

时间: 2014.06
参会人: 基金公司客户数名
地点: 北京
会议形式: 大会

姓名: 余小丽
电话: 0755-21519182
Email: licr@gyzq.com.hk

1、学员就业情况: 按照以往情况来看, 约有 40% 的学生是自己找到工作, 约有 60% 的学生是通过公司在当地的合作企业消化掉。今年从人才市场需求情况来看还是不错的, 约有 25000 家企业招聘 JAVA 人员, 10000 家企业招聘 .NET 人员, 10000 家企业招聘 C++ 人员, 公司一季度学生的就业率情况是 93%。

2、公司在非 IT 培训行业的竞争优势: 两个方面, 首先公司的销售能力是比较强的。另外公司在 IT 培训业务的管理能力很优秀, 复制运用到其他行业培训业务没有问题。

3、获取学生的渠道, 不同渠道是否在利润率上有不同: 约有 30% 的学员是通过互联网搜索得知信息, 然后来参加培训; 30% 是通过求职网站或者信息发布平台得知; 20% 是从大学里面获取的学生。剩下的就是通过一些其他销售渠道而来。不同渠道在 ASP 上会有一些差距, 但是在 Margin 上基本还是一致的。

4、未来学费增长的空间: 在过去三年时间里, 公司每年都保持 1000 元人民币的提价, 预计能继续增长态势。

5、学员贷款情况: 目前有 60% 的学生使用了贷款交学费的方式, 分 20 个月还款, 这种贷款方式是无抵押贷款。现在这一块主要是交给银行来运营了, 上市前公司有一家子公司是负责这一块业务的运营。

6、与企业一起合作定制培训的业务情况: 这部分业务目前体量还比较小, 占收入比重也不是很大, 每年约有 2000 名学员参加了这种方式的培训。运营模式主要是公司和企业达成合作协议, 大概有 200 多家企业, 双方同时在市场上招人, 通过公司培训后由企业决定是否招收这批学员, 一般公司与企业有 80% 的对口率。

7、公司开展会计培训的竞争优势: 公司希望在三个方面发力, 首先是保证学员能够获得资格证书; 其次是通过利用实践教学的模式, 让学员在参加工作之前已经具备一定的实践经验; 最后通过专业老师的教学, 是学生拥有全面的知识体系。同时公司在培训目的上与其他现有竞争对手不同, 公司是以学员就业为主要培训方向。2014 年估计只会在北京开展, 预计明年公司会在全国范围内铺开。

8、公司开设学习中心的速度: 预计今年大概会开设 20 到 25 个新的学习中心, 每个学习中心大概能够容纳 200 名学员。新开的学习中心需要 5 个月的时间来实现盈亏平衡。

9、座位利用率的情况：2013年教室的利用率大概在69%左右，主要是因为那一年多开了一些学习中心，预计随着开设学习中心的速度放缓，今年利用率将会提升。

10、现在有多少名讲师：公司教学方式是远程实时授课的方式，每个课程方向需要5名讲师，所以11个课程就需要55名讲师，公司现在有接近80名讲师，因为讲师需要准备课件，研发课程，所以多招的讲师就是为了保证不间断地授课。另外由于讲师和学生之间的互动不多，所以会在每个教室配一名助教。

11、公司与企业之间的紧密联系：因为公司每个月都有学生毕业，不会像大学那样有周期性，所以企业一旦接到了项目，而且对人才需求比较急，就可以随时来公司这里招人，企业不需要为此而花成本进行人才储备。

12、公司在其他城市的外延空间：公司认为二三线城市还是有空间的，首先现在二三线城市IT业发展也比较迅速，对IT人才的需求量在增加；另外以前公司培养的学员就业是以北上广等大城市为主要地域方向，但现在比如成都等一些二线城市的运营情况是70%的学员在当地就能够就业。同时学IT专业的人员大概只有35%的人是留在直接与IT相关的企业里面，还有大部分是分布在如建筑、金融等其他行业中，所以不需要担心市场空间问题。

公司也考虑到不能单纯等待IT业的发展，所以2013年也上了一些新的产品线，如平面设计、网络营销等培训，2014年年底预计还会上会计培训。

13、公司如何在当地获取企业招聘信息：公司在每个城市都有两名员工专门负责与这些企业对接，一旦看到有企业发布招聘信息，他们就会主动去联系这些企业。销售人员是有提成。

