

证券代码：002599

证券简称：盛通股份

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>东吴证券研究所 吴劲草、谭志千 兴业基金 张亮 康曼德 吴午 国华人寿 罗贤飞、赵翔、杜新航 浙商资管 周涛 国联安 高兰君 百年资产 许晓辉 湘财基金 赵晨凯 凯读投资 杨琳 太保资产 李蕊伶 上投摩根 杨景喻 玖鹏资产 窦金虎 中加基金 李宁宁</p>
<p>时间</p>	<p>2021年8月26日</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>盛通股份-董事长 贾春琳 盛通股份-副总经理/董事会秘书 孙通通 盛通股份-财务总监 许菊平 盛通教育集团-副总裁 周炜</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>盛通股份董事长贾春琳、董事会秘书孙通通、盛通教育集团副总裁周炜分别向调研人员介绍了公司的基本情况、财务状况、教育布局与未来发展规划。</p> <p>公司立足印刷领域发展20年，在整个印刷行业奠定了领先的地位。公司希望能够借助自身成长及时代变革下的新机遇，布局科技教育。2020年9月28日正式成立盛通教育集团，制定了未来发展的3年目标及5年规划。目前，盛通教育集团除乐博乐博之外，还有中鸣数码、乐益博、创想童年、以及中少童创等，从教具生产、课程研发以及门店和在线平台业务的有机结合，围绕着科技教育业务逐步形成完整的产业链和生态圈。</p> <p>公司坚持打造教育印刷文化综合服务生态圈，稳固印刷综合服务业务，拓宽科技教育服务业务。2021年上半年，公司实现营业收入12.63亿元，同比增长了53.36%，归属于上市公司股东净利润是5,748.12万元，同比增长了</p>

554.93%。印刷综合服务实现收入 10.70 亿元，同比增长了 40.42%；科技教育服务实现的收入是 1.94 亿元，同比增长了 212.80%。在印刷综合服务中的出版综合服务占比是 71.17%，包装印刷占比是 13.52%；科技教育服务业务中，学员服务实现收入 1.45 亿，占公司营业收入 11.51%，同比增长 214.86%；机构服务占公司营业收入 3.80%，同比增长 206.71%。

2021 年在新冠和“双减”政策的外部环境下，公司在整体运营方面作出应对调整。结合“线上+线下”的经营模式，稳健运营门店业务及机构合作业务，成立“科技进校园”事业部，持续加大投资力度，给科技教育市场呈现一个门店、对接机构、学校三位一体的科技教育体系。

公司未来的发展战略，将秉承“做强印刷综合业务，做大科技教育业务”的战略目标，尤其在科技教育业务方面，聚焦科技领域，致力于成为青少年科技教育的领导者。

主要调研问题如下：

Q:2020 年疫情以来，公司教育业务恢复情况如何？相对于疫情之前，公司现在的教育业务盈利情况如何？

A: 2020 年疫情对公司教育业务产生了一定的影响。但今年以来，疫情影响逐渐减弱，公司恢复情况良好，截止 2021 年上半年，公司教育业务营收已超过 2019 年同期水平。由于教育培训行业存在周期性特点，上半年出现小幅亏损，下半年情况会好于上半年。

Q:千店计划进展如何？

A: 乐博的直营门店数和加盟门店数从 2019 年开始稳步增长，现已突破 600 家。千店计划虽然受疫情影响，速度有点放缓，但今年来，尤其是“双减”政策实施以来，公司的加盟业务明显增长。预计可以按时实现千店计划。

Q:“双减”政策实施以来，我们看到北京、上海、广东出台的执行意见，并未明确鼓励非学科类，反而对非学科类也是严格审批管理的态度，请问公司素质教育门店审批方面是不是在趋严？

A: 素质教育属于非学科类，未受“双减”政策的影响。国家可能会陆续出台相关政策规范整个教育培训行业，公司将积极了解各地出台的指导政策，合规经营。

Q:未来教育板块重点发展方向？

A: 未来公司将继续构建青少年编程教育的完整生态体系。从线下到线上、从 ToC 到 ToB 和 ToG、从编程教学到考评和竞赛，各项业务协同发展，对内打通，对外打透，打造中国青少年科技教育领导品牌，服务百万学员。此外，公司

	<p>还会利用印刷板块与出版集团的资源，进一步加持教育业务。</p> <p>Q: “双减”政策之后，加盟商需求有明显的变化吗？ A: 具有明显的变化。目前寻求转型的机构很多，加盟业务与同期相比具有显著的增长，公司也在积极探索新的合作模式。</p> <p>Q: 从有意向开店到实现收入，周期大概多久？ A: 对于从 K12 转型的客户，相对比较成熟，从签约到培训完毕，1 至 2 个月即可开展业务。对于新进入素质教育培训领域的客户，可能有选址、装修等需求，周期 3 个月左右。</p> <p>Q: 相较于市场上的其他少儿编程机构，以及想要进入这个行业的学科类培训机构，乐博具有哪些优势？乐博在这个领域的地位如何？ A: 主要在以下几方面具有优势：（1）布局早，乐博已在编程教育赛道深耕十多年；（2）合规性强，乐博于 2016 年并入上市公司开始合规性发展，能够满足以后教育培训机构准入条件；（3）集团化发展，依托众多教育品牌，各项业务相互融合，发挥集团化经营优势。（4）资本化发展，借助上市公司力量持续投入，不断增强课程研发与服务能力。乐博乐博在素质教育领域已处于领先地位。</p> <p>Q: 合作一个月以来，迈格森都没有学员转课，请问在高考指挥棒不变的情况下，家长是不是仍然会继续重视孩子在语数外等高考科目的学习，对音体美和编程类等态度不会有本质转变？ A: 不能这样理解，素质教育是符合国家政策趋势的，未来会得到进一步发展。学科类与非学科类培训机构业务模式存在一定的差异，与迈格森等合作业务的推动需要一定的时间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 27 日