

证券代码：605098

证券简称：行动教育

上海行动教育科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 checked="" 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	通过上证路演参与公司 2022 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 9 月 13 日 15:00-16:00
地点	上证路演中心 http://roadshow.sseinfo.com/
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理李践先生 董事、副总经理、董事会秘书杨林燕女士 独立董事张晓荣先生 财务总监陈纪红女士
投资者关系活动主要内容介绍	见附件《2022 年半年度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2022 年 9 月 13 日

附件：2021 年度业绩说明会问题记录清单：

Q1：公司是否考虑过直播卖课？是否有向新东方学习转型带货？公司为什么经营活动产生的现金流量净额为负数？

A1：公司暂时不考虑主营业务以外的经营模式。行动教育聚焦企业家工商管理教育，深耕企业管理培训，秉持“一米宽，一公里深”的服务理念，通过管理赋能提升客户价值，继续做大做强《浓缩 EMBA》《校长 EMBA》等管理培训业务。同时，公司深耕管理培训主业将带来两大溢出效应：管理咨询业务和股权投资业务。2022 年上半年经营活动现金流净额为 9,919,257.14 元。

Q2：今年以来，全国各地疫情反复，对包括公司在内的很多企业都带来的较大的影响。公司上半年面对疫情冲击，有什么行之有效的应对措施呢？

A2：上半年，公司受到上海疫情的影响，位于上海的总部校址于 2022 年 3 月开始停课。2022 年 5 月下旬，当上海疫情逐步好转后，公司的导师团立刻分散前往全国低风险地区恢复线下开课，至 2022 年 6 月，排课率恢复至 80%左右。上半年，公司紧密围绕“实效第一，持续改进”，通过三个维度积极提升自身核心竞争力：

- 1、产品升级——引入世界级大师级课程，涵盖组织发展、人才发展、梯队建设、人力资源改革和创新，提升公司实效教育的核心竞争力；
- 2、研发创新——针对“专精特新”、“小巨人”以及围绕“如何帮助企业加速成为第一”研发系列课程；
- 3、渠道拓展——高质量发展人才梯队，提升人效，加强团队建设，提升人效。

Q3: 目前公司的导师团队实力如何，上半年都有哪些知名的导师加盟？

A3: 公司的导师团队均为实战型导师，不仅拥有丰富的企业管理经营经验，同时还具备较高的实效管理理论学术造诣。

目前公司的导师团队包括公司董事长总经理李践、客座教授罗伯特·卡普兰、原IMF全球副总裁朱民、上市公司协会会长宋志平、华为前产品线副总裁 Jason Chen、华为前高级副总裁胡彦平、滑铁卢大学终身教授陈涛等知名讲师。

上半年，公司与“中国定位第一人”、特劳特伙伴公司全球总裁、特劳特（中国）董事长邓德隆先生深度合作，推进《特劳特·战略定位行动实效班》持续开课；与独角兽企业慧算账联合创始人、被中国注册会计师协会评为全国 20 名“最具影响力税务老师”之一的王葆青导师合作，为《校长 EMBA》课程正式引入《税商模式》课程。进一步增强了导师队伍实力，提升了公司的实效课程体系。

Q4: 公司刚刚举办了第 6 届企业家校长节，影响非常大，公司发起这个活动的初衷是什么？

A4: 企业家校长节是公司联合行动教育全球校友会举办的一个面向全球企业家的年度思想盛会，以主题式学习为导向，从宏观、中观、微观全方位解读时代大势、行业趋势、企业治理态势。公司希望通过这个活动邀请国内外经济管理领域知名的专家学者，与更多的企业家分享和探讨时下经济发展趋势，帮助企业把握宏观政策走向，抢抓经济发展机遇、指导企业家实践于企业日常的经营管理中，并实现企业高质量的发展。

Q5: 此次校长节上，行动教育与阿里巴巴集团钉钉事业部联手推出“管理教育+数字化管理工具”战略合作，具体的合作内容是什么？

A5: 双方的合作主要内容包括三个方面：

第一，两家企业将共同推出数字化平台系统。

第二，两家企业共同推出行动钉为企业家的管理进行赋能，帮助企业最大的价值就是降本增效。

第三，钉钉将和行动教育共同联合开发数字化相关的一系列课程，帮助企业家更好的发展。

Q6: 行动教育与阿里巴巴集团钉钉事业部合作，能为中小企带来哪些实效的赋能或者帮助？

A6: 数字化转型已经成为企业未来发展的重要命题，越来越多的企业开始走上数字化转型的探索和实践之路。行动教育作为一家资深的企业管理培训专业机构，公司自成立以来已经累计服务了约 7 万多家企业，为约 15 万位企业家提供了管理培训或咨询服务，在行业内享有较高的知名度。钉钉则为企业提供了数字化转型平台，成为不少企业数字化转型的加速器。行动教育与钉钉合作，将有助于公司在企业管理数字化教育方面的加速落地，能够帮助更多的中小企业打造符合自身发展需要，且高效流转的企业数字化平台。

Q7: 行动教育在企业管理数字化教育方面目前取得怎样的成果？

A7: 除了此次与钉钉的强强合作之外，行动教育于 2021 年 10 月份推出了 OMO 数字化商学院,帮助大型企业建立线上线下融合式企业大学,帮助专、精、

特、新的中小企业建立职业人才培养体系。公司在《企业大学》咨询案中植入了这套系统，包含“商学院体系”、“企业大学 SAAS 平台”、“人才孵化项目”。客户公司的全体员工都可以在这个平台上学习，由班主任全程督学，每周进行学、练、考、赛，集体研讨、分组 PK。公司将用这套体系把咨询标准化，未来用“咨询+软件”把服务链条做长，对客户作为更深入的一种服务模式。

