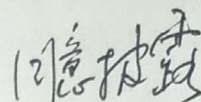


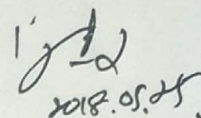
证券代码：300338

证券简称：开元股份

长沙开元仪器股份有限公司



投资者关系活动记录表



编号：2017-011

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	广州证券叶锟
时间	2018年5月24日
地点	长沙开元仪器股份有限公司总经理办公室
上市公司接待人员姓名	开元股份副董事长与总经理罗旭东，董事与副总经理彭民；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>开元股份 2017 年度与 2018 年 1 季度基本情况介绍：</p> <p>公司2017年实现营业总收入98,074万元，同比增长187.67%；营业成本34,351.40万元，同比增长73.88%；综合毛利率64.97%，同比增加22.92个百分点；归属母公司股东净利润为16008万元，同比增长2617.09%；实现经营性现金流34174万元。</p> <p>分业务来看：</p> <p>（1）仪器仪表业务及其配套业务实现营业收入36,670.30万元，实现归属于母公司的净利润3,125.52万元，实现经营性净现金流3,450.25万元；</p> <p>（2）（合并报表口径）职业教育培训业务板块实现营业收入合计61403.7万元，占公司总营业收入98740万元的62.19%；职业教育培训业务板块实现净利润合计12882.52万元，占公司总净利润16008.04万元的80.48%；其中：恒企教育公司（合并口径）2017年3-12月实现营业收入56,060.17万元，实现归属于母公司所有者的净利润11,908.13万元，实现经营性净现金流28,647.17万元。经会计师事务所审计，恒企教育公司连续两年完成业绩对赌目标。</p> <p>中大英才公司（合并口径）2017年3-12月实现营业收入5,862.88万元，实现归属于母公司所有者的净利润2,291.82万元，实现经营性净现金流2,077.13万元。</p> <p>公司2018年1季度实现营业总收入23575万元，同比增长174.96%；实现归母净利润1674万元，同比增长32.71%；实现每股收益0.049元。</p>



公司2017年报略低于市场预期，主要有两方面原因：1、恒企教育去年新开多家子公司，其中只有2家子公司盈利，其他几家子公司均亏损，总计亏损1470万元，致使净利率从2016年的24%降至18%；2、2016年恒企教育预收款占恒企教育营业收入比例约12%，而在2017年这一比例上升至31.89%，导致销售费用率上升，进而影响利润。

2018年Q1报告利润增速也不是很高，因为恒企教育2017年1-2月份净利润亏损约980万，从3月份开始纳入开元股份合并报表，3月当月利润为1200多万元；而在今年，恒企教育一季度净利润为2100多万，与去年合并报表净利润同比增速不是特别高，原因如下，第一：由于收入确认原则和季节性的影响；第二：2017年Q1只并表了恒企教育3月份收入利润所致2018年Q1利润增速较低。

从业务上看，2017年恒企教育实现订单销售回款总额为9.35亿元，同比增长110%；2018年Q1恒企教育实现订单销售回款总额约为2.7亿元，同比增长约50%。从结构来看，恒企教育2016年会计培训订单销售回款额占订单销售回款总额比为57%，学历中介占比22%，在线业务占比1%，IT业务占比19%；2017年会计培训占比为45.47%，学历中介为20.51%，在线业务为13.65%，设计类培训占比12.78%，IT占比7.6%，我们可以看到恒企的业务越来越多元化，正在实现多赛道快速发展。

中大英才：2018Q1订单销售回款额1632万，同比增长约33%。

Q&A

Q：最近罗旭东总的减持原因？

A：现在罗旭东减持属于被迫减持，目前股票质押有1.8亿，股票质押新规出台后，再去质押可能性较小，存在质押风险，减持全部用于解除股票质押，减持还完股票质押贷款后，不会再进行减持。

Q：恒企2017年业绩低于预期的原因？

A：一方面2017年恒企新增几家子公司，部分出现亏损，亏损额在1500万元左右；另一方面由于新业务发展与会计收入确认原因，预收款营收占比从16年的12%提升至17年的32%，导致公司净利润率从16年的24%下滑至17年的18%，且导致销售费用率同比提升，但如果按回款总额来算，销售费用率保持相对稳定。

Q：公司IT教育发展情况？

A：公司过去IT教育平台是广州多迪，现在更名为牵引力教育，目前管理团队做了较大变革，由江勇总亲自挂帅做CEO，后续将加大在互联网渠道推广，并推出线上+线下教学布局，同时增加一些新的课程产品，目标是今年争取扭亏为盈。

Q：恒企目前新增校区的情况？

A：加上加盟校区，2016年底约是252家，2017年底约是348，2018年1季度末约376家校区，预计年底有望突破400家。

Q：恒企目前在教学模式上有怎么样的创新？

A：公司目前在模式上的创新是即时推出混合双师教学模式，线下校区主要是



	<p>营销+学习，线上主要负责教学，多个课程同时在线上进行直播教学，做到学生随到随学。前期试点效果很好，主要体现在三个方面：1) 提升订单成交率，混合双师模式可以大幅缩短开班时间；2) 可以缩小校区面积、减少老师配置，大幅降低成本。3) 实现小网点、密集开校区，降低招生难度，提升教学标准化程度，提高连锁化经营管理效率。目前混合双师模式已经在学来学往全面应用，并在IT、设计板块中重点推广。</p> <p>Q: 公司恒企科技发展进度？</p> <p>A: 今年预计与约30家院校进行学历共建合作，学费分成模式，考虑前期主要把教学产品以及模式做好，后续在立足于标准化产品的基础上有望更快的进行扩张。</p> <p>Q: 恒企成长的基因是什么？</p> <p>A: 持续的创新能力和强大的执行力、愿景解决职业教育公平与信任两大问题的远大梦想；</p> <p>Q: 中大英才与恒企的协同？</p> <p>A: 教育线上+线下结合是行业发展大趋势，恒企的课程研发可以为中大英才发展提供帮助，中大英才可以为恒企导流并且在恒企线上转型中提供启发与促进作用。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年5月24日

