

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：2025-006

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称	上市行、天瑞万合基金、比爾基金、天风资管、维英资本、弘璟（北京）投资、北京中投万方、常州投资、上海证券、华龙证券
时间	2025 年 12 月 9 日下午
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	<div>1、公司在教育业务上的核心竞争力？</div> <div>公司在智慧教育领域深耕近三十年，对垂直场景的用户需求与业务逻辑形成了深刻理解，并积累了庞大的多模态训练数据资源，以此为基础完成了 1 个教育大模型和 7 个深度合成服务算法的备案。并将大数据、大模型、AIGC 等前沿技术应用于教育产品创新，打造出“模型+硬件+平台+服务”的全栈产品矩阵，全面覆盖从基础教育到职业培训的全周期。</div>

	<p>正是通过技术与场景的持续深度融合，构建了核心优势：在垂直大模型上，依托私有化教育数据资源进行调优，精准服务教学复杂需求。在产品布局上，形成了贯通人才培养各环节的完整解决方案。最终，通过技术创新与融合能力，将数据、模型与产品结合，切实赋能教育质量提升与模式变革。</p> <p>2、公司智慧教学业务未来的增量市场来源？</p> <p>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不到 20%，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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>3、公司研发和销售的投入情况？</p> <p>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。</p> <p>在销售体系构建上进行了全面且深入的投入，完成“百人专项招聘”，构建“1 总部+7 大区+2 新质生产力中心”体系，并通过参展教装展、高博会，联合高教学会开展研讨，扩展新媒体传播等方式，持续提升品牌公信力与</p>
--	--

	<p>市场覆盖力，支撑产品和服务的快速响应与订单转化。</p> <p>4、AI 赋能教育领域带来的变化是怎样的？</p> <p>AI 赋能教育正在引发一场深刻而全面的变革，这场变革不仅是工具升级，更是教育理念与结构的深刻演进，将重塑传统教学模式。对学生而言，通过大模型分析、知识图谱和学情诊断，提供定制化的学习路径和资源，助力学生的个性化学习，实现真正的因材施教。对教师而言，通过 AIGC 技术一键生成思政案例、教学教案、作业习题，显著提升教学效率。AI 提供的课堂行为分析、教学质量评估等工具，可以助力教师教学持续优化。对学校而言，通过围绕专业设置、学科布局，服务院校培养方案的制定，并对教育质量的监控、评价、改进措施持续服务，助力院校完善质保体系建设和人才培养质量提升。</p> <p>5、2025 年第三季度经营情况？</p> <p>2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 1.9 亿元，教育收入占比 79%，收入波动主要受季节性影响。今年轨交项目基本上将集中在四季度开通验收，报告期内轨道业务验收同比减少 9310 万，是直接导致公司营业收入下滑的原因。公司坚定在行业大模型、AIGC 应用、智能体等关键领域投入和布局，研发投入同比增长 7.82%。同时，加速推进营销体系建设，扩张全国销售网络布局，员工总数较 2024 年底增加约 250 人，导致三项费用较上年同期增加 1497 万元。</p> <p>尽管受项目验收季节性和战略性投入影响，短期利润承压，但公司在智慧教育、智慧轨道等核心业务的订单储备充足，且在 AI 等前沿技术领域持续布局，通过营销体系扩建与人才投入，公司正为下一阶段的恢复与发展积蓄力量，长期发展基础不断巩固。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 10 日