

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：2020-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input checked="" 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"/>一对一沟通 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 国信证券 曾光、阜新基金 安丽哲、国信社服 钟潇、万家基金 李黎亚、万德资讯 万德、九维投资 于爱洋、华晨基金 邓小玲、嘉翔资产 李杰、国信证券 姜甜 李世达 肖诗青 谢齐 贾楠、国民信托 饶倩、国金证券 张鲁、征金资本 孟阳、昆仑保险投资 李音零、欧亚州教育基金 殷明、每市科技 方丽、深圳金博 陈吉华、百年资管 陈佳、西南证券 古淑云、西部利得基金 林静、议程资本 马卫国、富国基金 王勇、人保资产 蔡春根、中泰证券资管 田瑀、玄卜投资 张一毅、中阅资本 李岩、信通基金 万庭选、中金蓝海 唐君臣、执信投资 刘聪、嘉承金信 敦美娜、西藏东财基金 洪隆、长策投资 汪立、同犇投资 芦毅、瑞华控股 汤胜华、江岳基金 罗志俊、国邦资产 周权庆、云杉投资 李晟、中教创联 周刚 </p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>常务副总经理张文凯先生、董事会秘书李枫女士、营销总监安令喆先生</p>
<p>时间</p>	<p>2020年2月11日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 电话会议交流主要内容 李枫女士：感谢各位分析师、投资者对我司的关注，我先介绍一下公司： 方直科技成立于1993年，是国内领先的智能教育优质资源 </p>

服务提供商。公司拥有丰富的中小学全学段、多学科、多版本的优质教学资源，并通过这些优质资源为中小学校、教师、学生提供多种主流教材配套的教育资源。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 6000 万人。

公司主营业务主要是以教学资源为基础，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，为广大师生和家长提供常态化的课前、课中、课后服务，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教育资源课件、优质课程案例，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，帮助教师自我提升教学水平和优化教学过程、提高备课效率及信息化教学能力；公司为学生提供多维交叉服务的专业应用的集群化 APP，覆盖中小学语文、数学、英语多个学科，比较有特点产品如同步学、点读宝。另外，公司还为学生提供了英语学习个性化在线一对一服务（口语一对一）。公司的产品及服务得到了教育部门、老师的认可，同时深受学生的喜欢。以上就是我司及主营业务的介绍，各位有什么问题可以积极提问。

Q1: 本次疫情期间，公司将同步学产品向湖北中小學生免费开放，未来公司线上、线下发展战略侧重是否有所变化？

A1: 本次疫情期间公司产品免费开放，不仅仅针对湖北学生，而是面向所有有需要的学生。战略变化方面，公司成立至今已有二十余年，以教育服务为主业，始终致力于“科技服务教育”，利用信息技术结合对教学的理解提供产品服务，进而帮助提升教学效率，另一方面可以通过技术手段改善地域问题带来的教学资源不均衡的问题。此前公司的产品设计、开发流程及后台服务均有线上、线下技术相结合的方面，随着线上服务产品的增加，很多产品虽通过移动端、客户端提供，但线下服务还是公司模式特色。总的来说，公司始终坚持线上与线下相结合的发展战略，各有特色及需求，业务模式及产品随着互联网时代的变化也会不断

满足客户需求。

Q2: 公司 2C 端产品是免费开放的?

A2: 目前很多在线产品都起到导流用户,以服务运营养成客户消费习惯的作用,即使没有本次疫情,公司很多产品也都是免费开放的,本次疫情公司额外开放一部分增值服务主要是响应政府停课不停学号召为广大的师生提供资源及平台服务,公司后续将在产品增值服务方面发力,以保证公司营收稳定。

Q3: 公司以 2B 业务为主,对应营收增速也相对平稳,未来是否在 2C 端会有新变化?

A3: 2B 和 2C 对公司而言都是十分重要的业务模式,其相互补充并有各自不同的特点。2B 业务经过公司多年的发展,为客户提供的优质内容及优质服务积累了良好的市场口碑,公司的 2B 服务会坚持扩大,除去教学资源部分外,还会提供包含平台、应用在内的新的服务,保持与教育行业信息化水准同步的经营方向。同时公司也会加强 C 端用户的建设,公司上市以来在开发储备、产品服务等方面做了较长时间的积累,能够帮助我们实现更多产品的方案,未来在服务内容方面会做更多设计。

此次疫情是考验也是机会,它使我们充分了解市场需求,同时用户使用后反馈意见也是后续改进的数据资源;市场方面,原来在线教育被认为是一种常规教育之外的补充,本次疫情期间的使用对用户习惯、依赖度会产生变化,为公司进一步扩大市场带来机会,公司会打通 B/C 两端使用场景、产品逻辑,公司也在积极研究后续方案。

Q4: 公司在华南地区优势明显,能否简述一下全国中小学的同步教育软件的采购情况?以及公司的市场份额情况?

