢健康发展

加快自营模式转换，品质效益并行提升

## 5.2 产业管理与服务 — 自营业务初见成效，开辟生活服务收入新来源

### 自营业务探索初见成效



食材供应链从0到1顺利开局  
从源头筑牢食品安全防线



#### 食材统采与供应

- 食材供应链自营业务已实现**从0到1**顺利开局；
- 贯彻国家要求，实现对校园**食品安全的全面自主管控**；
- 初步构建精简、高效、创新的业务模式，通过“征集-审核-考察-面谈-报价-谈判”全流程保障**优选供应商**。
- 形成“1个管理办法+3个工作细则”基本完整的制度体系；



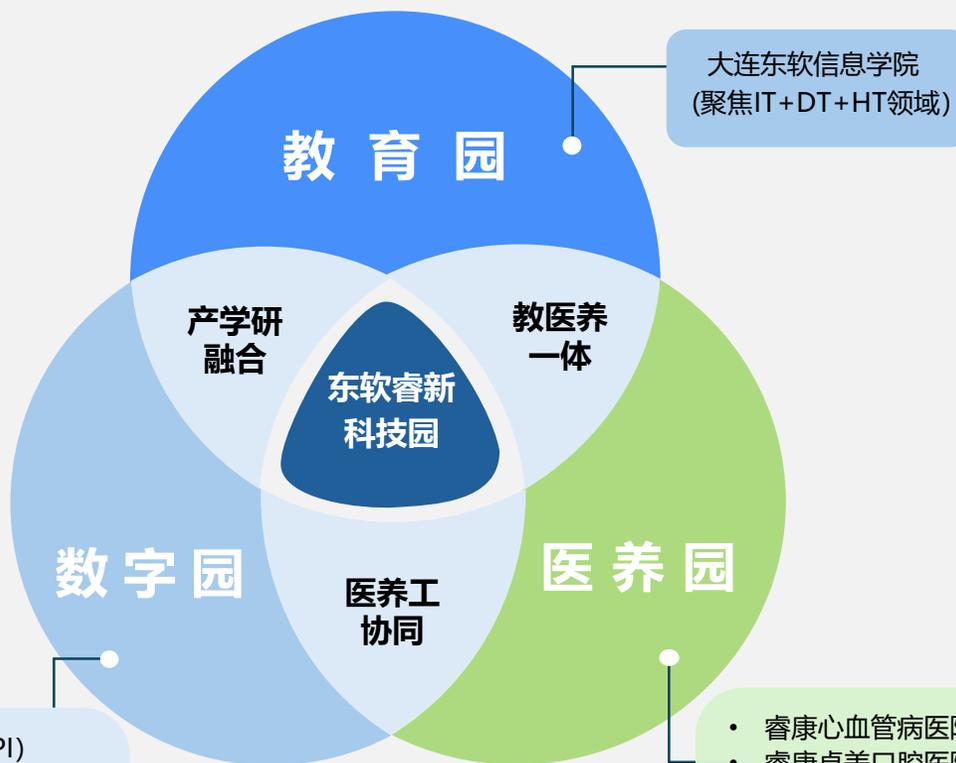
大连博川浴池自营



成都BOT热水自营

## 5.3 产业管理与服务 — 创新园区招商运营，打造特色生态园区

### “教育园+数字园+医养园”深度融合、联动、共享



- 美国惠普 (HPI)
- 日本阿尔卑斯阿尔派
- 德国费斯托 (FESTO)
- 紫光华山 (H3C)
- 陆泽科技
- 远东数码
- .....

- 睿康心血管病医院
- 睿康卓美口腔医院
- 睿康之家颐养院
- 东软睿新健康科技公司(城市级智慧养老服务平台)
- .....

◆ **融入区域产业转型升级和创新驱动发展：**已建成辽宁省第一个民办高校省级大学科技园，获批国家级众创空间，截至目前入园企业共计50余家，园区企业总产值20亿+，是“国家软件产业基地”的重要组成部分。

◆ **构建完善运营体系，打造特色园区生态：**持续构建完善科技园“三园”（教育园、数字园、医养园）、“三平台”（终身教育、科技创新、医养康旅）的特色运营体系，凭借**产学研融合、教医养一体、医养工协同**的特色园区生态，以专业化、品质化的服务全面提升企业入驻体验。

◆ **科技园生活配套服务提质增效：**科技园B2美食广场通过自主招商运营管理，服务品质实现迭代升级，为园区员工提供高品质的用餐体验。另外，**云舍餐厅、黑胡椒西餐厅、超市快递、停车洗车**等配套服务，持续赋能园区入驻企业。



## 02 | 财务回顾

### 我们的使命

科技赋能教医养生态 教育创新数智化生活

Empower education healthcare wellness mind tour ecosystem with technology and boost digital intelligent lifestyles with innovative education

# 2025年报财务摘要

(人民币千元)	2025	2024	同比变动	变动率
收入	2,039,167	2,070,006	-30,839	-1.5%
毛利	902,862	994,885	-92,023	-9.2%
毛利率	44.3%	48.1%	-3.8pp	
净利润	403,060	467,319	-64,259	-13.8%
净利率	19.8%	22.6%	-2.8pp	
经调整净利润 (注)	407,389	466,092	-58,703	-12.6%
经调整净利率	20.0%	22.5%	-2.5pp	
经调整归母净利润	409,128	464,392	-55,264	-11.9%

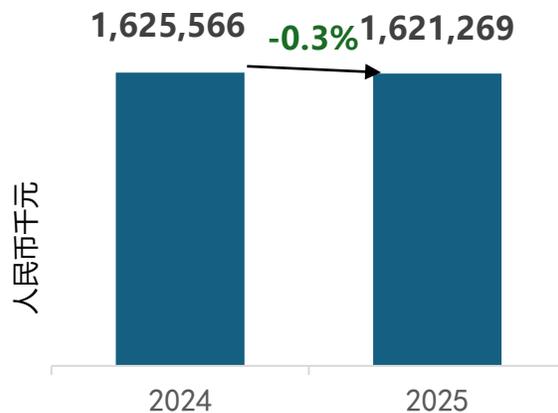
注:经调整净利润 = 净利润 + 公允价值变动损失 + 汇兑损失

公司拟按经调整归母净利润的40%宣派2025年度末期股息，金额为每股28.0港仙。

# 收入 (1/2)

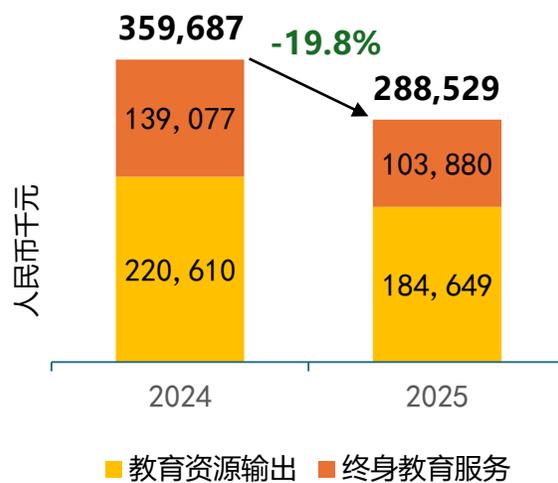


## 学历高等教育



- 学历高等教育收入减少400万、降幅0.3%
- 主要由于**教学日历差异**导致的收入波动
- 学生人数仍小幅上涨

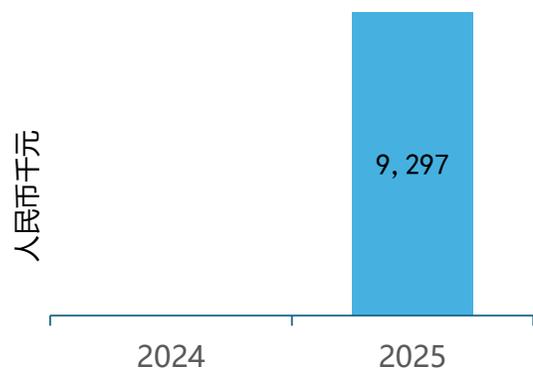
## 教育科技与服务



- 教育科技与服务收入减少7100万，降幅19.8%，其中：
- 教育资源输出收入减少3600万、降幅16.3%，主要因**政府及高校控制开支、验收延迟**；
- 继续教育收入减少3500万、降幅25.3%，主要由于市场变化导致**生源减少**。

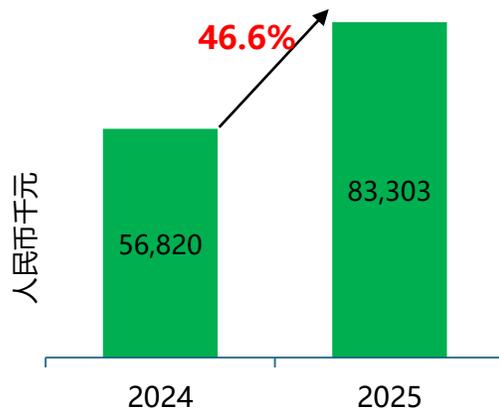
# 收入 (2/2)

## 养老科技与服务



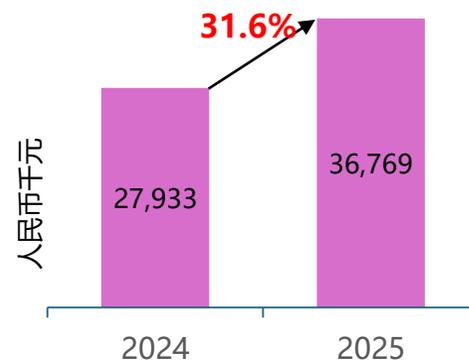
- 2025年实现养老科技与服务收入930万
- 养老服务及老年教育服务收入增加;
- 智慧养老平台投入运营, 实现**收入突破**。

