

证券代码：002599

证券简称：盛通股份

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	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2024年度暨2025年第一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2025年05月06日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 贾春琳 独立董事 樊小刚 董事、副总经理、董事会秘书 肖薇 董事、财务总监 许菊平
投资者关系活动主要内容介绍	1.公司本期盈利水平如何？ 答:您好，请您关注公司定期报告，谢谢。 2.包装印刷领域主要客户集中在食品和医药行业且竞争激烈，公司有什么差异化竞争策略来扩大市场份额和提升增长空间？ 答:尊敬的投资者您好，公司在包装印刷领域的差异化竞争策略如下： (1) 产能升级：整合京沪产能，推进宝坻智能工厂建设，构建高效产能矩阵。 (2) 技术深耕：实现全链条信息快速反馈，推进设备自动化。 (3) 人才培养：培养各类人才，优化考核体系，建立优秀组织。 (4) 业务拓展：夯实药品包装业务，覆盖更多纸制品包装业务，推动业务全国化，包括但不限于药品、食品、美妆、大健康等领域。感谢您对公司的关注。 3.公司目前科创教育板块的市占率情况，学而思新东方都经常做网络推广比如抖音微信直播卖课，盛通是销售定位不同还是什么，目前是否受竞争影响？目

	前教育版块业务中增长率最高的是什么？接收了童程童美的学员后短长期有什么影响？ 答:尊敬的投资者，您好。盛通教育主要为3-18岁学员提供科学素质培养服务，拥有完备的“产品+内容+平台”的青少年科技教育体系和全产业链生态，构建了To C、To B和To G的全方位科技教育服务体系。公司通过线下及抖音、微信公众号等多类线上渠道开展销售，2024年教育业务毛利率较去年提高了2.41个百分点。接收童程童美学员属于公司的公益承接活动，旨在积极履行社会责任，公司将做好统筹规划，帮助学员实现良好的过渡衔接，为学员提供优质的教学服务。 4.公司之后的盈利有什么增长点？ 答:尊敬的投资者您好，企业经营亦如逆水行舟，不进则退。公司当积极做好业绩，回报广大投资者。 5.行业以后的发展前景怎样？ 答:尊敬的投资者您好，科技教育服务行业发展前景较好。政策上，中央及地方针对人工智能教育的政策体系逐步完善，各地也出台相关政策推动发展。技术上，人工智能等技术发展给行业带来更多可能，如AI和XR技术应用。进校业务空间广阔，是企业新增长点。准入门槛提高使行业洗牌，利于头部企业。2024年中国少儿编程市场规模接近500亿，预计未来几年高速增长，未来十年有望达千亿元级别以上。印刷综合服务行业，包装产业“十四五”末总产值预计突破3万亿元，2029年包装行业销售收入将接近1.5万亿元。感谢您对公司的关注。 6.对于拓展包装业务，公司有没有明确的目标市场和客户群体，以及相应的市场推广计划？ 答:目前包装业务主要客户有：卫龙食品、思念食品、稻香村、三全食品、迈大食品等业务。医药包装主要客户有：华润医药、复星医药、赛诺菲、齐鲁制药、扬子江药业、以岭药业等。今后，公司将继续拓展包装业务，包括但不限于食品、药品、美妆、大健康等领域。 7.公司坚持印刷+教育双主业驱动的战略，未来如何更好地实现双主业协同发展？是否有计划通过并购等方式拓展业务领域？ 答:您好，公司暂时没有通过并购来拓展业务的战略，谢谢。 8.印刷综合服务业务毛利润同比下降 13.06%，公司计划如何应对成本上升和市场需求疲软的问题，以改善该业务板块的毛利率？ 答:尊敬的投资者您好。强协同、提效能，以产供销全链一体化夯实发展根基；练内功、筑壁垒，以核心能力构建竞争优势，以技术创新驱动升级。 9.公司在数字化转型方面，目前处于什么阶段，数字化技术如何应用于印刷和教育业务，对业绩提升有哪些预期贡献？ 答:尊敬的投资者您好，公司印刷综合业务通过出版服务云平台进行持续数字
--	--

