

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	平安基金、银华基金、富国基金、华夏基金、鹏华基金、金信基金、国金基金、工银瑞信基金、大成基金、泰达宏利基金、交银施罗德基金、平安资产、广发证券、国寿养老
时间	2024年3月4日-8日
地点	广州、深圳、厦门
公司接待人员姓名	盛通股份董事汤武先生 董事、副总经理、董事会秘书肖薇女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司业务的基本情况</p> <p>印包业务方面，印刷教材教辅和杂志期刊业务属于公共事业，会受到一定程度的行业周期影响，去年还叠加了纸张库存高位、高毛利订单占比下降导致毛利率下降、包装业务结构调整的影响。但 2023 年以来开发了新的客户，客户数量有所增加；业务结构调整后，毛利率较高的快消品包装业务的订单正在增长。总体来说，印刷业务比较稳健，且能持续贡献利润，库存的影响会逐步被消化，业务结构调整的成果也将逐步显现，未来预计会有较好增速。</p> <p>教育业务方面，之前受到了疫情、政策等因素的影响。最近随着 AI 技术的普及，在需求侧，用户的认知逐渐下沉，在供给侧，受双减影响，许多教育机构出清。双减政策后，公司新招聘了许多 K12 的优秀人才，对人才梯队进行了升级和补充。从 2019 年至 2023 年，公司粘性活跃学员从 1.9 万人上升至 3.5 万人。亏损幅度也在不断缩小，2023 年 Q1 时受疫情影响大规模停课亏损多，Q2 时月亏损得到控制，Q3 时已经实现了月度盈利，教育业务呈现出较好的发展趋势。</p> <p>2024 年，公司将继续专注人工智能培训，也做出新的展望。一方面，充分利用与中国儿童中心的合作优势，继续开拓成本较低的少年宫业务，目前已经取得了一定进展。另一方面，对包括 AI 在内的现有课程体系做持续升级，结合市场需求，增加 AI 类产品的硬件销售，并做好用户服务。</p> <p>Q1 AI 类产品硬件销售的经营模式是什么？</p> <p>A1：具体是指，为了帮助学员更好地使用硬件，公司在硬件销售后，将为学员提供一定时间的免费硬件使用指导和帮助。费用按年收取，不同城市价格不同。学员部分来自新的招</p>

生，部分来自原有客群复购。

Q2 公司学员的具体情况？

A2: 公司在全国有齐全的招生渠道和网点，现有约 3.5 万左右的活跃度 90% 以上的粘性学员。

Q3 公司门店数量？

A3: 目前公司直营店接近 140 家，加盟店 500 家左右。直营店集中在北上广深等一线城市，加盟店集中在三四线城市。

Q4 直营店的投资成本？

A4: 一线城市的成本主要是房租和老师工资，老师数量会根据学员人数进行动态调整。

Q5 公司合同负债情况？

A5: 合同负债增长主要系学员数量增长，单笔合同金额下降，因为公司一直在压低负债率，提高付费频次。2023年Q3 合同负债约2.5亿元，印刷业务涉及不到5千万元，其余都是教育业务。

Q6 加盟店和直营店运作模式的区别？

A6: 加盟店以前管理比较粗放，除加盟费外还有器材销售。后续对加盟店的管理可能会发生改变。AI产品做起来之后加盟店的硬件收入会提升。

Q7 公司的课程优势？

A7: 公司课程可以线上远程指导；公司商业体系和渠道都比较成熟，品牌有一定声誉，用户有信任度。此外公司现金流比较充裕。

Q8 人工智能小班课的客单价？

A8: 全国平均来看，不含器材的课时费约为90分钟180元。

Q9 经济形势导致高净值人群收入下降，对公司有影响吗？

A9: 影响不大。公司从 2023 年开始就主动控制预收，可以增加付费频次。

Q10 公司会与名校的自主招生合作吗？

A10: 名校自主招生主要看各校政策，如学生是否在竞赛中获奖等。公司是为学员提供服务，帮助学员提升科学技能，从而在科技赛事中取得更好的成绩。

Q11 学员的学习时长和收入情况？

A11: 平均每位学员学习 4 年左右，均价每年每人 1 万左右

	<p>右。课程价格和课程梯队是挂钩的,像 python 课程价格比较贵, C++、信息奥赛课会更贵。</p> <p>Q12 公司与腾讯有无合作?</p> <p>A12: 公司与腾讯云在2023年6月签署了战略合作协议,在青少年科技教育业务层面展开合作,比如探索AI+教育应用场景、人工智能课程及产品,公司提供AI课程,通过腾讯的扣叮平台交付等。</p>
附件清单	无
日期	2024年3月8日