

证券代码：003005

证券简称：竞业达

## 北京竞业达数码科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系 活动类别	<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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	国金证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司、中国人寿资产管理有限公司、粤佛私募基金管理（武汉）有限公司、上海山楂树私募基金管理中心(有限合伙)、青岛双木投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司 同花顺路演平台公开面向全体投资者
时间	2024年8月29日、30日下午
地点	北京市海淀区银桦路60号院6号楼 同花顺路演平台 ( <a href="https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010307">https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010307</a> )
上市公司 接待人员姓名	董事长：钱瑞 总经理：张爱军 副总经理兼财务负责人：张永智 董事会秘书：王栩
投资者关系 活动主要内容介绍	一、公司同比由盈转亏的原因？ 尊敬的投资者，您好！在上半年的经营中，公司实现营业收入为14,496.65万元，智慧教育业务作为公司收入的主要来源，

占比达到 87.64%。其中，智慧教学与校园业务在数字化转型、设备更新等政策及 AI 赋能下，已展现出强劲的增长势头，收入同比增长 35.34%，截至 6 月底在手订单同比增长 57.59%。智慧轨道业务受报告期内项目交付验收的影响，收入较少，期末智慧轨道在手订单超 4 亿元，在执行项目进展正常。公司归母净利润为-1377 万元，期间费用较上年同期增加 1550 万元，上半年研发投入占比达 17.91%，同比增长 8.54%。然而，考虑到大部分收入将在下半年体现，加上公司的强劲投入以支持长远发展，对公司全年经营目标和长期发展仍保持信心。感谢您的关注。

## 二、公司未来的发展规划和战略重点是什么？

尊敬的投资者，您好！在国家战略的推动下，数字经济正成为教育和轨道交通行业数字化转型的强大引擎。AI 技术使得教育向个性化人才培养转变，竞业达的规划和产品设计都紧紧围绕“数智化助力高质量人才培养”这一核心。公司扎根于教育行业，服务于全国数百所高校和数千所中小学，完成了多类型教育训练资源积累，形成了公司的数据护城河。另一方面，公司对 AI 技术有着长期积累，去年实现了自主教育垂类大模型的开发。公司的智慧招考平台、智慧教学平台、智慧教室等产品能够全面满足行业用户需求。在智慧轨道领域，竞业达面向乘客服务，以视频 AI、大数据、AIoT 为驱动，打造城市轨道交通智慧客运综合管理平台，布局综合视频、综合安防、智能运维三大业务，整合软硬件形成智慧地铁各业务领域的智能化、创新性解决方案。从信息化时代到 AIGC 时代，技术与教育的深度融合对于提升教育质量、专业建设内涵和教育内涵尤为重要。竞业达处于有利的位置，正在把握行业的机遇，公司未来的布局要紧随国家的政策与社会的发展，成为行业内的领军企业，将新技术进行商业化落地，将需求进行成果转化，履行好企业肩负的责任与使命。感谢您的关注。

## 三、竞业达下半年有什么计划吗？

尊敬的投资者，您好！公司致力于成为 AIGC 时代数智教育领军企业，全力推动各业务的 AIGC 化。下半年，技术上继续深化行业大模型，迭代自研 AIGC 算法引擎，进一步巩固公司在教育技术领域的领先地位。产品上拓展 AIGC+教育应用，打造 AIGC+教育样板标杆案例，加速智慧教室、智慧实验室等新产品推广。模式上，上半年 AIGC 驱动的教育成果服务的新的运营模式实现了快速落地并获得很好的反馈效果，下半年会继续加大力度推进 AI 自动分析生成个性化诊断评价报告等新品在更多省市院校落地。竞业达期待与更多教育机构和行业伙伴建立紧密合作关系，共同推动行业的高质量发展，以竞业达的专业力量为知识型、技能型、创新型社会的建设添砖加瓦。感谢您的关注。

