

证券代码：300559

证券简称：佳发教育

公告编号：2022-009

成都佳发安泰教育科技股份有限公司 2021 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

本公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

公司本年度会计师事务所为大信会计师事务所（特殊普通合伙），本报告期会计师事务所未变更。

大信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 390,645,883 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	佳发教育	股票代码	300559
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	文晶	阴彩宾	
办公地址	成都市武侯区武侯电商产业功能区管委会	成都市武侯区武侯电商产业功能区管委会	

	武科西二路 188 号佳发科技大厦	武科西二路 188 号佳发科技大厦
传真	028-85925610	028-85925610
电话	028-65293708	028-65293708
电子信箱	cdjiafaantai@163.com	cdjiafaantai@163.com

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司所从事的主要业务

公司主营业务为研发、生产、销售、实施具有自主知识产权和自主品牌的教育信息化产品并为用户提供相关服务，产品的主要终端用户为各级教育管理机构和学校，产品主要涵盖智慧招考、智慧教育和素质教育三大系列。公司产品，依托AI人工智能、机器视觉、大数据分析等先进技术，从教、学、管、练、评、考、研等多个方面有效提高学校教学和教学管理质量和效率。

（二）公司主要产品及其用途

1. 智慧招考

公司是全国最早从事国家教育考试信息化建设的企业之一。公司智慧招考业务服务于国家教育部、人社部大部分考试类型。产品和解决方案覆盖考试报名（考前）、考试（考中）和招生录取（考后）的各个环节，核心产品包括：国家教育考试综合管理平台、网上巡查系统、应急指挥系统、作弊防控系统、身份认证系统、考试报名和管理系统、无纸化体检系统、智能试卷流转系统、英语听说考试系统、智慧机考系统等信息化产品。核心服务包括标准化考点运营服务、无纸化体检、中考体育评测、体质健康监测等。

2. 智慧教育

（1）教考统筹：通过整合标准化考场、录播和平安校园等基础设备，利用视频识别AI技术、物联网和大数据分析技术，构建“管理应用、教学应用、安全应用、智慧服务、决策支撑”一体化的基于教室应用的解决方案。实现了一个平台，多个场景应用，N个创新产品融入，突破了教、学、管、考等多个场景数据孤立、设备应用单一、建设难度大等局限性，打造了“教时教用、考时考用、以考促教、以教优学、以评促管、以管优教”统筹管控的课堂教学应用场景新模式。教考统筹的主要应用和产品有：

提供多样教学环境建设：可平滑升级建设的直录播系统、“三个课堂”系统、教考场景兼顾的电子班牌系统、图像环境感知系统；

提供基于课堂生态的管理、教学、安全业务：课堂师生无感智能考勤下的教学秩序监管、AI课堂分析下的教学质量监测、教学观摩、在线课堂、平安教室等业务应用；提供辅助管理者的大数据决策分析平台；

提供面向老师、学生和家长的教室预约、教学反思、教室引导、家长公开课等服务。

（2）新高考：针对新高考改革形式下学校“教学开展难、教学管理难、教学评价难”的核心问题，依托先进的数据采集技术、移动互联网、物联网、云计算和大数据技术，为学校提供一站式的新高考解决方案和平台，构建基于“一体化生涯规划、一体化走班管理、一体化综合评价、一体化家校互动”的生态闭环体系，实现教学管理精准化，为教学管理工作减负增效，帮助学校搭建适合的新高考实施蓝图，帮助学生规划科学的成长体系。同时为区域构建“选科分析”、“新高考资源评估”、“区域新高考平台”等

