

证券代码：301185

证券简称：鸥玛软件

## 山东山大鸥玛软件股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-007

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"/> 其它
参与单位名称及人员 姓名	安信证券、海通证券、招商信诺保险、湘财基金、东北证券、野村证券
时间	2023年11月1日（周三） 下午 13:30-15:30
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	1、董事会秘书、财务总监马克先生 2、董事、副总经理张华英女士 3、证券事务代表张杉女士
投资者关系 活动主要内容介绍	<p><b>1、请介绍一下公司三季度业绩情况</b></p> <p>答：公司前三季度累计实现营业收入 1.42 亿元，同比增长 38.35%；净利润 4,825.41 万元，同比增长 34.61%；公司上半年营业收入 1.17 亿元，较上年同期增长 110.44%，三季度营业收入 0.25 亿元，较上年同期减少 46.66%；上半年实现归属于母公司净利润 4,474.54 万元，较上年同期增长 214.49%，三季度净利润 350.86 万元，较上年同期减少 83.77%。</p> <p>总体来看，公司承接的教育类考试、职（执）业资格类考试中部分考试安排存在一定的季节性，这与考试机构的安排和行业的一般属性有关，公司各季度的销售收入呈现一定的不均衡性。而公司的日常类费用则在每个季度间相对均衡，使得公司净利润</p>

水平出现一定的季节波动性。对比以往常规年度来看，公司第一、三季度营业收入和净利润较低，第二、四季度营业收入和净利润相对较高。

从以往年度的业务特点来看，四季度是公司收入和回款的高峰期，亦是达成全年经营目标的关键时期，公司将积极采取有效措施，减低不利影响带来的风险，积极有序开展经营工作，推动实现公司业绩稳健增长。

随着公司持续拓展省市级市场、构建分省服务体系、优化全国战略布局的不断推进，影响公司收入的季节性不利因素将逐渐减少。同时，公司新技术应用对业务拓展、市场推动作用逐步展现，将助力公司实现业绩稳定增长。未来，公司将不断拓宽业务范畴和市场范围，持续推动技术创新，提升服务品质，进一步增强核心竞争力和抗风险能力，确保公司可持续高质量发展。

**2、请问公司第三个季度的业绩对比去年下滑较多的原因是什么？**

答：去年受经济下行影响，部分考试项目推迟举行，部分上半年考试项目推迟至下半年，使得去年第三季度业绩较以往年度有较大增长，具有特殊性。今年，公司各项业务正常开展，各类考试均如期进行。今年与去年三季度考试服务项目的时间差异使得今年三季度业绩同比下滑，但与以往常规年度相比较为稳定，具有合理性。

同时，公司收入也受所承接的部分考试项目报名科次的自然增减以及考试服务项目结算周期等因素影响。

**3、2023年公司在业务发展方面有哪些突破？**

答：在业务拓展方面，公司凭借自主研发的技术实力、丰富的实施经验和完善的服务体系，成功中标国家认证人员注册全国统一考试项目，并顺利完成2023年考试服务，拓展了公司全国性、大规模无纸化考试服务的新领域。同时，公司积极拓展纸笔考试网上评卷服务的应用范围，尤其是在艺术类专业考试服务方面，先后中标多省份的艺术类统考网上评卷技术服务项目，实现

基于视频、音频及美术、书法作品的艺术统考网上评卷，持续进行不同类型考试网上评卷适应性拓展及智能化升级，推进公司在考试信息化建设领域的业务拓展。

在智能评卷技术落地方面，公司依托人工智能创新研究院，持续推进智能识别、智能评卷、智能命题等核心技术研究。公司已完成对文本数据领域多种题型评卷算法的研究，包括数据质量分析、低资源场景下评分、雷同检查及分析等关键技术，并在教育类、资格类、招聘类多项考试中成功应用；同时，公司持续优化语音识别和语音评测模型，并在全国大学英语四六级口语机考中应用。

#### 4、请介绍一下公司的盈利模式

答：公司盈利的主要来源是通过为客户提供无纸化考试与纸笔考试网上评卷服务、软件开发和技术支持服务以及销售硬件产品获取收益。公司的客户以各级考试机构为主，涵盖的考试类型包括教育类考试、职（执）业资格类考试、行业协会考试和公务员及事业单位招聘等，这些考试具有定期、循环组织的特点，这有助于公司获取稳定、持续的业务订单及收入。

公司的销售主要是服务类销售和硬件类销售。公司的服务类销售包括无纸化考试与网上评卷服务、软件开发与技术支持服务。服务类销售主要是通过参与招标、商务谈判的方式获取客户。公司客户以政府部门、事业单位、行业协会等各级考试机构为主。招投标的主要方式有公开招标、邀请招标以及政府的单一来源采购等。其中，无纸化考试服务主要是根据考生科次数量、单价获取收入；网上评卷服务业务是根据网上评卷的考生答卷数量、单价获取收入。软件开发与技术支持服务是公司与客户签订研发服务协议，协议约定软件开发或系统平台研发的合同总价，研发完成并交付验收，客户根据合同约定向公司支付款项。平台系统后续在运行过程中，公司持续提供系统的升级和技术支持服务，并收取相关费用。同时，公司的硬件产品销售业务主要是向客户提供高速智能扫描仪、艺术作品及档案拍照设备、标准化考场考生

	<p>身份验证设备、移动视频监控设备、移动考务终端、考试专用保密箱等。公司硬件销售采取“以销定产”的销售策略，与客户签订销售合同后再组织生产，公司根据硬件产品的单价和交付验收的数量向客户收取费用。公司依凭自身良好的资信基础、技术实力、优质服务及项目经验获取业务机会，为客户提供优质、稳定、安全、可靠的服务。</p> <p><b>5、公司如何保证考试服务的安全性和保密性？</b></p> <p>答：由于考试与测评行业的社会关注度高，考试的组织实施与管理难度较大，国家对其安全保密和考务管理工作极为重视。作为考试与测评领域的领先企业，公司始终将保障考试安全作为考试服务的生命线，多措并举确保考试的安全性和保密性。</p> <p>首先，公司遵照国家有关考试保密、信息安全等方面的法律法规和公司积累的丰富实施经验，制订了涵盖服务全过程的制度体系和严密的流程体系；并根据不同项目的特点，制定完备的项目实施方案，严格落实质量管控措施及数据安全保密核查监督机制，确保考试安全。其次，公司非常注重员工的常态化保密教育和项目安全实施培训工作，特别是对新入职员工强化入职培训，从一入职就提高保密和安全意识；项目实施前，对所有参与项目实施人员进行安全保密教育，明确项目实施过程中所接触的考试相关信息及数据管理安全要求，签订保密承诺书，并逐级监督落实，确保保密工作落实到位。第三，公司始终高度重视与保密性、安全性相关的技术研究，持续不断地将新技术、新产品应用于考试管理与服务过程中，确保考试安全。</p>
<p>其他附件（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年11月1日</p>