

智通财经APP获悉，3月31日，21世纪教育（01598）举行2022年度业绩发布会。会上，公司管理层对2023年的发展表示乐观。未来业务发展重心仍集中在职业教育赛道，确立以新职业教育为发展主线，以石家庄理工职业学院为基石，以新校区为新阶段起点，坚持以内生建设与外延并购相协同的双轮驱动业务发展模式。

在3月30日，21世纪教育披露2022年业绩，实现收入3.12亿元，同比增长1.0%，毛利润1.46亿元，EBITDA为1.19亿元，同比分别增长15.4%及16.8%，毛利率提升至46.9%，较去年同期增长5.8ppt，年内净利润2,672万元，净利率8.6%相对稳定。此外，公司2022/2023学年，全日制学生总人数为23,888人，同比增长27.1%。

2022年该公司完成对石家庄育英实验中学的收购，拓展高中教育业务，该中学现拥有在校生2,361名，为集团整体学生人数和收入带来额外增量。未来，公司将积极探索及发展职普融通办学模式，并围绕新高考延展上下游相关业务。

2022年，公司持续聚焦职业教育赛道，职业教育业务实现收入2.24亿元，同比增长20.5%，占比收入份额提升至71.7%。期间其石家庄理工学院全日制大学生人数19,809名，同比增长16.0%，职业教育平均学费（学费/学生人数）为8,398元，同比增长9.6%。此外，期间毕业生的就业率达到97.1%，同比提升0.5个百分点，远高于行业水平。

21世纪教育深耕职业教育赛道，2022年，公司通过公开竞标程序成功竞得高邑县土地使用权，合计收购教育用地419.37亩，并已启动综合教学楼、食堂、宿舍、校园环境及相关配套设施的建设施工。整体项目落成后预计可容纳学生人数约3万余名，新校区预计于今年的9月份完成第一批招生，为公司收入带来进一步增长。

公司管理层称，公司将通过内部建设布局校企合作、外延并购和政企合作的方式，深化发展产教融合，链接企业的人才需求和学生的就业需求，同时积极开展职业培训，并延伸至终身教育，最终成为从学业到就业的全周期职业人才服务商，以实现业绩更大幅度的突破。

以下为以下智通财经APP整理的21世纪教育问答实录：

问：石家庄理工职业学院营非（营利性/非营利性）选择最新进展，可否请管理层透露一下？另外育英中学是营利性的还是非营利性的，是否也会存在营非选择呢？

答：

河北省教育厅于2023年1月19日下发了《关于报送分类管理选择意向的通知》，学院根据《中华人民共和国民办教育促进法》及实施条例和国家、省民办学校分类管理有关文件精神，经学院董事会研究，我院确定分类管理选择意向为营利性。理工

学院于2023年1月29日向河北省教育厅报送了《关于石家庄理工职业学院报送分类管理选择意向的报告》，并在报告中明确表示分类管理选择意向。

目前育英高中尚未进行营非选择，因为育英中学它成立的时间是1994年，根据规定民办教育促进法公布（2016年11月）之前，经批准设立的民办学校，有选择的空间，另外河北省关于高中的民办学校分类登记的实施细则尚未出台，待实施细则出台以后，学校会进行营非选择。

问：可否请管理层透露一下高邑新校区的建设进展？

答：

高邑新校区1000亩的规划教育用地一共分两期拿地和建设，第一期455亩土地（30万平方米），第二期为剩余的545亩。从土地获取情况来看，截至目前，公司通过公开竞标程序成功竞得教育用地419.37亩及配套商业用地69.4亩。第一期教育用地正建设的10万平，根据规划情况分批建设。从整体建设来看，在整体一期的土地中，第一批及第二批土地上将会建设3万平方米的教学楼、1.94万平方米的食堂、4.97万平方米的学生公寓以及其他配套设施0.19万平方米。所有建筑将会于2023年7月底完工。

问：请管理层谈一下公司未来的分红政策以及展望？

答：

自公司上市以来，一直把股东的回报放在第一位，因此也一直保持非常稳定的分红政策，在过往分红比例在20%左右。

实际上，很多上市的教育机构以前都坚持派息，2022年出现一些变化，部分的教育机构停止了派息，但21世纪教育今年依然会坚持派息，同时把派息比例从原来的20%提升到了30%。随着公司业绩规模不断增长，及高邑新校区运营，将带来更多的现金流，从而适度提升派息比例。公司希望通过稳定的派息政策，引入更长线的投资者与公司共同成长，享受公司在发展所带来的持续红利。

问：公司未来发展战略中强调产融结合和外部收购，请问目前是否有正在进行中的标的呢？

答：

公司建设石家庄理工职业学院高邑新校区，是为了扩大办学规模，为石家庄理工职业学院升级本科做好准备，并努力提升办学层次和质量，培养数量更多，素质更高的技能型人才。

同时公司也在加强政企合作以及外延并购，在并购方面关注广泛的职业教育领域，并获取更好的发展空间。

目前公司有12个成熟的产业学院，像这种模式未来的发展整体还是非常可观的，考虑到监管和政策的不确定性，在收购方面更多考虑轻资产的收购来发展产教融合，引入产教融合相关的战略投资，帮产教融合的产业学院方面做深度的探索。

