

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	泰康资产、华夏基金、工银瑞信、天弘基金、人寿养老、中银基金、长安基金、建信基金、华商基金、禾永投资、清和泉资本、华夏久盈、华安基金、山楂树资产、博时基金、泰达宏利
时间	2024年3月13日-3月15日
地点	线上及北京
公司接待人员姓名	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>公司教育业务的基本情况</p> <p>教育业务方面，过去一段时间里，疫情、政策等因素确实有一定影响。近几年 AI 技术发展迅速，教育行业作为受益者，有了明显的变化。比如在资本市场上越来越受到广泛关注和长期看好；在市场需求侧，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。</p> <p>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，接近一倍的涨幅。同时亏损幅度不断缩窄，2023Q3 时已经实现了月度盈利。</p> <p>2024 年的展望，一是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。二是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 自习室具体是什么？招生渠道来自哪里？ A1: 利用前沿人工智能技术结合教育大数据训练出的一款 AI 类教育硬件产品，乐博乐博采购后提供给用户，根据用户实际情况，制定计划，帮助孩子提升自我学习能力。目前的招生来自于乐博人工智能在读学员的转化以及市场招生。</p> <p>Q2 AI 自习室的进展如何？ A2: 目前处于积极探索筹划中，多个城市在推进。</p> <p>Q3 少儿编程和 AI 课程的市场需求有多大？ A3: 首先在籍学员环比是逐月提升的。另外随着 AI、AIGC</p>

	<p>等技术的发展，未来也会有所提升。</p> <p>Q4 目前门店数量？ A4：教育全部子公司直营店137家，加盟店550家左右。</p> <p>Q5 公司是否有扩张计划？ A5：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>Q6 公司课程升级计划？ A6：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>Q7 自习室的收费模式和模型如何？ A7：目前定价还处于探索中，会根据各地的需求和消费情况动态调整，该课程模型班容为10-15人，相信会帮助提升公司门店教室产能。</p>
附件清单	无
日期	2024年3月15日