## 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: 2022001

投资者关系活动类	□特定对象调研    □分析师会议
别	□媒体采访    □业绩说明会
	□新闻发布会    ■路演活动
	□现场参观
	□其他
参与单位名称及人	国联安基金、长信基金、国泰基金、汇添富基金、华安基
员姓名	金、上投摩根基金、平安资管
时间	2022年1月5-6日
地点	上海
上市公司接待人员 姓名	盛通股份-董事 汤武
投资者关系活动主要内容介绍	盛通股份董事汤武详细介绍了公司的经营情况与未来 发展规划等。公司有两个板块,一是传统板块,包括出版 印刷业务、包装业务。出版印刷业务比较稳定,印刷主要 以红色书刊、教材、教辅和流行读物为主,教辅今年受到 k12 的影响,有一定的波动性,但公司流行读物和教辅量是 较小,影响不大。包装业务比较稳健,疫苗包装订单多杂 强。公司将大力发展包装业务,使其成为公司新的业务, 长点。二是教育板块,主要是素质教育培训业务。 看大力发展包装业务,使其成为公司新的业务, 传及复和"双减"政策影响,学科类培训机构受到重大利 员管理,及时应对市场可能发生的需求变化。 主要问题如下: Q1:公司的千店计划情况如何? A1:千店计划会继续执行,但不会为了实现目的而盲目扩张。"双减"政策之前,因孩子们多会选择学科类教育培训, 公司获课较难,故重点发展加盟商获得收入。"双减"政策之后,C端需求可能得到弹性释放,公司的经营理念发生了 变化,目前重心会放在直营门店的运营上面。 Q2:编程教育的壁垒在哪里? A2:主要有以下几个方面:(1)经营模式。以前是预收下 变化,目前重心会放在直营门店的运营上面。 (2)编程教育的壁垒在哪里? A2:主要有以下几个方面:(1)经营模式。以前是预收 费,依靠现金流开店,现在受课程费用监管、预收限制, 依靠利用开店,需要更精细化的经营,扩规模门整, 被靠利用开店,需要更精细化的经营,扩规模门。。(2) 资本市场。受政策影响,一级市场融资希望渺茫,一会引 部玩家更考验自身综合实力,公司在此方面有持续投入, 部玩家更考验自身综合实力,公司在此方面有持续投入, 部玩家更考验自身综合实力,公司在此方面前,

Q3:公司从加盟商获得的收入包括哪些?

A3: 主要是加盟授权费用、权益金和教具费用。加盟费用、权益金每三年缴纳一次,教具也会不断升级。

Q4:素质教育培训行业前景如何?

A4: 素质教育培训的需求提升是趋势,主要表现在以下几个方面: (1) 商汤、大疆和国内其他优秀的高科技企业对人工智能相关产品的宣传与普及,让人们意识到科技的重要性。(2) 学校课后托管服务,加大了编程、人工智能科技等方面的普及和认知度。(3) 中国编程的渗透率目前处于较低水平,与发达国家存在一定的差距,随着科技的进一步发展,此类的需求也会随之增加,编程,包括人工智能科技培训渗透率相信也会逐步提高。(4) 编程科技教育一直是受到国家鼓励的,相信未来在经营业绩上会得到良好反馈。

05: 公司开店选址上是有什么样的倾向?

A5: 主要在闹市区、商场、以及社区商铺三层以下为主。

Q6:公司目前获课成本是多少?

A6: 乐博主要的获客渠道是全员获客,以线下活动、转介绍为主,获客成本较低,约 3000 元左右。

07:公司是以小班教学还是一对一为主?

A7: 以小班教学为主,一个教室大概8个孩子。

Q8:公司员工工资如何,人员稳定性如何?

A8: 我们主要招师范类学校工科专业毕业的应届生进行培养,薪资按地区发展水平制定。人员具有一定的流动性,我们正在积极吸纳优秀的运营及管理人才,优化人员结构,制定完善的人才激励政策。

Q9:跟竞争对手相比,公司的编程课程有什么不同? A9:我们的课程体系更完整,包含带教具的大颗粒、积木、单片机、人工智能启蒙课程和不带教具的 ScratchJr、Scratch、Python和 C++编程,满足不同年龄段学生学习机器人编程的需求。

Q10:公司目前有没有融资需求? A10:短期内没有融资需求。

附件清单(如有)

无

日期

2022年1月10日