

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：2021-002

|             |  |
|-------------|--|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><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 | 华创证券 孟灿<br>国寿安保 冯冠兰<br>易方达 黄鹤林<br>华宝基金 孙鸾<br>光证资管 李行杰<br>安信资管 林芸<br>信诚基金 郭梁良<br>中融基金 陈祖睿<br>创金合信 郭镇岳<br>农银汇理 梁国柱<br>农银汇理 王若擎<br>建投资管 陈乐然<br>长城基金 余欢<br>悟空投资 刘鑫吉  |
| 时间          | 2021年5月28日下午   |
| 方式          | 电话会议   |
| 上市公司接待人     | 副总经理兼财务负责人：张永智   |

|               |   |
|---------------|---|
| 员姓名           | 证券事务代表：王栩   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、2021 年一季度利润高增长原因？往年同期情况如何？公司在手订单情况如何？</p> <p>答：公司一季度的盈利水平占全年盈利比重都较低。2020 年一季度较 2019 年同期亏损略有降低。受疫情影响，2020 年公司参与建设的部分地铁项目延期至 2021 年，造成 2021 年一季度收入利润大幅增长。</p> <p>截至 2020 年底，公司在手订单为 7.9 亿元。</p> <p>2、从 2020 年三季度到 2021 年一季度的收入看，季度波动极大，具体原因是什么？轨道、教育项目的收入确认的周期多长？未来有何措施减弱季节性波动，提升业绩的可预测性？</p> <p>答：造成公司收入的季节波动性较大的主要因素是智慧轨道项目，受地铁线路整体建设和验收通车的进度影响。</p> <p>通过公司在手订单情况可以一定程度预判未来业绩。教育业务多数是当年确认收入，智慧招考业务以高考和研究生考试为主，多在二季度和四季度体现，智慧教学业务多在寒暑假期间实施，跨年情况较少；轨道业务建设周期在 2 年左右，具体项目受业主对项目的整体验收及开通时间安排的影响，验收并确认收入的时间存在一定的不确定性。</p> <p>未来公司将加大在智慧教学领域的发展力度，教学业绩占比提升会促使季节波动性影响会逐步减小。</p> <p>3、把智慧教育业务拆分为智慧教学、智慧招考、考教融合三类，从收入贡献上看，过去几年内部结构有何变化？未来趋势为何？</p> <p>答：2017 年全国开始第二轮标考建设，标考市场迎来新一轮增长的机遇。公司在过去几年将内部资源更多地向智慧招考业务倾斜，智慧教学业务主要是产品方案研发升级和客户市场的积累维护。2017-2020 年教育收入以智慧招考为主，占比逐步提升，业绩每年增长在 30%以上。这与标考行业发展趋</p> |

势相符。

第二轮标考刚刚过半，预计未来几年智慧招考市场会平稳增长。智慧教室等环境建设被列入了新基建和教学评估的标准，预估高校的智慧教学市场在技术和政策的推动下会呈高速增长趋势。

公司在前几年的积累上形成了产品的竞争优势，未来将资源和发展重心向高校教学倾斜，希望抓住市场机遇，提升教育业绩。

**4、智慧教育、智慧轨道业务的主要竞争对手分别是哪几家，公司的差异化和价值优势在有哪些？**

答：教学市场行业集中度低，服务当地客户的系统集成商，多处于通用设备、简单方案的同质化竞争阶段。近期高校智慧教学的投建规模和建设标准明显提升，提出了一体化、智能化和大数据的要求。竞业达的智慧教学解决方案是智慧教室+大数据，自有的核心设备、云平台和移动应用，打通了业务流程，并能够通过算法模型对大数据进行挖掘再加工，在方案上有领先优势。

标考和轨道均属于先发优势较为明显的行业，因为关系着考试的公平公正和地铁乘客的安全，主管部门多选择技术实力强大、业内经验丰富的企业提供服务。包括公司在内的三家企业占据了国家教育考试综合管理平台及教育考试标准化考点建设的主要市场份额。轨道市场行业集中度也越来越高，在视频和安防业务中与北京市警视达、广东华之源等企业。

**5、公司最大供应商是海康威视，是否有战略采购或价格优惠等？采购海康的产品主要应用于教育还是轨道业务？是否还有其他长期合作的供应商？**

答：公司一直坚持多元化的采购模式，海康、大华、宇视等都是公司长期合作的供应商。公司在部分考试项目中选择使用海康威视的产品，主要原因是海康威视在上述项目中提供的

|          |   |
|----------|---|
|          | 报价、到货条款、售后承诺等商务条件更加合理。在其他项目上，公司也选择宇视、大华等厂商。 |
| 附件清单(如有) | 无   |
| 日期       | 2021年5月31日                                  |