

北京盛通印刷股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩网上说明会的投资者
时间	2024年5月10日 15:00-17:00
地点	价值在线网络互动
公司接待人员姓名	董事长 贾春琳先生 独立董事 樊小刚先生 董事、副总经理、董事会秘书 肖薇女士 董事、财务总监 许菊平女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">Q1.2023年营业收入同比增长7.02%，主要是哪些业务板块收入的增长？</p> <p>A1:您好，2023年，公司营业收入23.96亿元，同比增长7.02%，实现了印刷、教育版块双增长。其中印刷业务实现收入19.64亿元，同比增加4.68%；教育业务实现收入4.32亿元，同比增长19.10%。感谢关注。</p> <p style="text-align: center;">Q2.面对国家新闻出版总署发布的《印刷业“十四五”发展规划》，公司将如何把握行业发展趋势，实现业务的转型升级？</p> <p>A2:您好。国家新闻出版总署发布的《印刷业“十四五”发展规划》明确提出，在“十四五”期间要继续推动我国印刷业发展，加快“绿色化、数字化、智能化、融合化”发展。公司的“出版综合服务云平台”可以服务于销售预测，便于优化产能计划，实现数字化生产。公司将充分依托已经积累的数字化生产经验，实现业务拓展和升级。感谢关注。</p> <p style="text-align: center;">Q3.公司在科技教育服务业务领域的核心竞争力是什么，未来有哪些扩展或深化这一业务的计划？</p> <p>A3:您好。公司科技教育课程涵盖编程教育、机器人教育、</p>

科学实验、人工智能等领域，构建了 To C、To B 和 To G 的全方位科技教育服务体系，拥有完备的“产品+内容+平台”的青少年科技教育体系和全产业链生态，集团化、规范化经营优势将日益突出。此外，公司已成立教育研究院，不断推出富有创意和针对性的课程，以满足学生和市场需求。随着科技技术不断的进步迭代和发展，优秀的科技课程开发交付能力将是科技类培训机构拉开差距的核心竞争力和壁垒。

未来，公司将积极推进降本增效，修复、提升少儿编程业务盈利能力；持续响应国家人工智能战略，深耕青少年人工智能相关课程及产品；巩固校外阵地，全面推进入公办单位、学校、机构合作，做好校外教育补充工作，为科教兴国贡献企业应有的责任与力量。感谢关注。

Q4.在少儿编程教育领域，公司如何利用政策支持和市场需求，进一步扩大市场份额？

A4:您好。随着 AI 技术、5G 网络、大数据等技术的发展，以及居民文化教育支出水平的提高，近几年我国少儿编程行业的市场规模也正在逐步提升。公司将抓住行业发展机遇，利用 AI 技术赋能业务，不断升级课程体系，积极与相关方合作，推出好的产品和服务，满足市场的个性化服务需求。感谢关注。

Q5.国内外市场的拓展策略有何不同，未来有哪些具体的国际化发展计划？

A5:您好。公司积极把握全球机遇，走向国际市场。2023 年，公司旗下编程品牌乐博乐博以合作伙伴的方式在新加坡开出首家学习中心，持续服务众多海外学员。同时，中鸣机器人在东亚、中东、美洲、非洲等地区三十多个国家举办多场赛事与活动，并与世界机器人大赛（WRC）国际赛进行战略合作，在墨西哥、泰国、马来西亚、肯尼亚布局了四场 Super AI 全球赛事，形成了较好的辐射作用。未来，公司将通过开设海外学习中心、联合举办赛事活动等多种方式实现科技教育业务出

海。感谢关注。

Q6.如何应对原材料价格波动的风险，是否有建立相应的风险管理体系或对冲机制？

A6:您好。为了应对原材料价格波动的影响，公司将不断进行规模化集中采购，同时在备料过程中紧盯主要材料供应商的产能利用及客户需求端市场的变化，建立与客户在重要产品上的长期稳定合作，保持价格一定周期的稳定性，以此应对原材料价格波动的风险。感谢关注。