## 医疗服务



- 医疗服务收入增加2650万、增幅46.6%
- 医养服务从24年6月1日起并表, 2025年较2024年多比表5个月。

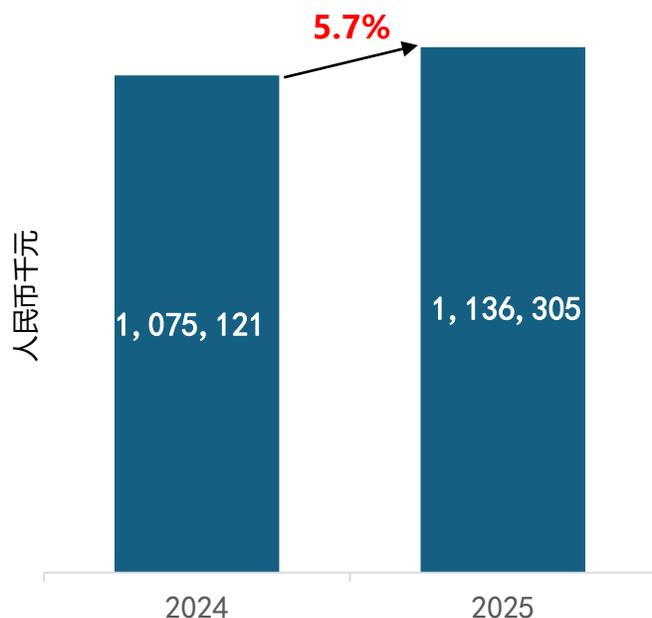
## 校园生活服务



- 校园生活服务收入增加900万、增幅31.6%
- 食材供应链服务收入增加;
- 生活服务模式创新, 管理收入增加。

# 成本与费用

## 主营业务成本



- 成本增加6100万，增幅5.7%:

- 1) 医疗服务成本增加，主要因并表时间的影响，导致并表的员工薪酬、药品等成本增加;
- 2) 三所学校扩建项目陆续竣工并投入使用，导致折旧开支等成本增加。

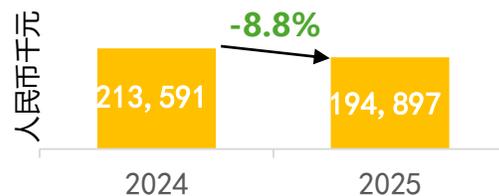
## 销售开支



- 销售开支减少400万、降幅8.1%:

公司制定了新的销售策略，优化了销售队伍，提高销售绩效。

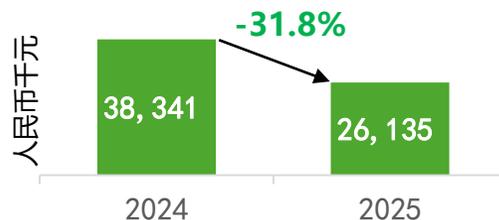
## 行政开支



- 行政开支减少1900万、降幅8.8%:

公司优化绩效奖励办法，提高行政管理绩效

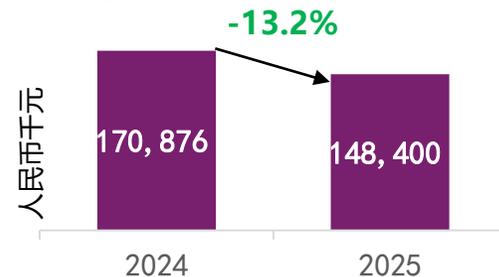
## 研发开支



- 研发开支减少1200万、降幅31.8%:

优化研发队伍、开展研校合作，提高了研发效率和产出

## 所得税开支



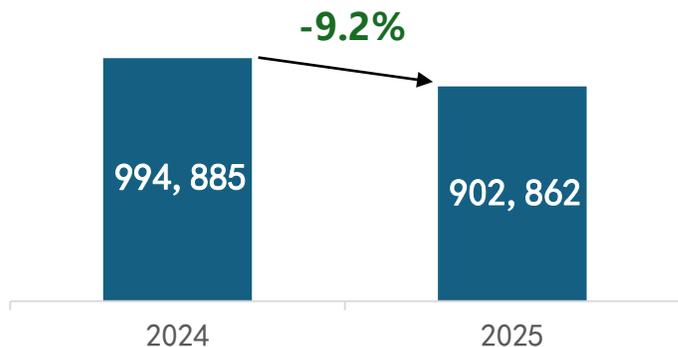
- 所得税开支减少2250万，降幅13.2%:

报告期内应税利润减少

# 利润

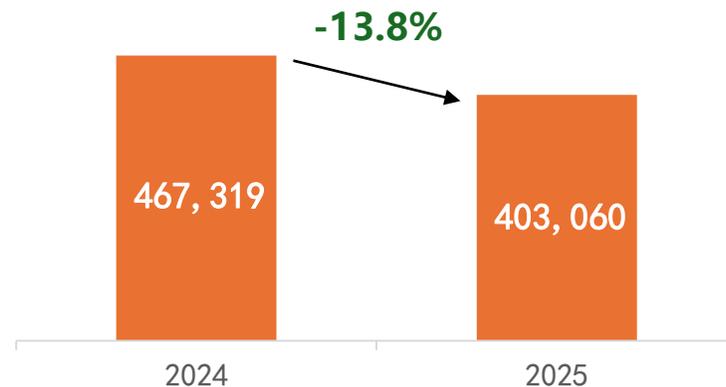
## 毛利

(人民币千元)

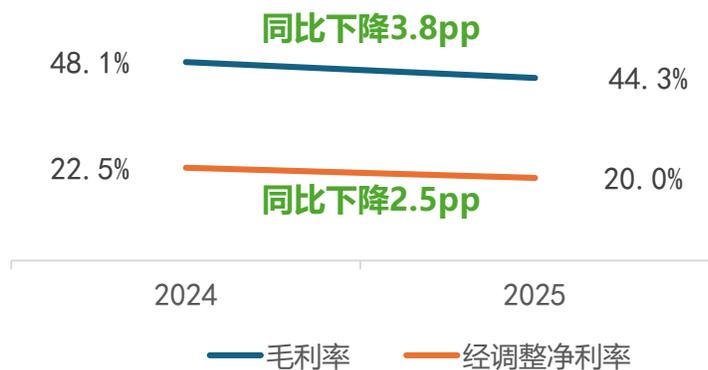


## 净利润

(人民币千元)



## 毛利率及经调整净利率



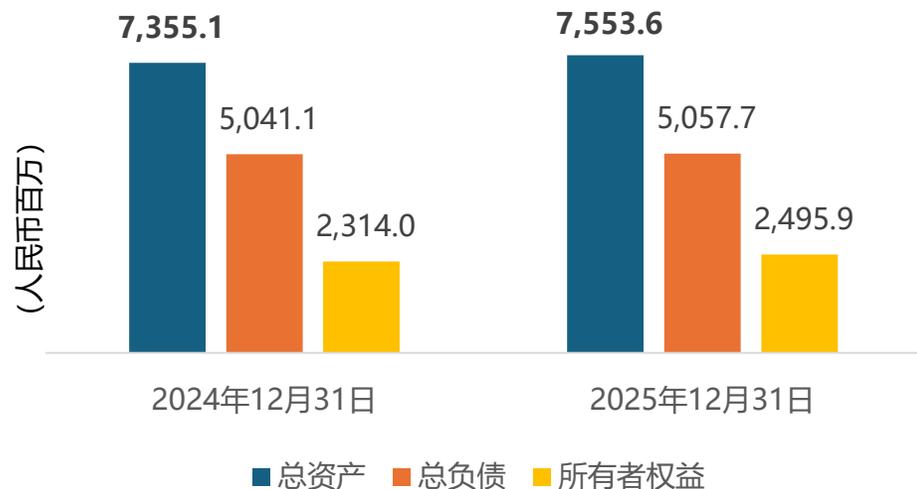
1、由于高等学历教育业务高质量发展需要及医疗、养老业务战略布局影响，25年集团毛利下降0.9亿。

2、公司通过管理优化，销售费用、研发费用及行政开支等整体缩减0.35亿。

综合影响后，25年净利润较24年下降0.64亿。降幅13.8%。

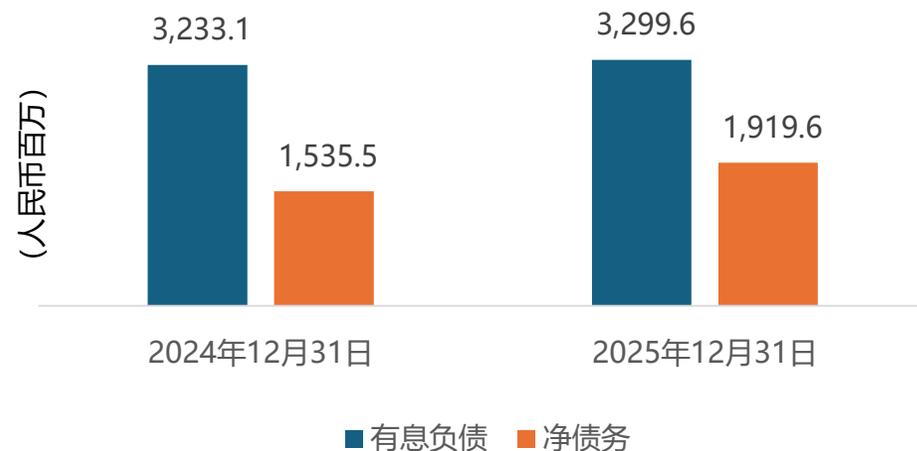
# 资本结构 (1/2)