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。

Q8：公司前段时间推出股权激励计划，设立高增长目标，从时间维度来看实现的动力及对预期如何？

A8：为巩固公司凝聚力，提升公司核心竞争力，本激励计划考核指标分为公司层面业绩考核、个人层面绩效考核两个层次，考核指标的设立符合法律法规和《管理办法》的规定。

公司层面业绩考核选取了合同负债增加额或净利润指标。合同负债增加额和净利润是预测企业未来业务拓展趋势的重要标志，反映企业持续盈利能力的重要经营指标，与未来能带给企业股东的可分配利润的增长速度直接相关。具体数值的确定综合考虑了宏观经济环境、行业发展状况、市场竞争情况以及公司未来的发展规划等相关因素，综合考虑了实现可能性和对公司员工的激励效果，指标设定合理、科学。

除公司层面的业绩考核外，公司对个人还设置了严密的绩效考核体系，能够对激励对象的工作绩效作出较为准确、全面的综合评价。公司将根据激励对象前一年度绩效考评结果，确定激励对象个人是否达到解除限售的条件。

综上，公司本次激励计划的考核体系具有全面性、综合性及可操作性，指标设定不仅有助于公司提升竞争力，也有助于增加公司对行业内人才的吸引力，为公司核心队伍的建设起到积极的促进作用。同时，指标的设定兼顾了激励对象、公司、股东三方的利益，对公司未来的经营发展将起到积极的促进作用。

Q9：现在上半年在 ESG 方面有什么建树？

A9：公司一直以来非常重视企业的社会责任，也通过各种形式践行企业的社会责任，2022 年公司在 ESG 方面的主要工作有：

（一）大型公益直播课：上半年，公司举办了两场公益直播课程：

2022 年 2 月份，第 1 季全球直播教学课《迈向第一》，以“迈向第一——择高而立的战略设计”为主题，对战略设计深入剖析，“怀择高而立之心，启迈向第一之路”，让企业家深刻理解战略的制定，让员工深刻认识战略的意义。

2022 年 5 月，公司成功举办了 2022 年第 2 季全球直播教学课《大将辈出》，此次直播以“大将辈出——聚焦靶心人才，突破业绩增长”为主题，帮助企业家人打好企业人才的关键战役——大将战，布好局、开好篇、蓄满能，实现“大将辈出”的企业人才培养战略，到开播结束时，已取得超 20 万的播放量。

（二）义不容辞，同心守沪

上半年疫情期间，行动教育号召行动教育全球校友，积极奔走，同心守“沪”，一方面亲身上前线，协助打通抗疫物资运输通道，将爱心物资及时送达抗疫一线；一方面为疫区捐赠防疫物资和生活必需品等。

（三） 助力残疾人企业家和退伍军人企业家公益行动

自 2019 年开始，行动教育为积极响应“大众创业、万众创新”的国家政策，积极担当社会责任，助力有创业梦想的残疾人企业家和退伍军人企业家创业成功，推动社会发展，对符合标准的残疾人企业家及退伍军人企业家减免全部学费、教材费、住宿费及课程现场的餐费。

Q10：请问公司人才建设方面有什么举措？

A10：公司所处行业决定了公司的发展和持续盈利能力依赖于关键业务人员的综合素质，公司课程的研发、营销等业务链环节都需要关键业务人员决策、执行和服务。公司完善薪酬体系和绩效管理体系，加大人才梯队建设力度，积极储备高素质人才。同时，公司积极为关键业务人员提供良好的业务交流环境。公司拥有稳定、高素质的关键业务人员和高效管理团队，并保持持续发展壮大的良好趋势。

行动教育的人才培养体系称为行动军校，由六大模块组成：八条人才生产线、教材体系、教练体系、教学体系、教学平台、学习文化生态建设。人才培养路径有两个方向：专家（专业向）、企业家（管理向）。以行动军校的人才生产线为例：

1)精兵营：培养对象为 0-6 个月的学习官，并对入职前 7 天、前 30 天、前 3 个月的学习官进行了细化培养，称之为“733 成长模式”；

- 2)教官营：培养对象为6个月以上的学习官，当满足一定的条件（司龄、业绩、能力、价值观），可以申请成为教官，通过带教新人成长，不断提升自身的管理和辅导能力，为后续晋升打好基础；
- 3)行星计划：培养对象为管培生，通过业务必修+业务竞赛、管理必修+晋长机制、轮岗学习+毕业答辩，根据不同阶段参与其它人才培养项目，培养储备管理梯队；
- 4)飞马计划：培养对象为预备总监，通过必修课学考、标杆教练帮扶、标杆分校实践、管理答辩的培养模式，培养预备总监的基础管理能力；
- 5)大将营：培养对象为团队总监，基于总监层级的必备能力，主要培养模式为线上课程+线下集训共创；
- 6)千里马计划：培养对象为预备总经理，主要培养模式为：必修课学考、标杆教练帮扶、标杆分校实践、经营答辩、经营会议、将帅学习、市场实践；
- 7)将帅营：培养对象为分校总经理，基于总经理层级的必备能力，主要培养模式为：线上课程+校长EMBA+经营哲学班+线下集训共创；
- 8)AC认证（ActionCoach）：培养对象为全体员工，主要培养员工如何萃取经验、开发实战课程、内训授课能力。