

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：2025-004

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	APC International Co.,Limited、DegCos Cap、北京博润银泰投资管理有限公司、北京中泽控股集团有限公司、创金合信基金管理有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴基金管理有限公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、广东中科粤微科技发展有限公司、广州睿融私募基金管理有限公司、国都证券股份有限公司、国金证券股份有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、华创证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、华鑫证券有限责任公司、民生证券股份有限公司、上海方物私募基金管理有限公司、上海汇正财经顾问有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海匀升投资管理有限公司、上海证券有限责任公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、无锡汇鑫投资管理中心(有限合伙)、新华资产管理股份有限公司、信达证券股份有限公司、浙商证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中信期货有限公司、中信银行股份有限公司、中银基金管理有限公司、中邮证券有限

	责任公司
时间	2025 年 8 月 28 日晚间
地点及方式	线上电话会议
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. 关于智慧教学与校园这一块今年上半年毛利率下降较多的原因是什么？ 答：上半年智慧教学与校园业务的收入体量较小，其中单个客户收入占比较大。该客户为全新市场开拓的全新客户，项目毛利率受用户资金预算及项目方案等因素影响，导致整体毛利率出现短期波动。随着项目落地并投入使用，用户对公司产品表现出非常认可，对公司为用户持续提供产品服务有带动作用。 2. 与教培出身的企业相比，公司在 AI 应用上的优势及侧重点有什么不同？ 答：双方服务客群的核心诉求不同，产品方向和 AI 应用的推动逻辑有明显区别。公司智慧教学业务主要面向 B 端用户，学校（尤其高校/职业院校）作为付费方，核心关注点在于提升教育质量，包括教学运行、教学管理、教学质量等在 AI 辅助下实现提升改进，以及推动教育模式从教师主导向以学生为中心转变。AI 的应用侧重于问题感知、分析优化和教育专业度的体现，数据来源于与学校长期合作所积累的教育数据，形成训练垂类教育模型的核心壁垒。教培出身的企业更多面向 C 端市场，尤其是基础教育阶段，以辅助学习为主，同样需长期、广泛积累训练数据，对模型精准度要求极高。 3. 公司大模型目前的进展状况如何？ 答：公司自主研发的“星空教育大模型”已通过国

	家网信办双备案，大模型在技术上已有显著提升，基于同等算力，性能较去年提升了约一倍。实现了多模态数据输入能力，在推动多模态输出的升级，大模型支撑的学情分析和教学质量诊断等应用，准确度和科学性明显提升，并获得用户认可。 目前大模型产品已形成销售，基于大模型牵引学校智慧教学整体方案落地，相关产品包括大模型、智能体、一体机、新一代课程平台、AI 教学工作台、教学质量分析平台、督导巡课平台等。 4. 当前高校的预算情况和付费意愿如何？与去年相比今年的整体预算情况如何？展望明年，预算趋势将如何发展？预算情况对智能化采购有何影响？ 答：当前国家对教育领域的投入整体加大，但全国高校经费总体偏紧。尽管如此，高校在经费结构上正发生明显变化，从以往的普通多媒体教室建设和简单设备采购转向 AI 教育支撑的智能化转型。 近日，国务院发布关于深入实施“人工智能+”行动的意见，提出 2027 年新一代智能终端普及率超 70%，2030 年超 90%。此外，随着学校扩招和新校区建设的启动，专门的开办费用为智能化建设提供了更充足的资金支持。未来 3 至 5 年将是教育数智化市场发展的关键窗口期。 5. 关于 AI 加教学分析诊断报告业务的客户意愿、收入预期和客单价是否有变化，以及 AI 在教育领域有哪些新的商业化落地场景？ 答：AI+教学分析诊断报告业务正在进一步扩大，义务教育优质均衡发展服务这种以区域规模化落地的模式在贵州南明区得到复制验证，正在其他省份进一步复制推广。相较去年，用户接受度更高，部分院校提出大量部署需求，客单价有提升预期。截至 7 月底，该类产品在手订单已过
--	---

	千万，全年收入将明显增长。AI 在教育领域的商业化落地主要包括三类模式：一是 AI 单品销售（软硬件、平台、模块化产品）；二是基于 AI 产品的整体解决方案销售，客单价可达数百万至数千万；三是提供诊断分析报告、产业需求分析、知识图谱生成、数字课程生成等成果服务或 SaaS 服务。面向 C 端，已开展职业技能培训，如无人机装调、驾照、教员培训等，首批学生即将毕业，就业前景良好。AI 新媒体、数智安防、人工智能等专业也已开班授课，同时持续拓展 AI 相关新产业方向的技能培训课程。河北怀来教育科技产业园作为主要培训场所，正在部署最新 AI 教育设备和平台，探索与高校合作开展校内外联合培养模式，在暑期已为北京部分高校提供学生校外实习实践服务。 6、公司各板块业务的主要经营模式？ 答：公司基于客户需求与业务特性，构建了“直销+经销+运营服务”的复合经营模式体系，覆盖全国 30 省市。 在业务拓展上，公司采用差异化策略精准覆盖市场：智慧招考业务以标准化产品为主，主要采用经销模式，通过赋能集成商、协同投标，实现快速市场渗透和份额覆盖；智慧教学与校园业务项目定制化程度高，主要采用直销模式，聚焦高价值客户的定制化攻坚与服务；智慧轨道业务作为通信系统的组成部分，主要通过经销模式向总承包商销售产品和服务。 公司积极拓展可持续的新型运营服务，大力丰富业务生态：包括面向教学的 AIGC 报告订阅与数字人制课服务、面向招考的智能设备租赁与 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技能培训服务。 整体而言，公司通过“直销攻坚大客户、经销覆盖稳定市场份额、运营服务沉淀价值”的三维策略，构建了以数智化能力为核心的“硬件+平台+服务”三位一体商业模式。
--	--

	式。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 28 日