

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：2023-004

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	华杉投资 辛俊东、海翔投资 任文杰、长城证券 黄和婷 朱华飞、大成基金 童若琰、华泰证券 王星云、东方财富证券 张焯、兴和基金 陈诚、财通证券 李天阳
时间	2023年4月19日
地点	深圳市南山区大新路198号创新大厦B栋10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。</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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。公司充分把握“推进教育数字化”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：请介绍一下 AI 课程系统和 AI 数字化实训系统。**

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。

**Q：公司智能教育产品是否已取得收入？合作方有哪些？**

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。

**Q：请介绍一下公司的销售模式。**

**A:** 公司中小学教学产品销售模式主要有教育系统征订销售、直销模式、渠道销售、网络销售以及联运销售。公司智能教育业务相关产品将采用以渠道销售为主，直销为辅的销售模式：**①直销模式：**智能教育产品的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。**②渠道销售模式：**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: 公司教育系统征订业务收入占比及发展情况？**

**A:** 2022 年，公司征订业务收入占营业收入 56.86%。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: 公司的用户数量有多少？**

**A:** 公司通过长达 20 多年的用户积累和使用习惯的培养，已经拥有了稳定的用户群体，市场已涉及 30 个省（直辖市），覆盖到全国 100 多个城市，年受益用户数量超过了 6700 万人。

**Q: 公司互联网业务收入占比是多少？互联网业务增长原因？**

**A:** 公司 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，公司互联网收入占营业收入 27.16%，同比增长 111.01%。  
公司挖掘自身优势，持续提升线上运营能力，通过丰富营销方式、引入新

	<p>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。</p> <p><b>Q：公司的人才结构及占比情况？</b></p> <p><b>A：</b>公司拥有跨教育、出版、文化、技术、运营领域的综合性人才。设立博士后创新实践基地，以博士后为引领，开展人工智能相关研究工作。其中研发人员占比 54%。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。</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 19 日