

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	宝盈基金、汇添富基金、海富通基金、申万菱信基金、财通基金、广发基金、东吴基金、泰信基金、国泰基金、摩根基金、招商证券、天风证券、开源证券、华创证券、国海证券、方正证券、财通证券，国信证券、广发证券、浙商证券、交银施罗德、上海运舟资产、国泰君安、太保资产、华泰柏瑞、聚鸣投资、长江资管、和谐汇一、高致投资、好奇资本
时间	2024年3月9日-12日
地点	线上及上海
公司接待人员姓名	盛通股份董事汤武先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司教育业务的基本情况</p> <p>教育业务方面，之前确实受到了疫情、政策等因素的影响。但同时教育行业作为 AI 技术的受益行业，在资本市场上越来越受到广泛关注和长期看好。在业务市场上也出现了一些显著变化，如在需求侧，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，2023Q3 时已经实现了月度盈利，这是一个比较重要的节点。</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，以市场为导向进行课程和产品的升级，利用现有渠道开发更高价值的复购更强的 AI 平板自习室，解决用户痛点需求。</p> <p>Q1 AI 平板自习室具体是什么？ A1: 利用先进的 AI 产品工具，帮助青少年更好的学习 AI 类产品，并解决家长的需求焦虑。</p> <p>Q2 公司是盈利性牌照还是非营利性的牌照？ A2: 公司的线下网点是非学科盈利性牌照。</p> <p>Q3 人工智能少儿编程课程的报读趋势怎么样？ A3: 随着AI的普及，国家的大力支持，公司相信青少年人工智能培训的需求会逐渐提高，用户的画像也会逐渐下沉和普</p>

	<p>及开来，人工智能青少年教育是长期赛道，公司会持续注入精力，做好青少年的科学教育普及工作。</p> <p>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。</p> <p>Q5 AI自习室目前招生渠道来自哪里？ A5：现有客户群体复购，以及未来市场招生。</p> <p>Q6 公司是否有扩张计划？ A6：公司优先考虑提高门店招生和交付产能，提高单网点盈利水平。</p> <p>Q7 复购用户的平均年龄多大？ A7：在 9 岁附近。</p> <p>Q8 公司课程升级计划？ A8：公司会根据AI应用的落地，根据用户需求和市场动态持续开发新课程去满足用户需求。</p> <p>Q9 少儿编程和AI课程的市场需求有多大？ A9：从数据上看，我们在籍学员环比是逐月提升的。虽然目前还不是刚性课程，但是随着AI、AIGC等技术的不断深化和普及，数据改善可期。</p>
附件清单	无
日期	2024年3月12日