

# 大连美吉姆教育科技股份有限公司

## 2022年度总经理工作报告

**尊敬的各位董事：**

2022年度，我作为大连美吉姆教育科技股份有限公司（以下简称“公司”“美吉姆”）的总经理，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，切实履行公司董事会赋予总经理的权利和义务，勤勉尽责地开展各项工作，不断规范公司治理结构，确保公司科学决策和规范运作。

我代表公司经营管理团队，现就2022年度工作情况及2023年度经营计划向董事会汇报如下：

### 一、2022年度工作情况

报告期内，外部环境复杂多变，公司业务面临巨大的困难和挑战。公司始终专注于主营业务，夯实日常经营管理，按照整体规划和部署，重点发挥品牌影响力、课程体系、运营管理、服务品质、人才队伍等方面的优势，稳住了经营基本盘，进一步巩固公司在儿童早期素质教育行业的领先地位。

#### （一）整体经营情况

##### 1、财务情况

受外部客观环境影响，报告期内部分线下门店无法持续正常营业，日常经营压力较大，公司2022年度实现早教业务相关营业收入153,866,098.43元，较上年同期早教业务相关营业收入下降50.81%；2022年度营业成本72,862,389.31元，较上年同期减少38.82%；归属于上市公司股东的净利润-440,027,236.49元，较上年同期下降122.07%；经营活动产生的现金流量净额-70,945,012.38元，较上年同期37,804,085.91元减少287.66%。

##### 2、业务情况

公司以儿童早期素质教育服务为主营业务，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。美吉姆秉持“绽放童心、赋能未



3-6岁儿童量身打造的国际舞蹈基础课程，涵盖儿童芭蕾、爵士舞、街舞的基础知识和舞蹈技巧，采用趣味化、情景式的教学模式，帮助小朋友培养舞感，建立对舞蹈艺术的兴趣和热爱，提升身体敏捷性、力量、感知能力、表达能力、自信心、专注力等综合素质和能力，为以后正式的舞蹈学习打下基础。

### （2）更新夏令营课程内容

美吉姆夏令营课程遵循每年都会进行更新的惯例，报告期内设置“球场初体验”、“童心探世界”、“职业小玩家”、“野营大冒险”四大系列主题课程，集往期备受会员家庭欢迎的主题与全新特色主题为一体，同时贯彻美吉姆的“非竞争环境”和“正强化理念”，让小朋友通过丰富的体能游戏、艺术创作、音乐活动、新奇体验收获成长和进步，促进体能、情感、认知、社交等多方面能力的发展。

### （3）优化半日营课程

美吉姆半日营课程是针对18个月以上儿童设置，通过每日体能活动、音乐律动、艺术手工、科学实验、智力拼搭、绘本阅读、生活技能等结构化课程，配合基本生活照料，为儿童入园做好准备。报告期内，公司持续对半日营课程内容进行动态优化和更新，增设“乐走全球”、“童趣厨房”、“百变职业”三大全新主题，课程内容更加丰富，趣味性显著增强，为会员小朋友创造了更丰富、多元的体验。

## 2. 加强精细化运营管理，进一步提升运营能效

报告期内，全国各地的中心面临着巨大的经营挑战。为帮助全国的中心渡过难关，公司进一步推行精细化运营管理，加强对各区域的运营支持力度，并在原有管理体系基础上强化数据分析管理模式，以提升运营效率为导向。此外，公司还根据不同区域的实际情况，设定不同的参照指标，为全国各中心提供销售数据、运营数据、财务数据、市场数据等方面的分析报告，根据分析报告，不断调整运营策略、市场投放策略，进而提升中心的管理与运营效率，助力中心提升市场占有率。

公司建立快速响应机制与预警机制，对外部环境变化和可能出现的问题及时响应，制定问题预防预警机制，做好应对预案，力争在最短时间内最快速地沟通协调解决方案。2022年度是过去三年最为艰难的一年，部分中心受所在商业经营

变化、资金压力、人员流失等因素影响被迫做出调整，公司第一时间成立应急小组，积极协调各方资源，帮助加盟商、帮助中心缓解面临的重大困难与压力。

### 3. 多举措保障服务品质，提升客户满意度和客户体验

报告期内，公司各部门指导各中心严格按照相关部门的要求做好常态化管理工作，强化日常内部清洁和消毒，按要求落实各项措施，确保持续为会员提供安全卫生的体验环境。

公司通过开展2022年度卓越服务计划，以季度为单位深度执行服务品质提升行动，分别为：1) “卫生健康季”：为会员家庭营造更加卫生、舒适的课堂环境；2) “微笑服务季”：持续强化良好的服务意识和习惯，让会员家庭感受到超出期待的体验；3) “成长沟通季”：强化会员家长在及时支持和鼓励孩子方面的意识，基于孩子的成长需求，帮助家长更好地支持和引导孩子参与课程，让美吉姆早教课程的效果变得更好，从而提升会员的满意度和获得感；4) “安全保护季”：进一步提升全体美吉姆人和会员家庭的安全意识，给小朋友们的快乐成长提供更周全的保护和更贴心的助力。

