

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：2021-001

投资者关系 活动类别	<input 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"/> 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	参与公司 2020 年度网上业绩说明会的投资者
上市公司接待 人员姓名	董事长黄元忠先生、总经理张文凯先生、董事会秘书李枫女士、财务总监贺林英女士、独立董事吴永平先生、保荐代表人甘露女士
时间	2021 年 5 月 12 日
网址	https://rs.p5w.net/html/126295.shtml ; https://300235.irlianmeng.com/Event/achievementDetail/id/1687
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>2020 年度网上业绩说明会主要问题及回复情况如下：</p> <p>Q: 能介绍一下后期的增长预期吗？</p> <p>A: 我司持续加大互联网和智能教育相关产品研发、运营等投入，人工智能+教育相关产品的推出，新上线 Linkid 等产品和服务，在线用户持续增长，在与华为多维度合作的基础上，新开展鲲鹏相关合作，已上线相关产品和服务，成为鲲鹏生态标杆企业。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。</p> <p>Q: 请问增发有什么进展吗？</p> <p>A: 公司正在积极推进非公开发行股票项目的发行工作，具体情况请</p>

关注公司后续在指定信息披露媒体上的公告。

Q: 请问公司如何看待上市公司的并购和市值管理?

A: 公司已经投资了不少跟公司业务协同的项目, 在条件成熟的时候可以采用并购方式提升公司市值。

Q: 贵司目前有哪些销售渠道? 是否存在对大客户的依赖?

A: 销售渠道建设是公司经营工作重点, 目前不存在对大客户的依赖。公司在持续完善现市场模式基础上, 后续强化行业头部企业合作及新媒体营销。

Q: 公司目前产品的销售趋势如何? 今年的销售目标是多少?

A: 公司目前运营情况良好, 具体情况请关注公司后续在指定信息披露媒体上的公告。

Q: 公司是否在考虑开拓新的领域? 有何进展?

A: 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: 今年以来公司接受了多少家机构的调研?

A: 2020 年召开网上业绩说明会 1 次 (全景网+约调研), 机构调研线上 5 次, 线下近 50 多次。2021 年机构调研 3 家, 日常线上线下沟通交流 60 多次。

Q: 公司引进战略投资者的工作有进展吗, 请介绍下具体推进情况。

A: 参与公司定向增发的战略投资者很多，看好教育这个大市场和教育变革这个大环境，目前正在进行中。

Q: 公司产品在未来市场推广及学校普及方面有什么计划？

A: 方直科技采取重点突破的市场策略，先拓展一线核心城市，后向二、三线城市和农村地区拓展，从而占领市场制高点。处于一线城市的用户一般具有较高的经济能力，教育投入意愿强，具有较大的教育消费挖掘潜力。通过提供网络出版服务，可以有效巩固现有用户的消费行为，形成稳固的消费习惯。借助网络出版打破时间和空间的限制，能够为用户提供“沉浸式”的学习环境，更好地开展定制化的内容推送服务。

Q: 公司今年有哪些经营目标？

A: 我司立足于教育行业，紧跟行业变化，全面向互联网在线教育企业布局，公司利用在同步学习、资源开发等方面的优势积累与沉淀，持续加大产品的研发投入。公司未来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。公司未来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，促进教育公平。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。

Q: 公司本季度经营会受哪些有利因素影响？

A: 公司始终坚持“关注教育需求，致力于科技创新，全心全意促进教育进步”这一使命，通过多年多方位的努力奠定了同步教育服务领域的优势地位；公司通过与各出版社、各新闻出版发行集团等线下渠道建立全

方位的合作关系，已经拥有了稳定的教师和学生用户群，在做好持续服务的基础上，确保用户群的稳定和持续增长；坚持用科技创新推动教育均衡发展，始终保持对技术研发领域的持续投入，凭借创新技术与专业服务，公司先后获取国家高新技术企业、国家动漫企业、深圳市重点软件企业、重点文化企业等荣誉资质；经过在同步教育领域二十余年的持续创新和锐意进取，公司成为业务范围覆盖全国主要城市、拥有领先的核心技术和高素质人才团队的公司；公司基于核心素养提升大环境下的小学英语 AI 互动课，基于 AI 技术赋能，参与学习过程的各个环节，构建学习闭环，从根本上改进学习的理念和方式，促进企业技术创新和成果转化，以提升企业的核心竞争力。

