

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（电话会议） <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	中信证券冯重光、中信证券肖俨衍，海通基金刘强，中庚基金王浩冰，原点资产杨建标，朱雀投资沈学舟等
时间	2018年8月20日晚上20:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	开元股份副董事长江勇，董事、副总经理彭民先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>首先由开元股份董事、副总经理彭民先生介绍2018年中报的基本情况：  现简要介绍开元股份2018年半年报的业务运行情况与财务数据指标，主要介绍几个问题：一、上半年总体经营成果；二、分部业务经营情况；三、其它业务经营重要问题说明；四、会计报表合并范围的变化；五、现金流量情况；六、资本结构情况；七、2018年1-9月经营业绩预计。</p> <p><b>一、上半年总体经营成果</b>  报告期内，公司实现营业收入59,781.83万元，同比增长91.12%；综合毛利率71.22%，同比增加0.62个百分点。实现归属于母公司所有者的净利润6,535.64万元，同比增长18.60%，主要影响因素为营业收入增长主要系恒企教育、中大英才、天琥教育培训收入增加。实现经营活动现金流净额6,652.57万元，同比增长12.01%，主要系教育板块的业务发展迅速，现金回款速度快、应收款余额低，以及公司仪器仪表业务加大了收款力度。  注：以上比较数据中，恒企教育、中大英才的上年同期指从3月1日开始并表的数据。</p> <p><b>二、分部业务经营情况</b></p>

**1、职业教育业务**

上半年度恒企教育通过扩赛道多品牌、线上线下融合、产品技术双驱动等发展思路，加快了产业赛道拓展和产业布局完善，推动内容研发，实施产融结合的新模式，促进了业务发展。其中，教育培训业务的营业收入、营业利润大幅增长；控股子公司牵引力的IT培训业务受市场因素与业务模式调整双重影响亏损严重，IT培训业务目前处在业务、组织结构的调整之中。

恒企教育2018年1-6月实现营业收入47,981.42万元，同比增长107.66%；2018年1-6月实现归属于恒企教育的净利润6,330.98万元，同比增长60.20%；2018年1-6月实现经营性净现金流7,302.09万元，同比下降4.76%。

上半年度中大英才线上教育业务继续保持稳健发展：迅速扩张销售队伍，培养了一批新的销售骨干，促进了销售收入的增长；新设质控部，对课件产品的质量、对销售行为的规范性进行了全方位的监管，进一步提升了运营的规范性。

中大英才2018年1-6月实现营业收入3539.83万元，同比增长38.92%。2018年1-6月实现归属母公司净利润1016.08万元，同比增长14.76%；2018年1-6月实现经营性净现金流866.39万元，同比下降26.05%。

注：以上比较数据中，恒企教育、中大英才的上年同期指从1月1日—6月30日的数据。

**2、仪器仪表制造业务**

火力发电等下游行业客户需求下降，部分燃料智能化管控系统完工验收速度放缓，导致上半年度仪器仪表业务的营业收入、净利润同比有所下降。

本部2018年1-6月实现营业收入8533.57万元，同比下降18.96%；2018年1-6月实现归属于上市公司的净利润-439.82万元，同比减少490.50万元；2018年1-6月实现经营性净现金流-1515.91万元，同比下降10.47%。

综上，2018上半年职业教育业务实现营业收入51521.25万元，同比增长100.83%；实现归母净利润7042.23万元，同比增长54.04%。其中职业教育业务上半年收入占比86.18%，净利润占比112.42%，收入与利润占比进一步上升。

**三、其它业务重要问题说明**

1、开元股份实现营业收入59,781.83万元，同比增长91.12%；综合毛利率71.22%，同比增加0.62个百分点；实现归属于母公司所有者的净利润6,535.64万元，同比增长18.60%。增速较低，主要是仪器业务上半年净利润同比去年减少490.50万，实际职业教育业务上半年收入同比增长100.83%；实现归母净利润同比增长54.04%。