	化建设，2021年该平台获“第十六届毕昇印刷科技进步奖”。在印刷业务上，利用移动互联网、大数据、云计算等打造出版服务云平台，实现内部与外部互联及精益智能化生产，平台数据服务销售预测，优化产能计划。在教育业务上，建立人工智能、元宇宙相关课程，将前沿科技产品运用到教学中。2024年科技教育业务亏损大幅缩窄，但印刷综合业务受行业环境等因素影响有所下降。感谢您对公司的关注。 10.面对当前人工智能发展热潮，公司课程体系有哪些变化和提升？ 答:尊敬的投资者您好。公司“乐博乐博 4.0”课程体系学员粘性较高，得益于较早布局人工智能的经验，2024年度，公司把《人工智能启蒙》和《Python 编程课程》整合升级为《人工智能课程》系列，课程体系更加科学完善。感谢关注。 11.研学旅行已被纳入中小学教育教学计划，已成为学校教育和校外教育衔接的创新形式，公司作为科技教育头部企业，是否开展过研学项目？ 答:尊敬的投资者您好。公司依托盛通教育研究院，结合多方资源优势，围绕人工智能、微信小程序等前沿科技产品，在校区或者集中营地授课，帮助学生在实践中对知识有更深入的理解和运用，助力实现素质教育。感谢关注。 12.除了已有的线下门店，公司还会开展哪些线下业务？如何充分发挥公司的师资及课程等方面优势？ 答:尊敬的投资者您好。公司充分发挥盛通教育品牌、课程、师资以及资金等方面的综合优势，支持公办事业单位、少年宫、青少年活动中心、科技馆、博物馆等各类校外场馆开展科技培训服务，赋能公办青少年教育。目前，公司与中国儿童中心、中国青少年发展服务中心、中央电教馆、中国宋庆龄青少年科技文化交流中心、中国光华科技基金会等事业单位开展了良好的业务合作，也会持续、坚定不移支持科学教育的发展，为科教兴国贡献企业应有的责任与力量。感谢您对公司的关注。 13.公司科技教育有哪些课程，在AI教育领域有哪些布局？ 答:尊敬的投资者您好。公司主要为3-18岁的青少年提供编程教育、机器人教育、科学实验、人工智能等科学教育课程，由盛通教育集团联合北师大科学教育研究院共同打造的盛通教育研究院持续关注行业动态和技术趋势，不断推出富有创意和针对性的课程，以满足学生和市场需求，目前在元宇宙、数字人、AI绘画等课程都已经实现了不同程度的应用。未来，公司将持续探索前沿课程，满足学生的个性化学习需求。感谢关注。 14.公司科技教育业务开展形式有哪些？ 答:尊敬的投资者您好。公司拥有完备的“产品+内容+平台”的青少年科技教育体系和全产业链生态，构建了To C、ToB和To G的全方位科技教育服务体系。公司门店以直营和加盟形式经营，同时向机构客户如学校、培训机构、青少年宫及
--	--

	其他合作伙伴提供培训教具研发与销售、技术系统支持、课题研究、课程进校等多项服务。此外，依托全新的OMO教学服务平台，以“线上+线下”“To B+To C”“直营+加盟”相融合的经营模式，将线上和线下、B端和C端的教学与服务全面打通，对青少年科技教育培训提供全面的服务。感谢关注。 15.请问公司在印刷领域有哪些优势？主要客户有哪些？ 答:尊敬的投资者您好。公司印刷业务分为出版印刷服务和包装印刷服务。公司立足出版综合印刷服务行业多年，在京津冀沪四地配备八个生产基地，具备创意设计、装帧排版、产能管理、原材料供应链、图书仓配等全产业链综合解决方案，与国内众多知名出版社建立并保持了牢固的长期合作关系，2024年公司荣获中国印刷包装企业百强第12名。公司包装印刷服务业务以医药产品包装、食品产品包装为主，目前食品包装业务的主要客户有卫龙食品、思念食品、稻香村、三全食品、迈大食品等，医药包装业务的主要客户有华润医药、复星医药、赛诺菲、齐鲁制药、扬子江药业、以岭药业等。未来，公司将继续拓展包装业务，提升公司在包装领域的行业地位和影响力。感谢您对公司的关注。 16.公司有哪些举措提升少儿编程业务的盈利能力？ 答:尊敬的投资者您好。公司坚定线下业务的有序可持续发展，在全面落实合规性要求的基础上，持续改善门店的整体形象和学习环境，提高校区经营效率，2024年度，公司科技教育版块毛利率37.71%，同比提升2.41%。2025年，公司将继续推进降本增效工作，提升教育板块业务的盈利能力，稳中求胜。2024年度已经开展推进关于学员的各项管理举措，同时在前端积极开拓各种渠道，借助线上平台多元化获客，希望在2025年通过提升教学服务等方式，加强与家长的粘性，为更多的学员进行服务。感谢关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月06日