Q: 新股越来越多，贵司如何提升自己的上市公司品牌价值？

A: 公司坚持在教育信息化领域类做好跟教材优质配套同步的产品，不断丰富硬软件产品生态和开拓新市场新渠道，巩固在资源类领域的领先地位，为而不争，做好业务做好业绩，回报投资者回报社会。

Q: 公司今年会对产品策略作出哪些调整？

A: 公司持续推进产品生态底层运营平台建设，结合公司资源积累进行智能硬件产品生态融合。

Q: 公司在线上教育的智能应用上有哪些设想和规划？有具体的时间表和路线途吗？

A: 人工智能自适应学习系统建设项目结合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，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。

本项目建设周期为 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: 公司如何解决产品单一的问题？

A: 公司在原有同步教育产品的业务基础上，积极发展新数字教材教辅数字征订业务，首先是进一步提升多学科产品，还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，市场深入下沉深化和丰富产品生态，强化资源整合提升公司的市场竞争力。

Q: 请问公司今年的银行贷款总额多少？

A: 目前公司的自有资金能满足日常业务的正常开展。

Q: 请问公司在教育+人工智能方面有考虑吗？

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，成立木愚科技是以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。

Q: 能保证公司长期向好发展吗？

A: 教育行业发展空间很大，当前行业也正处于大发展期，公司在深入开拓新型的数字教材较以及信息化教育市场，不断丰富产品生态，包括智能硬件和人工智能教学，对未来充满信心。

Q: 影响贵公司股票长期表现的可能因素有哪些？

A: 反映上市公司价值的股票价格所受的影响因素很多，目前的股价并不能体现公司价值。我司立足于教育行业，紧跟行业变化，全面向互联网在线教育企业布局，公司利用在同步学习、资源开发等方面的优势积累与沉淀，持续加大产品的研发投入。公司未来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。公司未来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，促进教育公平。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。

Q: 定增项目这块上半年能形成利润增长点吗，具体进展情况如何？

A: 此次定增项目是结合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。公司 V1.0 版本 AI 口语课 LinKid 柠课产品已于去年 5 月份上线。以公司互联网产品独特的运营模式裂变特色，Linkid 柠课产品以最短的周期达到百万级客户，同时也欢迎您的体验。

Q: 目前公司享有的国家优惠政策有哪些？

A: 公司是国家高新技术企业和软件企业，享受国家高新技术企业和软件企业的相关优惠政策。

Q: 公司领导是如何看待股价在很大程度上反映公司的价值的？

A: 公司经营状况一切正常，正在按照年度计划有序进行。二级市场股价受多方面因素影响，公司管理层努力经营，让公司业绩持续健康增长，

但我们无法预知和影响二级市场股价走势。公司将通过以下途径加强市值管理工作：①持续强化内生增长：做好企业的经营管理，提升企业的经营业绩；②积极促进外延扩张，适时推进投资并购事项。③加强投资者关系管理工作：通过机构调研、投资者热线电话、投资者交流会、互动易平台等方式增加与投资者沟通交流的机会，积极向市场传递信息。

Q：公司怎么回报信任公司的广大投资者？

A：公司成立 28 年，2011 年上市。公司经过多年的积累掌握了人工智能、互联网、大数据、云计算等相关技术，持续研发并运营在线教育相关服务，通过长期实践，形成了自己的开发特点，在国内同行业内达到了先进的水平。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）、人工智能自适应项目的推进等开展工作，以此获得更为快速的增长来回馈信任公司的广大投资者。

Q：请问公司在 2020 年疫情期间增长了多少用户，这些用户的粘性如何？

A：公司累计用户 6000 多万，互联网产品用户过千万，日活峰值最高过百万，随着公司互联网产品的持续运营，私域流量池将不断扩大。

Q：能介绍一下公司的“小学英语 AI 互动课（LinKid）”与其他线上英语课如瓜瓜龙英语相比优势在哪吗？

A：课程定位方面，其它主要集中在幼龄的启蒙阶段，LinKid 是基于小学课标进行研发，更适合幼小衔接的孩子，帮助孩子更快熟悉小学英语学习节奏和内容。

课程形式，LinKid 类似真人外教直播的形式，不同于其它动画课的形式，因此在教学形式上更专注解决孩子学习专注度以及教学系统性的问题。

我司的产品在服务端方面，包含督课、外教直播连线、学习小组比拼、

一对一的点评、学情统计都涵盖在学习服务环节,课程的整体满勤率较高。

Q: 请问的”人工智能+教育“相关研究进展如何? 公司今年会推出人工智能与教育相结合的新服务吗?