2、恒企教育2018年上半年净利润增速60.20%，低于收入增速107.66%的原因：主要是因为多赛道如IT赛道、高校专业共建等新赛道的拖累。

上半年牵引力实现营业收入2450.8万元，实现净利润亏损-2573.28万元；恒企科技实现收入36.6万元，实现净利润亏损551.78万元；如果不考虑牵引力与恒企科技的亏损，恒企教育其它业务实现净利润9092.86万元，同比增长130.09%

### 3、恒企教育经营净现金流净额同比下降的问题。

恒企教育2018年1-6月实现归属于恒企教育的净利润6,330.98万元，实现经营性净现金流7,302.09万元，同比下降4.76%。——但是经营性净现金流大于7302.09万元，实际预收款规模依然是增加的。2017年上半年开元股份预收款余额为1.068亿元，2017年年底为2.089亿元，2018年上半年达到2.243亿元，兼大幅增长，经营净现金流净额同比下降主要是增幅的下降，现金依然是快速流入的。

### 四、会计报表合并范围的变化

与2017年末相比，半年报合并范围（17家家法人）没有变化：

- 1、本部制造业务：开元仪器、开元平方、开元机电、开元九旺、天腾电子、冶联科技 6 家法人；
- 2、恒企教育板块：恒企教育、牵引力教育、陕西恒企、央财云研、天琥教育、恒企科技、知源图书、恒企国际 8 家法人；
- 3、中大英才：中大英才、山东中大、中图英才 3 家法人
- 4、资产负债表日后合并范围变化（减 2 加 1）

（1）冶联科技公司资不抵债，开元平方于 2018 年 8 月 5 日将持有冶联科技的 55.04% 股全部转让给非关联方（董彬），转让后不再持有冶联科技股份。

（2）恒企科技公司上半年度亏损，恒企教育于 2018 年 7 月份转让 60% 股份给非关联方（唐一周等），转让后恒企教育仅持有恒企科技 20% 股份，不再纳入合并报表范围。

（3）本公司投资设立长沙开元仪器有限公司，经营范围为仪器仪表、智能装备等产品的研发、生产、销售，注册资本 9280 万元。本公司已于 2018 年 7 月 13 日取得营业执照。

### 五、现金流量情况

1、经营活动产生的现金流量净额 6652.57 万元，同比增长 12.01%，其中：恒企教育（1-6 月）经营活动净现金流 7302.09 万元，同比下降 4.76%；中大英才（1-6 月）经营活动净现金流 866.39 万元，同比下降 26.05%；本部仪器仪表业务经营活动净现金流 -1515.91 万元，同比下降 10.47%。（三大板块合计数与归属于上市公司经营现金流的差异，是合并抵销影响）。

2、报告期公司股权投资性支出约 1110 万元，主要包括：

（1）工信恒企投资 100 万元；（2）云课小镇投资 300 万元；（3）支付并购保证金 710 万元。

3、公司账面货币资金余额 2.64 亿元，加上“其他流动资产”项目的理财资金 1000 万元，合计可动用的资金余额为 2.74 亿。同时，报告期末公司银行贷款 13,000 万元。

### 六、资本结构情况

合并报表中，公司：

1、资产总额 28.7 亿元，比年初下降 4.81%，主要是（1）支付并购的现金对价；（2）年初计提的年终奖、税金等在报告期内支付。主要资产构成有：（1）可动用的资金 2.74 亿，占资产总额的 9.54%；（2）应收账款 2.94 亿，占资产总额的 10.25%；（3）固定资产 3.19 亿，占资产总额的 11.13%；（4）商誉 14.10 亿，占资产总额的 49.13%。

2、负债总额 6.7 亿元，同比下降 23.71%，主要是支付并购现金对价影响；其中最大的负债项目为：（1）银行借款 1.3 亿元，占负债总额的 19.4%；（2）预收账款 2.24 亿元，占负债总额的 33.50%。

