

证券代码：300235

证券简称：方直科技

公告编号：2026-030

深圳市方直科技股份有限公司 2026 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

☐适用 ☒不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

☐适用 ☒不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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	方直科技	股票代码	300235
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李枫	周瑾姣	
电话	0755-86336966	0755-86336966	
办公地址	深圳市南山区大新路 198 号创新大厦 B 座 9 楼	深圳市南山区大新路 198 号创新大厦 B 座 9 楼	
电子信箱	feng.li@kingsunsoft.com	jinjiao.zhou@kingsunsoft.com	

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期 增减
营业收入（元）	38,285,612.85	30,569,258.43	25.24%
归属于上市公司股东的净利润（元）	5,783,603.97	3,007,612.06	92.30%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净	3,269,735.75	672,976.20	385.86%

利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	-20,550,250.82	12,122,071.96	-269.53%
基本每股收益（元/股）	0.02	0.01	100.00%
稀释每股收益（元/股）	0.02	0.01	100.00%
加权平均净资产收益率	0.82%	0.43%	0.39%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	719,694,863.52	725,591,380.25	-0.81%
归属于上市公司股东的净资产（元）	706,976,122.44	707,461,460.61	-0.07%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股 股东总数	16,434	报告期末表决权恢复 的优先股股东总数 （如有）	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（不含通过转融通出借股份）						
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
黄元忠	境内自然人	14.71%	37,032,935	27,774,701	不适用	0
陈克让	境内自然人	9.60%	24,157,967	18,118,475	不适用	0
黄晓峰	境内自然人	6.00%	15,114,865	0	不适用	0
张智章	境内自然人	5.94%	14,953,750	0	不适用	0
张石锤	境内自然人	0.88%	2,222,900	0	不适用	0
银岳（上海）投 资管理有限公司 —银岳智选私募 证券投资基金	其他	0.73%	1,831,750	0	不适用	0
蒋文洪	境内自然人	0.65%	1,635,800	0	不适用	0
银岳（上海）投 资管理有限公司 —银岳优选 3 期 私募证券投资基 金	其他	0.58%	1,471,400	0	不适用	0
张文凯	境内自然人	0.56%	1,405,807	1,054,355	不适用	0
靳清华	境内自然人	0.56%	1,400,400	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的 说明		公司实际控制人黄元忠先生同黄晓峰先生、陈克让先生为一致行动人。公司未知上 述其他股东间是否存在关联关系或属于一致行动人。				
前 10 名普通股股东参与融资融券 业务股东情况说明（如有）		公司股东张石锤通过普通证券账户持有 0 股，通过平安证券股份有限公司客户信用 交易担保证券账户持有 2,222,900 股，实际合计持有 2,222,900 股；银岳（上海） 投资管理有限公司—银岳智选私募证券投资基金通过普通证券账户持有 0 股，通过 招商证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,831,750 股，实际合计持 有 1,831,750 股；蒋文洪通过普通证券账户持有 1,351,900 股，通过东方证券股份 有限公司客户信用交易担保证券账户持有 283,900 股，实际合计持有 1,635,800 股；银岳（上海）投资管理有限公司—银岳优选 3 期私募证券投资基金通过普通证 券账户持有 0 股，通过中信建投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,471,400 股，实际合计持有 1,471,400 股；杨兴武通过普通证券账户持有 294,000 股，通过华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 1,038,000 股，实 际合计持有 1,332,000 股。				

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

☐适用 ☒不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

☐适用 ☒不适用

公司是否具有表决权差异安排

☐是 ☒否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐适用 ☒不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、在半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

公司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以及“人工智能+教育数字化”产品的研发、设计、销售及持续服务。公司利用互联网、人工智能、虚拟数字人等新兴技术，结合数字内容和数字场景，创新性地将这些技术运用于教育数字化领域。在中小学教育产品业务稳定发展的基础上，“人工智能+教育数字化”相关产品积极拓展到高等教育、职业教育、金融以及知识传播等领域，以助力教育教学数字化转型升级，为客户提供更高的价值。

方直科技在在线教育领域的优势体现在能够整合企业内部和外部的资源，构建了一个底层互通、数据互联、功能互补的教育应用生态系统。公司专注于产品的数字化升级，为出版发行企业提供了数字化出版发行解决方案，并在深圳、上海、广州等地市场得到了成功应用和客户的高度认可，形成了适配市场需求的数字化征订升级服务方案体系，为公司征订业务的巩固和未来的发展奠定了坚实的基础。公司不断开发和整合多学科的教育数字化应用与服务，以满足学生的多样化需求。公司聚焦于完善底层运营平台的核心应用开发能力和产品运营能力，实现了集群产品化的快速建设。在市场营销策略上，公司强调渠道合作，扩大市场覆盖面，并提升自身的线上运营能力，以此不断推动业绩的增长。通过与外部渠道的联合运营，实现教育数字化移动应用业务的扩展。在管理上，公司强化绩效管理和人力资源的职业

