

证券代码：605098

证券简称：行动教育

上海行动教育科技有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活 动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名	大正投资张璟 湘财基金赵晨凯 普辉投资任磊、李振武 明道资产王德文 铭箭投资张健、路同 安信证券冯静静 国元证券路璐 长江证券高辰星 大成基金肖文瀚 华泰资产吴张爽 硕明投资陈金仁 银河基金卢轶乔 南投资本蔡国南 西南证券苗泽欣

时间	2021年9月7日 10:00-12:00
地点	上海行动教育科技有限公司一楼会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长李践先生 董事、副总经理、董事会秘书杨林燕女士 证券事务代表孙莹虹女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、参观公司;</p> <p>二、董事会秘书杨林燕女士致欢迎词;</p> <p>三、董事会秘书杨林燕女士汇报公司 2021 年中期业绩及经营情况;</p> <p>四、董事长李践先生问答环节:</p> <p>Q1: 请问公司的销售端销售模式作为未来的销售源泉, 怎么做?</p> <p>A: 公司主要通过复购率和转介绍获取新客户, 董事长和高管学习后, 学员公司持续复购及上下游转介绍;</p> <p>公司为直营模式, 各地建立分校, 开发、服务客户及校友会活动, 建立圈子和人脉;</p> <p>公司建立销售人才梯队建设, 区域和团队增长以年 20%-30%的速度增长, 预计五年左右人数翻番。</p> <p>Q2: 请问公司怎么和传统商学院进行竞争, 保持我们的优势? 怎样培养自己的核心竞争力?</p>

A: 公司强调差异化错位竞争：实效。

公司注重抓关键、重规律、强针对的实效教育，注重企业家的管理能力。传统商学院强调学历，行动教育强调能力，提升企业家管理能力，帮助企业建立核心竞争力。公司给到客户三个核心：1、理论模型；2、思维模式；3、系统工具。

公司的老师普遍在各自授课领域有过多年的实务操作经验，真正实现了“做自己所讲、讲自己所做”，保证了公司企业管理培训课程的实效性。

Q3: 请问公司老师的薪酬制度是怎样安排的？

A: 公司采用制片厂模式。公司设置课程研发体系，即老师的课是公司集体研发的，老师是产品线的一部分，老师的薪酬与客户人数收入之间达到有效平衡。

课程对于老师而言，相当于引流作用，老师有进一步针对企业的咨询业务。

Q4: 请问哪些课程是外部合作的？

A: 公司的《金融创新》、《领导力》、《经济学》、《经营方略》等为外采课程，约占 30%左右。国外老师授课完毕后，我们的老师会进行落地总结，总结出一套适合中国企业的方法，总结而言仍是注重实效。

Q5: 请问公司未来的业务发展方向。

A: 一核两翼。

第一业务：企业家教育，强化核心业务，持续升级；

第二业务：咨询业务，软件化、数字化、平台化发展；

第三业务：资本投资，投资对象主要是前期投资学员中具有发展潜力的企业。

Q6: 请问公司对于名师效应怎么看？

A: 公司强调强化品牌，增强课程品质，以口碑取胜，从提升课程品质和满意度开始。未来的发展方向是“去名师化”，强化公司品牌，注重课程口碑和课程品质。

Q7: 请问公司和国瑞税务师事务所的合作模式是怎样的？公司设立的投资基金会投向哪些企业？北交所的设立对企业是重大利好，学员中是否有已在北交所上市？

A: 税务是企业的刚需，很多公司对税务方面了解不深入。从培训课程到咨询，公司提供培训课程，国瑞提供咨询服务，这是一个过程式服务。

目前投资基金锁定的是学员中具有发展潜力的企业（PRO-IPO 阶段），目前公司服务的学员中有约 300 家上市公司，300 余家新三板公司。学员从未上市开始到行动教育学习，行动教育陪伴着学员公司发展成长，直至上市。

公司未来焦点瞄准北交所，瞄准未来有上市潜力的中小民

营企业。

Q8: 请问公司培训作为主业，主要能为客户带来什么价值？

A: 我们的产品包括三个部分，首先为技术开发（软件）；其次是内容（针对客户的产品内容）；最后是服务。行动教育通过建立数字化商学院，建立学习体系和人才梯队培养的组织架构，主要是人才的能力培养。帮助企业建立数字化平台，提升公司的组织能力和整体的管理水平。

Q9: 请问公司的数字化商学院整套体系如何落地？

A: 数字化商学院作为咨询业务，公司会 IT 化、数据化、在线化，把教育和数字化打通，并且落实到成果上。咨询业务做数字化，深挖三条线：数字化商学院、数字化营销、数字化人力资源，后端咨询和前端课程结合。基于行业来开发并深挖业务，形成每个行业的产品线，基于数字化、智能化、行业化形成系列产品。

Q10: 请问公司未来的市场布局？咨询标准化后未来的市场有多大？

A: 未来三年甚至十年，不低于 30% 的市场开拓速度。

未来企业会将数字化软件作为标配，公司会抓住这个风口，从教育到咨询，帮助企业落地，从行为上落地、软件化管理，所有的管理效果都从系统上显现出来。教育在前，咨询在后，

	市场会逐步扩大。
记录日期	2021年9月7日