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,成立木愚科技是以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。

Q: 公司在行业中的对标企业是哪家? 公司认为自身的优势在哪?

A: 公司始终专注于中小学同步教育产品研发设计及相关服务,立足教学需求提供解决方案以及用户、品牌积累是公司核心竞争力。

Q: 能介绍一下公司为什么把“人人分享优质教育”当成愿景、使命吗?

A: 教育公平是社会公平的基础,教育信息化是促进教育公平、提高教育质量的有效手段。公司健康发展的同时也有社会责任的义务。

Q: 公司如何看待自身在疫情期间的系列行为?

A: 2020年是极不平凡的一年,面对疫情公司充分发挥自身在教育板块的优势,承担企业的社会责任,积极响应国家教育部“停课不停学”的号召。疫情期间我们面向全国广大师生免费开放在线教学全场景应用服务;针对全国小学生,在疫情期间免费开放旗下的“同步学”(多学科)所有课本同步配套内容以及基于微信场景的多种小程序。希望通过我们的方式帮助因疫情导致停课的学校、教师及学生,践行企业社会责任。

Q: 公司目前是否实现 K12 用户全覆盖?

A: 公司已经覆盖了 K12 阶段, 现有用户更多集中在 K6 阶段, 公司将继续研究人式智能技术及在教学领域的应用, 基于公司多年在 K12 教育领域的积累, 推进现有更多自主产品课程及产品的研发。加强新技术在产品应用中的创新, 规划和设计下一代智能教育产品, 为企业未来的产品方向和能力发展奠基。

Q: 请问公司的“内容资源+自营平台+平台对接”运营模式能简单的介绍一下吗?

A: 1.内容资源指的是公司将持续建设开发丰富优质的多学科多版本全学段的教材配套教学内容资源, 继续巩固强化公司在内容资源方面的优势, 建立和完善语文、英语、数学等多学科、多版本的同步教学资。

2.自营平台指公司将以构建教学内容资源、人工智能、大数据、云计算等软硬件结合的教育应用生态平台。

3.平台对接指公司将逐步实施贴近客户的全国布局发展战略, 通过头部企业应用生态结合(如华为、平安、阿里巴巴等教育领域内的垂直生态建设), 最大限度的发挥资源多重渠道、多种载体的价值, 实现业务的跨区域扩张。

Q: 公司在教育市场所占的份额是多少? 今年有打算开发哪一块的市场呢?

A: 方直科技通过长达方直科技已经拥有了稳定的用户群体, 方直科技市场已涉及 30 个省(直辖市), 覆盖到全国 100 多个城市, 受益用户数量超过了 6000 万人。2021 年方直科技将采取重点突破的市场策略, 先拓展一线核心城市, 后向二、三线城市和农村地区拓展, 从而占领市场制高点。处于一线城市的用户一般具有较高的经济能力, 教育投入意愿强, 具有较大的教育消费挖掘潜力。

Q: 公司募集资金的使用情况如何? 资金投入的项目“教学研云平台”、“同步资源学习系统”发展如何?

A: 公司募集资金的使用情况及资金投入的项目“教学研云平台”、“同步资源学习系统”情况, 具体请关注公司 4 月 27 日在巨潮资讯网披露的《深圳市方直科技股份有限公司 2020 年度募集资金年度存放与使用情况鉴证报告》信息。

Q: 请问公司如何看待学校教育减负、辅导机构增负的情况?