化建设，专注于结果导向的价值创造。通过上下游评价、正负向激励等绩效管理措施，引导和激励员工为组织的战略目标贡献力量，促进个人和组织共同发展。

公司运用数字化技术，为广大的师生和家长提供配套、优质的教育数字资源与服务。公司助力教师提升教学质量，让学生更轻松有效地掌握课堂知识并提升学习能力。依托优质的教育数字资源，结合公司深厚的信息技术积累，深入理解教学、管理、学科的融合以及教育教学的需求，构建了先进的资源管理运营平台。公司为广大的师生和家长提供常态化的中小学教材教育数字化服务，让教育管理者和教师提升管理及教学效率。公司为中小学学校提供全面的信息化一体化解决方案，包括实用的智慧教学平台、先进的教学评测系统等。公司致力于帮助学校提升整体的信息化教学常态应用水平，并助力教师提升教学水平、优化教学过程、提高备课效率以及数字素养。在中小学教育领域，公司积累了丰富的管理和市场经验。公司致力于以数字化技术丰富区域和学校的管理创新方式，提升教育质量，提高学生的学习能力。公司坚定地为我国教育数字化建设赋能、助力，全力推动教育数字化转型。

公司秉持技术引领、产业驱动和人才培养一体化的理念，深化校企协同育人机制，着力培养高质量的职业技能人才队伍，借力人工智能，推进职业教育人才培养体系提升。通过积极推动校企深度整合的合作策略，公司已成功与多所院校建立起多元化、立体化的战略合作联盟。同时，公司积极承担院校学生企业实习、双师型教师赴企业实践锻炼的培养任务。公司长期深入研讨和实践探索，积极寻求利用先进科技驱动教学数字化升级的有效路径，为提升我国教育教学质量与人才培养效能提供有力支持。

2026 年上半年，公司根据战略规划，持续加大重点项目投入，深化“人工智能+教育数字化”双轮驱动战略，积极布局未来业务增长点。公司继续推动自有知识产权系列智能教育产品（同步学等）内容的升级以及市场拓展，同时加快推进执象科技业务整合与协同效应释放。报告期内，公司核心业务运营稳健，新产品推进顺利。各项重点工作开展情况如下：

1、教育数字化应用与服务升级

根据新的政策及市场环境完成产品战略调整，随着 2024 年义务教育教材（根据 2022 年版课程标准修订）更新，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及市场复制，同时寻求数字化服务合作的业务机会；继续建设自主的教育数字化应用服务，储备满足个性化发展的应用集群产品的开发能力；优化教育数字化应用产品及运营服务，升级面向教师的数字资源产品，实现为教学赋能、增效、减压。

报告期内，公司在区域市场拓展层面，依托核心区域的教材资源优势，通过精准的引流活动与区域化运营方案的落地实施，有效巩固了本地市场的基本盘。同步学整体运营指标保持稳定，用户复购意愿与粘性有所提升。为进一步扩大市场覆盖，公司系统搭建了私域转化的标准化流程，优化分销系统的渠道服务功能，并通过对市场核心渠道的深度挖掘，实现了分销网络的全面拓展。针对不同产品线特性，

公司构建了涵盖搜索流量优化、达人直播、联运分销等在内的矩阵化运营模式，实现了从用户精准触达到高效转化的全链路协同，为各条业务线的可持续增长注入了新动能。

2、营销渠道建设与数字化传播

报告期内，扩大公司征订业务数字网络化服务，把握国家义务教育阶段教材新审核机会，聚焦目标市场开拓新的教材及延伸服务，同时拓展多维度的渠道合作关系，建立数字化教育内容运营新模式，增大市场渗透。升级教师课堂教学服务的产品，推出了基于新教材内容设计的新版教学助手，扩大营销区域，以广东为重点试点，完成多级城市/区域覆盖。加强线上运营能力建设，构建新媒体矩阵，深化私域营销，以提升品牌传播效能与用户忠诚度，驱动高效转化。优化营销组织管理，强化成本与效益意识，完善营销支撑体系，营造良性竞争机制，持续提升盈利能力。

公司集中优势资源强化渠道建设与数字化营销核心能力，2026 年上半年重点拓展达人分销渠道和其它软硬件代理渠道，公司与部分头部教育母婴渠道及 KOL 达人分销机构等建立深度合作，共同推广方直科技系列产品。未来将与渠道达成长期合作计划，全年在不同关键营销节点合力推广方直科技产品，助力方直科技在互联网营销渠道推广宣传。

