

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（股东大会） <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	天风证券张璐芳、中天汇富基金管理有限公司李芬芬、中汇瑞祥资本管理有限公司张学荣、上海勤远投资管理中心（有限合伙）陈宁浦、安信证券股份有限公司杜一帆、宝盈基金曾梦雅、光大证券顾柔刚、深圳市兴亿投资许裴娜、银杏环球资本彭博、上海睿信投资管理有限公司周平、清水源投资袁煤森、陆家嘴国际信托有限公司谷伟、紫金港资本孙瑶、上海希瓦资产管理有限公司胡周；华泰证券陈昊冉、华夏基金陈虎与李彦、申万菱信基金季新星、国信证券钟潇、国海证券周玉华、弘则研究王泽华。
时间	2018年5月18日
地点	长沙开元仪器股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	开元股份董事长罗建文，副董事长江勇，董事与副总经理赵君，董事与副总经理彭民先生，董事与财务总监何龙军；
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</p>

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。

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。

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。

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%。

开元股份董事长罗建文关于开元股份基本情况介绍:

开元股份目前是智能制造+职业教育双主业运营,都是国家积极支持的产业,主要有开元仪器、恒企教育、中大英才三家核心公司。全国大概只有10%的人大学毕业以后从事本专业的工作,90%的人都不是从事本专业的工作,公司的职业教育产业是对传统教育的补充,实现在教学和就业之间达成一个很好的平衡。这也是我们2016年并购转型,选择职业教育的初心。

客观地说,公司业绩增长还是很快的,包括我们本部的业绩。本部制造类业务2015、2016两年业绩低迷的原因有:一是上市募投项目转固成本增加;二是燃料智能化业务的研发成本消化,国家限制煤炭生产,对我们造成较大影响,但是即使在这种情况下,我们的销售额不但没有退,反而有微小的增长,这就是我们占据了细分行业龙头的结果。2017年随着行业转暖,燃料智能化业务扭亏,公司智能制造业务板块实现净利润将近3000万,应该反应了智能制造业务朝好的方向发展的趋势。

我们现在智能制造业务要开辟新的领域,包括食品和环保检测,在

线检测，同时要将业务拓展到国外，我们过去销售仪器到国外（65个国家），但东西不多。国外很需要的采制样设备，我当时觉得我们的采制样设备水平不够先进，所以没拿出去出口。但是后来发现哈萨克斯坦、印度尼西亚的设备卖的很好，促成我们改变主意，现在开始加大采制样设备的出口。我们未来会继续坚持加大制造业发展速度，把智能制造业务做大做强。

公司要做得长远，要成为不倒翁，制造是立身之本。开元仪器是细分行业的第一，也是第一家上市的煤质检测分析仪器设备制造企业；此外职业教育这块也要加速发展，必须做到细分行业第一，成为职业教育的领军企业。

公司发展理念一定要立足于长远，搞并购是可以的，但是并购的理念是要保证标的企业被并购以后8-10年都能可持续发展，我希望投资者有耐心，因为不是一投就马上能回报。

开元股份的上市和很多其他上市公司不一样，其他公司上市以后体外还有其他产业，开元是100%的股东资产全部上市了，这样就保证了控股股东全身心投入到上市公司的发展，不想别的。

Q&A

Q: 今年校区开设目标如何？新的校区投资回收期如何？上半年和下半年大概是怎么样的比例？

A: 今年直营财经校区计划新开50个校区；学来学往我们预计今年校区由目前的20余家达到50家以上，主要覆盖县城区域；所有赛道总计增加100个校区（含加盟）。新校区的回收周期半年到一年。2018年年初至今增加21家校区，未来设计和财经校区扩张加速。

Q: IT赛道现在是什么情况？今年业绩预期如何？未来竞争力在哪里？

A: IT赛道去年亏损1200多万，今年1季度继续亏损。我们的IT赛道3年前本有机会成为IT培训领域第一梯队企业，但是我们没有很好抓住机会，导致目前再次处于落后位置。目前江勇总自己在主抓牵引力公司，现有校区有29家，员工从700多人减少至400人，管理层也实现了更新替换，有的高管来自恒企，有的来自外聘，18年目标扭亏。

我们对IT赛道未来发展的信心主要来自于模式创新。传统的招聘转招生模式不具备可持续性，目前主流的IT培训机构都在进行模式转型；现有的双师模式优点在于大幅提升教学质量（提高效率、降低成本），但是无法满足个性化学习。我们恒企的发展策略是从面授模式到双师模式，再到自主创新的混合双师模式。现有IT行业普遍存在上座率不足、资源利用效率较低的问题，主要原因是每个班级只能上一门课，而每位学员上课节奏不统一。我们的混合双师制度希望实现这样一种构想：做到学员随到随学，通过线上线下双师彻底打破校区物理面积的边际，提供更多门类的课程。归根结题，我们希望解决的是职业培训中个性化学习的问题。