无缝对接学校新高考区校联动应用系统。主要应用和产品有：

一体化生涯规划：为学校 and 区域提供中学生生涯规划系统，通过线上系统结合线下“生涯教育”服务的方式提供全方位的一体化生涯规划方案。

一体化走班管理：提供符合新高考选课需求的走班排课系统；提供走班下必备的管理系统，信息发布系统（电子班牌）和智能考勤系统。

一体化综合评价：多维度、多层次、多方式评价的为区域教育主管部门和学校提供综合素质评价系统。

一体化家校互动：通过手机APP与一体化学习平台服务相关联，将孩子的信息发送给家长实现家校联育。

智慧校园整体解决方案：按照科学的校园发展理念，基于《教育信息化2.0行动计划》的要求，以新一代信息技术和智能应用为支撑，在泛在信息全面感知和互联的基础上，全面整合校内外的资源，实现人、物、校区功能系统之间无缝连接与协同应用的智慧化教育应用，智能识别师生群体的学习、工作、生活等情景和个体的特征，将学校物理空间和数字空间有机衔接起来，为师生建立智能开放的服务型教育教学环境，改变师生与学校资源、环境的交互方式，提高教育教学质量和管理水平，构建整个教学生态体系，促进师生全面发展。

智慧教育区校一体化解决方案：由统一数据中心、多个业务管理模块及通用组件工具构成，各业务模块之间数据流按照学校业务规则有序流动，实现数据互通及数据共享。该方案实现了单点登录与应用系统整合功能，根据学校及区域教育局的业务实际情况，将原本孤立、零散与各部门、各个教学过程的数据进行有序的梳理和处理，为学校各部门以及区域教育局提供准确、真实、完整的数据服务和决策支持。

学业分析评价系统：实现老师在线组卷、网上阅卷的数字化、网络化。为学校提供监督组织教学的工具，帮助老师减少工作量，提高教学工作效率；建立学业分析系统，为各级领导、老师、学生提供完善的数据分析。

3. 素质教育产品

（1）智慧体育：智慧体育产品全面把握“教会、勤练、常赛”的内涵和要求，以及“享受乐趣、增强体质、健全人格、锤炼意志”的四大改革目标而打造。

为老师提供AI助教，协助老师在课堂教学时，组织学生进行自我测试，记录成绩、纠正错误动作、形成个性化的“运动处方”，做好“教会”工作。使学生量化运动数据唾手可得，并通过数据分析学生健康度，制定相应的教学计划。

为学生提供校内自主运动场景，打通课堂测试数据，结合运动处方为学生提供个性化的运动建议；通过专业的运动内容，游戏化的使用体验，陪伴孩子享受运动乐趣；通过双人对战、单项挑战赛等功能让学生们赛出风采。

为学校提供微信小程序端的体育家庭作业，方便学生随时随地开展体育锻炼，解决学生课后体育锻炼无法监督、执行、科学跟踪的问题。

（2）生涯教育：公司生涯规划整体解决方案形成以生涯教育云平台为支撑，生涯规划培训体系为辅

助，生涯体验基地为落地的全方位生涯规划教育体系；以生涯教育中心为轴心，一轴连接学校，提供入校生涯教育整体方案，一轴连接社区、家长，构建家校社和谐共育环境。为学校提供生涯教育智能管理与大数据支持，为学生及学生家长提供一站式生涯规划教育和服务，帮助学校平稳快速地开展生涯规划教育。

针对学校端我们提供生涯规划教育云平台、学生发展指导中心、生涯教育课程及教材教具、教师生涯规划教育培训等。

生涯教育云平台以“互联网+生涯教育”思维，以大数据分析为依托，利用先进的云计算技术设计而成。提供学校生涯测评、选科指导、生涯资源、生涯管理等方面的全套工具，辅助学校完成生涯教学教务及过程管理工作，通过对平台数据的分析为学校提供各个阶段性成果报告，帮助学校科学进行学生指导，有效支持学校的发展决策。

学生发展指导中心，涵盖生涯、学业、心理、生活、理想五个方面指导，配备多个功能教室，为学生全面发展提升自身素质提供专门场地，让学生在场地内进行自我认知、环境探索，增加学校学生发展指导中心的功能性和体验性，帮助学生树立正确的人生观、价值观，全面落实立德树人的教育理念。

校外生涯基地作为学校生涯教育的延伸，充分整合本地优质资源，为本地学生在校外进行生涯体验、综合实践和家校社共育提供便利和平台。结合学生生涯成长过程中所需的多元化教育服务，聚合学校、社区、文旅企业等优质资源，形成集“智慧教育+生涯教育+家长教育”的“三位一体”综合教育体系，构建家校社共育和谐环境。