## 总资产、总负债及所有者权益



- 1、25年末公司总资产增加2亿，主要来自于公司土地使用权及在建工程的增长；
- 2、25年末公司总负债50.6亿，与上年基本持平；
- 3、25年末公司所有者权益25.0亿，较上年增长1.8亿，主要由于公司25年盈利扣减分配24年股息所致。

## 有息负债 (1) 和净债务 (2)

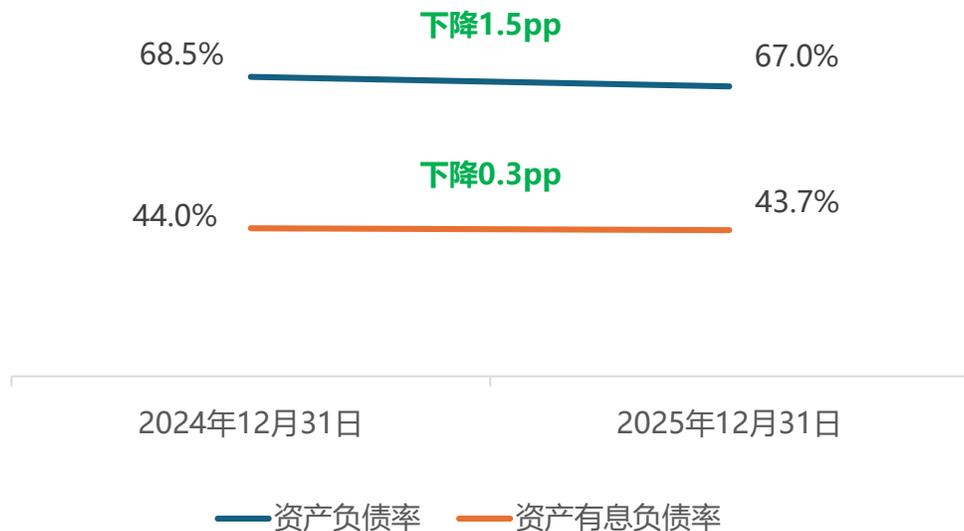


注: (1) 有息负债 = 银行借款 + 其他有息借款 + 租赁负债  
(2) 净债务 = 有息负债 - 现金及现金等价物 - 受限制现金

- 1、25年末公司有息负债33亿，较上年略增0.7亿，主要由于公司在建工程项目贷款增加。
- 2、25末公司净债务19.2亿，较上年增加3.8亿，主要由于公司25年末有4.6亿资金存于短期理财产品，综合考虑理财产品以及现金及现金等价物，公司25年净负债余额与上年持平，财务状况保持稳健。

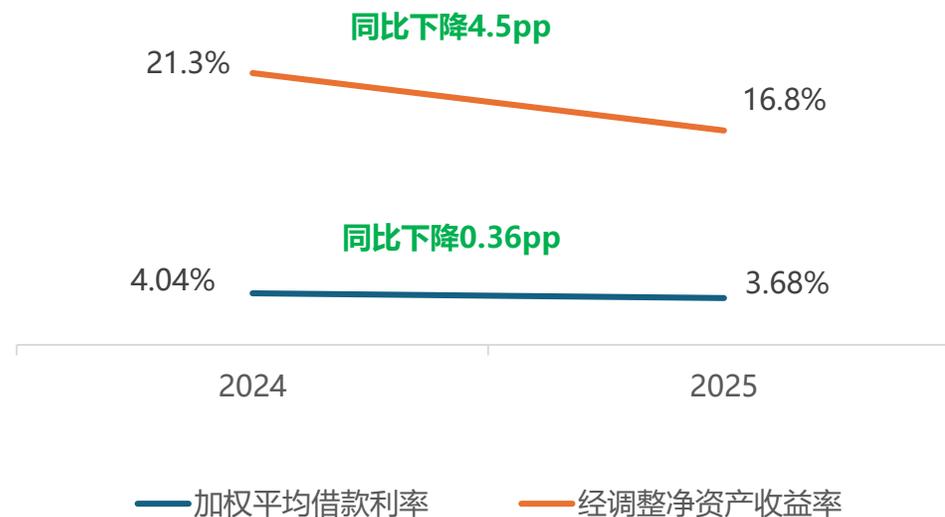
# 资本结构(2/2)

## 资产负债率、资产有息负债率



25年末公司资产负债率及有息负债率均略降，公司财务状况保持稳健。

## 加权平均借款利率、经调整净资产收益率

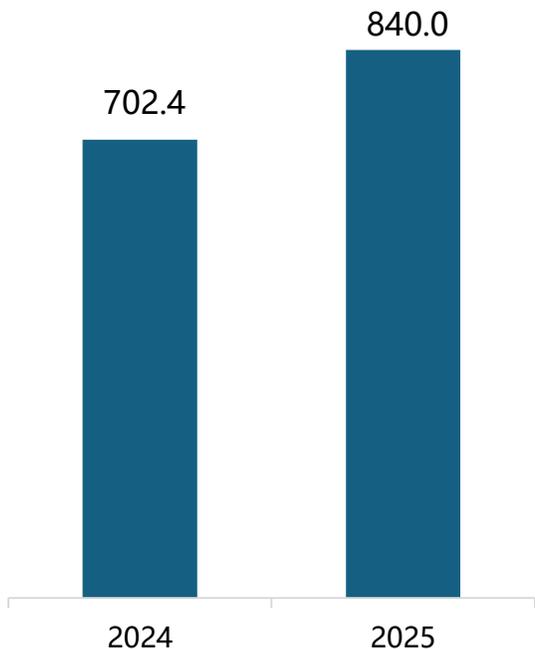


- 1、25年公司经调整净资产收益率下降4.5pp，主要由于当期净利润下降所致；
- 2、25年公司加权平均借款利率下降0.36pp主要由于LPR下降所致，公司整体融资成本降低。

# 现金流

## 经营活动所得现金净额

(人民币百万)



25年公司经营活动现金净额增加1.4亿，主要由于经营活动现金流入增加，且通过管理优化控制了经营活动支出综合所致。

## 资本开支

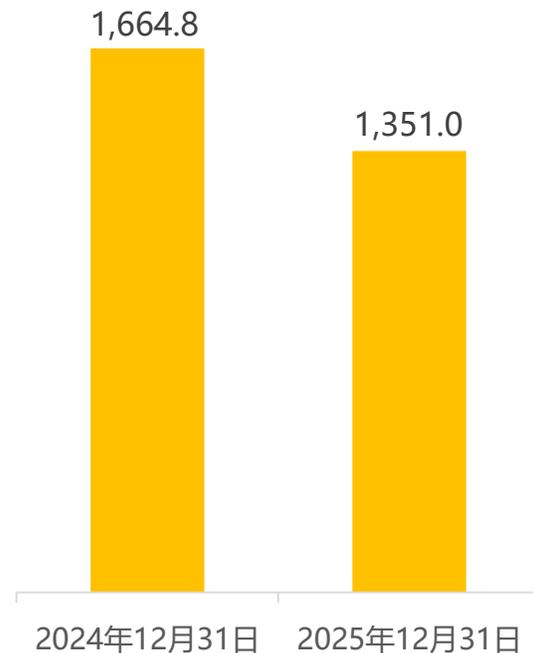
(人民币百万)



25年公司资本开支增加0.3亿，主要由于购买土地使用权及投入建设健康公寓项目所致。

## 期末现金及现金等价物

(人民币百万)



25年末公司现金及现金等价物余额13.5亿，较上年下降主要由于有4.6亿资金购买短期理财产品，综合比较短期理财产品以及现金及现金等价物，25年末资金规模与上年持平。

# IPO募集资金使用情况

截至2025年12月31日 (人民币百万)

募集金额: 777.5

剩余金额: 0

升级现有学校设施及扩建校园

399.6

0.0

偿还商业贷款

291.4

0.0

补充营运资金

86.5

0.0

■ 已用额度 ■ 剩余额度



# 03 | 未来发展

我们的价值观

创新 融合 进取 责任 诚信

Innovation Integration Progression Responsibility Integrity

# 持续推进战略落地 — 教医养融合发展

- 通过**模式创新、平台赋能、数据驱动、设施升级**，以可持续发展的模式推进“教医养”融合生态落地。



# 1.1 学历高等教育 — 总体发展策略

- 立足“**稳规模、筑根基；提质量、强内核**”，以“**提质培优**”为主线，AI赋能教学改革，坚持高质量发展之路；
- 贯通“招生—培养—就业”育人全链条，构建“**人机协同、产教融合、数据驱动**”的教育新生态；
- 打造数字化校园，高效利用办学资产及资源，建设医养实训基地，为教育科技与服务业务的拓展提供支撑。



# 1.2 学历高等教育 — 师-生-机三元协同教学新模式构建



## 知识权威被颠覆

语法、算法、标准题答案  
触手可及



学习引导者：“教语法” “导路径”  
场景设计师：“出习题” “设项目”  
AI 协同教练：“判对错” “促思辨”  
情感连接者：“被动学” “高效学”

## 师-生-机三元协同模式、提升教学效能感、增强学生获得感

AI + Python 程序设计课程改革 (示例)

