

股票代码：300559

证券简称：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：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	国盛证券（孟鑫） 东方自营（张开元） 国华人寿（王箫） 淡水泉（任宇） 名禹资产（陈美凤） 晟盟资产（黄思琴） 理成资产（詹璐琳） 汇丰晋信（范坤祥） 上海人寿（刘俊） 途灵资产（赵梓峰） 坚果基金（章宇轩） 圆信永丰（许一欣） 建信（李树磊） 乾璐投资（陈少楠） 呈瑞投资（刘青林） 嘉实基金（祝春多、谢泽林） 东吴证券（吴劲草、覃志千） 景顺长城基金（投研专用）	安信基金（肖璇） 中信建投（刘岚） 申万菱信（龚云华） 睿远基金（周睿洋） 西部利得（林静） 农银汇理（周宇） 众行远基金（李宣霖） 蓝藤资本（涂心萌） 泰康资产（周昊） 太平资产（蔡辰昱） 财通证券（李宇轩） 乾惕投资（周振兴） 东吴基金（陈军） 信达澳亚（李琳娜） 万家基金（傅一特） 摩根资产（郭晨） 华商基金（马良旭） 诺鼎资产（李小刚）
时间	2023年8月29日（星期二）、2023年8月30日（星期三）	
地点	线上电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：阴彩宾	
投资者关系活动主要内容	问：业绩恢复趋势非常明显，标准化考场业务增速高达28%，收入金额绝对值超过2020年上半年历史峰值，核心原因是什么？ 答：政策和需求的同时推动。教育部要求：把防范手机作弊作	

容介绍

为今年高考安全的重中之重，让手机“带不进”“用不了”“传不出”，进一步守住考场安全的“主阵地”。标准化考场业务中的新产品智能安检门、作弊防控产品需求快速增长。同时，网上巡查系统的销售依旧旺盛，有增补及更新换代的需求。综上，带动了公司上半年标准化考场业务的增长。

问：能不能拆分一下公司各产品收入情况吗？

答：公司营收主要来源于标准化考场和智慧教育。上半年，标准化考场产品收入占比在 75%左右，智慧教育产品占比在 16%左右。标准化考场业务细分产品收入排第一的是网上巡查，之后是智能安检门和作弊防控，然后是身份认证等；智慧教育业务产品收入构成包括：智慧体育、英语听说、区域智慧教育平台、教考统筹、智慧教育屏等产品。

问：安检门市场空间怎么样，除了我们市场还有哪些竞争对手？我们目前的市占率如何？

答：就高考市场而言，现在全国大约有 1 万个高考考点学校，假设按照平均每个考点学校 20 万进行预算，预计高考市场规模在 20 亿左右。从去年开始部分研究生考试也使用了公司的智能安检门，高校的研究生考试也会有一定的市场空间。

行业内除了佳发外，主要还有包括海康、大华在内的三家企业。与其他竞争对手相比，佳发产品的优势在于公司智能安检门产品除了能实现手机精准高校检测，还能支持一体化网上巡查、人脸识别绑定安检信息、安检情况可多维度可视化展示，辅助决策管理者动态掌握安检趋势等。

今年是高考使用智能安检门的第一年，政策下的比预期要晚、急，市场出现一次性采购、临时租用等不同的模式。目前，还没有比较官方的、全面的市占率、渗透率统计数据。

问：未来考场业务还会有哪些新增量？比如新考场的建设、新产品的应用等等？

答：从产品方面，智能安检门今年高考才刚开始建设，从过往的情况看，一般单产品预计会有三到五年的建设期；作弊防控、身份认证产品的渗透率还不是很高，未来还会继续建设；网上巡查产品在功能上会增加对 AI 行为分析的需求，有增补和更新换代的需求。除了高考外，研究生考试、高中学业水平考试、中考、社考等也需要新建标准化考场。同时，公司也在考试领域布局一些我们预计未来市场空间较大的产品，如理化生实验室产品等。