（三）公司产品市场地位

公司作为最早参与教育考试信息化建设的厂商之一，产品功能完善、性能稳定，受到了各级教育部门和学校的认可，是该行业内最具有竞争力的厂商之一。公司先后中标教育部考试中心国家教育考试综合管理平台（国家平台）和多省考试综合管理平台（省级平台）项目，在标准化考点建设中占有较大的市场份额，是全国教育考试信息化行业的龙头企业。

近年来公司利用市场和技术优势，开拓创新，在全面解读国家教育信息化相关政策后，为用户打造智慧教育整体解决方案，方案中包含教考统筹、新高考、智慧校园、智慧教育区校一体化、学业分析评价等方向，成为市场上少有的能够提供完整的智慧教育整体解决方案和顶层设计厂商之一。

公司作为行业领先者，领先于市场研发和推出素质教育信息化产品，满足客户落实教学改革带来的不同需求。

自成立至今，公司已获得国家科技部火炬计划立项证书1项，国家专利48项，计算机软件著作权360项。我们的产品和解决方案遍布全国29个省、市、自治区，服务于上千万考务工作者、学生及家长。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	1,314,456,306.07	1,386,857,197.55	-5.22%	1,256,195,505.97
归属于上市公司股东的净资产	1,004,892,050.11	1,114,801,572.70	-9.86%	964,341,448.17
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	369,697,923.12	590,333,093.94	-37.37%	582,972,429.40
归属于上市公司股东的净利润	82,634,205.91	210,352,122.31	-60.72%	205,032,981.10
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	81,326,654.68	202,578,828.33	-59.85%	202,810,594.85
经营活动产生的现金流量净额	80,343,843.77	117,593,654.42	-31.68%	237,878,187.09
基本每股收益（元/股）	0.2068	0.5265	-60.72%	0.5131
稀释每股收益（元/股）	0.2068	0.5265	-60.72%	0.5131
加权平均净资产收益率	8.12%	20.46%	-12.34%	24.16%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	54,790,727.96	141,951,799.08	86,884,386.77	86,071,009.31
归属于上市公司股东的净利润	4,893,402.43	54,594,293.30	32,355,900.80	-9,209,390.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,560,631.73	54,109,629.14	32,195,387.13	-9,538,993.32
经营活动产生的现金流量净额	-63,268,847.27	80,284,565.64	8,583,973.58	54,744,151.82

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	14,403	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	12,834	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
袁斌	境内自然人	32.07%	128,114,620	99,364,430	质押	99,871,555	
凌云	境内自然人	9.98%	39,868,017	0	质押	19,595,000	
陈大强	境内自然人	9.53%	38,080,926	0			
西藏德员泰信息科技有限公司	境内非国有法人	7.32%	29,227,007	0			
沈红	境内自然人	2.32%	9,252,905	0			
上海一村投资管理有限公司—一村扬帆 16 号私募证券投资	其他	1.75%	7,000,000	0			

基金					
四川发展证券投资基金管理有限公司—四川资本市场纾困发展证券投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	1.09%	4,371,287	0	
嘉实基金—国新投资有限公司—嘉实基金—国新 2 号单一资产管理计划	其他	0.53%	2,109,200	0	
郭雯	境内自然人	0.49%	1,941,257	0	
郭永钢	境内自然人	0.47%	1,873,426	0	
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未知上述股东之间是否存在关联关系，是否属于一致行动人。				

公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

(一) 公司主要的业绩变化情况

截至报告期末，第二轮标准化考场建设中高考用标准化考点中的网上巡查系统建设基本完成，剩余部分身份认证系统、作弊防控系统的建设，且受到部分省份高考改革延期及各地中考改革的进度影响，高中

