

深圳市方直科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	西南证券 邓文鑫、信达证券 刘旺、长城证券 黄俊峰、南方基金 陆宇轩、 招商基金 文仲阳、融通基金 杨冷枫
时间	2023年3月31日
地点	深圳市南山区大新路198号创新大厦B栋9楼会议室
上市公司接待 人员姓名	副总经理兼董事会秘书李枫女士、副总经理兼技术总监卢庆华先生
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>会议交流主要内容如下：</p> <p>李枫女士：方直科技成立于1993年，是国内领先的智能教育服务提供商，专注于中小学教育产品及“人工智能+教育数字化”产品的研发、设计、销售及持续服务。公司基于互联网、人工智能、虚拟数字人等新兴技术，结合数字内容和数字场景，创新性运用于教育数字化领域。在稳定发展中小学教育产品业务的同时，拓展到职业教育及知识传播等领域，助力教育教学数字化转型升级，为客户创造更高价值。</p> <p>公司主营业务是以教学资源为基础，凭借企业多年积累的信息技术优势及对教育、教学需求的深刻理解，运用移动互联、云计算、大数据、人工智能等技术，建立了先进的资源管理运营平台。通过有效的教学方法和信息技术有机结合，为教育管理者及老师提升管理水平及教学效率，同时通过技术手段改善地域差别带来的教学资源不均衡的问题。公司为中小学学校提供贯穿课前、课中、课后管理的实用智慧教学平台、教学评测系统等信息化一体化解决方案，帮助教师自我提升教学水平、优化教学过程、</p>

提高备课效率及信息化教学能力；公司在中小学教育领域积累了丰富的管理和市场经验，致力于以信息化技术丰富区域、学校的管理手段及创新管理方式，提升教育质量、提高学生学习能力，不断推进我国基础教育信息化建设。目前公司产品服务已覆盖全国 100 多座城市，受益用户数量超过 6700 万人，公司已占有相当的市场份额。

在稳定发展中小学教学业务的同时，公司充分把握“推进教育数字化”、“实施教育数字化战略行动”的发展契机，在多年教育信息化积累基础上，积极推进信息技术、智能技术与教育教学的深度融合，深入布局以“人工智能+教育数字化”为主的战略方向。公司将生成式智能算法、智能数字人、数字场景、数字内容等与教育教学、知识传播、在线课程培训等应用场景相结合，率先打造 AI 课程系统和 AI 数字化实训系统等创新型教育数字化产品和解决方案，为客户创造更高价值。以上是公司及主营业务的介绍。

Q：公司智能教育产品应用领域是哪些？有哪些样板案例？

A：公司智能教育产品及服务主要应用于高等教育、职业教育及知识传播等领域。公司已运用智能数字人等核心技术服务于国内头部教育研究机构、职业院校、名人 IP 等，产品成功应用于广州市教育研究院、深圳职业技术学院等，助力客户实现课程数字化转型。在名人 IP 的数字化样板建设中，与综合性证券公司分析师合作，打造知识传播领域数字内容智能化生成典型案例。截止 2022 年 12 月 31 日，公司已与广州市教育研究院、深圳职业技术学院、东莞理工学校等教研机构、职业院校、企业签订约 240 万元的合作协议，截止 2022 年底已确认收入 72.8 万元。

Q：公司智能教育产品有哪些？未来的产品规划？

A：目前公司已推出 AI 课程系统和 AI 数字化实训系统等创新型教育数字化产品和解决方案。AI 课程系统：将个性化教学语音处理、智能数字教师模型重建及驱动、数字教学场景融合等技术与教学课程结合，适用于教学课程的高效制作与更新，推进课程数字化发展。包括云服务、软件

产品、硬件部署、技术服务等产品，为客户提供综合解决方案。AI 数字化实训系统：基于人工智能、虚拟数字人等技术，提供以软硬一体的智能实训设备为主体的实训系统，打造培养数字化技术人才的综合解决方案。

公司持续关注相关技术发展，加强人工智能、虚拟数字人等新技术在产品应用中的创新，不断对现有产品进行迭代、升级，并规划和设计下一代智能教育软硬件产品，在 AI 智能领域实现更广的应用与拓展，为企业未来的产品发展方向奠定基础。

