

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：2025-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	北京釜泽投资管理有限公司、北京领航超越私募基金管理有限公司、北京英安私募基金管理有限公司、北京中储网联钢铁有限公司、辰兴高科(北京)科技产业有限公司、成都金枫银帆投资管理有限公司、华泰证券、汇鑫投资、汇隆科技有限公司、凯旋资本、林锐基金、星池投资、粤开证券、玉律投资、浙江以太、中信建投证券、曹青骊、雷甜甜、李若学、王锡波
时间	2025 年 7 月 7 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	现场会议
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	一、董事会秘书王栩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、产品情况等内容进行讲解； 二、投资者交流主要问题 1、公司智慧教学业务未来的增量市场来源？

	未来几年考生基数、在校生基数将持续扩容，推动院校及新校区建设需求释放。高校智慧教室渗透率仅 15%，相较多媒体教室近 70%渗透率有较大提升空间。在教育强国 2035、教育数字化及人工智能赋能教育等各级、各类政策强力支持下，整体市场规模将实现可观增长。 学校对智慧教室和以其为核心的教学系统、AI+教学应用等智能化需求，学校对基于新技术和新模式的评估评价服务需求，将为行业带来新机遇。 用户需求的结构性转变，AIGC、大模型也将驱动市场竞争格局重塑。公司将发挥场景链条、训练数据及大模型技术优势，把握市场机遇，增强在行业中的竞争力。 2、公司与其他教育信息化厂商的差异？ 区别于设备厂商和集成商，公司全栈布局构建“课堂教学-实验教学-质量评估”核心业务闭环，覆盖人才培养关键环节。自主研发“模型+硬件+平台+服务”产品深入教育的各个环节，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。40 万间教室、上千万教学过程数据，让我们的模型越用越聪明。公司具备“垂类大模型+场景化数据+场景闭环”核心能力，以全栈式数智化解决方案，推动教育高质量发展。 3、公司各板块业务的主要经营模式？ 基于客户差异，公司构建“直销+经销+运营服务”复合模式，覆盖全国 30 省市。智慧教学与校园业务，多由学校主导建设，一般采取直销模式，定制化攻坚高价值客户。智慧招考业务以标准化产品为主，通过赋能集成商、协同投标、供货交付，实现快速渗透，多采用经销模式。智慧轨道业务属于轨道建设通信系统组成部分，公司多采取经销方式，在总承包商中标后，向其销售产品和服务。 公司积极拓展新型运营及服务模式，丰富业务生态。
--	--

	包括面向教学的 AIGC 报告订阅及数字人制课等 AIGC 服务，面向招考的智能设备租赁、AI 体测服务，面向轨道交通的 AIGC 运维服务，以及面向个人的职业能力培训服务。 4、公司过去几年业绩变动的主要原因？ 过去几年公司在市场拓展、项目交付和验收、客户回款等诸多环节受宏观因素影响较大。自 2023 年起，公司教育板块已恢复并实现增长，2024 年教育、轨道板块均消除不利影响，各项业务稳步发展，最终实现了收入和利润的双增长。 公司积极抢抓人工智能及行业数字化发展机遇，保持了较高强度的研发投入。同时，加强营销队伍建设，形成“七大区域总部+下沉渠道”的立体化布局，拓展数智教育。未来将加快战略升级、应用创新，不断改进和提高运营能力，保证整体业务发展平稳。 5、公司在业务模式上的拓展？ 在业务模式创新上，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，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，AIGC 课堂质量诊断报告实现 90%人工替代率，系列诊断分析服务在 20 余城市数十所院校部署应用，用户付费转化率超过 50%。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 8 日