公司还通过“美吉姆在线”微信小程序、手机客户端等线上平台在部分地区门店暂停线下授课的情况下，向学员与家长提供在线课程与服务，持续以线上方式传递早教知识，与会员保持有效沟通，保障客户体验，缓解家长焦虑。

### 4. 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，公司持续开展美吉姆科学育儿大讲堂，邀请不同领域的专家，向广大会员家庭传递科学育儿的知识，让更多的家庭实现更科学的养育。

报告期内，公司荣获搜狐网、腾讯网分别颁发的“2022年度影响力素质教育品牌”奖项，公司已连续多年获得年度影响力素质教育品牌奖项。

### 5. 重视专业人才培养，满足业务发展需求

任何一个行业的竞争，本质上都是人才的竞争。公司建立了完善的培训体系，为全国美吉姆中心各个岗位的员工和管理人员开展多层次、多类型、多领域的培

训，持续深入进行教学管理、中心运营、市场推广、会员服务、经营分析等多方面的培训与支持，帮助各中心提升课程与教学质量，提高服务品质，提升运营效率，全方位地帮助中心搭建人才队伍。报告期内，公司优化培训模式，搭建了数字化学习平台，立足科学专业的早教知识和课程体系，设立多项专业性的学习项目，持续优化各项基础课程，助力中心各岗位人员快速有效地开展工作，使各中心员工不断提升早教专业能力。

报告期内，公司通过线上线下相结合的形式，开展多期运营总监资格认证培训、教师资格认证培训、服务主管培训、市场人员培训、新员工培训等，提高管理人员的运营能力，提升教师授课水平及专业水平，提高员工的服务品质和服务意识，提升市场人员的专业能力等。通过远程及实地教学支持等方式，公司对全国中心教学质量进行远程及现场评估、指导，为中心的教学管理和会员服务赋能，报告期内，公司共计在全国11个城市开展了现场“课程工作坊及授课技巧提升训练营”，近2000名教师接受培训。

## 6. 国际业务取得新突破

公司拥有美吉姆品牌在亚洲地区的永久独家授权，报告期内，公司在亚洲地区业务拓展取得新的突破，日本加盟商二次续签授权协议，泰国加盟商旗下新中心顺利开业，与中国澳门地区、科威特加盟商成功签约。公司的国际业务进一步发展，取得了新的突破。

## 二、2023年度经营计划

任何一个行业的发展都具有周期性，早教行业也不例外，在经历了二十年左右的快速发展之后，早教行业已经进入了规范发展期，这是行业发展的客观规律，宏观经济环境加速了早教市场的调整和出清。未来，随着经济的逐步恢复，行业有望迎来恢复性增长。公司经营管理层将带领全体员工坚定信心、克服困难，落实好各项工作，服务好会员家庭，力争实现更稳定、更长远的发展。

### 1. 多措并举稳住经营基本盘

近三年，全国各中心都面临着巨大的压力。2023年，在国家政策积极鼓励经济发展的宏观背景下，早教行业市场预期将逐渐回暖，公司的首要任务就是凝聚核心资源，努力帮助各中心尽快恢复到正常的运营状态，从成本控制、销

售消课、运营管理、教学支持、市场引流、人员招聘等方面给予中心指导与支持，确保中心正常经营、平稳运行，稳住经营基本盘，促进公司更高质量的发展。

## 2. 适应市场变化，优化和调整市场布局

整个行业经历了快速发展期，部分中心运营成本较高，帮助中心降低运营成本、提升整体的经营效益是关键。公司业务拓展部门会指导加盟商根据商圈定位和客流量等因素的变化，选择适宜经营的高性价比物业，或者优化调整中心的位置，以期达到整体布局更加合理，有效控制经营成本的目的；借助规模优势与头部商业地产商开展全方位的合作，达到合作双赢的目的；把握市场调整带来的潜在机会，拓展空白市场，积极引入新的加盟商，努力提高市场份额。

