

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：2023-002

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	首创证券 翟炜、泰聚基金 陆晓波、国盈资本 朱涛、国泰君安 王伟男、聚龙投资 李友富、哲灵投资 泽林、王扬帆、兰西资本 黄春鹏、彭朝晖、李宇崇
时间	2023年4月4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。方直科技成立于1993年，当时服务于出版社、报社、杂志社、印刷厂等。1995年建立了跨教育、出版、文化、技术领域的研发体系，并与人民教育出版社合作，完成人教社教材的数字出版并积累了大量的教育资源。2000年方直金太阳商标注册成功，产品和品牌的影响力至今得到教育部门及老师、学生、家长的认可和持续使用。2006年完成了国内主流英语教材配套多媒体产品，并布局多版本、多学科、全学段的优质教学资源。2011年作为国内同步教育行业首家企业在深圳证券交易所创业板上市，主要以教育教学研究及提供资源内容为主服务于教育体系。2016年全面布局“互联网+教育”业态，公司目前互联网线上用户超4000万，高峰日活跃用户达百万，日常日活跃用户30万左右。2022年公司互联网</p>

收入占营业收入近 30%，同比增长 111.01%。公司于 2018 年设立了全资子公司木愚科技，基于互联网、人工智能、虚拟数字人等新兴技术进行创新研究，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。

方直科技在中小学教育产品及业务方面，公司运用数字化技术，为广大师生和家长提供配套、优质的教育数字资源与服务，帮助教师提升教学质量，让学生更轻松有效的掌握课堂知识和提升学习能力。公司以优质教育数字资源为基础，凭借企业多年积累的信息技术优势，对教学、管理、学科深度融合及教育教学需求的深刻理解，建立先进的资源管理运营平台。为广大师生和家长提供常态化的中小学教材的教育数字化服务，让教育管理者及老师提升管理及教学效率。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、先进的教学评测系统等信息化一体化解决方案，帮助学校提升学校整体信息化教学常态应用水平，帮助教师自我提升教学水平和优化教学过程、提高备课效率及数字素养。

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。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。以上是公司发展历程及业务的介绍。

Q：公司的主要合作方与用户情况？

A：公司通过与各出版发行集团等线下渠道建立全方位的合作关系，已经拥有了稳定的教师和学生用户群。在做好持续服务的基础上，确保用户群的稳定和持续增长以及开拓新的市场。通过长达 20 多年的用户积累和使用习惯的培养，方直科技已经拥有了稳定的用户群体，方直科技市场已涉及 30 个省（直辖市），覆盖到全国 100 多个城市，受益用户数量超过了 6700 万人。

Q：公司的核心竞争力？

A：公司立足于教育文化领域，创新性地整合出版、文化创意、教育、互联网、人工智能等多个行业的专业知识，以真正服务用户为出发点，坚持用科技创新推动教育均衡发展，让科技服务教育，利用数字技术结合对教学的理解提供产品及服务，进而帮助提升教学效率，让教育内容服务用户，真正做到走进学校，走进课堂，走进家庭。**品牌及客户资源优势：**公司在长时间服务过程中不断累积，形成了面向政府、院校等客户的优质服务能力和资源，具有专业、资深、高效、扎实和弹性的优势，具备一定的服务门槛，能够支撑公司在市场竞争中持续提高用户满意度，维系和提升长期客户价值；**核心人才优势：**公司建立了敬业创新、分工合作的高素质专业团队，公司作为科技型公司服务于教育，拥有跨教育、数字出版、文化、技术领域综合性人才，设立教学研究团队，相关教研人员均为师范教育专业人才或有教师经历的人员。设立编辑团队，编辑人员持证上岗，拥有国家新闻出版总署颁发的编辑证书，且每年须后续培训，公司对产品内容严格审核确保正确性和严谨性，产品须三审三校后报出版社二次审核通过。设立博士后创新实践基地，以博士后为引领，带领研发团队开展相关技术研究工作；**产品全栈布局优势：**公司具备云服务、软件产品、硬件部署、技术服务的产品交付能力，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；**技术研发优势：**借创新技术与专业服务，公司先后获取国家高新技术企业、国家动漫