学业水平考试、中考考试用标准化考场建设率相对较低。智慧教育项目受到国内新冠疫情持续反复影响，部分项目招投标、订单的签订和执行进度延缓。同时，新一代英语听说综合智能解决方案、智慧体育解决方案、生涯规划教育整体解决方案等新产品处于市场拓展初期，致报告期内公司业绩下降。

报告期内，公司实现营业收入369,697,923.12元，同比下降37.37%；实现归属于上市公司股东的净利润82,634,205.91元，同比下降60.72%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润81,326,654.68元，同比下降59.85%。

（二）公司未来业绩主要驱动因素

虽然目前国内疫情持续反复，给公司部分业务的开展带来了一定的影响，但未来随着公司新产品推广成果的呈现，公司产品线将更加丰富、商业模式将更加灵活。同时，教育受到国家优先发展战略的保障，政府投入将持续稳定。我司所处行业随着国家“十四五”规划、数字化战略、新时代教育评价改革、考试招生制度改革等政策的驱动，展现出良好的发展机遇，市场空间及公司发展将持续向好。

1. 学业水平和中考标准化考场需求

2022年，全国将基本实现全面实施新高考改革，并带动中考改革的实施，要求学业水平考试和中考也将放到标准化考点中进行，将增加高中学业水平考试和中考对标准化考点业务的需求量，公司作为标准化考场业务的龙头企业必将受益。

2. 作弊防控市场需求

随着通讯技术发展，利用无线电进行作弊行为，严重危害了考试公平公正。国家也一直非常重视各类考试的公平公正，积极防范和严厉打击利用无线电设备及互联网作弊等非法行为。2021年高考出现的拍照上网搜题的事件受到了社会各界的广泛关注，让作弊防控系统特别是能有效屏蔽5G信号的作弊防控系统受到市场空前的关注。教育部发布的《教育部关于湖北省某高考考生考中作弊事件有关情况的通报》，也要求各地进一步加强后续考试的考场监管。在国家政策的推动下，作弊防控市场将呈现快速增长的趋势。公司作弊防控系统采用侦测引导阻断体系，牢牢保持市场领先地位，随着作弊防控市场建设需求的增长，公司该产品的渗透率将不断提升。

3. 英语口语考试市场需求

随着高考改革的全面实施，带动中考改革，各省已陆续要求中考或高考英语考试中增加英语口语考试，并采用人机对话考试开展。公司新一代英语听说智能考试系统在确保制卷的安全保密性、评分的准确度同时，让考试更公平、更安全、更高效，并为客户提供不同的服务模式，帮助客户实现降本增效，受到客户青睐。同时，报告期内公司新一代英语听说智能考试系统推广形势良好，中标了8个地市平台建设，将为后期拓展平台下到学校端和到学生端的英语口语学、评、练、测场景提供了入口优势。

4. 体育产品市场需求

随着国家对体育考试和学校体育学科建设新的要求及全民健身计划的实施，必将推动体育信息化建设需求持续增加。公司作为行业的开拓者，利用敏锐的行业洞察力，先于国家体育考试改革政策，在行业内率先推出智慧体育新场景方案，并已和国内大型渠道商形成战略合作，为公司快速拓展体育市场占据了先

发优势。

5. 生涯教育产品需求

基于新高考改革政策和生涯教育迫切需求与落地经验，佳发教育积极响应国家教育的号召，为广大用户提供生涯教育整体解决方案，以生涯教育云平台为支撑，生涯规划培训体系为辅助，生涯体验基地为落地的全方位生涯规划教育体系，帮助学校、学生、家长平稳快速地开展生涯规划教育。

6. 区域智慧教育产品需求

随着国家深入推进智慧教育示范区建设项目的不断实施，以教育大数据为代表的智能技术，也将为提升区域教育决策管理水平提供有力支持，必将带动区域智慧教育建设。报告期内，公司已经完成智慧教育人才、产品和项目储备工作，为公司后续承建区域智慧教育项目奠定了基础。

（三）公司核心竞争力分析

报告期内，公司核心技术团队保持稳定，经营方式、盈利模式未发生重要变化，也未因技术升级换代、核心技术人员辞职、特许经营权丧失等导致公司核心竞争力受到严重影响的情况。公司核心竞争力主要体现在以下几方面：

