

证券代码：002599  
份

证券简称：盛通股

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022006

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	国君证券 陈筱 孙世璘 平安资产 马继愈 孙芳 华安基金 张杰伟 太平资产 尹维国 中庚基金 胡坤 兴业基金 吴鹏 王卫 浦银安盛 范军
时间	2022年12月8日-12月9日
地点	北京
上市公司接待人员姓名	盛通股份董事 汤武
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事汤武介绍了公司业务的基本情况。</p> <p>主要问题如下：</p> <p>Q1:教育板块区域开店策略？ A1: 直营门店主要分布在一线及省会城市，未来直营门店将在一线城市继续扩张，二线做旗舰标准模型门店，三四线更多做加盟门店。</p> <p>Q2:复购率在疫情前后有变化吗？ A2: 疫情这几年复购率略有下降，其中也有学员年龄结构调整，公司侧重于新招生，大年龄孩子自然流失，也对此产生一定因素，但随着公司学员数量的提升，学员结构合理，产品提升和服务提升，复购率会上来。</p> <p>Q3:近几年的内部调整有什么变化吗？ A3: 公司近几年夯实内功，加大对中台和技术的投入，上线了OMO系统，并进行了重新的梳理，在管理和安全合规运营上提升很大，同时双减也为市场提供了很多优秀的人才，公司进行了人才的迭代优化。</p> <p>Q4:门店直营和加盟门店的数量？</p>

A4: 目前乐博乐博拥有 150 家左右的直营店, 加盟店 500 多家。

Q5: 公司对行业竞争格局的判断?

A5: 1) 目前可以说是说行业洗牌的最后阶段, 这段时间不论是疫情原因停工还是马上要到的春节长假, 另外就是感染高峰这几个月线下的到访客观影响对培训机构会有非常大的经营性现金流的压力; 2) 明年双减对非学科的合规可能会执行, 合规的要求的经营压力会非常巨大, 大部分机构在这块隐患巨大; 3) 明年整个校外培训机构会出清经营不善以及合规有隐患的机构, 行业以后会变的有序竞争, 之前的以高销售和高运营成本以期高获客来获得高现金流周转的商业模式将消除, 在市场需求客观存在而供给又出现了减少的情况下, 会有很大机会; 4) 明年感染病例高峰之后, 预计线下经营可以恢复正常; 5) 公司会积极抓住这样的机会, 争取尽快实现门店校均 400 以上学员的目标, 同时根据市场动态情况, 考虑扩张。

Q6: 编程教育的规模是多少, 在校外教育的渗透率是多少?

A6: 根据第三方的研究报告, 在 2025 年编程这类科技类培训需求会有 500 亿的市场规模, 双减和二十大对科教兴国的高度重视相信会加速这类市场规模的扩大, 同时根据《2017 开发者技能报告》, 少儿编程的渗透率排名前三的国家分别是美国(44.8%)、澳大利亚(10.3%)和英国(9.3%)。中国在 2017 年的编程教育渗透率仅 0.96%, 2021 年仅为 2%, 提升空间巨大。

Q7: 印刷属于正常的生产状态吗? 目前的产能能够保证按时完成订单吗?

A7: 目前受影响较大, 部分员工感染阳性, 实行轮岗制度, 很多刚性订单如春季教材受疫情影响可能会滞后。

Q8: 公司印刷这一块主要的客户都有什么? 只覆盖北京和上海吗?

A8: 1) 公司的客户包括党建出版社、人教社、高教社、外研社等, 订单稳定。2) 教材华北区域的应用占比会高一些, 主题刊物杂志等客户集中在北京。

Q9: 抗原盒子这块怎么看?

A9: 抗原相关产品目前占总体营收比例不大, 可能短期订单会增加, 但因为产能等缘故, 对整体报表影响不大, 且订单持续能力有待观察, 如去年这块就有明显的波动周期, 公司更期待长期可持续经营的改善, 如明年疫情结束后整个公司印刷产能稳定释放和线下复苏后教育业绩的改善, 这

	<p>样能为股东提供长期稳定的回报。</p> <p>Q10: 目前乐博乐博的恢复情况? A10: 门店陆续可以开业, 但是到客率比较低, 同时员工也陆续感染, 实行轮岗制度, 需要等这波感染高峰期度过。</p> <p>Q11: 线上课程的情况? A11: 线上课程交付力度在加大, 尽量减少因线下停业所产生的损失, 同时线上的课程也在开发更高阶的课程, 让线下大龄孩子可以通过线上学习, 降低自然流失率。</p> <p>Q12: 双减的政策执行情况? 比如学费的现金监管做的怎么样? A12: 资金监管和季度收费, 仅部分地方提出要求执行, 其他城市有待通知, 预计明年政策会落地, 逐渐执行到位。公司已提前要求各城市陆续执行季度收费, 监管趋严是利好公司, 公司学员人均负债低, 现金流充裕, 资产负债率也不高, 没有任何担忧。</p> <p>Q13: 现在确认收入的方式有什么变化吗? A13: 目前是执行学员上课后才允许确认该次课耗来变成报表收入。</p> <p>Q14: 收购乐博乐博之后做了哪些管理调整? A14: 1) 人员调整, 吸引很多优秀的人才; 2) 对管理层和组织架构进行了重新的梳理和调整; 3) 加大中台和技术的投资, 实现信息化和系统化; 4) 运营体系和产品教研标准化。</p> <p>Q15: 公司对明年的规划和预期? A15: 如果疫情结束, 如果不考虑加速扩张扩大资本开支, 经过这几年的内功夯实和运营管理的提升, 应该会比疫情前更好。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 12 月 12 日