

大连美吉姆教育科技有限公司

2023年度总经理工作报告

尊敬的各位董事：

2023年度，大连美吉姆教育科技有限公司（以下简称“公司”“美吉姆”）经营管理层在董事会领导下，本着对公司和股东高度负责的态度，严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《深圳证券交易所股票上市规则》等法律法规及《公司章程》等相关规定，勤勉、忠实地履行自身职责，持续完善公司治理水平，不断提升公司规范运作能力，保障公司持续、健康发展。

我代表公司经营管理团队，现就2023年度工作情况及2024年度经营计划向董事会汇报如下：

一、2023年度工作情况

报告期内，国内宏观经济形势仍在逐步恢复中，受人口出生率下降、商业综合体经营变化、加盟商资金压力、人员流失等因素影响，部分美吉姆中心因经营困难采取永久性闭店措施，对公司经营带来诸多挑战。公司始终专注于儿童早期素质教育主营业务，持续夯实日常经营管理，不断提高对美吉姆中心的管控能力与管理效力，增强风险应对能力，努力降低外部环境等不利因素的影响。

（一）整体经营情况

1. 财务情况

报告期内，我国新生人口持续下降，早教客户数量减少，同时受早教行业负面舆情影响，客户消费信心不足、消费意愿降低，全国各地美吉姆中心现金流紧张，经营压力以及付现压力巨大，公司2023年度实现早教业务相关营业收入107,441,348.46元，较上年同期早教业务相关营业收入下降30.17%；营业成本45,467,815.27元，较上年同期减少37.60%；归属于上市公司股东的净利润-949,209,876.35元，较上年同期下降115.82%；经营活动产生的现金流量净额-73,084,633.71元，较上年同期下降3.02%；扣除非经常性损益后归母净利润-941,718,049.30元，较上年同期下降108.62%；净资产余额-1,419,903.72元，较上年同期下降100.11%；应收账款余额78,831,633.65元，较上年同期下降61.39%；

计提的信用减值损失184,565,497.65元,较上年同期上升252.82%;计提的商誉及无形资产减值准备1,144,990,624.48元,较上年同期增加110.51%。

2. 业务情况

公司主营业务为儿童早期素质教育,通过国际高端早教品牌—“美吉姆”开展早教中心的直接经营和特许经营业务,搭建适合0至3岁儿童的体育欢动、音乐欣赏与体验、艺术欣赏与实践等主干课程,并开发了系列主题的素质课、推出了面向3-6岁儿童的美吉姆舞蹈课(Gym Dance)。

报告期内,公司发挥自身资源优势聚焦主业,构建起科学、系统、适龄的素质教育课程与服务体系,向全国签约早教中心全方位提供优质课程、品牌输出、教材研发、运营管理、师资培训等支持,满足儿童成长和发展的需求,提升家庭的科学养育水平和幸福指数。

商业模式上,公司采取以加盟为主、直营为辅的商业模式,主要收入来自于向加盟商收取的特许经营授权费、权益金、技术与系统服务费、产品销售收入以及直营中心的经营收入等。

截止2023年12月31日,公司在全国拥有281家美吉姆与小吉姆签约早教中心。

(二) 主要工作开展情况

1. 课程体系持续优化升级,全方位满足儿童成长和发展需求

报告期内,美吉姆课程体系进行了年度优化升级,此次升级不仅包括核心课程的内容优化,还涉及特色课程的拓展和上新,旨在进一步提升课程体系的专业性和科学性,给会员家庭带来更多选择,满足小朋友的多元发展需求,更好地促进小朋友早期综合素质和能力的发展。

在核心课程方面,欢动课启用全球同步教案,新增60+课程内容,进一步丰富儿童在课程中的体验。音乐课完成了家庭音乐教材升级,课程配套音乐可在线上同步收听,并在原有的基础上新增音乐达10%。

在特色课程的拓展和上新方面,美吉姆于2023年推出夏令营全新主题课程和专项体能训练课程——体适能课程,并将舞蹈课、体适能课纳入美吉姆核心课程体系,形成5大核心课程和4大特色课程的完善的课程体系。

2. 构建全场景业务系统平台,提升运营能效

报告期内,公司持续优化运营管理与支持体系。对客户关系管理(CRM)系统进行全新改版,构建集成化、可定制化、高效便捷的全场景业务系统平台,为

中心门店提供全面的解决方案，助力中心快速响应市场需求，提升业务效率，降低成本，从而有利于提高客户满意度。并对云呼叫中心系统进行全新功能上线，为公司的运营和市场推广提供有力支持。

报告期内，国内宏观经济形势仍在逐步恢复中，社会消费能力持续下降，美吉姆中心前期积累的经营压力集中释放，面临商业综合体经营变化、加盟商资金压力、人员流失等经营困难，部分美吉姆中心运营成本较高，被迫做出调整，公司建立快速响应机制与预警机制，对出现的问题及时响应，第一时间成立应急小组，运营支持与管理部牵头，多部门联合做好应对预案，积极协调各方资源，力争在最短时间内最快速地沟通协调解决方案。

3. 持续赋能中心，提升中心教学服务品质

报告期内，公司通过远程支持和实地支持的方式，指导中心的教学管理事务，辅助中心的教学梯队搭建，评估中心的授课水平并给予改进意见，制定后续改善计划，提升中心教学质量及教师主管能力。

