

深圳市方直科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2020-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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"/>一对一沟通 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>西南证券 朱芸、西南证券 孟鑫、长信基金 陆阳、太平资管 蔡辰昱、以正资本 王正然 上海灵犀资产管理有限公司 邹艺南、若汐投资 陈荣盛、宁波梅山保税港区以正投资管理有限公司 黄小熙、国海证券 张志宏、澄明投资 李兰、晨阳资产 李响、鲍尔投资 张翔、金域投资 李明、荷和投资 陆军、智晶投资 刘泽晨、九泰基金 丁凌、八尺龙投资 王佑然、润昀投资 董泽阳、通怡投资 范晨轩、固德银赛创投 施月、聆泽投资 朱广昌、拙一资产 张文、丰收资本 罗雯、恒泰投资 丁智高、宏道投资 谭一菲、鸿道投资 董健、京道基金 张雨菲、盘京投资 周泽敏 刘安旭、泰昶资产 靳文佳</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>常务副总经理张文凯先生、董事会秘书李枫女士、营销总监安令喆先生</p>
<p>时间</p>	<p>2020年2月7日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>电话会议交流主要内容</p> <p>李枫女士：感谢各位分析师、投资者对我司的关注，我先介绍一下公司：</p> <p>方直科技成立于1993年，是国内领先的智能教育优质资源服务提供商。公司拥有丰富的中小学全学段、多学科、多版本的优质教学资源，并通过这些优质资源为中小学校、教师、学生提</p>

供多种主流教材配套的教育资源。目前公司产品服务已覆盖全国 100 多座城市，受益用户数量超过 6000 万人。

公司主营业务主要是以教学资源为基础，运用移动互联、云计算、大数据、人工智能等技术，建立了先进的资源管理运营平台，为广大师生和家长提供常态化的课前课后服务，让教育管理者及老师提升管理及教学效率。公司为中小学学校提供贯穿课前课中课后管理的实用智慧教学平台、教学评测系统等信息化一体化解决方案，帮助教师自我提升教学水平和优化教学过程、提高备课效率及信息化教学能力；公司为学生提供多维交叉服务的专业应用的集群化 APP，覆盖中小学语文数学英语多个学科。另外，公司还为学生提供了英语学习个性化在线一对一服务（口语一对一）。以上就是我司及主营业务的介绍，各位有什么问题可以积极提问。

Q1:公司业务可以理解为合作 B 服务 C 的模式吗？前五大客户收入占比 50%，客户相对集中，想问下有哪些因素决定客户需求？会不会存在客户过于集中的风险？

A1: 合作 B 服务 C 是我们业务模式之一，用户建设非常有效。客户（合作方 B）的主要需求因素还是基于用户快速增长的使用需求、技术实现、产品内容（教学）能力、运营服务能力等，这些都是公司二十几年持续建设和形成积累的地方。我们会通过不断完善产品和服务设计增加用户粘性和活跃，这些养成持续使用习惯的用户既是我们忠诚用户的来源也是很好的服务传播通道，这部分 50% 收入后的用户是我们很好的业务机会。

Q2: 公司销售费用在 2019 年下降较为明显，原因是？

A2: 产品运营服务网络化发展，市场业务及费用模式也有了新的改变，产品运营及支撑服务投入加大。同时，在保障公司各项业务正常运作的前提下，公司优化管理，有效降低了公司相关费用。

Q3: 内容研发应该是公司的最核心竞争力，目前研发团队规模如何？成员背景如何？

A3: “对教育及其发展长期深入洞悉，对科技不断跟进更新，持续构建匹配教育需求乃至引领教育发展的产品和服务”是方直研发团队一直以来的核心追求。为此，我司的研发机构包含博士后创新实践基地、省级智能教学研究中心、教学研究部、技术研发部和数字媒体部，并主导资助成立了的专业教育研究机构——课程研究院，为国内知名教育专家和广大教师提供互动交流平台，为打造更加匹配教育需求的产品和服务打下坚实基础。

公司的研发团队在公司人员占比近 50%，本科学历占比超过 75% 以上，其中 1/3 以上人员具有教育类专业和教育行业背景。其中既有优秀的教学研究人才、持有国家颁发的专业编辑资格证的内容设计人才、还有来自腾讯、网易和华为等国内知名科技企业的高端 IT 人才。

此外，公司还组建了以海归博士后研究员为核心的人工智能研究团队（全资子公司：木愚科技），专门从事人工智能+教育相关研究，目前研究已初见成效，未来将成为公司的新增长点。

Q4: 目前公司所有终端 2C 下载都是免费的？2C 端有什么变现方式吗？

A4: 1) 是的，目前公司学生端应用都是免费下载使用，教育产品有很强的社会属性，公司也一直以“人人分享优质教育”作为企业使命，为更多用户提供优质的产品。

2) 面向学生家长产品的变现方式主要是基于用户对免费内容的良好使用体验形成的对增值内容（数据服务、评价、课程服务）的自主付费。

Q5: 疫情对公司业务有何影响？客户采购体量是否出现快速增长？

A5: 1) 从这次疫情来看，在线教育从非刚需的补充，变成

了刚需性的主流，这对提高老师的信息化素养，培养家长、孩子的使用习惯，有推动作用。同时也有助于在产品质量参差不齐的在线教育行业甄别出一批优质的产品和服务，哪些是在疫情间真正能服务于老师、孩子、家长在线学习并且常态化应用的产品，变得尤为重要。

2) 疫情防控，教育部下发通知要求 2020 年春季学期延期开学，我们也根据教育部统一部署要求，为保证中小學生“停课不停学”，联合了如人教社、上教社、阿里钉钉等合作单位开放了在线教学全场景应用与服务，免费提供给中小学校的老师与学生，使用的用户同比是呈现出明显的增长趋势。我们相信随着更多用户的使用及认可，我们的做好增值服务，我们的订单也会随之增长的。

Q6: 核心 APP 日活在近期疫情背景下是否有显著增长?

A6: 用户日活跃度、以及注册用户数都有较快增长，对比同期都在一倍以上

Q7: 公司作为国内领先的中小学同步教育产品及服务提供商，主要客户为出版社及书店，出版业整体行业貌似景气度欠佳，上游行业的发展会如何影响我们所在行业?

A7: 方直科技有着多年跟出版社、发行机构良好的合作关系和经验，出版社既是我们的客户也是我们的产品合作伙伴，我们的市场运营推广模式对出版业是非常好的补充。目前网络技术和数字出版的发展对传统出版物和书店带来了影响，同时也给出版业和行业带来新的服务价值和机会。

Q8: 本次疫情突发事件对在线教育行业发展阶段会产生哪些实质性的影响? 例如行业 C 端获客成本是否降低，可持续性如何?

A8: 受制于疫情“隔离”等带来的影响，阶段性的在线教育肯定会有一个较快速的增长，加快在线教育的发展趋势。(1)

	<p>学校的推迟开学以及培训机构全面停课加大了对在线教育的需求。（2）以前在线教育一二线城市用户比较多，三四五线城市渗透率仍很低，空间很大，“下沉市场”的用户也会培养出使用习惯。</p> <p>欢迎关注公司微信公众号“方直科技”（ID:kingsunedu），了解更多公司动态。同时，欢迎拨打公司投资者关系热线电话：0755-86336966。</p>
附件清单	无
日期	2020年2月7日