1. 行业Know-how

在行业标准制定方面，公司参与了《国家教育考试网上巡查系统视频标准技术规范》2007版、2017版等多个教育信息化行业标准的制定，并积极参与到新考场、素质教育信息化建设相关规范的制定；在市场引领方面，借助多年教育信息化行业经验，基于对行业的深刻理解，及时抓住市场需求，率先推出英语听说智能考试系统和智慧体育解决方案；在行业技术方面，曾承担国家火炬计划项目，获得过省、市、区科学技术进步奖等多项荣誉，截至报告期末，公司及其子公司共获得专利48项，软件著作权360项。

2. 市场占有率优势

在考试类型方面，公司产品和服务覆盖国家教育部、人社部大部分考试；在考试流程方面，公司产品和服务覆盖考试全过程，包括考前、考中、考后；在国家级项目建设方面，2013年开始建设全国第一个省级考试综合管理平台，并承建国家教育考试综合管理平台，省级综合考务平台市场占有率第一，在全国标准化考点建设中市场份额行业领先；在客户服务方面，公司产品和服务覆盖全国29个省，200多个地市，8000多所初高中，5000多所中等、高等职业学校和大学，设备运行在50多万间教室，为公司带来了丰富的客户基础和资源占有优势。

3. 渠道优势

公司营业收入中，渠道销售收入占比超过80%。其中，公司与行业大客户始终保持良好的合作关系，公司前五大集成商客户主要包括中国电信、中国联通、中国移动等大型运营商；与行业巨头公司达成战略合作，强强联合、优势互补，共同研发新产品，共享市场机会；公司在全国有近3000家合作伙伴，销售渠道网络下沉至每一个区县。庞大且优质的渠道，使得公司的新产品推广能够迅速铺开，占领新产品市场份额。

4. 可持续性发展优势

研发投入方面，公司注重研发投入，注重人才培养和引进，与多所高校进行校企合作、协同发展；报告期内，公司研发投入54,040,130.50元，比上年同期增加16.21%，研发能力不断提升。市场拓展方面，不断提升和完善内部销售队伍市场拓展能力同时，注重与渠道商的合作，对市场拓展进行持续投入；报告期内，公司销售费用58,043,975.84元，比上年同期增加25.7%，市场拓展能力持续增强。产品体系方面，公司产品线不断丰富，从起初的单一标准化考点产品，到考试类产品覆盖教育部和人社部大部分考试，再到突破考试范畴，加码智慧教育和素质教育产品，构成涵盖“教学管评测”全过程的教育系列产品，为客户提供完整的教育信息化解决方案，满足客户全方位需求。商业模式方面，由过去单一产品销售和整体解决方案模式转变为产品销售、解决方案、运营服务、租赁服务融合一体的多元模式，快速完成区域布局，优化了公司的收入结构，为客户提供持续的创新性服务，增加客户黏度。

（四）公司可能面临的风险和应对措施

1. 行业政策延期落实的风险

2017年底，教育考试主管部门发布新一代标准化考场的建设标准，标准化考场进入建设新周期。本轮建设除了对原有高考标准化考场中的网上巡查系统进行更新换代，同时对高考标准化考场增加了新的建设要求，即作弊防控和身份认证系统。同时标准化考场不仅需要覆盖高考，还需要覆盖高中学业水平考试和中考考试。按照相关政策要求，全国应在2021年高考前完成高考用标准化考场升级换代建设，在2023年前完成学业水平考试用标准化考场建设。

截至本报告期末，高考用标准化考场中网上巡查系统换代已经基本完成，身份认证系统和作弊防控系统的建设率较低，成为下一步建设主要目标；受部分省份新高考改革延期的影响，全国高中学业水平考试用标准化考场建设率相对较低。标准化考点建设存在受政策周期影响的风险。