3、所有者权益总额 22 亿元，同比增长 2.95%，主要累积的未分配利润增加。其中主要的权益构成：（1）股本 3.45 亿元，比年初增长 1.45%，为股权激励认缴款；（2）资本公积 14.26 亿元，比年初增长 2.98%，主要是股权激励影响。

4、报告期期末资产负债率 23.33%，较年初的 29.11% 下降 5.78 个百分点，整体较低。

### 七、2018 年 1-9 月经营业绩预计

2018 年 7-9 月净利润的预计数 5,406.4 万元——7,656.78 万元，增长区间为 0%——41.62%；2018 年 1-9 月净利润的预计数 10,917.25 万元——14,192.43 万元，增长区间为 0%——30%；

因为计划、预测与承诺之间的存在差异，中报与电话会议中所涉及的利润计划不构成公司对投资者的实质承诺，敬请注意投资风险。。

### Q&A

下半年的增长预计是多少？未来恒企发展的思路是什么？

答：恒企未来发展思路：很多项目都有投入期，一些项目不好的话我们就会取消，我们都是以小规模投放的方式试错，比如恒企科技就是一个小规模投放性项目。牵引力也就是 IT 培训今年出现了大幅下滑和亏损，因为整个行业处于滑坡和整合阶段，主要也是由于国家政策调整，比如禁止大学生贷款参加培训，而由于价格较贵，过去通常 80%-90% 学生都是通过贷款方式，因此对机构冲击较大。同时由于竞争激烈，高成本已经难以继续，现在发展了招转模式，好处是成本低，坏处是交付如果不好会出现负面情况，目前很多企业都做招转模式，行业也出现很多负面案例，使得国家进行了整顿打击。而我们从招转模式转为恒企的培训模式是一个很大的转变，我们也认为招转模式是难以长远的，所以去年下半年提前转型，之后彻底放弃转为培训模式，在调整中产生了大量亏损，下半年肯定会减亏损，我预计调整时间还需要半年左右，镇痛过后就可以转换为恒企的培训模式，从而变为良性循环。

我们恒企的主营业务板块中，IT 培训排在第四，虽然规模不大但是上半年产生的亏损很多，恒企科技和牵引力上半年产生了约 3000 万元的亏损，但是如果转型就不能继续，因此我们会根据恒企的经验来继续转型，下半年将是我们转型的重要时间点。

在我们看来，职业教育的科目虽然不一样，但是有共同的规律和方法论，因此下半年我们会进行一些大的调整。过去我们是靠研发出新产品，从而带动业务发展，但是随着会计从业资格证书的取消，因为会计从业资格证过去作为流量入口，我们通过它再去挖掘深入的课程，现在取消以后产生了比较大的

冲击，当然市场也产生了新的入口，初级考试规模产生了爆炸增长，但是问题是考试是一年一次，导致行业出现淡季旺季，但是我们去年已经预计到了这个现象并开发新产品，因此今年在行业整体大幅承压的情况下，我们反而出现了大幅增长。就财经赛道来看，我们在全中国拥有几百个网点，我们的课程从初级到终极到高级的阶梯式体系，而且我们的单价在不断提升，以前每个学员累计消费1万元就没有产品可以消费了，但是今天1个学员进入入口后共有10万元的产品可供他选择与消费，这也是为什么在流量下降的情况下还能增长的核心原因。