公司全资子公司木愚科技积极开展各项活动，通过深度参与行业政策研讨、举办专题研讨会、推进技术创新项目等途径，不断深化与业界同仁的合作关系，共同推动人工智能产业的健康快速发展。木愚科技聚焦 AI 数字内容创作系统、AI 教学智能体、专属 AI 模型定制、AI 产训一体平台、AI 职业赋能等特色科技成果，通过实物展示、技术视频解析、可视化展板说明等形式，全方位、多角度呈现其基于 AI 大模型的全栈式智能教育解决方案。报告期内，公司中标广西大学、深圳城市职业学院等项目，进一步验证了公司在 AI 教育数字化领域的竞争实力与市场认可度。

3、优化产品生态底层架构，加速 AIGC 平台建设

公司持续完善 AIGC 内容生成与存储平台，构建科学合理的资源数据存储结构，实现底层架构互通、数据资源连通、平台功能互补。通过建设自有特色的 AIGC 平台，提升优质内容生成和产品化研发效率，为各项业务提供底层技术支撑，助力公司产品快速商业化发展，提高市场占有率，与此同时，公司加强数据分析和用户行为研究，高效推进产品迭代与服务优化升级。

报告期内，公司持续夯实 AI 技术底座，覆盖多模态资源的智能生成与抽取，AIGC 生产平台的落地应用大幅提升了内容产出效率，为产品迭代提供了敏捷支撑。同时，技术团队强化创新研发和成果沉淀，新增多项发明专利及软件著作权，进一步巩固了公司在智能教育领域的核心技术壁垒。

4、自有知识产权的软硬件产品建设

公司在保持资源同步、配套和优质三大特色的基础上，继续推进优质教育数字资源建设以及自主知识产权产品建设，持续加强自有知识产权内容的研发与沉淀。依托对教育本质的深刻理解和数字化内容

生产能力，研发新的软件应用及 AI 陪伴硬件产品。

报告期内，公司持续推进自主知识产权体系建设，依托公司在教育领域多年的深厚积累，进一步深耕数字技术和人工智能技术，不断探索新技术在产品应用中的创新实践。公司推出同步学、开口喵等一系列拥有自主知识产权的智能教育产品，并持续对软硬件产品阳仔 AI 陪伴机进行市场培育。2026 年下半年，公司将对阳仔 AI 陪伴机进行全面升级，从“亲子陪伴”定位转向“AI 儿童智能学习”，以公司内容资产激活硬件价值，深度融合课本同步学习、听课文、课本剧、绘本阅读等模块，打造面向少儿的 AI 智能学习产品。同时推进同步学 APP、私域社群、电商平台等多渠道推广销售，并打通产品功能、会员权益、APP 活动、私域销售、电商渠道、配套物料及外部合作链路，最终将形成从产品可用、权益可领取到渠道可销售的完整闭环。

5、大力发展 AI 教育与技术服务业务

报告期内，公司继续夯实并拓展 AI 数字化市场，将生成式 AI 更加深入应用于高等教育、职业教育、知识传播、文化、证券等领域。公司以教育数字化转型为核心，深度融合多模态大模型与智能体技术，构建“数智教师-场景重构-内容进化”三位一体的教育智能生态。依托大模型的自然语言理解能力，实现教学场景的智能感知与动态适配。同时，公司密切关注人工智能前沿技术，与华为等头部企业紧密合作，持续探索新的技术领域，为业务发展带来更多的空间。

公司与多所院校落地 AIGC 产业人才培养方面的创新实践，包括建立多元化的人才培养模式，推动产学研用深度融合，以及通过实战项目提升人才的实践能力等。公司与深圳大学、深圳职业技术大学等院校合作落地 AI 公共实训中心，为 AIGC 产业人才培养提供了具有可操作性的实践方案。公司将继续坚持创新的理念，不断提高产品的技术水平和性能，为客户创造更大的价值。

6、深化执象科技整合，释放协同价值

报告期内，公司持续推进对执象科技的投后整合工作，在业务协同、管理融合及资源统筹等方面取得显著进展。执象科技的核心产品大象 AI 助教机器人与公司教师备授课等相关产品具有高度的可融合性，已被纳入公司整体服务方案，增强了产品竞争力与附加值。双方在北京已实现合并办公，在地域与物理空间上的深度协同，为人才交流、技术合作、管理整合及客户服务提供了极大便利，显著降低了整合成本，有利于资源的高效协同与快速对接。

执象科技的市场渠道和客户资源可为公司产品带来更广阔的销售空间，扩大市场份额。公司积极推动双方在产品创新、客户资源、运营管理等方面的资源整合，加速释放协同价值。执象科技围绕学生成长全过程，形成以“课堂教学+家庭学习+体育健康+心理成长”为核心的产品矩阵，通过统一数据平台实现多场景数据融合。公司正逐步推动执象科技从单一教育产品提供商向 AI 教育运营服务商转型升级，力争将其打造为公司业绩增长的重要引擎。

深圳市方直科技股份有限公司

法定代表人：黄元忠

2026 年 8 月 25 日