14、总结与建议：公司由于能够在任意时间向企业提供IT人才，因此能与企业保持密切的关系，在企业中拥有不错的口碑。未来课时利用率提升、学费提高、新开学习中心都会带动业绩快速增长。另外公司计划开设会计类课程也带来一定想象空间，在我们调研会议最后也参观了公司北京总部的学习中心，每个教室基本上处于满员状态。目前预测市值对应2014年PE为24倍左右，建议积极关注。

免责声明

此刊物只供阁下参考，在任何地区或任何情况下皆不可作为或被视为证券出售要约或证券、期货及其它投资产品买卖的邀请。此刊物所提及的证券、期货及其它投资产品可能在某些地区不能买入、出售或交易。此刊物所载的资料由国元证券(香港)有限公司及/或国元期货(香港)有限公司(下称“国元(香港)”)编写，所载资料的来源皆被国元(香港)认为可靠及准确。此刊物所载的见解、分析、预测、推断和预期都是以这些可靠数据为基础，只是表达观点，国元(香港)或任何个人对其准确性或完整性不作任何担保。此刊物所载的资料(除另有说明)、意见及推测反映国元(香港)于最初发此刊物日期当日的判断，可随时更改。国元(香港)、其母公司、其附属公司及/或其关连公司对投资者因使用此刊物的材料而招致直接或间接的损失概不负任何责任。

负责撰写分析之分析员(一人或多人)就本刊物确认：

- (1) 分析报告内所提出的一切意见准确地反映了分析员本人对报告所涉及的任何证券或发行人的个人意见；及
- (2) 分析员过去、现在及将来所收取之报酬之任何部份与其在本刊物内发表的具体建议及意见没有直接或间接的关连。

此刊物内所提及的任何投资皆可能涉及相当大的风险，若干投资可能不易变卖，而且也不适合所有的投资者。此刊物中所提及的投资的价值或从中获得的收入可能会受汇率及其它因素影响而波动。过去的表现不能代表未来的业绩。此刊物并没有把任何人的投资目标、财务状况或特殊需求一并考虑。投资者入市买卖前不应单靠此刊物而作出投资决定，投资者务请运用个人独立思考能力，慎密从事。投资者在进行任何以此刊物的建议为依据的投资行动之前，应先咨询专业意见。

国元(香港)、其母公司、其附属公司及/或其关连公司以及它们的高级职员、董事、员工(包括参与准备或发行此刊物的人)可能

- (1) 随时与此刊物所提到的任何公司建立或保持顾问、投资银行、或证券服务关系；及
- (2) 已经向此刊物所提到的公司提供了大量的建议或投资服务。

国元(香港)、其母公司、其附属公司及/或其关连公司的一位或多位董事、高级职员及/或员工可能担任此刊物所提到的证券发行公司的董事。此刊物对于收件人来说属机密文件。此刊物绝无让居住在法律或政策不允许该报告流通或发行的地方的人阅读之意图。

未经国元(香港)事先授权，任何人不得因任何目的复制、发出或发表此刊物。国元(香港)保留一切追究权利。

规范性披露

- 分析员的过去、现在及将来所收取之报酬之任何部份与其在此报告内发表具体建议及意见没有直接关联。
- 国元证券(香港)有限公司、国元期货(香港)有限公司及其每一间在香港从事投资银行、自营证券交易或代理证券经纪业务的集团公司，并无对在此刊物所评论的上市公司持有需作出披露的财务权益、跟此刊物内所评论的任何上市公司在过去12个月内并无就投资银行服务收取任何补偿或委托、并无雇员或其有关联的个人担任此刊物内所评论的任何上市公司的高级人员及没有为此刊物所评论的任何上市公司的证券进行庄家活动。

国元证券(香港)有限公司

公司地址：香港中环德辅道中 189 号李宝椿大厦 18 楼

公司电邮：cs@gyzq.com.hk 公司主机：+852-37696888

公司传真：+852-37696999 服务热线：400-888-1313

公司网址：<http://www.gyzq.com.hk>