

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：2025-001

| | |
|---------------|---|
| 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 2024 年年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2025 年 6 月 27 日 15:00-17:00 |
| 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 独立董事苏涛永先生、张轶华先生、叶彦菁先生 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《2024 年年度业绩说明会问题记录清单》 |
| 记录日期 | 2025 年 6 月 27 日 |

附件：2024 年年度业绩说明会问题记录清单：

1、133*****857 问：公司如何拓展新客户？如何验证教学培训效果？

您好，公司将通过“构建世界级伟大品牌”提升品牌影响力。

1、提升美誉度：《赢利》书籍是“行动管理模式”的重要载体，为加速赋能企业把一件事做到世界第一，行动教育以图书为触点，扩大品牌辐射范围，2025 年目标销售《赢利》书籍 100 万册；

2、提升忠诚度：行动教育建立了全生命周期服务体系，从课程交付到效果追踪形成闭环，目标在 2025 年实现“大客户复购率 90%+转介绍率 90%”的“双九目标”。

同时，为保障课程学习的成果与价值，公司秉持“用户第一，价值为先”的服务理念，构建了全民高质量的客户服务体系，《浓缩 EMBA》采用“333 落地服务流程”，通过服务标准化推动学习成果化。此外，《校长 EMBA》课程采用“必修课+选修课”模式，以持续为校友企业提供全生命周期陪跑服务，行动教育还致力于与客户建立一生一世的合作关系，从而真正陪跑企业迈向世界第一。

除了保障基于客户维度的产品、研发与服务，行动教育还构建了以人为本的高质量组织体系，人是一切的基础，行动教育形成了独具特色的闭环式人才发展生态，在人才招选维度，行动教育以“招选育留”全链条体系为基础，面向全球聘请具备企业家特质的人才，确保组织基因的优质性；在成就人才维度，行动教育构建了双通道晋升机制，不仅为“将军型人才”提供管理力成长路径，也为“冠军型人才”设计完善的激励模型，配合动态考核与成长通道，推动人才与组织的协同进化。在人才培育维度，行动教育依托“行动军校”打造人才孵化基地，通过将帅营、大将营、王冠营、行星营培训体系，以及云课堂、行动夜校等形式，多维度

帮助员工提升专业素养，打造从个体能力激发到组织效能裂变的进化闭环，使得组织能力成为行动教育的发展驱动力、竞争力、增长力。

2、133****857 问：公司的核心竞争力是什么？如何保持客户的粘性？

您好，公司始终以“四个长期主义”为核心发展战略，强化公司的实效基因与可持续发展：

1、平台主义：通过深度整合全球顶级师资资源与企业需求，构建开放式赋能平台，聚焦研发中国式现代化管理模式。

2、高质量发展主义：坚持“三高”标准，以实效为导向迭代高质量产品，以全生命周期陪伴为导向构建高质量服务，以严选教练和成就人才为导向搭建高质量组织。

3、科技主义：将科技基因融入教育全链条，借助智能技术提高教学效率、优化管理实践、提升服务质量。

4、伟大品牌主义：以口碑积累为核心，追求高复购率、高转介绍率、高比例股东分红等强化市场信任，并构建“讲我所做，做我所讲”的品牌公信力。

3、133****857 问：公司自有教员多少？其中大师级多少？

您好，公司整合了全球顶级管理教练。在国际顶级师资维度，行动教育平台集结了众多现代管理学的奠基性人物，包括来自美国的平衡计分卡创始人罗伯特·卡普兰、“营销管理之父”菲利普·科特勒、“全球人力资源之父”戴维·尤里奇、“全球学习型组织之父”彼得·圣吉、全球顶级企业家教练博恩·崔西、全球顶尖领导力大师巴里·波斯纳等；来自法国的连续多年全球排名第一的巴黎高等商学院课程

《金融创新》主讲导师帕特里克·莱格朗等；来自日本的“长寿企业研究院第一人”后藤俊夫、“丰田系”鼻祖级精益管理大师田中正知等。在东方管理哲学维度，行动教育平台聚集了东方管理哲学的著名导师，如北京大学国家发展研究院管理学教授宫玉振、北京中医药大学国学院院长及博士生导师张其成、中国孔子研究院院长杨朝明、西安交通大学哲学系主任及国学教授韩鹏杰、国防大学孙子兵法研究中心主任及博士生导师薛国安等。在中国本土实践维度，行动教育平台聚集了众多世界级的实战教练，如中国上市协会会长宋志平、著名经济学家朱民、特劳特伙伴公司全球总裁邓德隆、阿里巴巴前 CEO 卫哲、世界级大数据专家陈涛、顺丰集团原营销副总裁陈军、复星系原财务总监付小平、美国希尔顿集团原人才体系专家熊启明、中国式营销创始人张晓岚、中税科信集团高级合伙人王葆青等。

4、193****770 问：2024 年分红率 99%，但 2025Q1 经营活动现金流净额同比下降 12%。请问：

（1）高分红是否影响百校计划的资金投入？如何平衡股东回报与扩张需求？

（2）未来是否会通过股权融资补充现金流？

您好，公司 2024 年分红率 99.47%，合计派现 2.67 亿元。截至 2024 年末，公司货币资金 14.27 亿元、交易性金融资产 5.03 亿元，合计占总资产的 86.48%。百校计划的扩张资金非依赖利润留存，公司通过合同负债和理财收益的持续流入，实际现金流并未受到分红的影响。