#### **四、公司今年研发情况投入如何？有没有什么新产品？**

尊敬的投资者，您好！报告期内，竞业达研发投入约 2595.89 万元，较上年同期增长 8.54%。公司的新技术、新产品、新模式均取得积极进展。新技术-星空教育大模型技术取得显著进展：该模型拥有 300 亿级的参数量，能够处理 32k 的上下文长度，集成了常识、推理、代码、数据和中英文推理能力，支持文本生成、多轮对话、知识图谱构建等多功能应用，并向大模型集群发展，服务于教育全方位维度。新产品-AIGC 课程平台及实验教学产品实现创新突破：公司成功研发了基于 AIGC 的新一代课程平台，服务于教师备课、个性化教育、资源建设和质量评价等关键教学场景。推出了以一体化智能实验台为核心的智慧实验室，推进基于 AIGC 的实验教学平台研发，通过软硬互动、远程联动、虚仿孪生、过程评价、AIGC 构建实验教学评价报告，为学科专业实验教学及基于产业实景的综合工程实践提供全面服务。新模式-AIGC 驱动的教育成果服务快速落地与市场验证：公司在教学业务领域实现了从传统平台工具提供商向 AIGC 教育教学质量提升服务商的创新转变。这些成果均表明公司的研发投入已转化为具体的技术创新和产品开发。

感谢您的关注。

### **五、介绍一下咱们公司的核心产品在市场上的竞争力？**

尊敬的投资者，您好！随着教育信息化进入数字化阶段，国家政策强调应用为王并推行集成化与智能化，这使得行业内的供应商，需要具备更高的专业度和完整产品链条、数据能力和技术算法能力。公司专注于教育行业近三十年，深入理解用户需求和业务场景，同时具备强大的技术实力，能够迅速、精准切入行业刚需命题。公司积累了大量行业高质量的训练数据，自研了星空教育大模型，围绕教育教学的场景，能够快速推出 AIGC 应用产品，实现 AI 技术落地和规模化应用。公司还具有闭环产品生态、全国销售渠道、市场先发和品牌优势。感谢您的关注。

**六、公司提到在全国设有 20 余处分支机构，并新设了多个区域总部以加强市场布局。请问这些新设机构对公司的市场拓展有何具体贡献？未来是否还有新的市场扩张计划或战略合作计划？**

尊敬的投资者，您好！公司在全国设立了六大区域总部、二十多个分支机构、办事处，构建了一个广泛而深入的营销服务体系，确保了公司产品和服务的快速响应与高效交付，加强了与地方客户和合作伙伴的沟通与联系，提升了客户服务的质量和满意度。同时，公司与稳定的经销商建立了长期合作关系，积极发展城市合作伙伴，进一步扩大市场份额和影响力的同时，共同开发和推广新的业务模式和服务，进一步巩固了公司在地方市场的竞争地位，持续增长和市场扩张提供了坚实的基础。今年以来，由新市场渠道及合作伙伴带动的商机意向及订单效果已逐步显现。公司将继续重点发力全国市场，实现业务的地域多元化和增量增长。感谢您的关注。

**七、基于 AIGC 能力推出的新型业务（如教学诊断评价服务）如何计费以及市场潜力如何？**

这类业务采取年度持续运营模式，根据不同报告面向不同课

堂、课程、教师或专业进行计费。例如，课堂评价报告按每堂课收费，基于同课异构和持续提升的需求，学校对诊断报告的需求也是持续和大量的。公司既有客户覆盖全国 30 万间中学教室，对于课堂评价服务的落地具有设备复用优势。面向既有客户市场，仅此一项服务，一年将产生数十亿市场需求。公司已研发了面向基础教育、高等教育、职业教育的 9 大类二十余种专业化 AIGC 诊断评价服务报告，市场潜力巨大。

#### **八、公司上半年教学业务的核心进展是什么？AIGC 驱动的教育成果服务具体包含哪些应用场景及成效如何？**

在上半年，公司教学业务的重要核心进展是 AIGC 驱动的教育成果服务快速落地并取得市场验证。我们从传统提供平台工具转变为基于 AIGC 的教学质量和教育服务质量提供商，通过 AI 自动分析生成个性化诊断评价报告，深度服务课堂、课程、专业、学科、学生、教师和产业等多个教育教学关键要素，目前已研发出二十多种针对不同层次教育的 AIGC 诊断评价服务报告，并且成功推行了全新的运营型商业模式。例如，面向基教课堂质量诊断报告，通过 AIGC 自动分析进行语义总结、描述性分析、诊断结论、课堂结构还原、内容片段切分，生成详细诊断报告。该报告不仅准确反映了教学质量，还提供了针对性的改进建议。这一服务已在多地试点应用，并在部分院校实现了付费转化。此外，我们还针对高校审核评估报告、产业需求匹配报告等方面提供了类似的专业数据服务，显著提升了学校的审核通过率，为专业调整和质量提升提供了有力支撑。