师

场景设计  
按“需”支持  
高阶引导  
因材施教



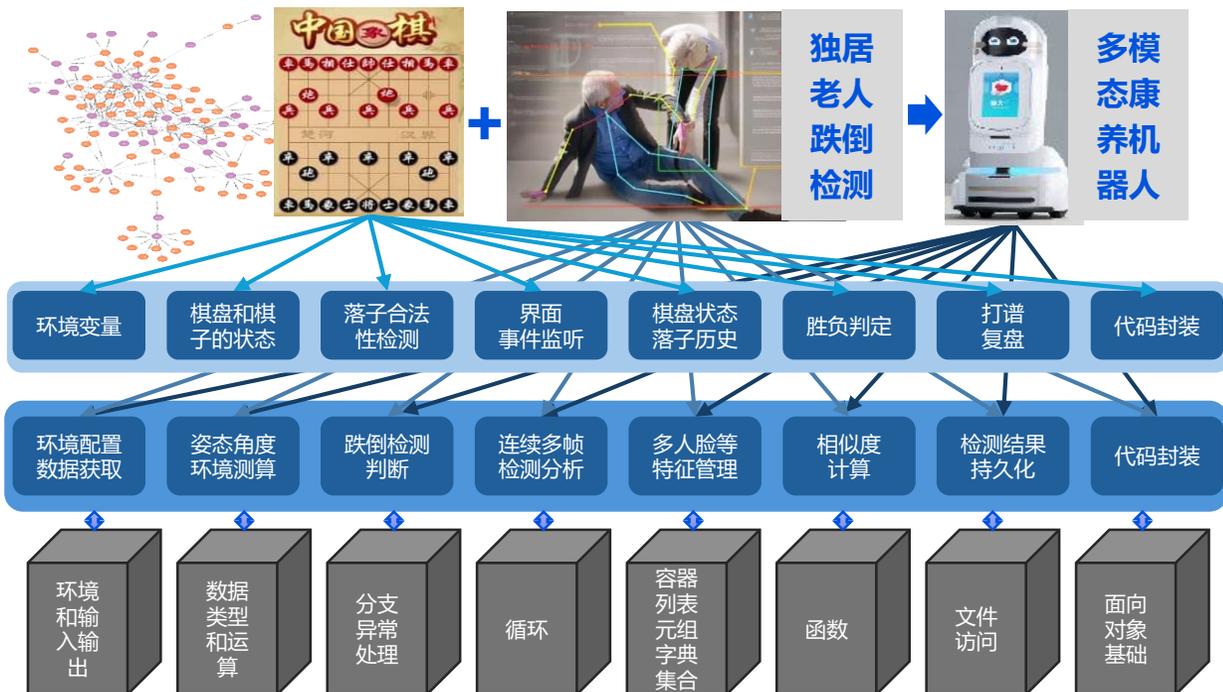
生

做真实项目  
批判性审查AI输出  
合作解决复杂问题  
个体高效学习路径



机

讲、练  
解答  
测评、画像  
辅助教&学



# 1.3 学历高等教育 — 泛在智慧化学习环境升级

基于智慧教育平台V3.0，构建泛在智慧化学习环境，以知识图谱为驱动，依托深度产教融合的课程与项目资源，支撑学生高阶专业实践技能培养。



## 基于知识图谱的学习能力达成评价



## 知识图谱



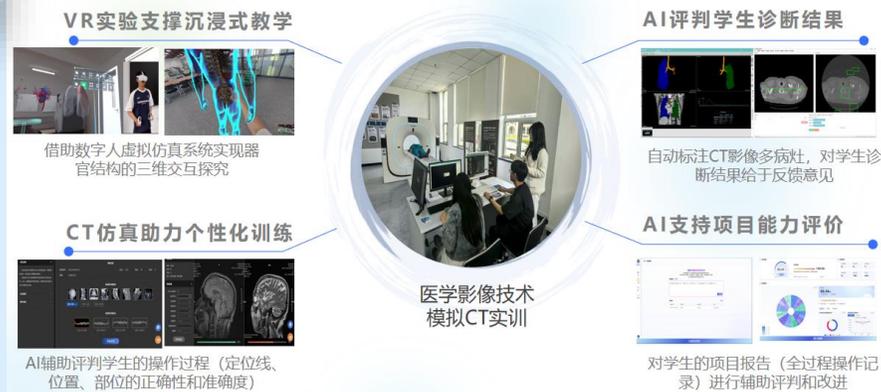
## 智能体广场



Flexible Learning Environment: 4A Anytime Anywhere Anyway Any-content



## 智慧教学平台为学生提供全流程支持



## XR沉浸式实践实验环境

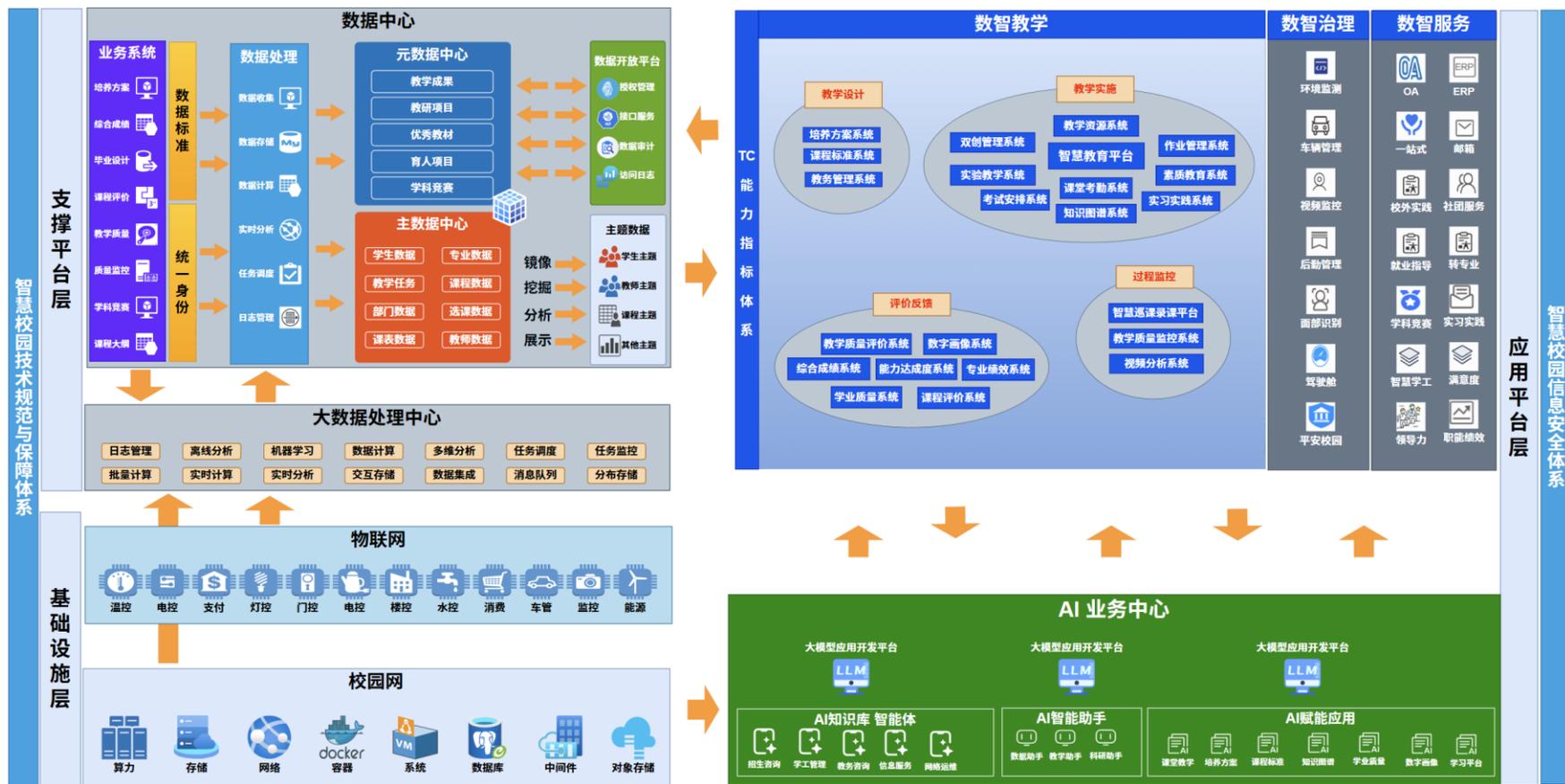
# 1.4 学历高等教育 — 数智校园建设

构建以**数据驱动**与**AI赋能**为双引擎的数智校园顶层架构，聚焦育人核心领域，通过完善校园**智能基础设施**、**夯实数据底座**，最终实现教学、治理与服务场景的全面闭环与智慧化转型。

