

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：2024-006

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（《股东来了》—投资者走进竞业达活动）
参与单位名称	指导单位：北京证监局、北京上市公司协会、北京证券业协会 参与机构：安远私募基金管理有限公司、北京晨骏资本投资管理有限公司、北京风炎私募基金投资管理有限公司、北京含章私募基金管理有限公司、北京基金小镇、北京企业迦投资有限公司、北京青青园中葵咨询有限公司、北京维源投资管理有限公司、博润银泰投资管理有限公司、财智聚资产管理有限公司、诚通证券、鼎元创新资产管理有限公司、东方财富证券、东兴证券、泮博资产、光大证券、广发证券、国安信银资产管理有限公司、国信证券、禾杉玖泰投资、华福证券、华金证券研究所、华软资本、华泰证券、君昱资本、宁波知远投资、鹏瑞利集团有限公司、平安银行、上海银行股份有限公司、世纪证券、万和证券、兴业证券、中国银河证券、中航证券、中信证券、东方证券、证券时报、证券日报等 70 余名参会人员
时间	2024 年 11 月 13 日下午
地点	北京竞业达数码科技股份有限公司会议室
方式	现场会议

<p>上市公司 接待人员姓名</p>	<p>董事长：钱瑞 副总裁兼技术负责人：曹伟 副总裁兼财务总监：张永智 董事会秘书：王栩</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、董事长钱瑞先生和技术负责人曹伟先生共同带领投资者参观公司体验馆、AIGC 新质生产力中心、实验教学基地，就公司的发展历程、发展战略、产品情况等内容进行讲解；</p> <p>二、北京证监局领导、北京上市公司协会领导、北京证券业协会领导致辞；</p> <p>三、中国银河证券计算机行业首席研究院吴砚靖女士介绍计算机行业情况；</p> <p>四、董事会秘书王栩女士介绍了行业和市场情况、公司教育 AI 业务布局、进展及 2024 年前三季度情况。</p> <p>五、投资者交流主要问题</p> <p>1、未来人口趋势是变少的，是否会影响智慧教育业务发展？</p> <p>科教兴国、人才强国、产教融合已成为国家核心战略。从二十大报告到政府工作报告，均要求加快建设高质量教育体系，促进人口红利向人才红利转变。国家在教育领域的投资并不与人口数量直接相关，教育经费的分配与国家经济发展紧密相连。2023 年全国教育经费突破 6 万亿元，显示出国家对教育投入的增长。2024 年国务院发文推进教育等重点行业设备更新改造，体现了政府对教育高质量发展的重视和资金支持。同时，各院校目前也积极推进教育数字化转型，业务需求空间广阔且明朗。</p> <p>公司践行“产教融合引领，AIGC 赋能人才培养全过程战略”，以大数据覆盖、贯通学生生涯规划、人才选拔、人才培养、就业创业、终生教育的全链条，服务教育高质量发</p>

展。

2、公司在北京及北京外的业务占比情况如何？以大、中、小学哪个为主？

公司智慧招考业务为全国布局，智慧教学业务以往以北京高教市场为主。近年来公司积极发力北京以外市场，推进全国布局。公司在全国二十多省市设立分支机构的同时，新增设立了六大区域总部，并在北京、成都、上海、广州启动了 AIGC 新质生产力中心，构建了一个广泛而深入的营销服务体系。公司与稳定的经销商建立了长期合作关系，并积极发展城市合作伙伴，进一步扩大了市场份额和影响力。未来，公司将继续重点发力全国市场，实现业务的地域多元化和稳定增长。

在基础教育阶段，公司新推出的通过 SaaS 服务模式提供课堂质量诊断报告也将带动基教业务的增长。

3、据了解，受资金影响教育领域基础设施处于下行状态，公司业务却有较好的增长，如何理解公司业务与行业的相关性？

随着教育数字化战略的推进教育市场正经历由数字化和 AIGC 技术引领的变革，用户需求由单一设备集成向专业内涵建设和支撑人培核心目标服务转变，客户对方案整体化、专业化、AI 化的要求提升也推动竞争格局正在重塑。

公司以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。通过为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，通过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，充分释放大模型在教育领域的潜力。以目标导向的 AI 服务及教育 AI 应用，有效推动公司业绩的持续增长，进一步巩固并扩大公司在教育信息化领域的领先地位。

4、公司的在手订单的具体情况如何？应收账款情况如何？

截至 9 月底，公司在手订单总额为 4.2 亿，其中智慧教学在手订单同比增长超 30%。

公司的应收账款以智慧轨道业务为主，应收账款客户以政府、事业单位、大型国有企业为主，资金来源于财政拨款，回款一般能够得到保障。在国家化债政策等一系列政策支持下，公司将继续强化应收账款的风险控制和回款管理，改善公司未来的现金流状况。

5、能否介绍营销团队的情况？

公司截至 2024 年 9 月营销体系 140 余人。公司近年来加强营销团队建设，新设区域总部及新质生产力中心，加速推进行业及区域市场工作。2024 年 1-3 季度销售费用同比增长 24%。未来公司将进一步推进营销队伍建设，以适应业务增长和市场需求。

6、国家对教育投入非常明显，在 AI 方向上有什么动作，公司有哪些布局？

国家正在推动大模型在教育等几个重要领域的垂直应用，北京教委 10 月底已发文将着力打造北京市“人工智能+教育”示范应用基地，教育行业用户自驱的 AI 需求也在释放，当下考验的是 AIGC 应用能否落地实现。

除常规教育投入外，从长期国债、各类专项教育资金等国家投入上可以反应出国家在高等教育、职业教育的工程技能人才培养方面加大投入，将释放巨大市场空间。公司在实验实践教学领域、AIGC 教育应用上都在加速投入，形成了系列产品，也以此战略目标同步推进营销团队建设。

7、公司智慧教学业务是否布局 to C？

公司目前智慧教育业务以 to B 模式为主，在职业能力培训领域，公司基于人才培养全过程闭环链条，将产业、教

	育优势进行双向赋能，通过岗位能力培训，以提升学员的实际操作能力和问题解决能力，布局 C 端市场。同时，公司继续深挖从产业需求到校内培养到生涯规划链条数据价值，逐步服务 C 端的需求。
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 14 日