## 3. 持续优化与丰富课程体系，保证科学性和领先性

美吉姆精心设计的课程内容是在儿童生理学、儿童心理学和社会学等研究成果基础上研发而来，并随着时代的发展、社会的进步持续优化与更新，始终与医学、心理学及脑神经科学研究结果保持同步。多年来，公司与时俱进地改进、完善和丰富课程内容、引入更多优质的课程，持续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。2023年，公司在课程体系优化更新方面持续发力，优化核心课程的结构和内容，拓展和上线新的课程，包括发布美吉姆体适能课程、推出新一轮夏令营主题课、全新升级美吉姆音乐课程，以持续为会员家长打造新惊喜。同时，公司将继续以树立行业高品质课程标杆为目标，建设专业高效的教学支持团队，助力中心持续提升教学品质。

## 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。在加盟商开业服务与支持方面，优化对新中心的开业支持方式，对新加盟商提供全方位的开业筹备指导与支持，对原有加盟商提供资源统筹协调、开业进度把控、问题预测与解决等支持，更好地为美吉姆早教中心赋能；在运营管理方面，不断完善数据化管理模式，提升中心的信息化管理水平和数据信息分析能力，帮助加盟商及时、快速地发现、解决问题，提升中心的管理效率和运营质量；在课程与教学方面，公司将统筹协调美吉姆中心实际需求，推进教学培训及支持工作的区域化或本地化，紧抓中心教学和服务质量，提升高品质服务“软”实力；在服务品质方面，继续推进卓越服务计划，提升服务品质及客户体验；在市场合作方面，拓展多渠道帮助中心引流，

加强市场合作，带动中心消课。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。

#### 5. 提升品牌知名度和美誉度

公司将继续通过全方位、多渠道加大品牌宣传、课程发布与科学理念的传播力度，运用新传播平台与工具增加与目标消费群体的互动，向广大会员家庭传播科学育儿理念，让广大会员感受到公司和品牌的温度与责任，展现企业社会责任和公信力，提升品牌的信任度和美誉度，推动业务的发展。

#### 6. 优化人才培养体系，搭建专业化人才梯队

公司将进一步完善人才培养体系建设，围绕市场化机制，拓宽人才引进与发展渠道，将各岗位人才选拔、考核、晋升、激励与业务发展紧密整合，助力各美吉姆中心优化人力资源结构，搭建专业化人才梯队。公司一直致力于行业人才培养，坚持打造学习型团队，优化数字化学习平台，加强培训工作的系统性、专业性，不断更新各岗位培训内容，引领早教行业人才培养向职业化、标准化、规范化的方向发展。

#### 7. 持续拓展副品牌“小吉姆”的网络布局，挖掘新的市场空间

公司在三四线及以下市场布局了副品牌“小吉姆”，与主品牌“美吉姆”区别定位、互相搭配、错位发展。2023年，公司将在品牌定位、课程开发、加盟推广、运营支持等方面继续强化“小吉姆”的核心优势，顺应城镇化的快速发展及消费下沉趋势，深挖“小吉姆”市场增长空间，加快拓展步伐，尽快打开局面，争取在同级市场上做出规模。

#### 8. 优化信息系统，提高中心运营效率，进一步提升客户体验

公司将优化客户信息管理系统、升级加密系统，一方面有助于公司更有效地进行数据管理和数据分析，提高数据的安全性和数据分析的准确性，便于公司更好地制定经营决策并进行及时调整；另一方面也能切实提升中心的运营效率。优化美吉姆在线小程序，为客户提供快捷、便利的体验，进一步增强客户粘性。“美吉姆Mymo小助手”上线美吉姆音乐课课程资源，支持在线收听每季音乐课歌曲，给客户带来全新的体验，让客户随时随地能感受到美吉姆音乐课的魅力。

近三年，早教行业发展受到重创，我国人口出生率的下降，也影响了行业市场扩张的速度。不过，目前我国早教市场的渗透率依然较低，适龄儿童规模发展

潜力依然较大，优生优育的观念深入人心，年轻家长的科学育儿意识逐步增强，早教行业预计仍有较大的提升空间。2023年，随着国家和各地鼓励生育配套政策的不断完善，预计整个早教行业将逐渐回暖。另外，我国的城镇化进程持续稳步推进，居民消费能力以及对儿童早期素质教育的关注度不断提升，早教的需求刚性长远来看依然不减。在多重利好之下，儿童早期素质教育行业的发展前景整体向好，预计未来整个行业将呈现稳步增长趋势。

公司经营管理层将在董事会的领导下，坚定创业者精神，围绕儿童早期素质教育主营业务，全面挖潜增效，扎实战略目标推进，抓好业务运营管理，进一步提升公司管理水平和运行质量，始终坚持以最大努力回报股东！

大连美吉姆教育科技股份有限公司

总经理：刘俊君

2023年4月29日