**数据中心2.0**  
更全面的数据接入  
更智慧的驱动业务

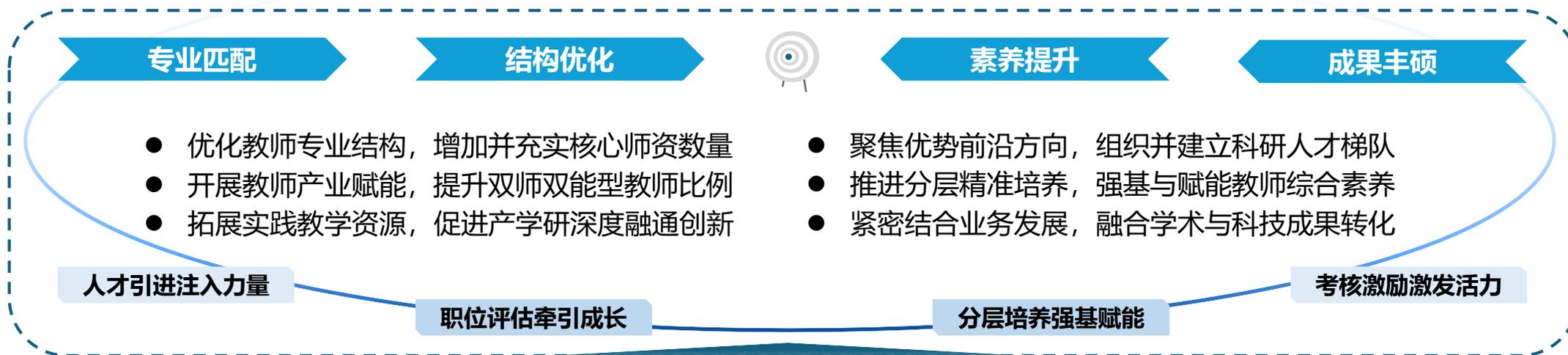
**AI赋能业务**  
更精准解决业务需求  
更快速响应用户反馈

**业务闭环**  
教育数据本地化落盘  
AI模型本地化运行



# 1.5 学历高等教育 — 师资队伍建设

师资队伍建设：以“专业前沿、双师双能、开放多元的高水平师资队伍”为目标，赋能学校高质量发展与办学品质持续跃升



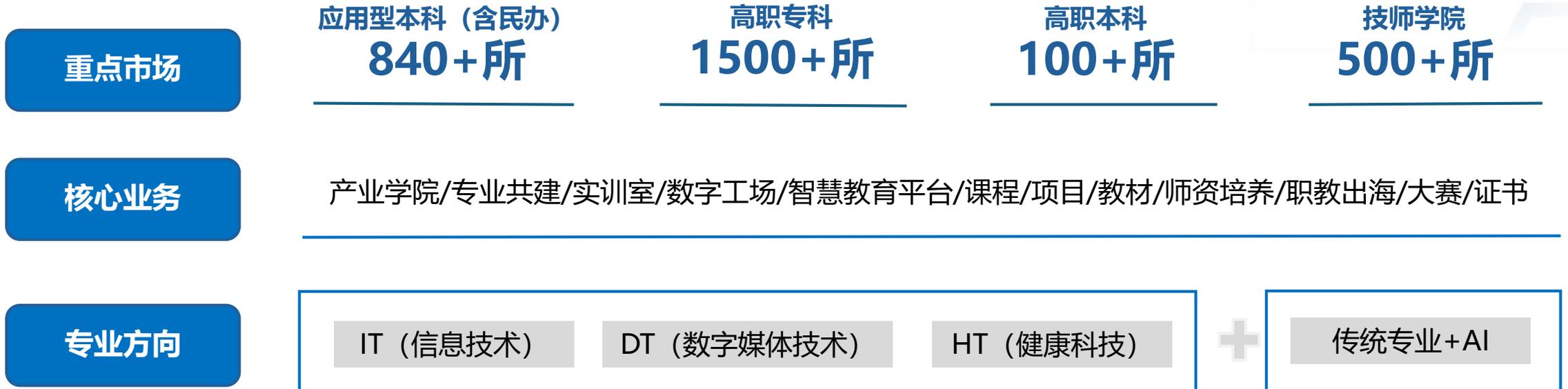
## 为师资队伍建设提供保障和促进



- 选（做布局、明规划）** ——重“道德、能力、业绩、事业心”
- 用（早储备、严选拔）** ——重“尽职尽责、成果（学术+管理）产出”
- 育（策培养、重实践）** ——重“学术、管理同步发展” “实战锻炼、机会驱动” “后备培养、梯队成长”
- 评（抓考核、促发展）** ——重“文化认同、绩效导向、能上能下”

干部队伍建设：以“队伍年轻化、观念前沿化、学术专业化、管理精细化”为目标，引领学校创新变革和持续发展

## 2.1 教育科技与服务 — 总体发展策略



### AI+ 场景化研发策略

- 具身智能
- 开源信创
- AI+产业 (制造、交通.....)
- 智能网联汽车
- 智慧养老
- 智慧医疗
- 低空经济

### 数据驱动精准营销策略

- 销售作战体系标准化落地
- 客户画像驱动精准作战
- 拓展政府关系谋划成果打造抓手
- 生态联盟运营驱动客户黏性提升

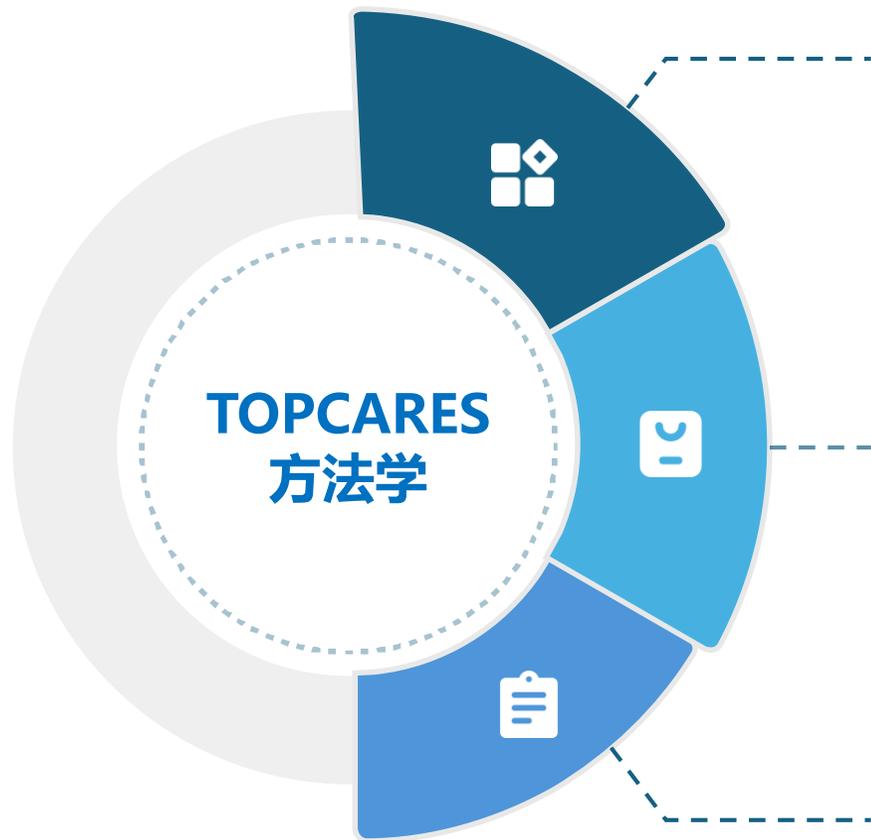
### 客户为中心大交付策略

- 以项目台账驱动降本增效
- 以标准化数智化驱动交付质量提升
- 优化完善以客户为中心的大交付体系

### 精细化管理保障策略

- 完善以客户为中心组织架构
- 优化薪酬体系激发组织活力
- BIP数字化驱动提升管理效率

## 2.2 教育科技与服务 — 教育方法学研究



- **深化AI智能体、工具链与TOPCARES的深度融合研究**（多模态能力预测模型、能力自动评价模型、自适应评价等），解决如何利用AI技术实现从能力指标到教学工具（出题、评价）的自动化、智能化转化等问题。
- **拓展TOPCARES在微专业、微证书等新业态人才培养中的应用**（微专业能力指标映射、微专业课程体系、微证书体系等），将TOPCARES方法学适配到微专业/微证书场景，建立可积累、可互认的能力认证体系。
- **基于TOPCARES的跨院校教学质量对比研究**（包括数据采集标准与接口规范、可视化对标分析工具、教学质量诊断自动生成等），建立一个基于TOPCARES的跨院校数据平台与统一“度量衡”，实现不同学校间教学质量的常态监测与对标分析。

## 2.3 教育科技与服务 — 产品研发

**研发策略：**锚定国家产业布局，借力AI + 教育、AI+专业教育改革趋势，逐步拓宽产业场景和专业覆盖

**研发方向：**打造两类标杆产品

# 1

### 产业场景实训室

锚定国家重点产业、战略新兴产业、未来产业布局以及产业数字化重点领域，打造行业场景实训室

锚定国家“十五五”规划重点产业、战略新兴产业、未来产业布局及产业数字化重点领域：

- **优先布局：**数字技术场景成熟、自身积累充足且行业知识门槛低的
- **暂不涉足：**行业知识门槛高（如生物医药）或场景难复现的领域（如海洋开发 / 冶金 / 矿业 / 化工等）

# 2

### 智慧教育平台 / 专业垂类大模型一体机

锚定国内外教育改革趋势，紧跟AI + 教育、AI + 专业改革方向，突破3T专业合作边界。

《教育部等九部门关于加快推进教育数字化的意见》（教办〔2025〕3号）、《国家智慧教育平台建设与应用指南》、《职业教育数字化战略行动相关要求》等

输入

研发重点

- **研发（升级）8个实训室：**智能网联汽车实训室、鸿蒙Harmony信创实训室、MES柔性智能制造实训室、智慧农业实训室、智慧交通实训室、低空经济实训室、医工融合实训室、健康养老实训室
- **迭代优化智慧教育平台：**构建“教师智能体 / 学生智能体 / 资源智能体 / 管理智能体”，强化“智能学情分析、个性化教学推送”等核心功能。
- **新研专业垂类大模型一体机：**构建开箱即用的垂类模型建设环境（语料构建环境、模型微调与验证环境、知识库系统、智能体开发平台）

## 2.4 教育与科技与服务 — 市场营销

- 以“**数据驱动、标准引领、赋能一线、结果导向**”为基本原则，建立标准化营销作战体系；
- 将“**市场调研 - 客户画像 - 市场容量 - 转化目标 - 标准动作与里程碑 - 销售赋能 - 考核激励**”串联为闭环工作体系；
- 让销售工作“**有方向、有方法、有工具、有激励**”，推动市场从“**被动响应**”到“**主动开拓**”的转型。



