

证券代码：002599  
份

证券简称：盛通股

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022008

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	开源证券 方光照、林瑶 鹏华基金 巫锡超 融通基金 林清源
时间	2022年12月15日-12月16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	<p>公司董事汤武介绍了公司业务的基本情况。</p> <p>主要问题如下：</p> <p>Q1：传统板块的收入情况？ A1：21年印刷板块营收19亿多，22年截止前三季度合计收入印刷板块在14亿多，教育2.7亿，其中印刷今年工厂的开工率受到疫情的影响很大，今年上半年的订单顺延到了三季度，四季度的订单可能会顺延到明年一季度进行释放。明年印刷板块产能的释放是相对确定和稳定的，在没有外部疫情的影响下，业绩释放会也会稳定下来。</p> <p>Q2：印刷板块中包装和出版印刷的收入占比情况？ A2：去年印刷整体收入19亿元，其中出版物印刷收入16亿，包装印刷收入3亿多。印刷以党政书刊和教材教辅为主；包装印刷主要是医药包装，收入2.5亿，其余是食品和日用品包装。随着明年经济复苏，包装印刷收入有望持续增长。</p> <p>Q3：印刷订单的获取模式？ A3：公司客户粘性比较高，同时地处北京具有天然优势。主题期刊和教材教辅是在特定时间统一印刷，出版社愿意找产能比较大的印刷厂集中印刷。</p> <p>Q4：印刷板块毛利率？ A4：印刷综合板块毛利率在10%以上。</p>

Q5:教育板块的门店和学员情况?

A5: 到今年 Q3, 乐博乐博拥有 150 家直营门店, 在籍学员数量 3.6 万左右, 直营店 230 左右学员, 加盟门店数量 500 多家。

Q6:一课时收费多少?

A6: 全国平均单价是在 150 元附近, 每课时 1.5 小时。一线会更高一些。

Q7: 如何吸引加盟商? 学员的获取方式是什么?

A7: 线上投放为主, 目前行业内加盟做的比较好的是卡巴和乐博。主要是地推和大众点评投放, 没有进行大规模的广告投放。

Q8: 公司现金流情况?

A8: 公司目前现金储备充足, 整体负债合理, 明年传统板块能够贡献的现金流叠加线下门店复苏, 教育板块预计也能提供正向现金流, 整体结构健康。

Q9: 公司有再融资的打算吗?

A9: 目前公司自有资金较为充足, 另外负债率也合理, 短期不考虑再融资, 未来有可能会选择股权融资的方式。

Q10:公司关注度提高的原因?

A10:教育需求是存在且增长的。疫情三年, 教培机构经营都很困难, 疫情放开之后, 明年线下经营将恢复正常, 公司的收益有望创出历史新高, 与公司当前市值是不匹配的。教培行业发生了较大的洗牌, 作为 A 股素质教育领域唯一的上市公司, 公司的空间和弹性比较大。

Q11:自营和加盟店的收入体量与扩张节奏?

A11:Q3 在校学生数量为 3.6 万左右, 年底会把长期不上课的学生剔除掉。计划明年自然招生同比增长 30%以上, 结合动态的行业整合机遇和公司的一些经营动作, 希望能够达到校均 400 学生这一目标。扩张会动态选择一线城市扩张。

Q12:员工的工资情况?

A12:疫情期间, 员工收入稳定, 未来员工收入水平会随着学生增加持续提高。

Q13:好未来 Steam 发展较快的原因?

A13:好未来在教育行业积累深厚, 同时也不存在历史包袱。“双减”前非学科教育的获客方式很难, 因此教培机构往往

	<p>通过高投放获取流量，而好未来不存在历史包袱，生存方式也不一样，因此业务发展较快。</p> <p>Q14:公司的研发氛围和课程体系如何？ A14:对比中小机构，公司课程体系和赛事运维等优势明显。对比头部机构，课程研发体系彼此之间差距不会特别大，但对于这个科技类赛道需求而言课程体系还有非常大的提升空间，需要持续加大投入。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年12月19日