为提升中心课程品质，公司每周带领全国中心统一做备课和练课，回答中心对课程的疑问，对中心的备课情况给予反馈。为提升课程服务品质，公司推出“卓越服务计划”，带领中心全体员工通过美吉姆学习赋能中心打卡学习“微笑服务”及“安全服务”等主题课程内容。“卓越服务计划”围绕“由衷的微笑、友善的目光、个性化问候、积极的回应、朋友式交流”五个方面来优化最基础的服务行为；通过“安全搭建教具、做好运动保护、提升教师的课堂安全意识、教具深度检修”确保中心环境及课堂安全，从而进一步提升中心的基础服务水平。

4. 持续为中心培养师资人才，辅助中心提升教师专业性

公司持续采用“线上线下相结合的培训模式”，为中心培养合格的师资人才。报告期内，近3,000人次参与公司组织的各项教师岗位培训。

为持续提升中心教师的专业性，公司持续优化线上持续学习内容，报告期内，上线8期育儿及早教知识讲座、12期授课技巧讲座。

5. 加大品牌推广力度，提升品牌知名度与美誉度

公司全方位、多层次传播品牌价值，紧跟媒体传播发展趋势和受众使用习惯的变化，丰富传播形式，通过品牌官网、微信公众号、视频号、微博、小红书、抖音等线上渠道，进行品牌及科学早教理念的动态传播，满足全国各中心多样化、

生动化推广的需求，同时通过内容创新、形式创新，聚焦新生代家长关心的育儿话题，以喜闻乐见的形式为品牌吸引更多的关注，提升品牌美誉度。

报告期内，荣获北京青年报、北青传媒股份有限公司联合主办的2022青教育盛典“教育品牌影响力单位”称号、北京民办教育协会公益项目“暖光行动”品牌案例。

二、2024年度经营计划

2024年，是美吉姆发展的关键一年，公司将积极克服内外部环境不利影响，并基于早教课程的核心优势，不断加强对美吉姆和小吉姆前端市场的开发，优化公司内部管理体系，持续落地降本增效、精益运营、数字化转型等成效，进一步推动总部各个业务部门对中心的赋能及经济性转化，推动提升公司盈利能力，为股东创造价值。

公司2024年主要经营计划如下：

1. 持续优化课程服务，提升会员家长满意度

2024年，公司将继续持续发力课程体系升级与更新，满足适龄儿童家庭对综合素质教育不断提升和发展的需求，提升品牌核心实力。定期审视和更新课程内容，确保其与最新的教育趋势和科学研究相符。同时，根据市场需求，拓宽课程覆盖年龄，拓展其他适龄的、科学的课程，进一步丰富美吉姆课程体系。引入新的教学方法、案例研究，确保会员家长获得最为实用和前沿的育儿知识。引入个性化学习路径和定制化内容，以满足不同家庭的需求。建立更为灵活和及时的用户反馈机制，迅速了解会员的需求和意见，及时调整课程内容和方式，以更好地满足家长期望，确保课程服务始终保持高水平。

2. 持续提供中心课程与教学支持，提升中心课程服务品质

2024年，公司将继续为各中心提供课程与教学相关的支持，解决在备课、练课、上课、课后服务等阶段遇到的问题，提升中心的课程服务品质，同时，公司也将着力优化教师评估体系，提升教师的服务主动性和专业水平，鼓励教师为中心运营发挥更大的效能。

3. 积极探索业务新模式，搭建新模式下的课程、教学支持及师资培训体系

2024年，公司将积极进行新的业务模式的探索，并在新的模式下，教研该模式所需要的课程门类，形成新的课程体系。同时根据新模式的需求，搭建赋能中心的的教学支持体系及教师资格培训体系。

4. 进一步加强精细化运营管理，完善支持体系

公司将持续优化运营管理与支持体系，不断加强在中心设计与布局、市场推广、运营支持、课程指导、人员培训、信息管理系统支持等方面的精细化运营管理，更好地为美吉姆早教中心赋能，提升中心的管理效率和运营质量。此外，公司也将不断研究行业发展现状及趋势，关注外部环境变化，建立和持续调整应对预案，助力中心提升市场占有率。强化门店核心成本管控，包括租金、人工、营销成本、薪酬体系等，实现降本增效。

5. 进一步加强空白市场招商力度

公司将增加品牌推广在招商方面的倾斜，重点针对空白城市优化投放，通过信息流，新媒体等多渠道方式。

6. 持续拓展“小吉姆”市场份额，深挖下沉市场潜力

公司副品牌“小吉姆”定位三线及以下级别城市、城镇消费市场，旨在拓展市场深度的同时为更多家庭提供适合的高品质早教服务。2024年，公司将结合区域市场和加盟商的特点，持续拓展“小吉姆”市场份额，深挖下沉市场潜力，优化业务结构，不断增强公司的综合竞争力和市场影响力。

7. 提升品牌知名度和美誉度，促进业务健康发展

公司将持续通过自媒体矩阵及行业媒体，全面展示品牌形象和优势。通过发布有深度的教育科普内容、举办线上线下相结合的活动、鼓励会员家庭分享与美吉姆的成长故事、制作用户故事视频、与相关行业或机构进行合作等一系列综合传播和营销措施提升公司品牌的知名度、美誉度，进而促进业务的健康发展。同时，定期进行品牌知名度和美誉度调查，了解市场反馈，根据调查结果，调整品牌推广策略，提高会员家长的满意度，并进一步树立公司在教育领域的卓越形象。

公司将持续不断优化2024年经营计划并严格执行，努力解决公司可持续经营发展顾虑。

大连美吉姆教育科技股份有限公司

董事长兼总经理：金辉

2024年4月30日