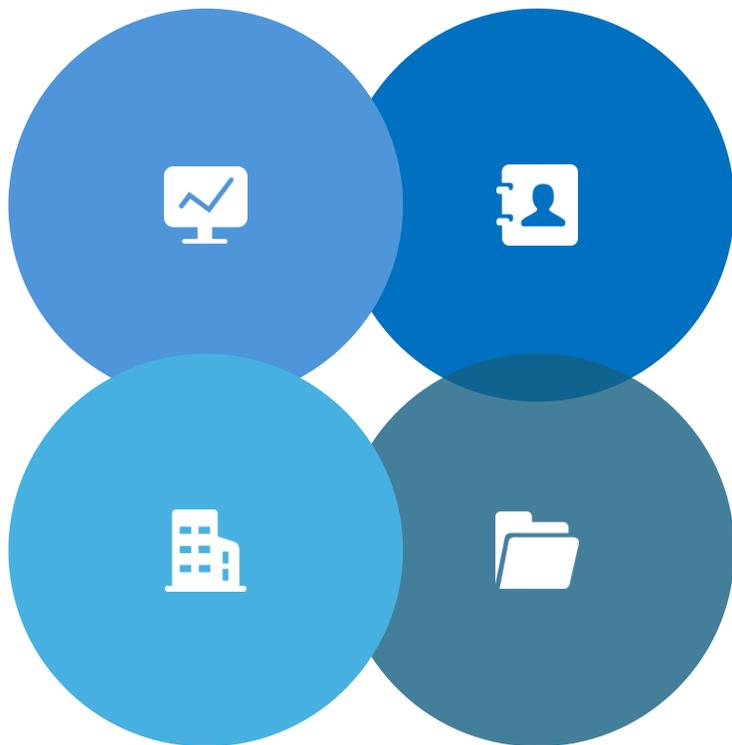
## 2.5 教育与科技与服务 — 实施交付

### 构建全面质量管理体系，打造交付品牌

- **核心目标：**以质量树口碑，以标准立品牌。
- **引入交付质量度量标准：**围绕交付关键指标，建立量化评价体系。
- **建立交付质量回溯机制：**对重点项目、典型案例进行复盘，持续优化流程与规范。
- **开展交付人员能力认证与分级：**打造一支懂业务、懂技术、懂服务的专业交付队伍，实施分级管理与激励。

### 从交付产品到交付价值，深度融入客户业务场景

- **核心目标：**让交付成为客户成功的起点，持续创造业务价值。
- **推行“客户成功”模式；**
- **开展交付后深度运营支持，**推动教学创新与成果产出。
- **建立客户共创社区，**促进客户间相互学习与赋能。



### 持续优化大交付协同网络

- **核心目标：**打破组织边界，构建弹性、高效的交付资源体系。
- **提升区域交付基地能力，**承担本地化支持、培训、运维职能，辐射周边客户。
- **完善跨部门/跨团队协同机制：**打通销售、产品、研发、交付信息壁垒，实现需求、资源、进度实时共享。

### 建立交付台账，降本增效

- **核心目标：**以数字化台账为抓手，显著提升资源利用率与交付效率。
- **建立统一数字化交付台账平台：**实现全国项目“一本账”管理；
- **引入AI辅助台账分析与预警：**辅助项目经理精准决策。
- **推动资源调度优化：**通过台账数据分析资源利用率，优化人员、设备、预算配置。

## 2.6 教育科技与服务 — 继续教育

持续深化业务转型，打造**国际化、数智&康养人才**全域培训第一品牌

将“东软培训”打造为数智、康养人才全域培训第一品牌

围绕“政企校社”四类培训，挖市场、强拓展

锚定目标市场

重构产品体系

差异化策略

全面打造  
“东软培训”品牌

提升“东软培训”  
品牌曝光

统一“东软培训”  
品牌输出

Neutech 东软培训

01

政府  
培训

02

企业  
培训

03

院校  
培训

04

社会  
培训

凝聚智慧、赋能人才、促进成长

Gather wisdom, empower talents, and promote growthorem Ipsum

聚焦康养领域，以构建“四横四纵”的康养人才培养体系为长期目标

培训体系搭建

课程、师资建设

全周期证书体系

四横：学历教育、职业培训体系、继续教育体系、高端人才与师资培养体系

四纵：课程与教学资源体系、师资队伍体系、实践实训体系、评价与认证体系

构建“双向国际化”生态  
重点发力“引进来”

来华留学/来华培训

锻造“技术实训 + 双语赋能 + 企业实战”三位一体培养方案，定向输送契合中国企业全球化需求的应用型国际人才

中外合作办学

规模化、品牌化、特色化发展，打造成为国际化应用型人才培养高地

出国培训

打造“教育+产业+就业”三位一体的高性价比解决方案，精准契合学生“低成本投入、高价值回报”的核心诉求

# 3.1 养老科技与服务 — 平台研发

**产业端**构建适老化核心消费场景闭环，持续打磨全场景产品能力，构建全域营销中台与全链路经营工具体系，实现商业生态的自我造血与规模化增长；**事业端**打造三级养老服务网络数智化平台，推动养老服务提质扩容。

## 养老服务产业端：持续打磨全场景产品能力

### 商业生态与适老化消费场景升级

#### 打造核心场景服务闭环

服务履约闭环优化、打造“内容+产品+服务”解决方案专区、新增养老产品供应链平台、UI改版&关怀模式、新增医保专区模块...

### 平台运营支撑与全路径工具迭代

“活动可配置、数据可追踪、效果可优化”  
升级营销工具平台（促销、裂变、分销、内容）、会员体系搭建、产品服务标签规则重构、升级财务对账体系...

### 养老服务商户数字化经营升级

#### 从“流量分发”转向“数字化经营赋能”

商户线索管理（CRM）系统打造、商户经营分析看板优化、服务履约助手打造、商家培训中心上线...

### 机构SaaS与运营智能化升级

#### 多种规模机构的适配性

拓展SaaS移动端能力、新增样板间数据大屏、构建运营数据分析中心、升级集团化管理模块、拓展SaaS移动端能力...

## 事业端：围绕政策、聚焦事业

### 三级养老服务网络数智化

#### 聚焦城乡网络部署信息化

新增城乡三级养老服务网络、新增政府购买服务系统、升级多层级数据资源驾驶舱、新增家庭养老床位运营...

### 养老服务提质扩容

#### 推动养老服务业数智化转型

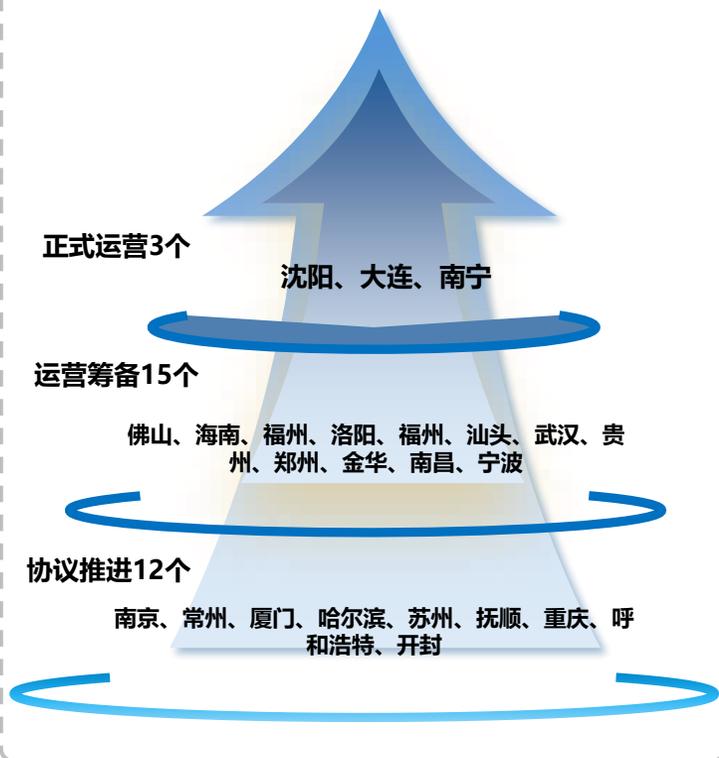
升级养老评估中心、新增社区养老服务系统、新增适老化改造运营模块、升级数据可视化工具...

## 3.2 养老科技与服务 — 城市拓展

- 加快城市级智慧养老平台全国布局，系统构建“一平台两中心”标准化的业态体系，通过聚合生态伙伴，打造标准化、可复制的运营模式；
- 结合「AI+大数据+云计算+物联网+移动互联」等技术，打造**智慧康养解决方案**，通过智能产品和信息系统平台，以智慧化、数字化、科技化驱动养老产业转型升级。

### 快速拓展平台规模

年内实现30城布局

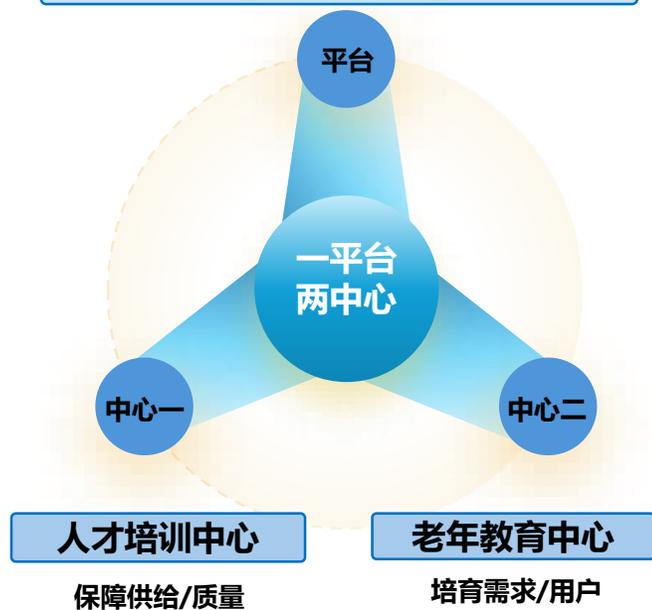


### 驱动业务标准复制

构建“一平台两中心”标准化体系

提升平台交易与运营能力

城市智慧养老服务平台



### 构建智慧康养生态

打造“防养一体”智慧康养生态



### 3.3 养老科技与服务 — 平台运营

做“养老版京东+养老版美团”，更做“政府版养老平台”；**差异化定位：不止于交易平台，更是城市养老“新基建”。**  
我们不能在流量和商品丰富度上硬拼，而应坚定发挥“**本地化、一体化、可信赖**”的独特优势。  
核心策略是：**成为政府可信赖的数字化养老伙伴。**



