

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	国信证券、国金证券、招商证券、信达证券、信达澳银、申万菱信、中信建投资管、方正资管、磐泽资产、泰康资产、外贸信托、中信建投基金、国金基金、九泰基金
时间	2023年6月5日-6日
地点	线上+线下会议室
公司接待人员姓名	盛通股份董事汤武 盛通股份董事会秘书兼副总经理肖薇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事会秘书兼副总经理肖薇介绍公司业务的基本情况</p> <p>公司布局综合印刷和科技教育两大板块。印刷包括书籍印刷和包装印刷，其中书籍印刷有五类大产品：期刊杂志、教材、主题图书、儿童绘本和畅销图书；包装印刷主要应用在医药和消费品领域。</p> <p>公司通过并购切入科技教育领域，并持续进行全产业链布局。科技教育覆盖年龄段为3-18岁，主要课程有智能机器人、科技入校、人工智能实验室、学前教育装备、校内课后延时服务、智能产品销售等。</p> <p>科技教育行业的变化是监管趋严、供给出清、需求刚性：2022年12月，教育部联合13个部门出台了非学科的规范意见，此意见有几个重要的规范要求：1) 全国各地的非学科教育培训门店需要取得办学许可证；2) 预收费模式由原来的年度收费变成了季度收费，且不超过3个月，不超过5000元。此规定会提升行业竞争者的门槛，将显著提升行业壁垒。</p> <p>需求端：政策方面，科教兴国是国家层面的战略，今年年初国家提到“做好科技教育的加法”。家长们对编程的认知度在不断提升，他们认为编程可以培养孩子的动手能力、逻辑思维、思辨能力，少儿编程教育的需求持续增长。</p> <p>Q1 少儿编程教育行业的竞争壁垒是什么？</p>

A1: 1) 首先是合规带来的资金壁垒：未来所有非学科的教育机构都需要持办学许可证经营，获证就一定要合规化，要符合资金监管以及季度收费标准，因此资金压力很大，尤其是一线城市北上广深，运营成本高。从目前来说，随着合规和监管的推行，政策方面的准入门槛越来越高，利好我们这种合规的教育企业。

2) 其次是实现规模化，一方面，培训机构应持续的投入资源去迭代课程体系，2019年公司就和大疆等公司合作开发科技类产品，头部大厂之所以愿意和公司合作，是由于公司的品牌优势和大体量的用户数据优势；另一方面，Chat GPT和AI运用得到普及，公司也上线了相关应用，在开发模型过程中发现了公司的核心竞争力及行业壁垒。开发大模型是需要训练更多的用户数据、课程体系和教研体系，这不是小机构具备的，随着AI或科技产品的更新迭代，培训机构所交付产品的研发要求会越来越高，导致公司的竞争优势愈发明显。

3) 最后是精细化管理能力，前期投入成本很高，若教育机构无法进行精细化管理，提高周转效率，则会被市场淘汰。公司深耕科技教育培训领域多年，积累了丰富的管理经验和前沿的教育理念，这是其他竞争者无法比拟的。

Q2: ChatGPT的出现对少儿编程教育的影响如何？

A2: 未来如何使用 AI 运用以及关键词提问，包括理解、修正 AI 应用所给予的内容或将是一个必备技能，其次对人工智能底层开发工程师的需求也将会加大，这两点会对少儿编程教育的市场规模起到促进作用。

Q3: 学生的学习周期？

A3: 在读周期一般在4-5年。

Q4: 目前公司合规进度如何？

A4: 乐博乐博全国从6月1日起全面执行季度收费。

Q5 学生的获客成本是多少？

A5: 2000多元一个学员，包括线上引流和线下地推的成本。

Q6 未来获客方式会有所有变化么？

A6: 公司会加大营销投放力度，尽快实现单校区月新招生15人以上。

Q7 现在班容是多少？未来想要提升到多少？

A7: 目前班容是4位学员，未来提升到6-8人。每个校区300平米，能够容纳6-8个教室，单校饱和学员量是600多人，预期单校理想状态下提升至500人左右。

附件清单	无
日期	2023年6月5日-6日