我们的混合双师制度并不是新鲜事物，我们已经在恒企财经校区这边做过试点，效果很好，主要体现在三个方面：1) 提升订单成交率，我们的混合双师制度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。

总结来说，我们在发展IT业务，将充分借鉴恒企的成功经验，分为三步走：1) 营销驱动；2) 研发驱动；2) 教学驱动。

Q: 自考业务的发展优势在哪里？

A: 目前职业教育当前竞争的核心在于营销与教研，而自考业务营销重点看流量和转化率。我们在获取流量和提高转化率方的最大优势在于庞大完善的线下终端网络。我们目前采取的是通过终端校区邀约体验，然后再成交的模式，终端校区线下邀约成交率比纯在线成交率更高，这才是也是最大竞争壁垒。目前在职业教育行业中，规模最大的中公教育2017年底线下共有582家校区，而我们排在第二，2017年底有348家终端校区，未来还会继续提高终端校区覆盖密度，线上线下优势明显。

Q: 恒企教育未来在各个赛道业务的发展方向与重点？

A: 未来恒企发展的落脚点主要在两个方面：效率和效果。

1) 效率方面：恒企经历了从会计到财经到多元化赛道，未来将目标客群扩展到4000万在职会计从业人员的再次培训；单校区扩容不再是主要方向，未来更多在于通过在线教育实现边际效率提升；自考课程品类实现扩张，我们计划在长沙开2个电销中心，销售人员可能会大幅增加；泛IT业务通过校区扩张；此外我们还会考虑尝试其他新赛道。

2) 效果方面：今年2月份我们已经将产品中心（课程）和技术（IT技术）中心合并，未来主要成为一家依靠产品技术研发驱动的教育公司。

Q: 17年会计从业资格证取消对客流增长的影响？公司如何应对？

A: 客流方面，2017年恒企教育报名学员人次规模增长了50%多，虽然上半年会计从业资格考试取消对客流量产生了一定影响，未来公司将从三方面来保证学员流量的增长：一方面我们通过将初级会计职称资格证培训课程作为新的流量入口，未来将对初级会计职称考试课程采取降价措施替代原来会计从业资格考试课程；另一方面持续进行校区扩展，提高省市的覆盖率来提升客流增长；最后未来我们还将通过增加销售人员规模（在长沙增设电销中心，降低人力成本）、为加盟校区导入流量等方面保证学员规模持续增长。

Q: 江总认为恒企教育运营的核心在哪里？

A: 教育业务的发展需要解决几个核心问题：

1) 教学方法论：面授/远程/双师制/混合双师模式；

2) 营销方法论：线上线下联动，发挥终端校区优势和在线业务边际受益优势；

3) 研发方法论：内容研发和技术研发相结合。

未来会职业教育行业会出现所有龙头企业互相渗透，赛道之间互相重合，以后拼的营销+研发，这方面恒企将会具有很大的优势。

Q: 公司如何自评恒企教育？

A: 1) 恒企正在发展成为一家多元化跨赛道发展的职业教育机构；

2) 恒企正在成为一家更加纯粹的在线教育机构；

3) 恒企正在成为一家依靠产品技术驱动的教育机构。

	<p>Q:公司对于仪器仪表业务未来发展怎么看？</p> <p>A: 我们的本部业务是行业第一，这个行业的特点是变化是以年为单位的，智能化项目周期比较长。因为煤炭今年增产，钢铁、水泥、火电、煤炭，行业洗牌后格局改善，我们在持续提升市占率；另外通过进军食品和环保检测、在线检测等新的领域，以及销售市场从国外到国内都将打开；对外贸易方面依靠一带一路打开市场空间，今年形势会比去年好一些，这个行业会持续长期发展。</p> <p>Q: 我们限制性股票的业绩考核目标较低，原因何在？</p> <p>A: 这是公司参考目前市场惯常做法，结合公司自身实际情况，制定的业绩考核目标是合理的。</p> <p>Q:此次股权激励效果如何？</p> <p>A: 本次股权激励对象全部为恒企教育核心管理人员与核心技术骨干，我们对此次限制性股票激励效果比较乐观，比如我们原定恒企的订单回款目标是12亿元，最近各事业部与校区负责人报上来的目标都很乐观，大家的积极性也非常高。我们的激励措施日趋多样化，包括本次限制性股票激励，也有日常的现金奖励，还有各项公司福利（如出国游）等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018年5月18日