5、189****570 问：您好，请问贵司明年的发展方向是什么？

您好，面向 2025 年，公司将继续聚焦赋能企业把一件事做到世界第一的远大理想，持续践行“四大长期主义”，公司将有序开展“三大增长、六项任务”年度发展战略。

（一）用户增长：加速用户迈向第一

1、构建理论制高点：持续整合全球顶级教练，发挥平台优势，升级“行动管理模式”，并帮助 500 家新大客户，构建自己的行动模式。

2、AI 战略：运用 AI 大模型技术，研发销售细分领域智能教育产品，帮助企业培养顶尖销售大师。

（二）伙伴增长：打造德才兼备高绩效的团队

组织增长来自人数与人效。

1、每人每月一家新大客户：在人效维度，行动教育提出“每人每月一家新大客户”的营销策略，推动销售伙伴实现收入增长，实现组织人效提升；

2、百校计划：在人数维度，行动教育提出“百校计划”，通过开设新分校，推动组织裂变与人数增长。

（三）品牌增长：构建世界级伟大品牌

1、提升美誉度：《赢利》书籍是“行动管理模式”的重要载体，为加速赋能企业把一件事做到世界第一，行动教育以图书为触点，扩大品牌辐射范围，2025 年目标销售《赢利》书籍 100 万册；

2、提升忠诚度：行动教育建立了全生命周期服务体系，从课程交付到效果追踪形成闭环，目标在 2025 年实现“大客户复购率 90%+转介绍率 90%”的“双九目标”。

基于以上规划，行动教育将充分结合“天时”：抓住 AI 发展趋势，投入研发；“地利”：响应国家高质量发展战略，进行产品、客户、员工、管理、服务等全线升级。“人和”：打造伟大品牌，构建世界级体系，整合全球资源，务实前行以实现年度战略目标。

6、193*****770 问：2024 年投资活动现金流净流出 2.41 亿元，但货币资金仅增长 5.1%。请问：

（1）大额理财投资是否影响主业资金使用？未来是否会收缩非核心投资？

（2）如何应对潜在的流动性风险（如合同负债转化不及预期）？

您好，公司 2024 年投资活动现金流净流出 2.41 亿元，主要源于购买银行理财产品和定期存款。截至 2024 年末，公司货币资金 14.27 亿元、交易性金融资产 5.03 亿元，合计占总资产的 86.48%，表明理财投资属于现金管理的常规操作，流动性较强且未占用核心业务资金。

7、193*****770 问：2025 年启动的百校计划目标 3-5 年内开设百家分校，目前已有部分城市敲定业务总经理。请问：

（1）首批分校选址标准及团队组建进展如何？预计何时实现首年盈利？

（2）新校拓展是否依赖现有大客户资源？如何避免区域市场饱和风险？

您好，公司的“百校计划”将通过资源配置、精准选址、高效团队和多元化策略，有望在 3-5 年内实现全国覆盖。分校的建设将通过一段时间的孵化，相关经营数据请关注公司的公告及定期报告。

8、186*****588 问：公司一直脚踏实地深耕客户，未来是否会有更快的营销推广模式？

您好，基于伟大品牌主义，公司认为，客户口碑是一切品牌的基础，客户价值是一切口碑的基础，基于对实效商学的坚守与追求，行动教育陪伴了无数企业从小到大、从弱到强，迈向世界级，其中包括名创优品、蒙牛、蜜雪冰城，西贝、郎酒、今麦郎、波司登、创新金属、今世缘、顾家家居、老板电器等知名企业，在此过程中，行动教育也实现了 85%左右的课程转介绍率与复购率。

9、135*****269 问：公司除了《浓缩 EMBA》和《校长 EMBA》这两大拳头产品课程之外，今后是否还有计划推出其他的重磅课程？有无课程研发计划？有无和外部讲师合作的计划？

您好，公司作为行业的佼佼者，始终秉持着对世界级企业管理模式的深度探索与研究，积极携手十余万校友企业共同实践，不断探索与创新。在这个过程中，行动教育对世界众多的管理思想进行了精心的升级与提炼，通过去粗取精、去伪存真的方式，找到了企业发展的核心底层逻辑和规律。基于这些宝贵的发现与洞察，公司打造了“行动管理模式”，以东方管理智慧为指引，深度融合了西方管理科学的精髓，不仅兼顾了经营思维的宏观性，还涵盖了具体可行的管理方法与工具，从而形成了一套真正实效且符合中国企业实际需求的管理模式。同时，公司构建了持续迭代课程品质的研发体系。公司专门设立课程研发中心，追踪市场中的企业需求变化，基于校友企业的实践效果，研发新课程，升级老课程，除此之外，行动教育董事长每周亲自主抓导师研讨会，基于课程满意度、校友口碑反馈，升级课程内容，与此同时，行动教育倡导导师团具备“一书一课”能力，把课

程撰写成书籍，从而将管理思想投入市场检验，确保课程内容紧跟时代需求，符合规律论、共性论教学理念，为广大企业带来实效价值。