

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 checked="" 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	东吴证券、兴业基金、交银施罗德、泰信基金、万家基金、东方证券、海通证券资管、博时基金、禾永投资、融汇基金、金恒宇投资、创金合信基金、名禹资管、农银汇理基金、东方证券资管、银华基金、中英人保、源乘基金、谦信基金、华夏久盈、西部利得、勤辰基金、国泰基金、天弘基金、华夏基金、华安基金、同犇投资、聚鸣投资、合众资产、正圆投资、恒大人保、百年保险、汐泰投资、天治基金、富安达基金、泽茂基金、东方港湾资管、中海基金、途灵资管、中信保诚、恒越基金、华泰柏瑞基金、中信银行、人寿养老、宝盈基金、德邦基金、德汇投资、景顺长城基金、信泰人保、循理资管、东吴基金、安信基金、中顺纸业、灏浚投资、前海联合基金、利幄基金、平安基金、众安在线、挚盟资本、胤胜资产、工银瑞信、山楂树私募、昊晟投资、鹏华基金、涇溪投资、泰达宏利基金、沅杨资产、清和泉资本、精富资产、光大证券、农银人寿、环懿基金、源乐晟资产、长城财富、天风证券、兴证全球基金、明世伙伴基金、东方睿石投资、域秀资产、太平洋证券、方正富邦基金、北京国际信托、中国人保资产、前海登程资产、华泰证券、中融鼎投资、银河基金、源峰基金、光大保德信基金、Pinpoint Asset Management Limited、展博投资、瑞信致远基金、幸福人保、禾其投资、卷柏科技、中金基金、建信基金、长信基金、浦银安盛基金、国联安基金、巨子私募、凯丰投资、信达澳亚基金、国海证券
时间	2024年3月19日-20日
地点	上海及线上
公司接待人员姓名	董事长贾春琳先生 董事汤武先生 董事、副总经理、董事会秘书肖薇女士 乐博乐博负责人周炜先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">公司教育业务近期经营情况</p> <p>2024年春节以来,《校外培训管理条例》带动行业形势改善,K12培训板块表现亮眼。从政策发展方向看,非学科和学</p>

科分类管理、行业合规化程度提升都使现有全国连锁合规教培机构成为稀缺资产。

公司在教育行业深耕已久，2016年收购了编程品牌乐博乐博，后续陆续投资并购了中鸣机器人、VIPCODE、创想童年等，并搭建了盛通教育研究院，科技教育逐渐成为公司的第二增长曲线。公司响应国家政策，在科技教育方面积极布局，课程不断升级更新，目前与中国儿童中心等机构达成合作，把课程输出到少年宫等公办校外教育机构，未来会有进一步增长。经过多年发展，公司已成为科技教育头部企业，形成了从硬件生产到课程设计到提供服务的完整科技教育生态，后续会进一步做大科技教育生态，响应国家政策号召，贡献公司价值。

Q1 如何看待未来少儿编程行业的需求趋势？

A1: 从近两年政策和市场情况看，未来发展趋势较好：

(1) 根据多鲸教育研究院发布的《2024少儿编程行业发展趋势报告》，2023年少儿编程市场规模已经超过400亿，2024年少儿编程市场规模约500亿；

(2) 政策合规的持续要求，有利于进一步提升头部规模化企业的集中度；

(3) 疫情后公司业绩逐渐恢复，2024年感受到市场更加积极，公司对少儿编程市场的未来发展充满信心。

Q2 公司少儿编程培训的用户画像？

A2: 公司教育业务生态布局完善、课程体系较长，包括从幼儿园中班开始的启蒙课程到初中高中的进阶课程，目前公司以小学阶段为主体。随着人工智能崛起以及政策环境的变化，越来越多家长重视青少年科技素养培训，因此公司的用户越来越广泛，得到家长认同，市场渗透率逐年改善。

