

北京竞业达数码科技股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

2025 年，北京竞业达数码科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所股票上市规则》和中国证监会、深圳证券交易所有关法律法规及《公司章程》、《董事会议事规则》等相关规定，本着恪尽职守、勤勉尽责的工作态度，依法独立行使职权，全力保障股东权益、公司利益和员工的合法权益不受侵犯。勤勉尽责地开展董事会各项工作，认真贯彻落实股东大会各项决议，推动公司治理水平的提高和公司各项业务健康稳定发展。现将公司董事会 2025 年度工作情况汇报如下：

一、2025 年度公司整体经营情况

报告期内，公司坚定践行“AI for All, Agent to Future”核心战略，公司实现营业收入 4.79 亿元，同比基本持平；归属于上市公司股东的净利润 858 万元。净利润下降主要系公司处于 AI 产品规模化投入期，持续加大人工智能技术研发、营销体系扩建及组织能力升级，研发费用、销售费用同比分别增长 8% 和 31%。

截至报告期末，公司在手订单金额 2.38 亿元，为 2026 年业务发展奠定坚实基础。

（1）分业务板块经营情况

智慧教学业务当期营业收入 1.04 亿元。该板块正处于 AI 技术深度赋能的关键投入期，星空教育大模型、AI 智能体平台等核心能力已完成基础研发与场景验证，由建设交付向服务化运营转型的商业模式渐趋清晰。AIGC 诊断服务、智能体应用等服务性收入处于快速培育阶段，收入确认方式从传统项目制向持续服务制转变过程中。AI+产品执行总量较上年实现跨越式增长。

智慧招考业务营业收入 1.6 亿元，同比有所下降，主要系传统标准化考点基础设施建设需求进入结构优化期，但业务质量与附加值显著提升。AI 智能巡查、智慧体育等 AI 融合新产品收入贡献占比持续攀升；设备租赁、AI 评测服务等持

续性收入形态稳步拓展，推动业务结构由建设向智能化+服务化转型，客户黏性与单客户价值持续提升。

智慧轨道业务营业收入 2.12 亿元，同比增长 28%。济南、北京等重点城市地铁项目按计划高质量交付验收。AI 生成式巡站、智慧安检等自主创新产品实现规模化落地应用，标志着板块从传统系统集成向“自主产品牵引”的商业模式转型取得实质性突破，技术迁移价值与产品化能力得到市场验证。

（2）AI 渗透与服务化转型：收入结构持续优化

报告期内，公司 AI 技术对主营业务贡献持续显现。AI 产品收入渗透：智慧招考领域，AI 巡查系统已覆盖 30 余省级区域；智慧教学领域，AI 课堂诊断、智能体等 AI 教育产品落地数十所院校；智慧轨道领域，AI 巡站、智能运维系统在北京、济南等线路实战应用。AI 相关业务收入占比稳步提升。

服务性收入拓展：公司持续推进商业模式从“一次性硬件销售”向“服务化运营”延伸。报告期内，AIGC 产业需求分析服务、AIGC 专业优化调整服务、智慧课程建设服务、考试技术服务、AI 评测与数据分析服务、运维保障服务等服务性收入同比实现翻倍增长，收入结构持续优化。

（3）战略性投入：技术底座夯实与营销网络重构

报告期内，公司以前瞻性魄力加大战略投入，夯实长期发展根基。

技术底座建设方面，上市五年来累计研发投入近 3 亿元，2025 年研发投入占比维持高位。重点投向星空教育大模型、灵鲸招考大模型、智能体平台及行业 AI 应用，“星空教育大模型”获网信办生成式 AI 备案及 7 项深度合成算法备案；构建“垂类大模型+场景数据+智能体”技术护城河。公司目前拥有 99 项专利授权及 629 件软件著作权，200 余种 CV 算法深度赋能教学、评测与安全场景，成功构建“垂类大模型+场景化数据+场景闭环”的核心能力。

营销体系重构方面，公司历史性扩充营销团队近 400 人，构建“1 总部+7 大区+2 新质生产力中心”网络，实现 31 省全覆盖及重点地市深度渗透，销售费用同比增长 31%。此次投入是面向未来五年的战略投资——在巩固国家教育考试标准化考点基本盘的同时，重点拓展全国 3000 余所高等院校及学校二级学院的智慧教学全栈解决方案，挖掘高校数字化转型增量空间；同步下沉至数十万所中小学，覆盖体育考场、理化生实验室、人工智能通识教室等考教融合场景，实现

从“考场”向“课堂”的网格化延伸。通过本地化团队常驻建立常态化连接，为AIGC诊断服务、智能体平台运营等服务性收入规模化铺设渠道，释放从项目制建设商向全场景教育运营服务商转型的长期网络效应。