#### **九、目前教育行业中，招考领域的信创国产替代工作处于哪个阶段，智慧招考有何增长方向？**

智慧招考行业目前正处于第二轮建设收尾阶段和第三轮建设逐步启用阶段。在第三轮建设中，AI 应用将向全国推广并逐步落地。教育部正加强对 AI 应用的政策支持，比如 2024 年高考要求使用视频 AI 进行巡考和保密室防控，信创国产替代作为教育

行业的重要要求，也会随着整体建设进度逐步落地。随着考场数字化智能化提升，预计将带来百亿的市场增量，特别是在数字化考试（包括体育考试、实验考试等领域）方面，市场空间巨大，预计可达数百亿至千亿规模，这将是未来的重要增长方向。

**十、请问公司的主营业务范围包括哪些？占比营收的比例？**

尊敬的投资者您好！竞业达以服务科教兴国、人才强国战略为愿景，以 AIGC 创新助力行业高质量发展为使命，从用户根本需求及行业数字化转型需求出发，结合 AIGC、大模型、大数据、物联网、信创等技术，为全国智慧教育、智慧轨道行业用户提供数智化产品及服务，推动行业的创新和高质量发展。在报告期内，智慧教育营收占比约 88%，其中智慧教学与校园营收占比 24.73%，智慧招考营收占比 62.91%。智慧轨道营收占比约 12.29%。感谢您的关注。

**十一、请问贵公司现在订单情况如何？应收账款还有多少呢**

尊敬的投资者，您好！截至 6 月底，公司在手订单合同金额超 5 亿元，其中智慧教学在手订单同比增长 57.59%。应收账款为 2.23 亿元，较期初减少 3164.54 万元，也反映公司较好的控制了应收账款的情况，应收账款主要来自智慧轨道业务，且客户一般为政府、事业单位、大型国有企业为主，资金来源于财政拨款，回款一般能够得到保障。感谢您的关注。

**十二、社会教培重新放松，是否会对公司业务带来一些影响吗**

尊敬的投资者，您好！近年来国家对教育行业颁布一系列教育数字化支持政策，也包括《关于促进服务消费高质量发展的意见》的政策利好，同时以特别国债等方式给与资金保障，都将为教育行业发展带来机遇，对公司业务有积极影响。感谢您的关注。

**十三、请问领导，咱们公司所处的行业目前面临哪些主要趋势？后面有什么机会？**

尊敬的投资者，您好！近年来国家为推动教育和轨道交通行

业的数字化转型，出台了一系列利好政策，并提供了相应的资金支持。不仅为教育和轨道交通行业的数字化转型提供了坚实的基础，也为相关行业的技术升级和创新发展注入了强劲动力，预示着这两个行业将迎来更广阔的发展前景。 公司作为行业内的领军企业，将凭借对 AI 技术的深入研究和长期积累的教育、轨道相关数据，抓住 AIGC 技术推动行业数字化的新机遇。充分利用这些政策和资金支持，加速技术创新和产品研发，推动技术突破，以实现 AIGC 在教育和轨道行业的深度应用，赋能行业的高质量发展。详细内容请参考公司 2024 年半年度报告中第三节管理层讨论与分析相关内容。感谢您的关注。

#### **十四、公司毛利率这么高为什么还会亏损呢？**

尊敬的投资者，您好！主要是公司增加了战略性投入，期间费用较上年同期增加 1550 万元。上半年研发投入占比达 17.91%，同比增长 8.54%，上述投入短期内影响了公司经营业绩，但为长期发展和行业领导地位提供了强有力的技术支撑，也进一步夯实了公司 AIGC 赋能行业高质量发展的实力。感谢您的关注。

#### **十五、请问各位领导，贵公司是否计划进行分红或股份回购？**

尊敬的投资者，您好！公司如涉及分红、回购业务，会依据相关规定及时披露，请您持续关注公司公告。感谢您的关注。

#### **十六、公司是否有计划或已经开始向海外市场拓展？**

尊敬的投资者，您好！公司目前业务暂不涉及海外业务。感谢您的关注。

附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 8 月 30 日