面向政府、机构、家庭提供差异化价值主张与服务

对政府（G端）

城市养老治理的“数字化服务商”

提供从平台建设、数据运营、产业培育到标准制定的“一揽子”解决方案，助力实现“精准监管、科学决策、高效服务”。

对机构（B端）

生态赋能的“全域增长伙伴”

不仅提供低成本SaaS工具，更提供流量、品牌、金融、人才等全方位赋能，帮助其降本增效、拓展市场。

对用户（C端）

家庭的“综合养老顾问”

提供从“备老”到“享老”全阶段的、可信赖的一站式解决方案，涵盖健康、生活、学习、娱乐等多元需求。

# 3.4 养老科技与服务 — 老年教育研究

通过领先的理论、理念研究，标准化体系建设，及标杆特色内容打造，持续丰富东软特色老年教育体系

## 理念研究：深化核心理念，打造行业研究标杆

### 持续迭代LIFECARES模型

开展“教育干预对衰老指标影响的量化研究”，形成可落地、可复制的教育防老实践指南



### 深化教医养融合理念

重点开展跨领域融合研究，打造行业领先的老年教育价值理念体系



## 体系研究：攻坚标准化体系，实现可复制化输出

### 产品体系研究

完成产品体系深度研究，打造梯度化、模块化产品研究样板



### 运营体系研究

持续开展市场开拓、招生转化、教学服务等全流程的标准化研究，落地标准化运营体系



## 内容研究：聚焦纵深研发，打造特色化内容标杆

### 课程内容纵深研究

针对AI系列、健康管理、心灵康旅等核心课程，开展从入门到精通的分层内容研究



### 特色内容创新研究

开展健康评测精准及训练研究，落地健康管理类课程的医学循证与实践验证



# 3.5 养老科技与服务 — 凤凰学院全国扩张

以总部为规划设计及考核中心，各地为项目实操及考核对象，通过标准化、轻资产模式，快速在平台推广城市落地。

以“标准化输出、模块化赋能、数字化管理”为核心，  
总部提供全生命周期规划、研发、监管支持

标准制定中心

产品研发中心

支持赋能中心

资源汇聚中心

质量监管中心

构建“总部-分店”共生共赢的教医养融合生态，  
快速实现全国规模化布局

开办赋能、全程支持

考核激励，良性互动

长期绑定，利益绑定

设计中心：持续围绕“数字艺术、健康防老、美的生活”三大特色，构建“标准化输出、本地化适配”的课程和师资体系；

管理中心：建立从“选址-装修设计-运营-实施”的全流程标准体系，打造可复制的运营模板，并对各地进行考核监督；



依托当地智慧养老服务平台，  
打造区域“教医养”一体化为老服务标杆

轻资产运营

统一高端品牌形象

标准化输出+本地化微创新

以“科技赋能、专业品质、圈层服务”建立区域品牌溢价

一站式满足高端银发群体学习、康养、社交、价值实现需求，实现“轻学习、重体验、强服务、高粘性”

银发学习中心

健康促进与抗衰老中心

社交活动中心

疗愈中心

智慧康养服务中心

价值实现中心

人才培训中心

从精神滋养到健康守护，从社交互动到价值创造

## 3.6 养老科技与服务 — 睿康之家深化运营

### 提升床位利用率与周转率

- 优化房型配置，灵活调整单双人间比例
- 双人间分级定价策略，提升市场吸引力
- 康复期长者精准管理，提升入住周转率

### 系统性提升客单价

- 优化客户结构，吸引更多高护理需求长者
- 建立医疗增值服务体系，推出高端服务包，提升收入质量



### 服务模式创新与生态变现

- 进行模式输出，提供管理咨询服务
- 配合开展康养照护类培训与认证
- 开拓家庭端服务，将专业能力延伸至社区和家庭

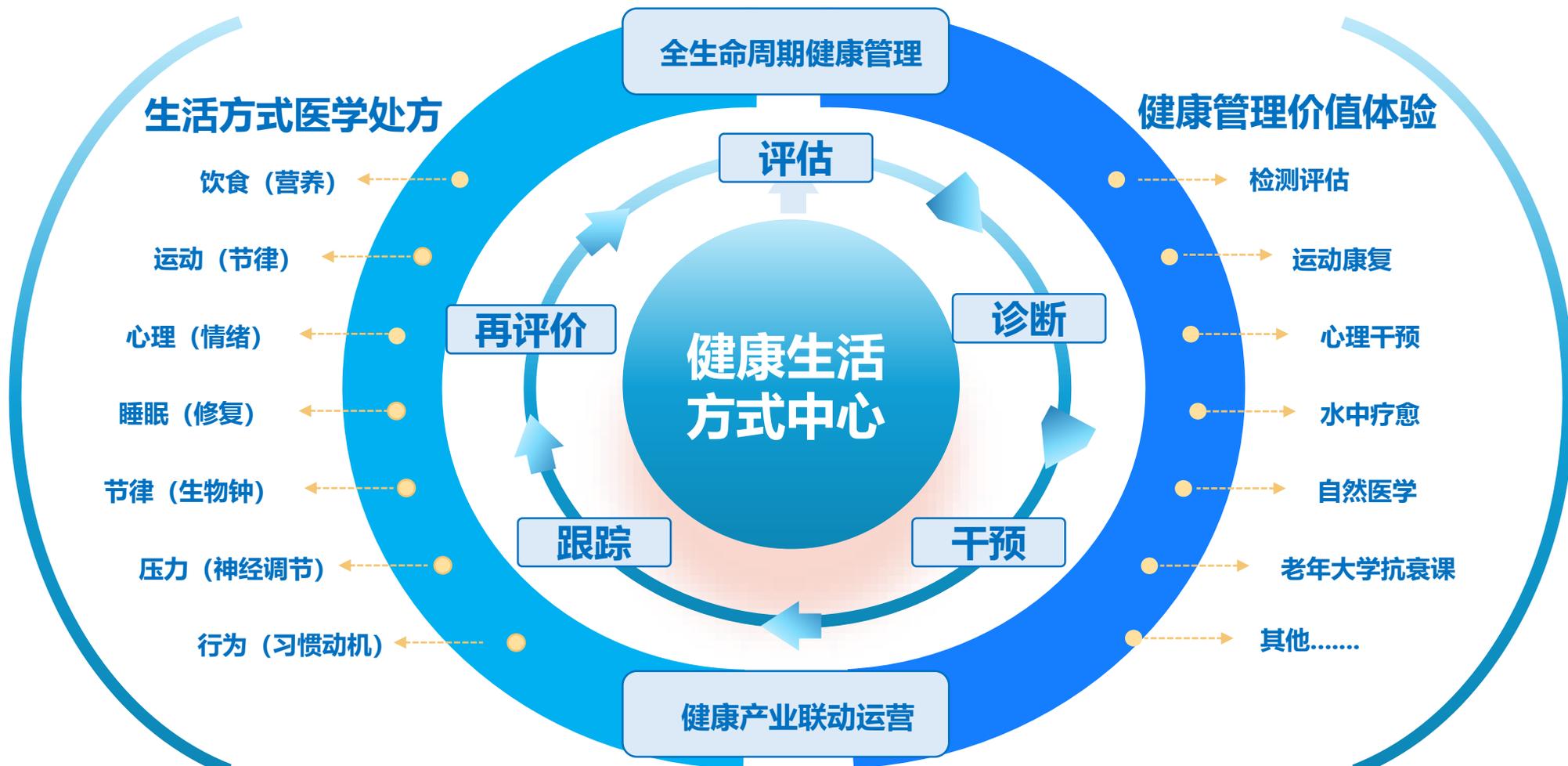


### 成本控制与效率提升

- 人力成本优化，介护人员数量与长者入住节奏匹配
- 建立科室二级库管理制度，控制耗材成本
- 利用SAAS系统，推行数据驱动的预防式照护，提升运营效率

# 4.1 医疗服务 — 总体发展策略

从单一治疗向**全周期健康管理**升级，构建“慢病早筛及治疗+个性化生活方式处方+功能医学干预”的全链条主动健康管理体系；通过**全链条健康管理**与**沉浸式体验**的融合，为客户交付完整、连贯、有温度的全生命周期健康管理价值体验。



