

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input 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 checked="" type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" 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>国盛证券、东吴证券、广发证券、申万宏源证券、东方证券、国泰基金、华安基金、财通资管、华泰柏瑞、交银基金、民生加银基金、国寿资产、光证资管、泰康保险、信达澳亚基金、万家基金、中欧基金、摩根基金、中信保诚基金</p>
<p>时间</p>	<p>2023年5月8日-12日</p>
<p>地点</p>	<p>线下路演、公司会议室</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>盛通股份董事汤武 盛通股份副总经理/董事会秘书肖薇</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>Q1 人工智能热潮对我们教育业务的影响？ A1：首先是政策利好，国家倡导做科技教育的加法，包括人工智能相关软件的使用培训和全民科技素养的培养。人工智能、AI 运用等泛科技类产品普及，是时代发展的趋势，科技发展及运用的浪潮对用户的影响会有利用科技用户的提升，直接影响报读科技类型教育产品用户数据的增加，增加公司科技教育课程产品的收入。</p> <p>Q2 今年学科教育对非学科教育的影响？ A2：自“双减”后，非学科类培训开始火爆，承接很多刚性的教育需求。非学科培训类别中科技教育更易标准化和规模化。科技教育是培养青少年儿童的动手能力、思维逻辑、思辨能力等。</p> <p>Q3 未来班容想要提升到多少？ A3：目前班容是 4 位学员，未来提升到 6-8 人。每个校区 300 平米，能够容纳 6-8 个教室，单校饱和学员量是 600+ 人，预期单校理想状态下提升至 500 人左右。</p> <p>Q4 目前学员人数是多少？ A4：目前在籍学员 3.4 万人，直营门店 145 家，校区平均学员 234 位，还有翻倍空间。</p> <p>Q5 学员的年龄结构情况？ A5：大部分是 6 岁至 12 岁的学员，每个学员的学习周期 4 年左右。</p>

Q6 目前的招生的趋势和未来预期？

A6: 2023年一月份因春节和外部环境影响休假，招生停摆，但一季度招生还是实现 5年来新高。2023年 2 月份校均招生同比 2019 年实现超 270%增长，同比 2022 年 2 月超 40%增长，2023年 3 月同比 2019 年超 26%增长，同比 22 年实现 32%增长。

展望未来，单店月均招生人数15位学员，如果行业加速出清，单店月均招生人数可以更高。

Q7 公司教育板块竞争优势？线上的编程教育是不是商业模式更好？

A7: 随着资金监管落地，行业进入壁垒提高，清退了许多资金、技术和客户粘性较低的玩家。公司现金流健康，学员负债合理，能够有资金和技术去研发前沿课程和推进招生。

小机构在课程、硬件研发上存在困难，无法和头部科技企业合作，跟不上科技进步的速度。

线上教育模式很难跑通，因为交付场景导致客户体验较差，线上的获客成本较高。

Q8 乐博乐博的获客渠道是什么？

A8: 以前是地推、转介绍、大众点评等，但地推在疫情期间较难发挥作用，未来公司会加大网上流量投放。资金监管趋严后，教育机构拼现金、拼投放的行为会被遏制，费用的投放比和投放效率会提升。

Q9 门店的区域分布情况？

A9: 145家直营门店的80%都在一线城市和新一线城市，基本上是资金监管率先落地的城市。

Q10 请问开店指引是多少？

A10: 公司是动态开店，保证经营的稳定性。公司想先让现有门店接近饱和状态后，再扩店，部分先到饱和状态的城市会优先开店。

Q12 外部合作的进展？

A12: 公司和头部大厂的合作一直在持续，比如和大疆、商汤都合作开发过课程、硬件等，未来还会持续的和头部科技企业合作，把前端科技产品做成符合 K12 阶段的课程来推广。

Q13 加盟费是怎么收取的？

A13: 加盟费包含两部分，一次性的加盟费用和教具销售费用。加盟商收入占比较高的是教具销售，教具收入占每

年加盟店收入的60%-70%。每年更新教具都会有固定的收入，因为大颗粒积木、单片机、Python的课程迭代都会跟教具相结合，加盟商必须要迭代。

Q14 人工智能课程的学员人数和收费情况？

A14: 目前学习人工智能的学员人数有7000多人，占全部学员比重的20%左右。

Q15 盛通有哪些和AI结合的课程？

A15: 首先是AI启蒙课程，比如Python语言基础、无人机编程等。这些课程符合国家战略，让青少年能够触达人工智能，激发其兴趣爱好，培育筛选人才。另一方面是AI应用课程，比如AI绘画、AI视频等。公司要做好相关AI运用的普及、人工智能相关软件的使用培训和全民科技素养的培育。

Q16 目前教具都有什么？

A16: 教具包括大颗粒、单片机、人工智能课程的硬件器材等。其中人工智能课程的教具，一部分是中鸣自研自产的，还有一部分是和疆、商汤联合研发的，也有外部采购的。我们能够和大厂联合开发的课程体系并迭代教具，这是小机构无法做到的。

Q17 出版印刷主要有什么产品？

A17: 印刷板块由五大类产品组成：期刊杂志、党建图书、教材、畅销图书、儿童绘本，合作客户有300多家大型出版社和期刊社。

Q18 资金监管是怎样的模式？

A18: 采取银行托管的形式，按照一所校外教育培训机构对应一个监管账户的原则，在相关银行开通监管账户，家长把钱交到监管账户，先消课，之后才可以划拨资金给培训机构。

Q19 今年教育板块的经营展望和发展目标？

A19: 公司教育板块的发展首先是符合资金监管的操作指引。今年股份公司会拨款 1 亿元左右，支持监管新规下教育板块的发展。今年教育板块会加大招生方面的投入，二季度起招生会有较大突破，预计现有的145家直营门店在明年全部能贡献利润。

Q20 续费率情况？季度收费后续费率会下降吗？

A20: 目前续费率是80%上下。季度预付增加了工作量，由一年一次变为一年四次收费，我们会通过持续提升的服务

	质量来保持续费率。
附件清单	无
日期	2023年5月8日-12日