

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：2023001

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 checked="" 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	东方证券 詹博 嘉实基金 赵钰 高毅资产 朱珠	
时间	2023年2月6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 盛通教育集团乐博乐博总经理 周炜	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>盛通教育集团乐博乐博总经理周炜首先介绍了盛通教育旗下各子公司的基本情况及整个青少年科技产业生态的布局。同时介绍“双减”政策对公司中长期是利好，短期内因各地方政策法规未及时落地，红利暂未完全释放，未来学生课余时间将大量释放，对公司 TO C 端的业务将产生更积极的影响。公司董秘肖薇介绍了公司印刷业务的基本情况。</p> <p>以下为对乐博乐博北京金源校区现场参观调研的主要问题：</p> <p>Q1：乐博乐博的课程产品情况？ A1：课程面向 3-18 岁的学员，主要有实物编程、图形化编程、python、C++代码编程、人工智能启蒙课程、元宇宙等特色课程。</p> <p>Q2：家长是怎么选择赛事课程？ A2：首先规划要参与的赛事培训，根据学员潜质和学习时间选择，主要赛事包括教育白名单赛事、地方赛事、商业赛事、信息奥赛等。</p> <p>Q3：目前一个班有多少人？ A3：以 6-8 人小班模型为主。</p> <p>Q4：学员年龄段分布？ A4：三分之二是小学和初中阶段，三分之一是学龄前儿童。新生主要面向学龄前到小学低龄的生源。</p>	

Q5: 目前北京的续班率是多少?

A5: 目前是 85-90%。

Q6: 不同年龄段的班容有变化吗?

A6: 线下还是按照小班制居多, 线上有 1 对 4, 1 对 8, 1 对 20, 一对 100 等。

Q7: 双减之后的需求增长情况?

A7: 双减之后, 学生课余时间大量释放, 素质教育需求在增长。

Q8: 怎么看待编程教育行业?

A8: 中国的编程教育行业发展与升学制度、教育政策密不可分, 经过萌芽、成长和爆发期, 已经到了洗牌阶段。三年疫情叠加预付制度的调整, 资金、技术和客户粘性较低的玩家在退出。从 2023 年开始, 管理层对公司市占率的提升还是比较有信心的。

Q9: 新东方、好未来等头部 K12 对我们的影响?

A9: 双减之后头部 K12 企业也在布局素质教育, 并且取得了一定的成绩, 总的来看是利于整个行业的规范化和繁荣。

Q10: 公司主要的获客方式是什么, 获客成本是多少?

A10: 乐博主要的获客渠道是全员获客, 以线下活动、转介绍为主, 线上点评引流也有, 整体获客成本较低。

Q11: 青少年科技教育市场差异化大吗?

A11: 教具和商业模式还是差异很大的, 首先是各家的品牌、生态、课程体系有区别, 比如教具和教材有差异, 公司是自研教具, 并且具备一站式的课程体系, 还提供能够量化成绩的赛事培训等。其次公司和国内大厂来开发课程, 课程具备前瞻性。综合来看, 公司在同行处于领先头部位置。

Q12: 学生的学习周期?

A12: 在读周期一般在 4-5 年, 黏性较高。

Q13: 客单价是多少?

A13: 不同地区存在差异, 平均一课次即两课时约花费 160-180 元。

Q14: 对于加盟店的考虑?

A14: 总部对于加盟店主要是课程和教具的输出, 协助进行教师的培训和门店管理, 让加盟商的业务健康而持续的发

	<p>展下去。</p> <p>Q15: 老师都是如何培养的? A15: 公司老师是通过公开平台招聘, 然后进行培训。教师流失率很低, 主要是激励足, 且教师推动学员续课后有额外奖励, 校长也是从基层提拔上来的。</p> <p>Q16: 公司市占率的提升路径? A16: 在“科教兴国”的大背景下, 政策更加注重青少年的科技教育, 市场需求广阔。我们相信未来政策对非学科教育的指引会越来越清晰, 行业越来越合规, 随着行业壁垒提升, 同时供给侧减少, 公司市占率能得到提升。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 6 日