Q7.过去一年公司在环保和可持续发展方面有哪些措施和成就，未来在这方面有何目标或计划？

A7:您好。公司始终坚持绿色低碳发展，持续扩大绿色印刷产品和服务供给，不断提高能源资源利用效率和清洁生产水平，秉承“科技创新赋能、产业提质增效”的经营理念，拥有世界领先的设备机群，使用先进的数字化、绿色化生产工艺，是国家新闻出版总署首批公布的25家“国家印刷示范企业”之一，首批通过了“中国环境标志产品认证”、国家清洁生产审核。感谢关注。

Q8.营业收入和营业利润在不同季度之间存在波动，这是否与行业季节性因素有关？

A8:您好。公司整体收入无明显的季节性特征；受春节假期影响，一季度利润水平相对较低。未来，公司将不断提升产品竞争力、提升精细化运营水平、加大市场开拓力度，力争以更好的业绩回报投资者。感谢关注。

Q9.请问公司在推动业务市场全国化的过程中，如何平衡不同地区的发展，实现资源的优化配置？

A9:您好。公司作为印刷和科技教育头部企业，将积极响应国家政策号召，将更好的产品、更优的服务带给广大客户和消费者，区域拓展实行一城一策，不断优化、整合公司内部资源配置和业务结构，促进公司健康、持续发展。感谢关注。

Q10.公司在研发投入方面有哪些重点领域，未来是否会加大对AI和大数据等前沿技术的研发？

A10:您好。公司积极响应国家人工智能战略，深耕青少年人工智能相关课程及产品，推动利用AI工具在教育场景的应用。2023年，公司推出了国内首个青少年GPT数字人助手，通过定制化的营地课程帮助青少年掌握GPT、人工智能、虚幻引擎等多个科学领域的基本概念和技术。此外，公司依托前沿技术，开发上线了AI绘画、元宇宙等课程体系，持续满足学员个性化的学习需求。未来，公司将继续加大在人工智能课程及产品方向的投入，并积极与外部公司共同研发推广青少年人工智能 AI 相关课程。目前公司与科大讯飞、腾讯教育、商汤教育、宇树科技、优必选、好未来等头部公司都有人工智能产品和课程的深度合作。感谢关注。

Q11.对于教育板块的盈利能力公司未来如何提升？

A11:您好。2023年度，公司科技教育服务营业收入同比增长19.10%，净利润同比增长45.44%；2024年第一季度，科技教育服务营业收入同比增长17.04%，净利润同比增长66.98%，该板块业绩水平在不断修复向好。未来，公司将继续抓住AIGC技术变革机遇，加大在人工智能课程及产品方向的投入，并积极与外部公司共同研发推广青少年人工智能AI相关课程。修复、提升盈利水平，为教育事业“增砖添瓦”。感谢关注。

Q12.公司科技教育业务有何发展规划？

A12:您好。对于未来，公司一方面会进一步开拓获客渠道，如与中国儿童中心、各地少年宫等展开合作，其次在内部经营上，狠抓招生、课消频次和续费率，结合自身科技课程的特点，研发更加符合用户需求的科技课程，多方面提高交付频次和粘性，增加招生。另一方面，对于加盟业务努力展业，提高加盟商的质量。感谢关注。

Q13.除自主招生外，公司在渠道拓展方面有哪些规划、取

	<p>得了哪些进展？</p> <p>A13:您好。公司积极扩大科教领域“朋友圈”，大力拓展业务增量“协同网”，持续发挥头部企业的“引擎”作用，开拓C端以外的渠道。目前，公司已与中国儿童中心、中国光华科技基金会、中国少年儿童发展服务中心、宋庆龄基金会、腾讯云、腾讯教育、少年宫等各类机构展开战略合作，通过丰富服务产品、拓宽合作渠道、提升业务增效、优化项目共建等方式不断强化业务交流，为教育、科技、人才协同发展提供“盛通方案”。感谢关注。</p>
附件清单	
日期	2024年5月11日