问：请问管理层怎么看待今年教育股在资本市场上的表现，在现有的市场环境下，如何做到有效地跟投资者沟通以改善目前的估值水平，以及提升在资本市场上的价值？

答：

从宏观上看，2023年随着疫情政策的全面放开，中国采取了一系列适度宽松的货币政策，从国家统计局公布的一季度的社融数据就可以反映，社融数据增加比例非常高，市场正处于一个非常快速恢复的阶段。而对于港股教育股来说，经历了前一段时期的双减政策，新的民促法的落地，利空的信息基本上已经消化，目前整个教育股的估值处于历史相对底部的区间。

今年教育股还是会处于一个弱复苏的状态，估值在底部磨底的区间，可能会有一个震荡上行的趋势。公司为回馈股东，首先踏实地把业绩做好，持续改善基本面，提高运营效率，精简运营成本，争取在业绩方面先给到股东长期的回报。其次，也会充分利用市场机会，比如举行及参加路演及反向路演等投资者活动，同时邀请一些投资者、分析师以及媒体的朋友，参观公司新校区或者理工学院，让大家更好地了解公司的运营。

最后，公司也会进一步地加强与股东的有效沟通，今年联交所也把股东的通讯政策写到了相关的一个规则中，公司也会通过定期的报告，会议以及透明的信息披露的方式，与股东以及持股人进行持续有效的沟通。此外，公司还通过回购分红的方式，去帮助股东实现长期稳定的价值，从而提高公司整体的估值水平。

问：请问公司2022年毛利率大幅改善的原因以及未来的预期，以及报送理工学院营利性选择后的税率变化？

答：

去年双减，公司关闭了部分培训机构，培训业务毛利率比职业教育低，所以今年职业教育占比提升后使得毛利率得到大幅改善。在税率方面，其实营非选择在过渡阶段还是按照原来的税率，因为目前尚未有相关措施出台，还得等国家出台具体政策以后，才能知道税率变化。

问：能否介绍一下公司产教融合发展模式及创新模式？

答：

公司产教融合发展模式，实际上从2011年就开始探索，最初是工学交替的模式，然后到校企合作的2.0版本的模式，再到校企的深度融合，就是对于课程体系建设和包括人才培养方案共同的深度融合。随着2019年国务院印发了国家职业教育改革实施方案以后，理工学院首家开启了产教融合的4.0版本。

产业学院是合作模式，实现双方共赢，通过跟产业学院的共建，可以实现共同培养人才，共同进行课程的编制，共同来进行课程的讲授，另外共同进行申报教学成果奖，共同申报编制一些教材。2022年，公司开始探索5.0版本，即产教共生模式，产教共生是实现校地一体化的新兴合作模式，与地方的经济共生共荣，是在4.0版本上一个深度的挖掘和发展，并且结合区域经济业态经济特点，同时结合公司1+3的产业模式，以及高邑县域的1+5+n的产业模式，进行深度共育的合作。逐渐实现校地一体化，服务当地经济，通过合作的持续地深入，释放产教融合的价值。

问：公司收购了一所全日制普通高中，请问对高中的收购是否会有政策风险？能否详细介绍高中教育板块2023年及未来的发展战略及规划。

答：

收购普高是公司的第一步，后续还会进行职高的收购，进入职普融合的赛道。进入这个赛道主要基于以下两点考虑：一个是政策支持高中的多样化发展；二是河北省教育的十四五规划中，提出鼓励普高的优质特色发展，扩大普通高中的教育资源，并且鼓励集团化办学。

在去年4月份，新职业教育法也鼓励发展多层次的职业教育，支持社会力量办学，其实不管是新职业教育法还是河北省教育的十四五规划均鼓励职普融通，不同层次的职业教育有效贯通，后续也会探索鼓励普高和中等职业教育进行课程的互选，学分的互认，资源互通，促进职普融通，为学生提供更多的选择的机会。

另外，从市场层面看，2022年全国的高中阶段的毛入学率是91.6%，河北省高中阶段的毛入学率为94%，高于全国水平。客户对优质高中的教育需求是比较强烈的，收购以后公司会从内生和外延两大战略来提升业绩。

在师资方面，引入名校专业团队管理，提升专业师资队伍水平，引进生涯规划的系统，以及对学生进行一些个性化的培养等。从外延看，公司会收购职业的高中，获取职业高中的牌照，做职普融通的业务。后续公司会通过普高和职高的合作进行课程共建，实现一些资源的共享，并且围绕着新高考延展上下游的业务，打造高中教育阶段的产业链。

问：请公司介绍一下新高考的业务，目前来看优势在哪里？管理层对于这个业务的前景如何看，以及未来业务发展规划？

答：

公司新高考业务主要以培尖为主，培尖教育目前扎根在杭州，运营已经有8年了，主要有三大优势：一是渠道的优势，目前积累了全国将近1000多所优质的高中学校，并且保持了良好的合作关系；二是庞大优质的师资库优势，全国的学科知名专家、学科带头人，我们的兼职师资库已经达到500多人，也满足了各项业务的需求；三是系统化客户服务的优势，做完善的教学服务体系，包括事前、事中、事后的多方面的客户教学质量和客户满意度的提升。

从空间来看，新高考的培尖业务围绕着强基计划执行，而强基计划从2020年推出，替代原有的自主招生政策推出以来，参与学校保持上升趋势，从2020年的36所高校到2022推广到39所，专业也从原来的数理化扩展至各高校的优势专业。公司培尖业务之前剥离了原来的K12业务，今年主要集中在合作校业务发展上，而且后续会做合作校业务的全国推广，目前以浙江为主，成渝、河北、山东地区开始开拓，后续也在全国的合作校进行扩张。