

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

2024 年度业绩说明会

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称	中邮证券有限责任公司、中邮人寿保险股份有限公司、中信证券股份有限公司、中航证券有限公司、中国银河证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、浙江韶夏投资管理有限公司、招商证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、太平洋证券股份有限公司、申港证券股份有限公司、上海杭贵投资管理有限公司、民生证券股份有限公司、老虎寰投咨询管理(上海)有限公司、开源证券股份有限公司、景航(海南)私募基金管理有限公司、金信基金管理有限公司、华鑫证券有限责任公司、华福证券有限责任公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、果行育德管理咨询(上海)有限公司、北京博润银泰投资管理有限公司、FareBus Cap、APC International Co.,Limited 深圳证券交易所“互动易”平台面向全体投资者
时间	2025 年 4 月 27 日、28 日下午

地点及方式	线上电话会议 深圳证券交易所“互动易”平台
上市公司 接待人员姓名	副总裁兼技术负责人：曹伟 副总经理兼财务负责人：张永智 董事会秘书：王栩
投资者关系活动 主要内容介绍	1、高管您好，请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。 过去一年，面对复杂的经济环境，竞业达实现了收入和利润的双增长。全年营收达到 4.83 亿，同比增长 17.58%；归母净利润同比增长 321.88%，归母扣非净利润同比增长 802.53%。利润增速高于收入增长，一是得益于收入规模提升，结构端-智慧轨道短期牵引业绩修复，智慧教学业务稳中有增；二是强化应收账款的管理，信用减值损失大幅减少。 2、教育行业未来竞争格局如何？ 教育市场正经历由数字化和 AIGC 技术引领的变革，竞争格局正在重塑。大模型推动行业竞争格局从“硬件堆砌”转向“AI 全链条能力”，核心壁垒向场景理解力、数据闭环力、模型专用性迁移。覆盖教学全场景的多模态数据成为大模型训练刚需；垂类模型场景及算法专精优势，促使行业分化；具备“终端-平台-模型”一体化能力的头部厂商具有先发优势，行业头部效应益发显著。 公司深耕智慧教学业务 20 余年，全栈布局构建“课堂教学-实验教学-质量评估”闭环，覆盖人才培养关键环节。服务数千所学校用户，积累千万级小时教学过程数据，支撑模型持续迭代。自主研发星空教育大模型算法通过网信办备案，拓展 AI+教育产品入校应用，实现 AI 价值转化。凭借在场景纵深、数据资产和模型技术能力上的优势，为用户提供最大化的教育价值，巩固并扩大行业领先地位。

	3、高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。 《政府工作报告》连续两年强调“人工智能+”战略，教育、轨交等民生领域迎来数字化变革窗口期。国家发改委、财政部通过发行超长期特别国债，为教育、轨道交通等行业的数字化转型提供资金保障。随着教育数字化转型的加速推进，教育行业对智能化、数字化解决方案的需求日益旺盛。AI、大模型等技术突破，赋能行业应用价值提升，为整个产业链提供良好的发展动力。竞业达将AI作为未来发展的核心驱动力，构建“垂类大模型+场景化数据+场景闭环”核心能力，以“硬件+平台+服务”三位一体模式驱动增长。 4、高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。 党的二十大及政策文件强调科教兴国战略，一系列政策亦加速数字化转型，推动AI在教学全场景落地。AI赋能教学场景，学校对智慧教室和以其为核心的教学系统、AI+教学应用的需求不断攀升。数字孪生、AI实验评测技术突破，加速智慧实验室商业化落地，为教学设施建设和服务提供巨大市场机遇。大模型重塑质量体系，推动评估科学化，AI技术在学习路径定制、智能评测等场景深化，推动商业模式向“内容即服务”升级。行业竞争格局从“硬件堆砌”转向“AI全链条能力”，核心壁垒向场景理解力、数据闭环力、模型专用性迁移。覆盖教学全场景的多模态数据成为大模型训练刚需；垂类模型场景及算法专精优势，促使行业分化；具备“终端-平台-模型”一体化能力的头部厂商具有先发优势。 5、公司2024年订单情况如何？ 截至2024年期末，公司在手订单合同金额4.5亿元，
--	--

	同比增长 10.99%。其中，智慧轨道在手订单超 3.6 亿元，同比增长 11%。 6、AI+教育服务的商业化进展？ 公司搭建了 AIGC 教育质量与评价产品服务矩阵，推出的 9 大类二十余种专业化 AIGC 诊断评价服务报告，全面覆盖基础教育、高等教育和职业教育，目前已在全国二十多个城市、五十多所学校进行部署，用户付费转化率超过 50%。公司设立了北京、成都 AIGC 新质生产力中心，配备专业教研团队，为用户提供高效、高质的“数据采集-分析-诊断-提升”全流程服务，旨在通过打造示范校、示范区域，树立 AIGC 系列报告服务标杆品牌，实现 AIGC 服务类业务规模化落地。同时公司积极拓展 AI 知识图谱、数字人制课等服务，进一步丰富教育应用场景，满足多样化教育需求，通过 AIGC 赋能来牵引智慧教育整体业绩增长。 7、公司业务领域在国产化上的进展？ 政策和用户需求越来越凸显出国产化的重要性，尤其考试核心系统国产化适配成为考点建设改造的准入门槛。公司在智慧招考领域的视频巡查产品线已完成全线产品国产替代化。在智慧教育领域也在积极推进国产化的布局，加速教育 AI 硬件国产化，推出一体机、端侧模型硬件产品，不断提升国产替代产品的技术和市场应用，保持行业领先性。 8、公司轨道交通业务的现状及未来 AI 赋能的增量机会？ 公司已累计承建三十余城市 60 余条线路的城市轨道交通视频及安防系统。期末在手订单超 3.6 亿元，展现了业务的稳定性。 同时，公司强化 AI 自研产品，为拓展 AIGC 运维业务提供有力的产品支撑。其中，AI 视频数据治理产品通过技
--	--

	术创新，节省 90%存储空间。智慧安检系统通过技术优化，降低人力 40%，事件处置效率提升 30%。AI 视频数据治理等智慧运营产品已在济南、绍兴、苏州、宁波等多个城市的地铁系统中落地应用。同时，2024 年公司中标北京地铁 3 号线及北京城市副中心交通枢纽视频系统，将为全国首条大规模应用视频 AI 技术的城轨线路和亚洲最大的地下综合交通枢纽提供先进的智能视频分析解决方案，通过以上的标杆项目带动智慧轨道业务的整体增量。 9、公司 2025 年研发投入的方向？ 公司 2025 年的主要研发投入方向为技术层面和 AI 的场景应用。在技术方面，将研发精力主要投入在优化星空教育基座大模型性能和推进垂直专用模型、智能体的研发。在 AI 场景应用上，深化 AI 和大模型技术在智慧招考、智慧教学和智慧轨道领域的场景应用，研发一系列的 AI 产品矩阵。 10、公司对职业教育的未来规划？ 公司构建了完整的产品生态链条，全面覆盖了从基础教育到职业能力培训的终身教育各个阶段。竞业达怀来教育科技产业园作为产城教融合、校企合作实习实践的重要平台，已于 2024 年启用。子公司怀来启点职业技能培训学校有限责任公司具备“空域使用-执照培训-无人机装调-低空行业运营”全链条资质，已于 2025 年招生并开班。未来公司将围绕新经济、新产业、新人才的需求，逐步拓展数智安防、人工智能等课程，为学员提供从技能培训到就业的完整路径，增强公司在职教培训领域的市场竞争力。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 28 日