标准化考点建设属于公司智慧招考业务范围，目前，我国考试科目种类繁多，标准化考点可应用于多种考试场景。2022年全国将基本全面实施新高考改革，也将带动中考改革，高中学业水平考试和中考考试用标准化考场也将加快建设。公司将继续跟踪标准化考点建设动态，及时做好应对措施。同时，加大新产品的研发，加快推广英语口语机考、智慧体育、生涯教育等未来具有大规模市场空间的新产品。

2. 行业依赖程度较高风险

公司产品大部分终端客户为全国各级教育管理机构 and 各类学校，主营业务对教育信息化行业的发展依赖程度较高。虽然公司主要产品网上巡查、应急指挥、直录播等系统也可应用于教育信息化的其他细分领域，如远程教育、校园安全以及金融、交通、公共安全等多个领域，但如果未来国家宏观政策或教育信息化相关政策发生变化，将导致教育信息化行业不景气或信息化建设速度放缓，可能影响到该行业客户群体对公司产品的需求。

我国是教育大国，人口基数大、考试科目种类繁多。教育公平、教学质量和教学管理也是全社会关注的焦点，关系到广大学生自身的长远发展，也关系到一个家庭的长期发展问题。教育信息化能促进教育资源均衡配置，助力实现教育公平，丰富教学及教学管理内容和方式，提高教学质量和教学管理效率。同时，教育受到国家优先发展战略的保障，政府投入将持续稳定。我司所处行业随着国家“十四五”规划、数字中国建设、新时代教育评价改革、考试招生制度改革等政策的驱动，展现出良好的发展机遇，市场空间持

续向好。公司也将在巩固智慧招考市场的基础上，不断拓展智慧教育、素质教育等领域丰富公司产品线和商业模式，增强抗风险能力。

3. 毛利率波动风险

公司业务包括智慧招考、智慧教育和素质教育三大板块，目前，主要营业收入中智慧招考收入占比在60%以上。智慧招考业务主要针对于教育考试信息化领域的标准化考点建设项目，属于软硬件结合产品。该应用领域对产品的功能、安全、稳定性要求较高，且存在定制化个性需求。经过在该行业内多年的积累，公司所提供的整体解决方案能较好的满足客户的各类需求，所以公司标准化考点相关产品毛利率相对较高，但可能受原材料价格波动等因素的影响导致毛利率波动。随着公司智慧教育业务的发展，智慧教育收入不断增加，该部分产品收入占营业收入的比例已上升30%左右。公司品牌及顶层设计能力在该领域受到越来越多客户的认可，公司也开始承建区域智慧教育项目，产品结构存在波动性，且可能面临市场的激励竞争，可能造成公司毛利率波动。

公司将通过持续的技术创新，紧跟、引领行业技术发展方向，拥抱行业变化，不断推出满足市场需要的新产品，以保持公司研发创新能力和行业地位的持续提升，增强产品核心竞争力，掌握市场选择权，减少毛利率波动。

4. 管理风险

随着公司快速发展，规模持续扩张，员工数量也会不断增加，将给公司目前的管理体系、水平等带来更大挑战和更高要求。如果公司管理经营不善，将会导致公司声誉受损及带来其他不利影响。

历经多年的发展和探索，公司治理结构优化，进一步健全和完善内控体系，严格按照相关法律法规规范运作，提升各项决策的科学性和透明度，不断推动公司制度创新，提升研发、生产、销售等方面的管理水平，全面提升运营管理效率，驶上发展快车道。

5. 新冠疫情影响的风险

截止目前，国内新冠疫情防控形势仍存在不确定，存在持续反复或蔓延的可能性。虽然公司智慧教育业务中的在线教育、疫情防控系统等相关产品在疫情期间可得到进一步应用，但疫情可能造成客户的财政预算支出调整、部分项目招标和实施延期、市场拓展工作难以开展的风险，导致公司的经营业绩出现了一定程度的下滑。

公司将继续关注新冠疫情发展情况，把握和开拓疫情带来的相关市场机会。同时，关注疫情防控工作，提升组织运营效率，最大限度的控制疫情防控对公司经营业务所带来的影响。

成都佳发安泰教育科技股份有限公司

董事会

2022年4月11日