提供全生命周期医疗服务，构建健康责任共同体，为客户交付完整、连贯、有温度的全生命周期健康管理价值体验。

## 4.2 医疗服务 — 健康园区转型升级

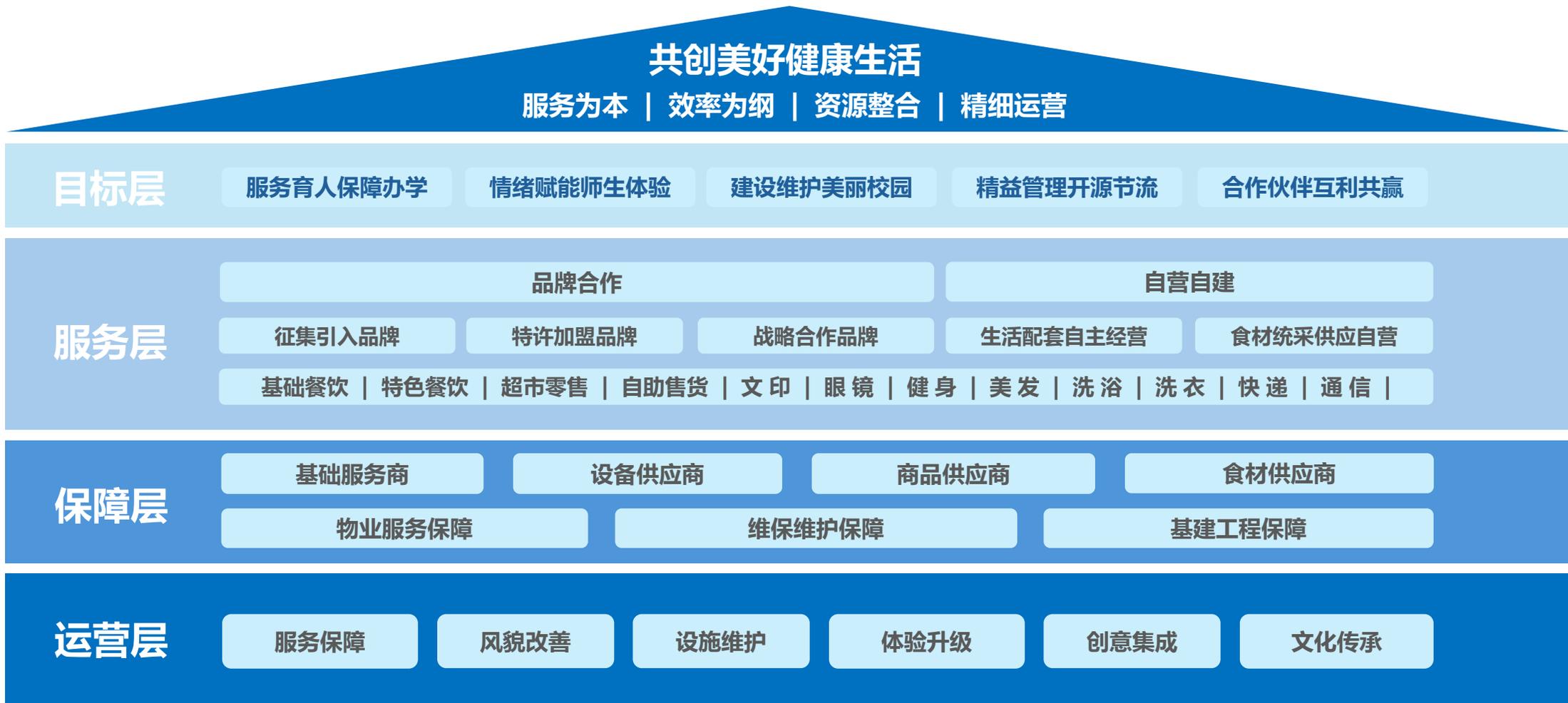
以治未病为理念、科技创新为驱动；以心血管为大专科、开展小综合及智慧养老三位一体；以专科资源、高精项目及智能化服务体系为差异化特色；从单一服务向全生命周期健康管理转型，打造**高端医疗康养标杆**。



- **心血管病医院**：建筑面积20,000平；三级专科医院，大专科（心内科）、小综合（神内、综合内、综合外、泛血管疾病管理中心、共享手术室）；共300张床；
- **口腔医院**：使用面积3,339平；二级口腔医院，四个中心（综合、种植、正畸和儿童）；26张牙椅
- **观心实验室**：使用面积1,217平；青少年心理咨询门诊
- **健康生活方式医学门诊**：使用面积约1,000平；MDT多学科诊疗（集合泛血管、营养、心理、运动、内分泌、功能医学检测、中医等）
- **青少年体态健康管理中心**：使用面积500平；针对脊柱侧弯、扁平足等7大类核心体态异常问题进行评估和康复治疗
- **康复医院**：使用面积8,800平；二级康复医院；神经康复、心脏康复、老年康复、骨与关节、中医、疼痛康复等；共100张床
- **颐养院**：一期建筑面积4,000平，59张床；二期规划面积8,000平，约100张床；以中重度长者为主，兼顾认知障碍、轻度和自理型长者。
- **消毒供应中心和检验中心**：面积合计1,500平

# 5.1 产业管理与服务 — 校园生活服务

坚持“**服务为本、效率为纲、资源整合、精细运营**”，系统推动提质增效，持续优化教医养融合的园区生态；筑牢食品安全防线，完善校园生活配套，提升服务品质与便利性；统筹推进基建与物业修缮，强化资源协同与精细管理，建设维护美丽智慧校园。



## 5.2 产业管理与服务 — 生活服务自营自管拓展

食材统采与供应业务实现三校全面覆盖，并在**餐饮、洗浴、零售**等业态中筛选一批优质项目进行自营切换。

### ▶ 食材统采与供应自营拓展

自2026年起将成功经验从大连学院推广复制至成都学院、广东学院，逐步达成三校所有食材的统一采购与供应，从源头上保障食品安全。

#### 构建一支精干的业务团队，保证业务复制拓展

- 供应链平台管理人员Base大连，三校采取“现场+线上”结合的方式，高效率开展各地验货、市场调研、统采管控等工作。

#### 聚焦供应链业务两端，两头都要抓两头都要硬

- 强化供应商端管理，提升食材服务品质；强化餐饮公司（档口）端管理，杜绝档口违规私采。

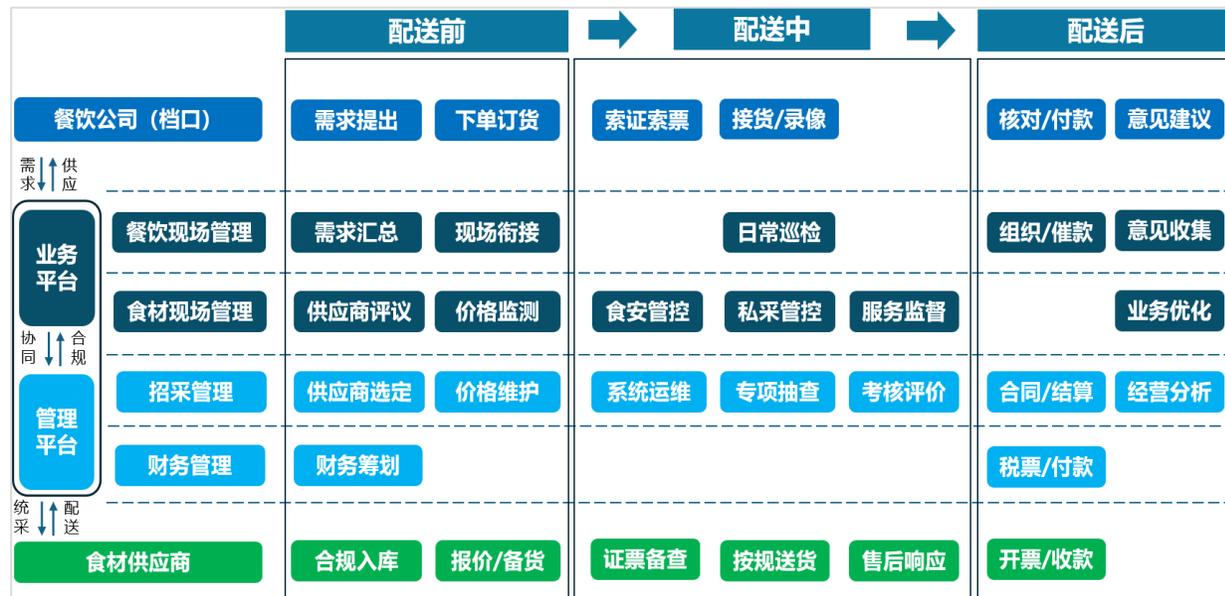
#### 优化四项业务机制，支撑食材品质与效益双提升

- 优化供应商入围机制；食材价格调整机制；食材整合配送机制；意见征集反馈机制。

#### 结合业务实际，优化食材供应链业务流程体系

- 实现供应商征集-供应商选定-食材定价调价-食材现场管理-结算-供应商评价与动态调整的持续改进闭环。

食材统采与供应业务自营自管流程图



### ▶ 餐饮、热水、洗浴等业态自营拓展

- 积累餐饮业态运营管理经验，由纯外包模式、不直接管理餐饮档口，逐步转变为自主招商及运营管理“餐饮档口”，打破旧有餐饮公司层层转包分包局面，实现服务品质与经济效益的同步提升。
- 在已有自营探索基础上，持续扩大**BOT热水、洗浴及其他业态**自营拓展。

## 5.3 产业管理与服务 — 科技园运营发展



### 生态赋能精准招商

依托园区产学研、教医养深度融合的生态优势，深度挖掘生态价值与产业联动潜力，多维度拓展招商渠道、精准匹配IT、医养、教育配套等优质产业客户，保持较高的时点出租率。



### 延伸服务深度赋能

以园区生态为纽带增强与入驻企业的情感连接，深入调研企业发展需求与经营痛点，提供差异化、定制化、品质化的客户服务，成为与客户同频发展、互利共赢的成长型合作伙伴。



### 聚焦需求完善配套

围绕入驻企业生产经营、员工生活需求，持续完善园区商务、生活配套服务，构建便捷、高效、优质的配套服务生态体系，提升园区吸引力与企业归属感。



### 品质园区精细运维

全方位保障园区基础设施安全、稳定、高效运行；聚焦客户办公与活动区域，实施定制化、改善性硬件维护升级工程，精细运营维护品质园区，增强客户粘性。



# Neutech

## 东软睿新科技集团有限公司

Neutech Group Limited

(股份代码: 09616. HK)

# Q & A