公司坚信，当前的战略性投入是把握“十五五”教育数字化增长机遇的必要条件，将为2026年及后续发展释放强劲动能。

二、董事会日常工作

（一）董事会会议召开情况

公司2025年度共召开6次会议，对公司募集资金使用、全资子公司增资、公司授信和委托理财情况、调整治理结构和修订治理制度等重大事项进行了审议，充分发挥了董事会的领导决策作用。会议程序符合法律法规和《公司章程》的规定，并及时进行信息披露。报告期内召开的董事会详细信息如下：

1、2025年1月17日，召开第三届董事会第十三次会议，审议并通过了《关于增加闲置自有资金现金管理额度的议案》；

2、2025年3月11日，召开第三届董事会第十四次会议，审议并通过了《关于向全资子公司增资的议案》、《关于使用自有资金、银行承兑汇票等方式支付募投项目款项并以募集资金等额置换的议案》；

3、2024年4月26日，召开第三届董事会第十五次会议，审议并通过了《2024年度总经理工作报告》、《2024年度董事会工作报告》、《2024年度报告》及摘要、《2024年度财务决算报告》、《关于2024年度利润分配、资本公积金转增股本方案及2025年中期分红规划的议案》、《关于增加注册资本并修订<公司章程>的议案》、《2024年内部控制评价报告》、《关于续聘会计师事务所的议案》、《关于确认2024年公司非独立董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》、《关于2024年募集资金年度存放与使用情况的专项报告》、《关于使用部分闲置自有资金进行现金管理的议案》、《关于公司及全资子公司向银行申请综合授信额度及担保事项的议案》、《2025年一季度报告》、《关于召开2024年度股东大会的议案》；

4、2025年8月26日，召开第三届董事会第十六次会议，审议并通过了《2025年半年度报告全文》及摘要、《关于2025年半年募集资金存放与使用情况的专项报告》；

5、2025年10月27日，召开第三届董事会第十七次会议，审议并通过了《2025年第三季度报告》、《关于调整公司治理架构并修订〈公司章程〉的议案》、《关于修订、制定公司部分管理制度的议案》、《关于召开2025年第二次临时股东大会的议案》；

6、2025年11月21日，召开第三届董事会第十八次会议，审议并通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》。

（二）股东大会决议执行情况

2025年度，公司董事会严格按照有关法律法规和《公司章程》、《股东会议事规则》等规定，召集、召开3次股东大会。严格在股东大会授权的范围内进行决策，认真履行董事会职责，认真贯彻落实股东大会各项决议。具体情况如下：

1、2025年1月17日，召开2025年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于募集资金投资项目结项、终止并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》；

2、2025年5月16日，召开2024年度股东大会，审议并通过了《2024年度董事会工作报告》、《2024年度监事会工作报告》、《2024年度报告》及摘要、《2024年度财务决算报告》、《关于2024年度利润分配、资本公积金转增股本方案及2025年中期分红规划的议案》、《关于增加注册资本并修订〈公司章程〉的议案》、《关于续聘会计师事务所的议案》、《关于确认2024年公司非独立董事、监事、高级管理人员薪酬的议案》；

3、2025年11月21日，召开2025年第二次临时股东大会，审议并通过了《关于调整公司治理架构并修订〈公司章程〉的议案》、《关于修订、制定公司部分管理制度的议案》。

（三）董事会各专门委员会履职情况

公司董事会下设审计委员会、战略委员会、薪酬与考核委员会和提名委员会。各委员会成员由具备专业背景的董事组成，按照《专门委员会实施细则》开展工作，严格履行前置审议程序，就专业性事项进行研究，提出意见及建议，为董事会决策提供参考。

1、审计委员会：全年召开5次会议，重点审议公司定期报告财务数据、内部审计工作计划、内部控制评价报告、续聘审计机构等事项，每季度听取内审机构工作汇报，强化财务监督与内控审查，保障公司财务信息真实、准确、完整；

2、战略委员会：全年召开4次会议，重点审议公司现金管理、银行授信担保等事项，积极适应公司战略发展需要；

3薪酬与考核委员会：全年召开2次会议，结合公司经营业绩及员工履职情况，审议公司董事、监事、高级管理人员薪酬方案，充分发挥激励约束作用；

4、提名委员会：全年召开1次会议，积极研究董事、经理人员的选择标准和程序并提出建议、认真甄别合格的董事和经理人员的人选、对董事候选人和经理人选进行审查并提出建议。

（四）信息披露情况

2025年度，公司严格按照中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的各项规定和要求，真实、准确、完整、及时、公平地披露公司信息，全年共披露定期报告、临时公告110份。公司指定纸质媒体及巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）发布信息披露公告，保障全体股东公平、及时、完整地获取公司信息。