问：智慧教育业务的收入拆分？智慧教育增速比较低，原因是什么？下半年增速预期？

答：上半年智慧教育业务约五千万的收入。智慧教育细分产品种类会更多一些，单产品收入体量比较大是智慧体育、英语听

说、区域性项目，剩余的就是比较多的细分产品构成。通常情况下，智慧教育终端用户于年初制定年度预算及采购计划，并开展招标方案设计，招标程序及项目实施通常集中在下半年。

问：智慧教育毛利率水平略有下滑，原因是什么？

答：上半年度，智慧教育产品毛利率较上年同期下降 0.21%，其实变化不大。智慧考试业务毛利率较上年同期略有下降，主要是产品结构变化导致的毛利率正常波动。

问：英语口语机考新产品什么时候发布？相较以往有哪些亮点？

答：新产品预计会在年内发布。相较以往产品，新产品会基于大语音模型 AI 基座，进行产品升级，利用人工智能技术来辅助教学，有效提高学生英语口语水平。新产品功能会更加丰富，如会增加连续对话、情景对话等功能，互动性更强；课程资源或是练习题库也会更加丰富；我们也希望通过新产品将公司客户类型由 G 端、B 端，向 C 端进行试点延伸。

问：英语口语产品的竞争情况，同类产品是否有很多？

答：市面上能做 C 端英语听说产品的比较多，但能做英语听说中考、高考考试产品的厂家不多，和公司一样既能提供英语听说中考、高考考试产品又能做 C 端的厂家就更少了。公司本身是考试业务出身的，对考试有非常深的理解，产品设计更加贴合客户需求，我们希望通过公司在考试领域的优势，带动 B 端、C 端业务的转化。

问：我们目前的经销商团队相较疫情前有什么变化？是否有增加或者减少？标准化考场和英语口语机考、体考等等经销商是否重叠？

答：我们目前的经销商团队相较疫情前变化不大，会有一些动态的调整。推广和销售不同产品时的经销或是渠道是可以复用的。

问：公司 AI 结合的产品有哪些？

答：不管是公司智慧考试还是智慧教育业务都会有不同的细分产品用到人工智能技术。其中与 AI 大模型结合走的比较靠前的是主要是英语听说产品。公司英语听说产品基于大语音模型 AI 基座，将智能语音识别和语义分析技术用在英语听说考试、测评、练习中。产品基于大量的发音通用数据及对应题型专用训练数据，在考试中可实现精准高效的智能打分，并在日常为用户提供个性化的 AI 精准教学服务，指导学生的英语口语能力的提升。产品可用于中考、高考中英语科目的听说考试部分，学校端英语听说可以运用到日常教学、测评、练习，学生端可以进行英语口语自主学习、练习等。

	<p>问：公司目前在手订单量大概是多少？</p> <p>答：根据公司 2023 年半年度报告所披露的数据，截止 2023 年 6 月 30 日，公司已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕履约义务所对应的收入约 1.22 亿元，同比增长近 70%。</p> <p>问：公司今年的业绩增速不错，怎么看公司明年的业绩？</p> <p>答：公司经营管理层一直看好公司的长期发展，认为未来有足够的市场空间和机遇。随着新时代教育评价改革、考试招生制度改革等政策的不断落地，考试安全、公平公正受到越来越多的重视，标准化考点作为保障考试安全、公平公正的重要保障将被用到越来越多的考试类型中，相应的标准化考点设备需求也随之会有所增加；智慧教育业务方面，国家政策层面继续强调教育数字化转型、智慧教育场景的建设，通过教育数字化促进教育公平、提升教育质量、完善教育治理，引领教育变革，为公司业务拓展提供了良好的政策及需求环境。同时，公司产品线更加丰富，市场覆盖领域更加宽广、商业模式也更加灵活。比如，我们的销售模式由过去单一产品销售和整体解决方案模式转变为产品销售、解决方案、运营服务、租赁服务融合一体的多元模式；客户群体也由 G 端客户、B 端客户向 C 端客户进行试点延伸。这些都将成为公司未来业绩的增长提供机遇与保障。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 8 月 31 日