未来增长如果仅依靠会计产品，我们认为有限的，因为每个人消费10万已经是很高的了，但是人数由于流量原因应该也不会有大的增长，因此我们下半年将进行大的转型，主要基于我们的几百个校区，比如恒企的300多个校区覆盖一线城市到县城，目前我们需要做两件事情：1) 继续扩展新校区，今年上半年超额完成了任务，下半年将放缓，主要也是因为很多地方民促法细则还没有出台，使得开设新校区办证无政策可依，因此即使我们有扩张能力，但是在政策真空期还是不敢贸然扩张，当然政策出台后我们会陆续去进一步扩张；2) 扩大单个校区的营收规模、利润规模，2015-2017年我们每个校区每平方米的产值有50%的增速，主要是基于在线教育的发展，未来我们希望恒企覆盖多学科考试，从单一会计走向多元化，类似于苏宁电器的模式。我们之前对此已经进行了验证，比如3年前开始的函授业务去年贡献了1亿多，2年前开启的自考业务目前已经覆盖了50%以上的校区，去年回款规模5000万，而今年全年回款有望突破1.5亿元。这就是我们未来的主要方向，只靠财经赛道是很难实现这样高速的可持续增长，在当前较为困难的时刻我们一样愿意做出改变的决定，主要就是因为过去几年的试点，下半年我们会在大恒企校区终端布局已经收购的一些赛道产品，实现多赛道发展。

恒企本身途径较多，这次民促法的影响是不是对我们的影响较小？

答：民促法对我们的影响并不是今年的《实施条例》政策，而是去年颁布的《民促法修订案》政策要求每个机构要有办学许可证，前几天的《实施条例》新政策对培训机构基本没有什么影响。

公司在会计领域一个学员有10万元产品可以消费，那么最核心产品是什么？

答：我们的主要产品一是会计实操，二是会计职称考试，会计实操和会计职称考试都有进阶式且成熟健全的产品线，会计实操主要是会计上岗这一块，比如财务总监、财务经理班是上个月才推出的，目前市场反应还是比较好的，会计职称考试的主力军还是初级、中级、高级、CPA这条线。

新的民促法要求每个点都需要备案，我们300多个校区有没有无证经营的情况？

答：民促法对新校区肯定是有影响的，对老校区几乎没有什么影响，因为：1) 很多地方政府也知道目前没有政策，2) 我们重组上市时有备案和经过了资质认证审核。

目前公司在线教育的占比大概是多少？

答：在线教育比重越来越大，恒企的快速增长很大程度上是因为在线教育的

	<p>增长：恒企教育在线教育业务去年回款占比约14%，今年的回款占比应该能达到30%左右，未来还会逐渐放大。</p> <p>你刚才说核心实操产品还是职称考试占有优势？ 答：如果说是会计职称考试和实操培训的话，实操培训占主要地位，占比应该在60%，其中主要就是会计上岗与实操培训。</p> <p>披露的销售费用增长较多？未来能不能压缩？ 答：我们的销售费用绝对值是比较低的，总的销售费用在财经赛道中是偏低的，自考是在线教育因此销售费用较高，但是总体现阶段来看还是偏低。未来我们的发展思路是继续加大销售费用投放，可能会成倍增加，通过竞争继续加大市场份额，但是销售费用占比基本是维持现有水平，不会有很大的偏差。</p> <p>财务费用增长也较多，原因有一条是说为学员提供的融资利息，这块有没有风险？ 答：我们过去的学员贷款要承担利息成本，而目前基本已经不承担了，都由学生去承担，但是个别高学费的财经课程还是通过促销活动由我们承担利息，未来我们会尽量削减这部分支出，但是我们的逾期率基本是行业内最低的前三名，所以我们也成了百度金融的必争客户之一。</p> <p>公司的收入是否有季节性？ 答：我们是针对社会工作人员的在职培训，因此没有明显的淡季旺季，当然也会有个别影响，比如春节、寒暑假，寒暑假中一些学院作为家长会减少上课频率，但是这些都不构成淡旺季的因素。一定要区分的话：1) 以就业为导向的技能培训基本没有淡旺季，下半年整体会比上半年更好；2) 针对考试的培训在考试前几个月是旺季，考试一过就是淡季。我们有时既有技能培训也有考试培训，但是不会有很明显的淡旺季。</p> <p>公司预收账款的大幅增长是由于招生情况比较好吗？预收学费按照什么进确认？ 答：预收账款到一定程度后不会有大幅增长，因为会不断确认。收入确认时按课时、学季确认的，按4个月、半年、一年、两年确认的都有。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年8月20日