企业、深圳市重点软件企业、重点文化企业等荣誉资质。公司拥有一支高素质、专业化的研发队伍，在大型互联网平台架构能力、人工智能技术研发、智能教学产品研发与运营等方面积累了较为丰富的技术实践经验，具备较强的技术创新和产品研发及迭代能力。

Q：公司与华为鲲鹏产业源头创新中心合作情况？

A：公司与华为鲲鹏产业源头创新中心已合作成立鲲鹏应用联合实验室，该实验室是面向智慧教育行业的鲲鹏生态联合解决方案研发及应用示范的创新基地。目前，公司已推出基于华为鲲鹏的家校共育服务、教学资源服务、备授课等产品，是公司为广大师生提供教学服务矩阵中不可缺少的重要组成部分。

Q：木愚科技产品有哪些优势？

A：技术领先优势：公司全资子公司木愚科技自 2018 年成立以来，集中精力投入研发，在大型互联网平台架构能力、人工智能技术研发、智能教学产品研发与运营等方面积累了较为丰富的技术实践经验，具备较强的技术创新和产品研发及迭代能力，已申请多项发明专利和软件著作权。2018 年被广东省科技厅授予“省级智能教学工程技术研究中心”，是基于人工智能的教学产品和服务的研发能力被获得高度认可。公司并设有博士后创新实践基地，培养相关博士后，具有较强的技术领先优势。目前公司已与武汉大学、华中科技大学、暨南大学等多所高等院校、科研机构建立开放式、互利共赢的“产、学、研”一体化合作平台，实现了企业和高校在资源、人才、技术、管理方面的深度融合，形成了产业和科研深度统筹、良性互动、协同发展的良好局面。

产品先发优势：木愚科技及博士后团队持续深耕深度学习、自然语言处理、智能图像处理、智能数字人等数字化、智能化技术领域，通过产品创新与业务模式创新，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，积极开拓高等教育、职业教育、知识传播等新领域，从数字化赋能、培养数字化人才和提升数字化素养等多方面助力推动教育数字化发展。

客户资源优势：基于木愚科技的人工智能技术具有跨领域的通用普适性，推出的相关产品及服务所支持应用落地场景众多、涵盖领域广泛。公司具有覆盖全国的销售和服务网络，能够快速及时地响应客户需求，满足客户的个性化需要。公司在长时间服务过程中不断累积，形成了面向政府、院校等客户的优质服务能力和资源，具有专业、资深、高效、扎实和弹性的优势，具备一定的服务门槛，能够支撑公司在市场竞争中持续提高用户满意度，维系和提升长期客户价值。

产品安全可靠优势：木愚科技具备云服务、软件产品、硬件部署、技术服务的产品交付能力，在国内率先进入教育数字化布局，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。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：从公司年报中了解到公司的智能教育产品已取得订单收入，该类产品还可以应用于哪些领域？

A：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。公司智能教育产品及服务除了应用于上述领域，还可以应用于高等教育、知识传播等领域。公司产品已在一线城市教育研究院、头部高职院校、中职院校等成功应用并起到行业标杆作用，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。公司将持续进行技术创新研究，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。

	<p>Q: 请介绍一下公司智能教育产品的渠道销售模式。</p> <p>A: 公司智能教育产品采用以渠道销售为主，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、各领域具有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。</p> <p>Q: 公司互联网业务收入占比是多少？互联网业务增长原因？</p> <p>A: 2022 年，公司互联网收入占营业收入 27.16%，同比增长 111.01%。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。2023 年，公司将在互联网业务的营销推广及产品品类增加等方面持续发力，扩大市场覆盖。</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 4 月 4 日