A: 国家政策是影响教育板块的重要因素, 政策环境整体表现为积极鼓励、严格规范, 促进在线教育稳健发展, 多项政策表明通过信息化为学生减负提效将成为义务教育的长期趋势。公司致力于以信息技术丰富区域教育局和学校的管理手段及创新管理方式, 提升教育质量, 以人工智能、大数据等技术手段提高学生学习效率与能力。方直科技时刻关注国家和行业政策动态, 深度分析研究相关政策法规, 把握政策动态与趋势, 分析可能存在的风险与机遇; 对各业务部门进行政策风险教育和合规提示, 有效避免因行业政策法规变化带来的风险; 严格遵守相关法律法规的要求, 积极配合各级政府监管, 保证企业依法合规经营。

Q: 公司的投资的理财产品的收益情况如何?

A: 公司在保障正常经营资金需求, 不影响公司日常资金正常周转需要及主营业务的正常发展的前提下, 通过进行适度的理财投资, 以提高资金使用效率, 获得一定的投资效益, 进一步提升公司及子公司整体业绩水平, 为公司股东谋取更多的投资回报。

Q: 2021 年一季报显示公司归属于上市公司股东的净利润比上年同期增加 14.99%, 能拆分做个简单介绍吗?

A: 公司 2021 年一季度归属于上市公司股东的净利润比上年同期增加 14.99%, 主要原因是公司本期营业收入与政府补助较上年同期对比有一定的增幅所致。

Q: 公司内部怎么定义未来发展的一些主要的板块? 怎么去看待未来

发展的方向，每一个方向的着力点是什么样的，大概是怎么样的分配？

A: 方直科技内部在原有同步教育产品的业务基础上，积极发展新数字教材教辅数字征订业务。在未来发展上将深入开拓新型的数字教材以及信息化教育市场，不断丰富产品生态，包括智能硬件和人工智能教学。

Q: 公司的教育服务在下游市场中的需求大吗？景气度高吗？

A: 方直科技的教育服务下游为渠道商、教育局、学校、家庭。目前一、二线城市在线教育市场趋近成熟，而三、四线市场仍处于发展初期，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。方直科技将紧跟国家颁发的相关教育政策及对公司未来发展的规划，持续在数字教育出版和原创教学数字内容资源研发等领域的投入，进一步巩固我司在线教育市场基础，全面提升公司的综合竞争优势，促进公司的可持续发展。

Q: 请问公司的一般账期要多久，公司的应收账款风险是否可控？

A: 公司营业收入主要为方直金太阳教育软件和技术开发服务收入，账期一般在 3-6 个月，目前公司的应收账款风险可控。

Q: 年报中公司披露了相关风险，想问问公司将会采取何种方式和手段来尽可能减少这些风险对公司未来发展的影响？

A: 年报披露可能存在相关风险的同时亦披露了防范及解决的措施，请您仔细阅读年报中的相关内容，谢谢。

Q: 公司对今年的营收、净利润有没有规划？

A: 公司目前运营情况良好，具体情况请关注公司后续在指定信息披露媒体上的公告。

Q: 请问公司能谈谈今年投资者关系管理维护工作的规划与安排吗？公司今年是否有市值管理规划？

A: 公司投资者关系管理工作按计划有序进行: ①持续强化内生增长: 做好企业的经营管理, 提升企业的经营业绩; ②积极促进外延扩张, 适时推进投资并购事项。③加强投资者关系管理工作: 通过机构调研、参加策略会、投资者热线电话、投资者交流会、互动易平台等方式增加与投资者沟通交流的机会, 积极向市场传递信息。

Q: 公司今年有打算实施股权激励计划、员工持股计划或其他员工激励措施吗?

A: 公司采取短、中、长相结合的激励方式。短期激励提供行业有竞争力的经济型报酬和非经济型报酬; (短期经济性报酬就是工资, 社保, 公积金这些; 短期非经济性报酬培训, 深造, 企业文化, 企业福利等) 中期激励让员工共享企业发展的效益成果; 长期激励主要留住核心及骨干人才, 共享企业合伙人的收益。

Q: 目前行业发展格局处于什么阶段? 整体行业增速如何?

