

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	华宝基金、平安资管、汇丰晋信基金、万家基金
时间	2023年11月22日-23日
地点	上海
公司接待人员姓名	盛通股份董事汤武先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事汤武先生介绍公司业务的基本情况</p> <p>今年以来,印刷业务的客户有所增加,由于受到库存高位、高毛利订单占比下降导致毛利率下降、包装业务结构调整等因素的影响,印刷业务整体表现一般,但结构调整后,毛利率较高的快消品包装的订单正在增长。</p> <p>教育业务包括 AI 课程, PYTHON、SCRATCH、C++等编程教育,单片机、大颗粒等课程培训以及器材销售。近几年由于疫情、学员数量少、交付频次低等问题以及部分历史遗留问题导致亏损,但今年 Q3 已经实现了扭亏为盈,学员人数、课耗均环比提升。同时,由于合规要求改为季度收费(每季度不能超过 5000 元),预收现金流减少的同时在进行存续课时负债的快速消化,消课支出不断增加,现金流会比以前紧张,不过在这种情况下,Q3 教育板块已经开始盈利了,相信一旦教育板块现金流转正,整体的战斗力会迅速提升,可以创造出更好的业绩。</p> <p>具体来说:</p> <p>(1) 乐博乐博教育业务目前学生人数约 3.6 万人左右,直营门店 120 多家;</p> <p>(2) 加盟收入主要是以加盟费和器材销售为主,目前 600 家左右;</p> <p>(3) 受教育部组织科技赛事增多影响,公司 2B 业务中鸣机器人表现较好;</p> <p>(4) 此外,线上教育因机构渠道招生效果体现,业绩改善明显。</p> <p>根据多鲸教育研究院此前发布的《2022 中国素质教育行业报告》,以渗透率 2%估算,当时 STEAM 教育市场规模约为 489 亿元。但随着双减后时代的竞争格局改善和行业壁垒的提升,拥有全国布局的机构所剩不多。未来,科学素质教育业务的渗透率和规模都将不断提高,公司千店计划是不变的,即直</p>

营+加盟店突破 1000 家的规模,预计在 2024-2025 年接近实现。

Q1 教育行业萎缩到什么水平?

A1: 实际上科学素质教育行业并没有萎缩,反而在校内的普及度越发提高。比如各类白名单赛事、科技赛事越来越多;浙江省把信息技术课程纳入高考科目;上海市将科学素质纳入中小学生素质评价等,政策是利好的,公司相信未来科技教育的渗透率会继续提高,市场规模会继续扩大。

Q2 公司开店的发展规划?

A2: 公司目前教育板块还是处于资产负债表改善阶段,目前损益 Q3 已经为正,待现金流修复后,会根据经营情况、行业需求及外部情况,把握机会适时进行扩张计划。

Q3 公司的再融资计划?

A3: 公司目前做再融资的时机并不成熟,如果机会合适会把握的。

Q4 理想的学员人数?

A4: 每家店的模型容量是 500-600 人,理想校均 450 人附近,目前校均是 260 人。

Q5 按季度收费是否影响了学费价格? 学费还会提高么?

A5: 今年学费是有提高的。以前有送课活动,导致毛利率比较低、交付周期长。现在我们会加以控制,全国课时平均价格从每 45 分钟的 140 元提升到 170 元左右,一次 90 分钟,学员服务毛利率提升到 30%+。

Q6 当前的师生比和交付频次?

A6: 目前的班容量是 4 以上,师生比是 1:45 附近。活跃一点的学员大概占 80%,常规课交付频次每月大概 3.2 次-3.5 次,拓展课交付频次在月均 1 次附近。

Q7 目前的营销手段?

A7: 主要是以地推为主,也利用了线上渠道,如大众点评、抖音等。公司和青少年宫、儿童中心等机构也有合作,目前效果逐步展现。

Q8 总部费用支出的情况?

A8: 每月 100 万出头。

Q9 回本周期?

A9: 加盟比直营模式快,因为三四线的房租和人员工资成本低,正常情况下直营的回本周期应该不超过 2 年,加盟收入

	<p>我们期望加盟店是能实现单店30万收入、10万净利润。</p> <p>Q10 直营店的成本?</p> <p>A10: 以上海为例, 房租60万, 员工10人工资120万, 加水电共200万, 如果能交付220个学生就盈亏平衡。再加上出勤率的影响, 250-260人可实现盈利。随着学习中心人员增加, 边际成本递减, 毛利率和净利率会提升。</p> <p>Q11 影响教育收入增速的因素?</p> <p>A11: 招生情况、课耗、班容量、续费率等都有影响。</p>
附件清单	无
日期	2023年11月24日