

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：2021-002

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	东吴证券 姚久花
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书李枫女士、副总经理卢庆华先生
时间	2021年5月12日
地点	深圳市南山区大新路198号创新大厦B栋9楼会议室
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>会议交流主要内容如下：</p> <p>李枫女士：方直科技成立于1993年，是优质的智能教育服务领先者。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、学生提供多种主流教材配套的教育资源。</p> <p>公司主营业务是以教学资源为基础，凭借企业多年积累的信息技术优势及对教育、教学需求的深刻理解，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。通过有效的教学方法和信息技术有机结合，一方面为广大师生和家长提供常态化的课前、课中、课后服务，同时为教育管理者及老师提升管理水平及教学效率，另一方面通过技术手段改善地域差别带来的教学资源不均衡的问题。公司为中小学校提供贯穿课前、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、优化教学过程、提高备课效率及信息化教学能力；为学生提供多维交叉服务的专业应用集群化APP，覆盖中小学语文、数学、英语、信息技术等多个学科。公司在</p>

中小学同步教育领域积累了丰富的管理和市场经验，致力于以信息化技术丰富区域、学校的管理手段及创新管理方式，提升教育质量、提高学生学习能力，不断推进我国基础教育信息化建设。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，公司已占有相当的市场份额，以上是公司及主营业务的介绍。

Q: 公司本次定增的项目是基于人工智能+教育开展的吗，公司在人工智能方面有无布局，能否具体介绍一下？

A: 方直科技在人工智能领域方面一直都有相应的研究并实际应用在公司产品中，公司 2018 年成立木愚科技就是基于人工智能发展教育为主要目标，通过人工智能+教育实现个性教学、分层教学、因材施教，并开展人工智能+教育的相关研发、服务和营销工作。木愚科技不仅是现有研究的延续，更是基于已有成果的更深层次的研究探索，以助力教育教学模式变革，落实公司的长远战略规划。

公司本次定增项目“人工智能自适应学习系统”是结合了公司中长期规划和业务布局，基于公司在智能教学领域的研究成果，以在线虚拟智能教师替代真人教师在线教学，为广大学生提供智能教学服务。项目的实施将进一步为公司带来新的盈利增长点，有利于提升公司盈利能力与可持续发展能力。

通过智能教师运营云平台融合多项关键智能技术，打造虚拟智能教师，并针对智能教师的运营管理提供支撑，实现智能教师个性化定义、四维重建、在线授课、多模态交互和运营管理等，向在线教学应用等场景输出智能教师及匹配的教学方法和内容；实现在线教学全流程，打通学生与智能教师沟通渠道，支撑在线备课、排课、授课、测评、推荐等教学环节，通过大数据分析和智能训练，描绘学生个性数字画像（学情及学习风格分析等），并使每个学生与教学方法及内容的智能匹配，实现在线个性化学习。项目建设周期为 36 个月，项目进度计划内容包括软硬件采购、技术研究与平台建设、IP 投入、推广运营费等等，目前已在正常推进。

Q: 公司今年经营目标是什么？产品策略会不会做相应调整？

A: 公司今年整体发展战略目标是持续致力于为广大中小学教师与学生提供优质、同步、配套的教育软件及互联网在线全面系统的服务。公司将充分发挥在同步教育行业的领先地位，借助品牌势能拓展全国市场，扩大优质资源覆盖面，积极利用公司深厚的精品资源优势及先进的技术优势，全面加速推进公司优质资源建设、自主知识产权建设及平台建设，完成覆盖小学、初中、高中学段的多学科、多版本、全学段的优质、同步、配套的教与学资源体系，致力于覆盖课前、课中、课后等教与学多场景需求，为全方面的教与学提供整体配套解决方案，推动教育服务模式变革，将公司打造成优质教育服务的龙头企业。

产品策略方面，公司原有业务基础上，积极发展新数字教材教辅数字征订业务，利用公司长期积累的丰富的多媒体资源开发和投放硬软结合的消费类产品，同时强化跟头部平台公司合作，市场下沉并深化和丰富产品生态，进一步深入应试和培训市场，强化资源整合提升公司的市场竞争力。

Q: 公司在线教育产品销售主要分布在哪些区域？渠道扩展的难点在哪？

A: 公司提供产品及服务的市场已涉及 30 个省（直辖市），覆盖到全国 100 多个城市。目前一、二线城市在线教育市场趋近成熟，而三、四线城市仍处于发展初期，渗透率较低，有大幅增长空间，未来将成为在线教育的主要增量市场。综合来看，下沉市场将成为教育企业布局的重要突破口，如何通过线上线下教育的融合，更好地解决在线教育教学进度难以跟进和课堂氛围缺乏等痛点，这将是公司发展所需要面对的机遇与挑战：受疫情影响，三四线城市用户开始关注在线教育，这一部分用户的线上品牌信任度还处于培育阶段，有大幅增长空间，未来将成为在线教育的主要增量市场，公司会把握机会，积极提高市场占有率。

Q: 同步教育服务行业发展发展趋势如何？公司的业绩驱动因素有哪些？

A: 教育行业市场潜力巨大，在教育行业中最核心的产品是老师及其教授的内容，即公立学校的课本教材。同步教育服务与国家基础教育改革政

策和新课标规划紧密相关，随着以网络技术和多媒体技术为核心的信息技术的发展，以及电脑的普及和使用，中国中小学校的教育信息化建设由硬件阶段逐步进入软件阶段。近年来，政府对教育体系结构的进一步调整，对基础教育的信息化教学重视程度进一步加大。随着硬件设施的完善，潜在需求逐步释放，同步教育产品及服务的市场规模将进一步扩大。我国中小學生人数众多，潜在市场需求巨大，同步教育软件服务市场还未达到饱和状态。目前同步教育软件类产品的销售主要集中在经济较为发达、教学配套设施较为完善的一线城市。近年来，我国教育事业迅速发展并逐步产业化，但与之相匹配的同步教育服务市场目前还不能满足教育产业发展的需求，市场供需缺口较大。东部发达地区和沿海城市同步教育服务市场发展相对成熟，但在中西部地区同步教育软件及网络服务还未大规模渗入，存在较多的市场空白区域有待开发。同步教育产品及服务以中小学教师及学生为用户，以满足教学需求和提升中小学教育质量为目的，产品质量为消费者决定是否购买的决定性因素，也是同行业企业竞争中的核心要素。综上，国家政策的驱动、行业发展的需求、优质的产品与服务均是驱动公司业务业绩的主要因素。

Q：请介绍一下公司后续营收的增长预期。

A：公司持续加大互联网和智能教育相关产品研发、运营等投入，研发并推出了人工智能+教育相关产品，如新上线 LinKid（柠课英语）等产品和服务，在线用户持续增长。同时与华为进行了多维度的合作，新开展鲲鹏相关合作，现已上线相关产品和服务，成为鲲鹏生态标杆企业。营销渠道方面，今年公司将重点围绕市场下沉（如三四线城市）、新产品研发推广（如本次定增项目等）、软硬件结合（如打造综合解决方案等）、头部企业合作（如华为等）等工作，以此获得更为快速的增长。

公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。

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。

附件清单	无
日期	2021年5月12日