

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：2024-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	广发证券：李婉云、刘雪峰 淡水泉（北京）投资：杜娟 珠海立本私募基金：孙昊 晋江市晨翰私募基金：蔡再雄 宏利基金：张勋 淳阳基金：谢伟玉 中信证券：朱珏琦 兴证全球基金：谢治宇 淳厚基金：张传植 富国基金：陈天元 华富基金：姚明昊 明河投资：王蒙 磐厚动量：于昀田 名禹投资：陈美风 中邮理财：李杰、朱战宇 光大资管：李公民 长江资管：杨杰 中国中信金融资产：朱晗 红杉资本：闫慧辰 华夏久盈：杨子霄

	<p>长江证券：宗建树、郭敬超</p> <p>太平洋证券：王湛</p> <p>沅京资本：谢承津</p> <p>万家基金：傅一特</p>
<b>时间</b>	<p>2024年4月26日（星期五）20:00-21:00</p> <p>2024年4月29日（星期一）10:00-11:00、15:00-16:00</p>
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：阴彩宾女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司领导首先介绍了公司2023年及2024年第一季度的经营情况，并对机构投资者关心的问题进行了交流回复。</p> <p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>公司2023年度及2024年第一季度的经营业绩较同期均取得大幅增长，公司业务由智慧考试和智慧教育两大板块构成。其中，2023年度标准化考场业务占公司收入约70%，在标准化考场产品系列中安检门解决方案和作弊防控解决方案增速较高；单产品而言，网上巡查解决方案收入占比较高。2024年一季度主要以智慧考试业务收入为主。公司业务和收入都有一定的季节性。业务上，智慧考试业务上半年多，智慧教育业务下半年多；收入上，第一季度是公司的经营淡季，是全年收入占比最小的一个季度。历年来第二季对全年收入贡献最大，第二季度也以标准化考场业务的订单为主，下半年智慧教育领域的收入会逐步体现，体育AI、英语AI等智慧教育业务会逐步发力，提升其收入规模和占比。</p> <p>从公司今年的产品和业务规划来说，主要有以下几方面：第一，安检门解决方案作为去年推出的新产品，今年会针对产品配置和供应链进行优化，争取提高此产品的毛利率。第二，作弊防控和网上巡查等标准化考场的解决方案，</p>

提升产品的市场渗透率是公司今年的重要规划。第三，从目前的国家政策来看，今年新增考试 AI 行为分析需求。招生考试异常行为分析、实时监控、视频回溯等问题亟待解决，公司考试行为分析 AI 解决方案基于网上巡查的视频基础，市场上有先发优势，提供了智能分析和告警，实现监考过程异常行为分析全覆盖，该市场空间约 20 亿元。第四，从智慧教育领域来看，英语听说 AI、理化生实验 AI、体育教育 AI 等解决方案市场空间巨大，公司近些年已经做了很多产品技术和市场储备，并且商业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和联动，公司会继续利用好自己的考试领域的积累，发挥自身优势，抓住院校的建设需求，紧跟国家政策，做好 GBC 市场的联动和销售规模。

## 二、交流问答环节

**问：公司 2023 年标准化考场业务收入约为 4.2 亿元，能否细分下各解决方案的收入占比？**

**答：**据不完全统计，网上巡查解决方案收入超 1.5 亿元，安检门和作弊防控解决方案收入约 2 亿元，其他标考收入主要是身份认证等解决方案。

**问：公司 AI 行为分析产品的收费模式大概是什么样的？每所学校的客单价大概是什么样？**

**答：**目前我们主要提供一次性建设或是按年收服务费两种模式供客户选择。每个考点学校的价格会受教室数量、学生数量等因素的影响，导致价格存在一定的差异。每所学校一次性建设费用大概在 15-25 万或每年收 3-5 万的服务费。

**问：公司英语听说学生练习端产品的节奏如何？**

答：英语听说学生练习端产品是公司发展战略的重要组成。今年产品端的 AI 功能和老版进行全面融合，4 月份开始分批次对外测试，预计今年秋季入学之前完成产品的测试升级。同时，我们也在做渠道的建设。计划今年 9 月份新生入学后做市场推广。

**问：我们一季度的收入还增速较高，如果从全年来看，这一个趋势是不是也是会延续？**

答：今年一季度收入高速增长对于公司是一个好的开始，但是一季度是全年的淡季，占全年收入比例较小，不能代表全年。另外，我们今年也看到一些新的机遇，这些新机遇的进展更多要在第二季度和下半年才能确定和体现，所以全年趋势还要依赖后面几个季度的表现。

**问：理化生实验 AI 解决方案建设进度是什么样的？市场规模和市场前景如何？**

答：目前推进比较快的省份有上海和广东，其余大部分省份还处于试点和启动阶段。理化生实验 AI 解决方案能减少每间理化生实验教室老师的需求数量，解决了院校教师人员不足的问题，并且操作过程可回溯，流转数据可查看，考试组织公平高效，符合国家目前政策发展趋势。理化生实验 AI 解决方案单个学校建设费用约 200 万元，国内理化生实验市场规模预计在百亿到千亿之间，未来发展空间巨大。

**问：标准化考场业务去年毛利率较前年下滑原因是什么？今年能否企稳回升？**

答：2023 年标准化考场业务毛利率下滑主要原因是产品收入构成发生变化，安检门在 2023 年收入出现大幅增长，其收入占比提高，但安检门毛利率较其他标考产品毛利率偏低，导致 2023 年度标考业务毛利率下滑。根据我之前介绍的，公司 2024 年将优化安检门产品配置及整合优化供应链，以保证标考业务整体毛利率企稳回升。

	<p><b>问：请问管理费用大幅增长的原因是什么？今年全年预计什么情况？</b></p> <p>答：公司 23 年和 24 年第一季度管理费用较同期均有一定程度上升，主要系公司实施员工持股计划导致的费用摊销。为激励员工，公司 24 年继续推出了员工持股计划，预计 24 年因员工持股计划导致的费用摊销将继续增加。</p> <p><b>问：公司 2024 年员工持股计划业绩激励目标是否偏低，公司内部如何看待？</b></p> <p>答：2023 年公司也实施员工持股计划，前后两次员工持股计划时间间隔较近，综合考虑到员工的接受程度、公平性、激励效果等因素，今年的员工持股计划业绩目标设置参考了 23 年员工持股计划的业绩目标。从内部来看，今年员工持股计划的业绩目标是公司业绩增长的底线，我们朝着更高的业绩目标来努力。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2024 年 4 月 29 日