Q3 前几年业绩不佳的原因以及未来业务展望？

A3: 前几年受疫情冲击，行业普遍出现了线下经营困难。2021-2022年部分竞品门店退出市场，公司接手整合资源，但疫情的持续性确实超出了预期。2023年以来，随着行业环境的改善，公司积极响应国家政策，推动门店合规升级和调整优化，对过去三年的经营进行修复，效果较好，去年三季度已经实现了扭亏为盈，2024年会有更明显的改善。乐博乐博有望恢复到之前水平，且未来有持续健康的增长空间。

Q4 竞争格局过去几年的变化以及未来的竞争趋势？

A4: 过去四年素质教育赛道出现较大变化，除了疫情加速行业洗牌，还有政策对教培企业健康发展的引导。教培行业采用预收费模式，一旦外部经营环境变化就会面临挑战；疫情期间许多企业资金链断裂，加速了市场优化，倒逼企业健康发展。

公司率先响应国家政策，23年Q1推出符合国家要求、预收费不超过5000元的收费制度，公司负债明显下降、健康度得到

提升。部分企业尚未改变收费制度，未来可能面临较大的不确定性。未来市场会向正规化、连锁经营、品牌实力强的企业中，无法适应新政策的小企业会逐渐退出。

此外，素质教育的课程频次、客单价、刚需性都和学科培训有较大差异，对企业经营能力要求高，未来的核心竞争力是经营水平。经历过去几年特殊时期，公司经营能力得到大幅提升，因此未来不论环境如何，公司都能够从容应对。

Q5 目前直营店的经营情况？

A5：主要有以下几个方面：

(1) 门店数量：2022年起，公司对门店进行优化整合，2023年进一步调整，加强门店的集中度，提高优质度，确保盈利性；

(2) 房租成本：经过与房东进行沟通谈判，房租成本得到优化；

(3) 人员：2023年进行了提效改革，今年员工比去年同期精简200-300人，但业务体量没有下降，成效明显；

(4) 学员数量：目前乐博乐博单门店学员数240-250人，活跃度80%-90%，未来会重点拉动学员人数增长；

(5) 客单价：每年保持递增，全国平均涨幅为10%-20%。

平均单店达到200-220名孩子就能实现盈亏平衡，公司学员数量保持在盈亏平衡线之上；即使不增加门店，每家店还有150-200名学生的容量，未来增长空间充足。随着市场环境变化、门店饱和度和盈利能力的提升，公司也会选择合适的城市进一步推动直营门店的合理扩张，保持规模和盈利能力的合理增长。

Q6 公司在AI教育领域有哪些尝试和布局？

A6：公司在2019年就布局了AI。2019年4月，公司升级盛通教育3.0课程体系，主题就是人工智能，也是首次发布人工智能启蒙教育课程；2019年至今，学习过人工智能启蒙课程的学生有2-3万人。公司推崇“软硬结合”的教育理念，课程体系内既有硬件也有软件，受到学生和家长的喜爱认可。

2022年7月，公司升级盛通教育4.0课程体系，对标新课标教改，升级人工智能课程并发布了元宇宙课程。公司旗下的盛通教育研究院一直进行研发，产品不断迭代，为C端提供领先的人工智能课程产品。

2023年8月，公司与腾讯教育达成战略合作，主题是AI+教育。腾讯与公司联手进行课程研发，推出数字人、AI绘画等课程，基于微信小程序的高端特色课程也在公司内部开始应用推广，公司不断加强AI课程的布局。

公司积极把课程输送到除C端门店以外的渠道，为中国青少年提供更好、更广泛的科技素养提升服务，包括（1）公立学校：中鸣数码主要是人工智能硬件，且不断迭代，与近万所公立学校有合作。（2）少年宫：公司积极开拓少年宫业务，

	<p>2024年目标是服务百家少年宫，目前在有序推进。</p> <p>Q7 公司网点数量及在读学员数量？</p> <p>A7：截至2024年2月，全部直营店137家，加盟店550家左右。截至2023年底的活跃学员约3.5万人。如果按常规的季度口径统计，大概在14-15万人。</p> <p>Q8 公司后续的开店计划？</p> <p>A8：公司优先考虑提高门店招生和交付产能，提高门店盈利水平后，再择机选址开店。</p>
附件清单	无
日期	2024年3月20日