Q：请介绍一下公司智能教育产品的销售模式。

A：公司智能教育产品采用以渠道销售为主，直销为辅的销售模式。直销客户主要为高等院校、职业院校、技工院校、教育主管部门、企业等。渠道销售模式是公司在已有的长期合作的渠道商基础上，进一步拓展了在各地区、各领域具备一定影响力的渠道商，其主要服务于出版社、各省市教育研究院、高等院校、职业院校、技工院校、大型企业培训组织机构、党校等，构建了全面覆盖的销售网络。

Q：公司智能教育产品在客户隐私保护及安全性方面有什么优势？

A：公司具备云服务、软件产品、硬件部署、技术服务的交付能力，作为国内率先进入教育数字化布局的企业，公司融合软件产品与硬件部署的业务模式，为客户提供综合解决方案，满足客户在数字化进程中对于隐私形象安全保护及监管的需求。全流程私有化部署，进行加密及合规隐私。公司将持续针对 AI 安全等技术进行攻关研究，预研人工智能前沿技术，优先考虑人工智能体系安全治理，满足客户需求，提升产品市场竞争力。

Q：公司互联网业务在 2022 年实现同比增长的原因是什么？

A：公司 2022 年互联网收入同比增长 111.01%，在营销上，挖掘自身优势，持续提升线上运营能力，通过丰富营销方式、引入新模式等措施优化完善线上运营体系，往更专业、更精细化方面发展，实现线上线下资源

互通、全面融合，加快公司互联网业务发展，推动业绩增长。同时，互联网业务突出合作渠道建设，积极拓展外部渠道，并将深度合作的产品推向市场，扩大了市场覆盖。

Q：征订业务发展情况？

A：公司征订业务聚焦产品的数字化升级建设，为出版发行单位提供数字出版发行解决方案，并在深圳、上海、广州市场成功应用，取得了客户的一致认可，形成了方直科技的数字征订升级标准服务方案。今年公司将根据新的政策及市场环境完成产品战略调整，一方面结合人工智能技术打造新的数字资源制作服务方案，另一方面在原有基础上积极开拓新的客户，重点完善公司征订业务传统产品向数字网络化服务的升级方案及市场复制，为新一版教材配置数字化服务做准备。

Q：公司的未来发展目标？

A：公司将持续致力于为广大学校、师生提供智能教育产品及服务，为全方面的教与学提供整体配套数字化解决方案，助力教育服务模式变革，将公司打造成智能教育服务的龙头企业。公司的业务领域将从中小学延伸到高等教育、职业教育，将通过加大在人工智能技术方面的研发投入，持续提升产品和技术服务，增强核心竞争力，并利用各项平台与知名企业建立长期友好合作关系，大力拓展新业务。**建设教育数字化产品生态：**重点完善公司数字征订业务传统产品向数字网络化服务的升级方案及市场复制。继续建设自主的教育数字化资源体系，储备满足个性化发展的应用集群产品的开发能力；优化现有数字化应用及运营服务以提升盈利能力，升级教师的教学数字资源产品服务实现为教学赋能增效减压；**渠道拓展与数字化营销能力建设：**集中资源提升渠道建设与数字化营销的能力，标准化对外合作能力，深化和拓展与外部企业的营销新模式，围绕渠道打造产品和服务方案以实现市场拓展和下沉；**自有知识产权的软硬件产品建设：**基于多年在教育领域的积累，继续深入研究数字技术、人工智能技术，加强新技术在产品应用中的创新，规划和设计新一代智能教育产品，为企业

	<p>未来的产品方向和能力发展奠定基础；加速发展智能教育业务：以持续创新为动力，逐步打造一个覆盖教育教学、师生互动、数字教育内容沉淀等相对完整的教育数字化产品生态链。</p> <p>公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>欢迎关注公司微信公众号“方直科技”（ID:kingsunedu）了解更多公司动态。同时，欢迎拨打公司投资者关系热线电话：0755-86336966。</p>
附件清单	无
日期	2023年3月31日