（五）投资者关系管理情况

公司高度重视投资者关系管理工作，坚持以投资者需求为导向，搭建多渠道、常态化的沟通渠道，增进投资者对公司的了解，形成公司与投资者之间的良性互动关系。一是通过机构调研、深圳证券交易所互动易、投资者热线、业绩说明会等方式及时回应投资者关切，传递公司战略布局、生产经营等核心信息。二是加大公司品牌与价值宣传力度，通过主流媒体、行业平台发布公司经营成果与发展规划，推动公司市场价值与内在价值相匹配。三是积极回报投资者，推进实施年度分红，派发现金红利5,288.88万元，努力推动公司价值与投资者回报形成正向循环。

三、发展战略及2026年经营计划

1、全面开启智能体（Agent）规模化落地新范式

2026年是公司从AI能力建设期迈向智能体规模应用期的关键转折年。公司以垂类大模型+全量场景数据+智能体集群为技术锚点，全面推进业务逻辑从人工操作向人机协同乃至自主决策的跨越。

技术底座层面，公司将升级星空教育大模型2.0，重点突破多模态融合与端侧轻量化部署，显著降低推理成本并提升教育专用知识推理精度；同步加速教育

AI 硬件国产化进程，推出适配大模型的新一代智能终端。数据资产方面，建立覆盖 300 万+课堂视音频及 5000 万+典型工作任务的全量数据库，持续建设全国最大规模的产业需求数据中心，为智能体提供高质量的场景训练燃料与决策依据。

业务应用层面，基于星空 AI 智能体平台构建 1+N 智能体集群，在三大核心场景实现深度渗透：教学场景推动 AI 助教、助学、助评在智慧教室、智慧课程、实验教学、质量评价四大领域常态化运行，打造 Agent 深度应用示范校；招考场景以灵鲸招考大模型为底座，完成考务管理、智能巡查、应急指挥等关键流程的 Agent 化改造，实现考试管理从人盯人向智能体自治的跨越；轨道场景拓展 AI 生成式巡站、智慧运维 Agent 等应用，从单点试点向线网级规模化推广，构建感知-认知-决策-执行的完整闭环。

2、深化营销铁军体系化作战能力

2026 年是营销体系从组建完成向深耕运营转型的攻坚年。团队规模扩充至 600 人，在 31 省全覆盖基础上，重点强化对全国 3000 余所高等院校及学校二级学院的纵深渗透，同步实现对数十万所中小学体育考场、实验室等考教融合场景的网格化覆盖，完成从考场向课堂的服务能力下沉。完善 1 总部+7 大区+2 新质生产力中心作战网络，推进区域棋盘精细化运营。品牌策略上，通过高博会等顶层活动树立行业制高点，结合区域深耕与微营销 IP 矩阵，为 AIGC 诊断服务、智能体平台运营等服务性收入规模化挖掘持续输送商机，实现品牌声量与商业转化的双轮驱动。

3、聚焦新兴赛道突破，推动增长极从培育走向收获

紧抓“十五五”教育数字化与产教融合政策窗口期，以新兴产业人才需求牵引教育教学变革，重点突破三大方向：实验实践教学领域：面向 RISC-V CPU、具身智能、低空经济等前沿产业对复合型工程人才的迫切需求，将产业真实技术图谱转化为院校实验教学内容，提供课程开发+产业级实验平台+智能评价的全栈解决方案。重点落地 RISC-V CPU 架构设计、人工智能通识课、具身智能灵巧手操控、无人机应用等实验教学方案，覆盖计算机、电子、自动化等专业方向，推动实验教学 BU 从能力建设期进入规模收获期。智慧体育领域：依托体育中考改革政策红利，将 AI 视觉评测技术与青少年体育素养培育深度融合，联合政府与教委打造智慧体育示范区，实现从考试场景向教学-训练-评测全场景渗透。产教

融合与职业培训领域：以启点教育为载体，针对低空经济无人机应用等紧缺工种，基于产业真实工作任务开发培训课程，通过项目实训+技能认证+岗位对接模式，打通产业需求—人才培养—实习就业闭环，构建校内实验教学与校外职业培训的协同生态。

4、优化商业模式韧性，提升运营质量与现金流健康度

持续深化服务化转型，扩大 AIGC 诊断服务、智能体平台应用等服务性收入规模，优化收入结构以平滑季节性波动。强化全生命周期项目管理，完善从商机洞察到交付验收的全流程管控，确保重点项目按期高质量落地，提升客户黏性与复购率。现金流管理方面，持续加强应收账款精细化管控，保障经营性现金流健康充裕，为高强度研发投入与业务扩张提供稳健的财务支撑。

北京竞业达数码科技股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 29 日