

股票代码：300559

股票简称：佳发教育

成都佳发安泰教育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与佳发教育 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 04 月 18 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“佳发教育投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：袁斌先生 副总经理兼董事会秘书：文晶先生 财务总监：周俊龙先生 独立董事：周雄俊先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 问：袁总您好，请问公司在智慧招考业务的市占率如何，贵司的竞争优势体现在哪些方面？ 答：您好，目前公司在智慧招考业务中标准化考场业务市占率保持第一。公司作为最早参与教育考试信息化建设的厂商之一，我们的产品和解决方案遍布全国 29 个省、市、自治区，服务于上千万考务工作者、学生及家长。公司的竞争优势体现在行业 Know-how、市场占有率优势、渠道优势、可持续性发展优势等。详细情况您可参阅公司披露的定期报告。 2. 问：请问各地在推进标准化考点建设的要求和实际推进情况是怎样的，可否大概说说？

	答：截止目前，第二轮标准化考场建设中高考用标准化考点中的网上巡查系统建设基本完成，剩余部分为身份认证系统、作弊防控系统的建设。受高考改革、中考改革的进度影响，高中学业水平考试、中考考试用标准化考场建设率也相对较低。 3. 问：受疫情影响，公司智慧教育项目招投标订单执行延缓，业绩一直提不上来，有什么应对措施吗？请问公司 2022 年的新的业绩增长点在哪？ 答：目前国内疫情持续反复，给公司部分业务的开展带来了一定的影响，公司将继续关注新冠疫情发展情况，把握和开拓疫情带来的相关市场机会。同时，关注疫情防控工作，提升组织运营效率，最大限度的控制疫情防控对公司经营业务所带来的影响。未来随着公司新产品的推广成果的呈现，公司产品线将更加丰富、商业模式将更加灵活。同时，教育受到国家优先发展战略的保障，政府投入将持续稳定。我司所处行业随着国家“十四五”规划、数字化战略、新时代教育评价改革、考试招生制度改革等政策的驱动，包括作弊防控市场、英语口语、体育产品、生涯规划、区域智慧教育等产品展现出良好的发展机遇。 4. 问：新一代英语听说综合智能解决方案的试点工作开展情况？ 答：您好！公司新一代的英语听说综合智能解决方案颠覆了现行的英语听说考试分批次、使用多套试卷的形式，实现了一个批次、一套试卷的听说考试。在确保制卷的安全保密性、评分的准确度同时，让考试更公平、更安全、更高效，满足英语教育考、学、评、练、测全场景的新生态，并同时为客户提供购买服务、购买产品、租赁等个性化服务模式，满足客户的不同需求。2021 年，
--	---

	公司英语口语机考业务中标山东聊城、甘肃陇南等 8 个区域平台。同时，还在四川、陕西、辽宁、浙江等省份的下属区域落地。考试平台的承建能为公司后续推广平台下到校端和学生端的英语口语学、评、练、测场景提供了入口优势。 5. 问：请问领导，怎么看待机考的市场空间，公司在该板块的市场占有率如何？ 答：高考、中考改革后，学业水平测试、英语口语考试的重要性不断上升，如何确保其公平，公正，又不给增加过多的负担，人机交互型考试成为解决问题的重要手段。随着国家考试招生改革的实施以及信息化产品为考试带来的便捷、公平性保障，人机交互型考试将被运用到更多考试类型中去。目前，公司已推出的机考产品主要针对英语口语机考和智能体育考试用，详细情况您可以参阅公司已经披露的定期报告。 6. 问：疫情对今年的业务有影响吗？今年智慧教育这块业务，能否恢复增长？ 答：疫情可能导致公司部分市场推广业务不能如期进行、客户部分需求和项目招投标及实施延期等。我们也希望疫情能够尽快过去，社会恢复正常运行。 7. 问：业绩连续几年增速放缓，去年负增长了，管理层对于 2022 年有什么经营预期吗？能否实现正增长？ 答：公司暂时未对 2022 年全年经营业绩进行预测，但公司 2022 年第一季度业绩预告已经披露了。预计 2022 年第一季度归属于上市公司股东的净利润同比上升 145.23%-267.84%。 8. 问：公司对未来三到五年的行业集中度有何判断？ 答：从目前来看，教育考试信息化行业具有行业知名度和先发优势的龙头企业优势明显。教育考试信息化
--	---

	领域垂直细分，需要企业对行业需求把握准确、安全性要求较高。对于新进入行业的企业有一定的门槛和壁垒。整个智慧教育行业呈现出市场体量大、行业集中度的低、尚无垄断型企业的特点；市场可拓展空间广阔，参与的厂商业相对较多，竞争相对激烈。在智慧教育领域大型企业抗风险能力和持续服务能力更强，竞争优势会更明显，未来提升集中度的可能性更强。 9. 问：领导好，请问今年各个地方教育部门的财政预算大概是怎样的，对比去年有何变化？ 答：您好！教育属于国家的优先发展的战略行业，从教育部 2022 年工作要点来看，今年教育经费和往年相比总体还是一致：坚持国家财政性教育经费占国内生产总值（GDP）比例“不低于 4%”。 10. 问：今年无纸化体检解决方案还将重点布局哪些省市地区，提升在全国市场的覆盖率。 答：无纸化体检公司已经覆盖的省份如四川、广东、贵州、江西等需要继续保持服务。同时，我们还需要不断向未覆盖的其他区域进行业务拓展，不断提高我们产品在全国市场的占有率。 11. 问：公司在西南地区拥有一定的本土优势，西南地区作为公司营收占比最大的板块，营收却下降过半是什么原因？ 答：您好，我们的产品和解决方案已经遍布全国 29 个省、市、自治区。区域收入波动主要原因为全国各省、市、区县教育考试信息化标准化考点项目及智慧教育建设规划启动时间不具备同步性所致。 12. 问：销售费用上升了 25%，但业绩表现无法匹配，请问是否会对销售模式和营销体系做出一些改变？ 答：您好，公司 2021 年销售费用同比上升主要系公司
--	--

	加大对新产品的推广力度，销售人员增加，销售费用同比也上升。2021 年，公司由过去单一的产品销售和提供整体解决方案模式转变为提供产品销售、整体解决方案、产品运营、共建共享、租赁服务等多种服务模式，满足用户多元化的需求，新产品推广初见成效，未来随着公司新产品的推广成果的呈现，公司产品线将更加丰富、商业模式将更加灵活。 13. 问：2022 年新高考改革将全面启动，这会对公司智慧教育板块产生哪些方面的影响？ 答：新高考的全面实施将形成围绕学生个性化发展的选课排课、生涯规划、学生管理、教育管理等内容的智慧教育信息化场景，进一步扩大智慧教育市场规模。同时，在考试方面也会有以学业水平考试带动的标准考场、机考等考试信息化产品的需求。 14. 问：请问公司考虑如何提升自己的上市公司品牌价值？ 答：首先作为经营管理层我们将继续秉承“创于心，专于教，诚于行”的企业宗旨，以创新抢占市场先机、以品质服务赢得客户的长期信赖，为全国客户提供优质的教育信息化整体解决方案和核心设备，提升用户品牌，并以良好经营业绩回报股东。其次我们也会注重相关利益者保护，如：为员工搭建良好的职业发展平台，提升雇主品牌；为合作伙伴提供公平公正的竞争环境和可靠的履约保障，提升合作品牌；为国家和社会贡献更多税收、就业机会等，提升社会责任品牌等。
附件清单（如有）	
日期	2022 年 04 月 19 日