

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：2021-003

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）
参与单位名称及人员姓名	罗娟            广东恒昇基金管理有限公司 孙业亮        东兴研究所 顾宝成        华宝信托有限责任公司 杨涛           NTF Asset 新同方资管 车克           深圳市泰石投资管理有限公司 蒋士杰        上海东虹桥投资 哈含章        华润元大基金管理有限公司 吕科           深圳亘泰投资管理有限公司 安晓东        泽铭投资 张春           浙江巴沃资产管理有限公司 周哲           上海长见投资管理有限公司 张开元        东方证券自营 方云龙        鸿道投资
时间	2021年6月8日下午
方式	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长：钱瑞 副总经理兼财务负责人：张永智

	<p>证券事务代表：王栩</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司董事长简要介绍了公司的业务发展现状及未来规划。</b></p> <p>公司业务主要分为两大板块（智慧教育和智慧轨道），包含三大核心业务（智慧招考、智慧教学和智慧轨道）。</p> <p><b>1、智慧招考</b>主要围绕国家教育考试标准化考点及国家教育考试综合管理平台的建设。2007 年开始第一轮标考建设，2017 年国家第二轮标考建设正式开始，目前第二轮标考建设刚刚过半。随着考试类别、类型增多，未来的新建考场需求仍会持续增加。同时，公司不断索招考业务新需求，推出智能考务终端、智能保密室等新产品新方案，已经落地应用并取得很好效果。</p> <p><b>2、智慧教学</b>是公司当前业务发展战略重心。公司在智慧教学行业深耕细作 20 余年，在智慧教学的历次发展进程中始终保持技术领先。</p> <p>2018 年教育部召开新时代全国高等学校本教育工作会议，提出高校要坚持“以本为本”的教学理念，以智慧教室为核心的智慧教学建设进入新的发展阶段。从当前各高校公布的意向可知，高校智慧教学投建项目数量及投建规模较以前年度均大幅提高，同时，通过大数据赋能智慧教学，有望打破行业发展天花板。</p> <p>公司 2020 年底升级了以大数据驱动，以人才培养、提高教学质量为目标的智慧教学解决方案，为学校、教师、学生生成全学程的数据分析并提供过程评价。</p> <p>公司以战略合作为引领，打造高质量高水平的市场开拓模式，自 2021 年起至今已与 7 所教育集团或学术组织达成战略合作。下一步公司将全面梳理和升级产品方案、提升核心价值、提高在高校智慧教学的竞争力，并以高校战略合作及与区域合作伙伴合作等方式拓展全国市场。</p> <p><b>3、智慧轨道</b></p>

公司将通过提升在智慧轨道市场的竞争力，提高在视频综合业务系统和综合安防系统的市场占有率。同时公司通过智能化新产品的研发落地，布局新的场景应用。公司自主研发的激光区域雷达已落地多条地铁线路，并成功中标多条线路间隙探测项目。

**二、随后公司与投资者进行了互动沟通。主要内容如下：**

**1、智慧教学市场空间巨大，行业竞争格局较为分散，是否存在区域性？竞业达如何突破市场？**

答：区域性是智慧教学市场的现状和基本特点。公司下一步主要从以下两个维度突破市场。

1) 加大市场拓展工作力度，加强营销体系建设。公司在各省均设有分支机构，未来将有针对性的发力智慧教学业务。

2) 加强与当地企业合作。区域系统集成商有一定客户优势，但随着高校的建设目标和要求提升，能提供一体化架构的专业解决方案供应商更具有产品方案优势，未来公司将与各地企业合作拓展市场。

3) 公司将继续推进与高校及教育集团的战略合作，共同合作进行顶层设计，规划十四五智慧教学建设方案，高质量、高水平的市场开拓模式。

**2、公司智慧教学业务的驱动力来源？**

答：宏观有政策推动。2021年全国高教处长会议发布《夯实教学“新基建”托起培养高质量》主题报告，指出高等教育高质量的根本与核心是人才培养质量，专业、课程、教材和技术是新时代高校教育教学的“新基建”。

人才培养是高校办学的核心目标，越来越多的高校以高质量人才培养为出发点，自发自主的提出对智慧教学产品及教学信息化建设的需求，是客户的真实需求催生市场。

**3、公司与科大讯飞相比，客户结构及产品差异是什么？**

答：科大讯飞目前以K12市场为主，暂时未布局高校市场，

竞业达从 2003 年进入高校市场，近二十年深耕细作，更多面向高校客户提供产品及服务。

基础教育和高等教育的核心目标与考核指标不同，产品方案的内涵存在较大差异。竞业达产品方案以高等教学课程评价和全过程学业评价、人才培养为指标，结合高等院校的特点规律形成方案，与 K12 是不同体系。

**4、公司智慧轨道业务，与海康、大华等轨交安防装备是否类似？区别是什么？**

答：从设备和技术角度是相似的，都是细分市场的安防装备。不同的是，竞业达能够充分将技术与客户的业务场景融合，在乘客出行及全自动运行特定业务场景中应用，例如运行指挥、电扶梯逆行、人员跌倒等摄像机场景化适配，和无人驾驶结合的屏蔽门防夹系统等。

**5、公司收入季度性明显吗？**

答：公司在年报、互动易平台以及投资者调研记录中多次提出，公司承建项目多集中在季度末或者年度末验收，存在季节性波动的特点。提醒投资者不宜以公司某季度或中期的财务数据来简单推算公司全年的财务状况和经营成果。

**6、过往五年人均产出明显提升的原因？**

答：公司每年都会进行战略梳理和战略提升，不断优化组织结构。骨干在一线、扁平化管理是公司组织结构的优势。未来在一定业绩增长幅度内，有信心持续提升人均产出。

**7、智慧轨道未来战略规划？**

答：智慧轨道市场 2008 年启动，2015-2017 年是建设高峰期，目前处于平稳期。未来有信心通过新产品新方案和加强与企业合作等方式提高市场占有率。

目前公司与北投集团合作设立北投智慧，已先后承接北京城市副中心智慧绿心项目、北京市 5G+智能政务服务大厅系统项目等，取得了良好的经济效益和社会品牌效益。公司与京投

	合作设立基石传感，拓展竞业达行业应用的战略布局。并与轨道交通上游单位形成战略合作关系，创造更大发展空间。
附件清单(如有)	无
日期	2021年6月8日