

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：2024-009

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
参与单位名称	鹏华基金管理有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、上海涌津投资管理有限公司、德邦基金管理有限公司、博时基金管理有限公司、上海于翼资产管理合伙企业（有限合伙）、西藏东财基金管理有限公司、新华基金、深圳瑞信致远私募证券投资基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、平安资产管理有限责任公司、长城财富保险资管、华富基金管理有限公司、千合资本管理有限公司、中信资管、上海季胜投资管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司、建信基金管理有限公司、长江证券、光大保德信基金管理有限公司、益民基金管理有限公司、广银理财责任有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、上海人寿保险股份有限公司、诺安基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、乾璐投资、深圳望正资产管理有限公司、杭州遂玖资产管理有限公司、华宝基金管理有限公司
时间	2024年11月25日上午
地点	北京竞业达数码科技股份有限公司会议室

方式	电话会议
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书：王栩
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、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>二、投资者交流主要问题</p> <p>1、公司智慧教学业务的增速及原因，未来的展望？</p> <p>公司智慧教学业务 2023 年度收入同比增涨 17.96%，2024 上半年收入同比增长 35.34，截至 9 月底在手订单环比今年 6 月底增长达到 46%以上。一方便是入校私有化部署提供整体解决方案，嵌入 AIGC 应用增值服务，提升智慧教室价值量。二是通过对课堂过程性数据进行智能化分析+专家评价，AIGC 自动生成系列分析诊断报告，已逐步实现付费客户转化。</p> <p>未来公司将深化 AI 在教育领域的应用，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，为用户提供最大化的教育价值，巩固并扩大公司在教育信息化领域的领先地位。</p> <p>2、国家在教育领域的投入情况以及高校的预算变化是怎么样？</p> <p>科教兴国、人才强国、产教融合已成为国家战略。从二十大报告到政府工作报告，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，教育经费的分配与国家经济发展紧密相连，2023 年全国教育经费总投入为 64,595 亿元，同比增长 5.3%，特别是高等教育经费投入增长 7.6%，体现了国家对教育数字化的重视。</p> <p>同时，随着教育领域数字化转型的迫切需求，各院校目前也积极推进教育数字化转型，以促进教育教学质量的显著提升。因此，学校在教育信息化方面的年度投资额呈现出</p>

	<p>显著增长的趋势。</p> <p><b>3、公司推进 AI+教育业务的优势？</b></p> <p>公司在智慧教育领域深耕近三十年，业务覆盖全国近 40 万间教室，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，通过为众多高校和职业院校打造智慧教室和教学平台，已积累数千万小时多模态课堂教学数据、13 亿张考场图像等训练数据，为行业大模型的训练和开发提供了海量的训练数据。基于以上数据，公司自研了星空教育大模型，支撑 AIGC+教学应用，包括课堂教学的知识图谱、智能助教、智能导师、分层作业、智能问答，以及服务实验教学、考试评测、学校专业调整和教学质量评价的应用，最终实现助力高质量人才培养全过程的目标。目前“星空教育大模型文本生成算法”顺利通过备案，这标志着竞业达在教育领域的人工智能技术应用获得了国家级权威认可，进一步巩固了公司在教育 AI 领域的领先地位。</p> <p><b>4、公司智慧教学业务的 AI 推广模式？</b></p> <p>公司对课堂等教学过程性数据进行智能化分析+专家评价，以 AIGC “生产”的方式提供服务报告，通过用户考场、教室设备复用，提升了教育数据价值的转化和用户粘性，以单校示范带动和区域规模化模式落地，用户按年度订阅制模式付费，不同种类报告面向课堂、课程或专业进行计费。目前，公司以树立标杆学校案例，以示范效应推广和与教育主管部门合作区域规模化落地，支持教育均衡发展两种模式为主进行全国市场推广。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 11 月 26 日