A4: 以广东为代表的华南市场是公司较为成熟的市场,针对其他市场根据其市场特性、资源特点采取不同的战略重点。如西北地区、一些三四线城市采取以政府、学校为主的 B 端战略,但

在北京、华东等地区采取 C 端战略。如果市场条件具备，B/C 业务还是会同时推进。

Q5：内容研发应该是公司的最核心竞争力，目前研发团队规模如何？成员背景如何？

A5：公司的研发团队在公司人员占比近 50%，本科学历占比超过 75%以上，其中 1/3 以上人员具有教育类专业和教育行业背景。其中既有优秀的教学研究人才、持有国家颁发的专业编辑资格证的内容设计人才、还有来自腾讯、网易和华为等国内知名科技企业的高端 IT 人才。公司的核心追求是科技服务于教育，产品满足客户需求，同时公司与国内知名教育专家、各科教研员、一线老师共同打磨出符合老师上课的资源内容及与学生互动性很强的产品，产品不是纯粹的数字出版。此外，从公司组织架构上我们也设立了产品规划院、教学研究院、数字媒体部和技术研发部，公司对研发团队建设非常重视。公司研发机构还包含了博士后创新实践基地、省级智能教学研究中心，还组建了以海归博士后、研究员为核心的人工智能研究团队（全资子公司：木愚科技），专门从事人工智能+教育相关研究，目前研究已初见成效，未来将成为公司的新增长点，主要服务于在线口语一对一等业务包括其他的应用场景。

Q6：公司立足于课本教材做产品，公司如何保证产品吃透教学知识点？目前校外培训机构（学而思、新东方）内容相对超纲了，公司如何应对？

A6：教育行业市场潜力巨大，在教育行业中最核心的产品是老师及其教授的内容，即公立学校的课本教材。公司与国内知名教育专家、各科教研员、一线老师在理解教材教学大纲及知识点的前提下，共同打磨出符合老师上课教学及学生课前课后互动学习的产品，科技服务于教育，公司产品规划院与教学研究院主要负责这块。公司以好未来、新东方为代表的课外培训机构是行业

有机补充部分。整体来看行业细分领域有很多，各自有特长的企业不同细分领域提供相应的服务，新东方、好未来具有的优势我们也会学习。近些年，公司在同步教育产品服务能力方面做了延伸，随着互联网时代对教育的需求和应用而逐步投入市场，公司是具备此能力的。

Q7: 疫情对公司业务有何影响？

A7: 公司诸多产品在疫情期间免费开放，用户数量、活跃度显著增长。但目前对公司业绩未产生重大影响，公司基本面未发生重大变化。

Q8: 公司大股东持股比例相对不高，以及公司公告有减持计划，请问未来计划？

A8: 公司大股东持股比例不高，但是三位创始人自上市以来一直是一致行动人，现持股比例合计 42.17%。前期为降低质押率有过减持预披露，目前还未执行完毕，公司会根据相关的规则要求及时披露。长期来看，股东对公司非常有信心。

Q9: 公司对核心员工的激励方式是如何设计的？

A9: 公司采取短、中、长相结合的激励方式。

短期激励提供行业有竞争力的经济型报酬和非经济型报酬（短期经济性报酬就是工资，社保，公积金这些；短期非经济性报酬培训，深造，企业文化，企业福利等）；中期激励让员工共享企业发展的效益成果；长期激励主要留住核心及骨干人才，共享企业合伙人的收益。

Q10: 公司深耕教育行业多年，本身拥有较多客户需求信息，在此大数据基础上公司会有何布局？

A10: 随着在线教育的发展，硬件及平台的普及，在线教育会回归到对自适应教学内容、教学数据、评价上面，这些都是方直科技多年积累的优势。公司在教育领域服务多年，拥有较多客户需求数据，包括此次停课不停学用户的体验评价、行为分析，

	<p>使用时间、模块、频率等。而数据背后更为重要的是数据解读，公司目前与各地教育主管部门合作教学能力评价项目，有比较成熟的案例在推进。</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	2020年2月11日