

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：2024-005

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 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	泰康基金管理有限公司、深圳展博投资管理有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、广东广金投资管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、上海度势投资有限公司、光大保德信基金管理有限公司、杭州乾璐投资管理有限公司、国新投资有限公司、银华基金管理股份有限公司
时间	2024年10月28日下午
地点及方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：王栩
投资者关系活动主要内容介绍	一、2024年三季度报业绩解读及各模块业务进展情况。 公司第三季度实现了营业收入 1.57 亿元，同比增长 87.41%，毛利 8048 万元，同比增长 112.64%，归母净利润 3811 万元，同比增长 7502.76%，实现利润当季度转正并大幅增长。前三季度，实现营业收入 3.02 亿元，同比增长 22.02%，毛利 1.51 亿元，同比增长 30.95%，综合毛利率达

到 51.32%，同比增长 6%。

报告期内，公司坚定在行业大模型、AIGC 应用、实验实践教学及教育大数据应用等关键领域投入和布局，实现 AIGC 在教育中的深度应用，研发投入同比增长 8.31%。公司加强营销队伍建设，完善全国区域总部及销售网络布局，加速推进全国市场与销售工作。公司三项费用较上年同期增加 1896 万元。坚定投入同时，实现归母净利润转正高增长。归母净利润 2434 万元，同比增长 1,377.71%，主要得益于收入的大幅增长和毛利率的提升。

在智慧教学领域，公司在全国设立多个教育大区完善全国布局，新设北京和四川 AIGC 生产力运营中心，以订阅制服务模式提供教育数据分析，通过用户考场、教室设备复用，提升了教育数据价值的转化和用户粘性，以单校示范带动和区域规模化模式落地，已快速推广至全国 20 多地市数十所院校。公司推出一系列 AIGC+教育产品，包括自动生成知识图谱、智能答疑、微课制作等，能够提升教学资源管理和课堂质量，产品已在多地高校应用，并实现订单转化。公司中标北京产教融合实习实训基地项目，响应国家工程人才培养的新要求，推动了实践教学的创新。

在智慧招考领域，公司升级的 AI 智能巡查系统，符合全国考场数字化升级的趋势，新近中标新疆乌鲁木齐以 AI 智能巡查系统为核心的标准化考点建设，支持了新建设周期下考场的智能化升级。标准化考场的需求已扩展到中考、学业水平考试及各种非学历考试，AI 体考和 AI 理化生实验考试新模式逐步落地，未来几年预计持续增长，资金端的修复和回暖将进一步推动市场发展。

在智慧轨道领域，城轨运营市场普遍寻求降本增效和高质量发展的新路径，公司研发的智能视频分析系统，实现了在降本增效上的突破，已中标北京地铁三号线的智能视

频分析系统，预计每站可节省数名运营人员。近期中标北京城市副中心交通枢纽智慧视频系统，将进一步服务于智慧运营。

二、 问答交流

1、 AIGC 技术在教育场景中的商业模式现状如何？

公司发挥 AIGC 赋能人才培养全链条优势，通过支撑高校的质量督导、专业建设、审核评估等需求，推动更大规模的教育信息化和数字化实施。星空教育大模型支撑下 AIGC 应用新品商业化落地也实现突破。一是入校私有化部署提供整体解决方案，嵌入 AIGC 应用增值服务，提升智慧教室价值量，同时带动用户释放更大建设需求。二是通过充分利用考场、教室设备，对课堂过程性数据进行智能化分析+专家评价，AIGC 自动生成系列分析诊断报告，以订阅制服务方式扩展用户并逐步实现付费客户转化和复购。

2、公司在手订单的具体情况如何？智慧教学业务的增长情况如何？

公司目前在手订单总额为 4.2 亿，其中智慧轨道订单近 3 亿。智慧教学和招考订单同比增长均超 30%，智慧教学订单环比今年 6 月底增长达到 46%以上。

3、目前标准化考场高清采购周期的渗透率如何，未来的需求拉动因素是什么？

高清化考场的渗透率已较高，新增需求主要来自新建考场。除了视频巡查系统外，身份认证、作弊防控等系统尚未完全建设。在政策推动下，新的防作弊产品，如手机屏蔽门，正在全国范围内推广。未来的需求增长将来自于 AI 赋能和数字化升级。

以新疆项目为例，AI 视频为核心，附带身份认证和应急指挥子系统。新考场的建设单价在持稳基础上有小幅提升。随着全国考场数量增加和单价提升，预计市场空间在百

	<p>亿以上。</p> <p>4、智慧教学业务的竞争情况如何？</p> <p>在教育信息化市场中，不同企业基于产品定位和客户群体的不同，在数字化转型阶段的发展思路不同，但扩充产品和链条成为共识。我们认为，延长数据链条，形成闭环验证，有助于教育垂类或专业性大模型的训练，以及教育应用产品的落地。竞业达通过自主研发软硬件产品深入教育的各个环节，构建了覆盖终生教育的全链条解决方案和端到端业务流程。基于为众多高校和职业院校打造智慧教室和教学平台积累了丰富的多模态教学训练数据，并开发了教育专用的星空教育大模型引擎。利用在场景链条、数据积累和模型构建方面的优势，为用户提供最大化的教育价值，巩固并扩大公司在教育信息化领域的领先地位。</p> <p>5、公司如何平衡教育业务和轨交业务的发展？</p> <p>公司轨交业务恢复到稳定运营周期，当前在手订单和新订单足以支持未来两年的稳定发展。同时，轨交业务正积极推进 AI 转型，聚焦运营和运维市场，未来致力于形成服务式和稳定性的发展模式。短期内，智慧招考和智慧教学是收入的核心贡献方向。招考业务预期稳定，仍需关注政策变化；教学业务市场需求释放，竞争格局洗牌，数字化 AI 产品价值增量明显，未来有望成为高增长业务模式。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 10 月 30 日