

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：2022004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	民生证券、太平资管、华商基金、华富基金、中邮人寿保险、上投摩根基金、九泰基金、建信理财、信达澳银基金、东吴基金、中信证券、富国基金、华宝基金、兴银基金、国泰君安、东方证券自营、中加基金、长江养老、中银国际资管、淳厚基金、新华基金、太平养老、中信保诚基金、华宝兴业、长城财富保险资管、融通基金、大成基金、长信基金、华夏久盈	
时间	2022年11月20日	
地点	北京	
上市公司接待人员姓名	盛通股份副总经理/董事会秘书 肖薇 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: 主业印刷包装业务未来两到三年的需求及盈利情况？ A1: 公司是出版物印刷行业中是头部公司，在党政书刊、教辅教材等大订单方面具有天然优势，公司天津、上海工厂发展走上正轨，产能逐步释放，未来产能会继续提升，印刷业务利润贡献稳定；包装业务随着业务成熟，客户稳定，也会贡献更多利润。</p> <p>Q2: 教育业务三、四季度经营情况及明年的展望？ A2: 今年三季度总体经营情况较好，但四季度开始受疫情影响偏大，公司目前更多的是在做内部管理提升、课程研发等夯实基本功工作，同时也在做顶层战略合作，11月份与中国儿童中心达成战略合作，通过更多的渠道去推广公司课程，例如元宇宙在教育场景的应用。虽然疫情对线下交付持续影响，但目前的在籍学员仍逐渐增长，公司管理也在提升，排除外部环境影响，相信教育未来的盈利预期会超过以往年度。</p> <p>Q3: 在籍学生数量变化？</p>	

A3: 截至今年9月末大约三万六, 比2021年期末有增长。自双减之后课程需求有转移趋势, 同时相信“科教兴国”提出后科技教育需求会更加旺盛。

Q4: 今年的教育板块利润情况?

A4: 公司19年直营业务正常交付, 加盟业务也处于快速扩张阶段, 合计实现了四千多万的利润。今年教育业务亏损的原因, 核心原因是受疫情影响, 线下随时停业无法实现交付确认收入; 第二个原因是各项成本上升, 包括并购成本, 还有总部做中后台搭建的成本, 在初期成本较高, 后期成本会逐步减少。

Q5: 公司编程教育有哪些优势? 自身与19年相比有哪些提升?

A5: 公司拥有教育业务全产业链的布局, 这是其他竞品所难以实现的布局, 同时公司也在课程研发、新科技产品的引入、进校业务与硬件交付上加大投入, 使得公司更具有相对的优势。另外公司对比其他公司, 更加符合“双减”之后监管合规要求。公司近几年人效不断提升, 开发更深入的课程并结合线上, 使学员拥有更长的学习周期。同时重新搭建技术, 升级OMO系统, 匹配线下交付与线上数据, 教学持续研发, 管理人员和运营团队不断吸纳更优秀的人才, 内部管理水平也在不断提升。

Q6: 年度收费改为季度收费的具体情况?

A6: 年度收费改为季度收费, 一方面是当期报表的现金流收入会在当期减少3/4左右, 这极大的提高了现金流运营压力, 另外如果资金监管落地, 则需要先进行交付再确认收入, 这会使得行业门槛大大提高, 对运营、现金流要求更高, 彻底改变校外培训机构原有的财务模型。

Q7: 公司教育业务客群的分布情况? 未来的需求情况?

A7: 在实际运营中不好评估客群分布。公司认为: 非学科教育行业标准提高, 优胜劣汰, 供给侧减少, 对公司的需求会得到提升; 双减以后需求的转移, 从2022年1月-2月的招生数据来看, 也得到了体现; 在“科教兴国”的大背景下, 相信政策会引导更多的孩子进入科技教育, 需求市场广阔。

Q8: 公司对未来教育政策展望?

A8: 目前国家对非学科教育是鼓励支持的, 同时期待政策更快的执行落地, 也相信未来政策对非学科的态度会越来越清晰, 行业也越来越合规。

Q9: 未来几年教育业务拓展计划?

	<p>A9: 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>Q10: 未来公司市占率水平? A10: 市占率目前整个赛道比较分散, 未来有机会希望能占到一定市场份额。</p> <p>Q11: 信息化政策支持及发展? 校内业务计划? A11: 公司也在做信息化, To B 团队就是校内业务, 但是之前主要侧重精力是中小学校信息化, 目前因为疫情, 中小学校进校难度加大, 现在把一部分的把精力放在高校信息化。目前校内的业务除现有的校内社团课、校内信息化建设外, 最新推出的元宇宙课程也实现了校内使用, 元宇宙的课程后面不会局限自身的发展使用, 会扩大到科技教育领域, 以期实现更多受众群体。</p> <p>Q12: 校内业务盈利如何评估? A12: 目前公司校内业务更多的符合公益和坚持普惠要求, 但硬件产品会带来一部分利润。公司希望通过校内业务拓展更多的受众群体, 培育科技教育土壤, 引导有需求的孩子去受到更好的教育。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 11 月 20 日