A: 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。我国中小学生人数众多, 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, 我国教育事业发展迅速并逐步产业化, 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: 公司如何看待自己的商誉以及社会责任？

A: 公司积极履行企业社会责任，组织协调各职能部门工作，促进公司规范运作，公司在不断为股东创造价值的同时，也积极承担对职工、客户、社会等其他利益相关者的责任，公司认真履行信息披露义务，及时、准确、真实、完整进行信息披露工作，秉持公平、公正、公开的原则对待全体投资者，维护广大投资者的利益。公司亦注重员工的人身安全、劳动保护和身心健康的保护，切实履行企业主体责任。公司长期以来一直重视员工的未来职业发展规划，通过多种方式为员工提供平等的发展机会，尊重和维护员工的个人利益，对人员录用、员工培训、工资薪酬、福利保障等进行了详细规定，建立了较为完善的绩效考核体系，重视人才培养，实现员工与企业的共同成长。

2020 年是极不平凡的一年，面对疫情公司充分发挥自身在教育板块的优势，承担企业的社会责任，积极响应国家教育部“停课不停学”的号召。疫情期间我们面向全国广大师生免费开放在线教学全场景应用服务；针对全国小学生，在疫情期间免费开放旗下的“同步学”（多学科）所有课本同步配套内容以及基于微信场景的多种小程序。希望通过我们的方式帮助因疫情导致停课的学校、教师及学生，践行企业社会责任。

Q: 能否总结一下公司过去 2~3 年的变化？

A: 用户群的稳定和持续增长。方直科技市场已涉及 30 个省（直辖市），受益用户数量超过了 6000 万人。公司持续自主研发与整合语文、数学、英语、科学等学科核心产品，研发了智能型的数字教材与数字教辅，同时结合了 AI 人工智能技术推出了 LinKid 英语课程，为用户提供更高价值的服务；同时，结合教育信息化项目建设，进一步拓展小学、初中、高中不同学段不同学科的配套多维度产品建设，继续构建和丰富多学科全学段配套资源体系。截至期末，公司共拥有软件著作权 110 项，作品著作权

26 项，外观专利 2 项，发明专利 1 项。

平台建设，在原基础上，加快了方直智能教学云平台的建设，为教育产业生态中的行政、教研、师资、学生、家庭这些不同客户群，提供集备授课资源、课堂教学互动、智能学习服务、学科综合测评、教学监测服务、家校共育服务能力信息化智能教育解决方案。优化产品研发流程和标准，提升技术研发产能效率。

营销渠道，公司重点建设了深圳、广州、北京一线城市的业务团队，大大提升了一线城市的市场覆盖率。公司继续拓展与头部企业如平安、华为、腾讯、小米等企业的合作，进行多维数字化教育内容的运营和营销合作，与客户达成稳定创新服务模式。

Q: 请问公司未来 3-5 年的规划是什么？

A: 公司未来规划围绕多维度产品生态、营销渠道、产品生态底层运营平台建设，AI 自主产品课程/产品研发、人才引进方面制订。

Q: 未来公司发展的风险点会在什么地方？

A: 国家政策是影响教育板块的重要因素，公司时刻关注国家和行业政策动态，深度分析研究相关政策法规，把握政策动态与趋势，分析可能存在的风险与机遇；对各业务部门进行政策风险教育和合规提示，有效避免因行业政策法规变化带来的风险；严格遵守相关法律法规的要求，积极配合各级政府监管，保证企业依法合规经营。

同时，市场需求不断变化，教育技术应用趋势在动态变化，如人工智能、大数据等前沿技术不断发展迭代。如果公司对行业关键技术的发展动态不能及时掌控，对教育教学当中的新理念以及广大教师和学生的教学需求不能正确把握，研发的产品将不具备竞争力。

公司将持续加大研发投入，进一步巩固公司在同步教育领域的优势地位，继续深度优化同步教学软件集群及在线教育网络服务等平台的开发，使公司开发的同步教育服务类产品具有更强的先进性和实用性；同时加强教育科技基础研究和技术创新管理，通过设立博士后创新实践基地、与国

	<p>内知名高校建立了稳定的产学研合作体系，现已有多名博士后在站开展研究工作，不断提升公司创新优势。</p> <p>Q: 当前公司发展遇到的最大挑战和机遇是什么？</p> <p>A: 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：一、二线城市在线教育市场趋近成熟，而三、四线市场仍处于发展初期，渗透率较低。且受疫情影响，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。</p> <p>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。</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	2021 年 5 月 12 日