

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：2026-001

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 2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 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《2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2026 年 5 月 27 日

附件：2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会问题记录清单：

1、公司 2025 年度拟每 10 股派发现金红利 10 元（含税），全年累计分红总额占归母净利润的比例高达 93.05%，且近年来常年保持接近 100%的分红率。在当前公司正处于“百校计划”加速扩张期的背景下，请问董事会制定这一超高分红方案的主要考量是什么？未来随着全国化布局资本开支的增加，公司是否会继续维持这种极致的现金分红力度？

答：您好，结合公司经营实际与发展规划，本次推出高比例分红方案，董事会主要基于几方面考量：

第一，公司现金流充裕且保持稳健增长，经营造血能力突出，历年主营业务回款稳定、经营性现金流持续向好，充足的现金储备足以支撑高额分红，同时不会对日常运营、业务拓展形成资金压力。

第二，回报广大股东是公司长期坚持的经营理念。公司始终重视投资者利益，多年来维持高分红比例，希望通过实实在在的现金分红，持续与全体股东共享企业发展成果。

第三，综合研判公司现阶段发展节奏与资金需求。目前公司“百校计划”虽处于加速扩张阶段，但该业务模式轻资产属性显著，整体资本开支可控，现有资金储备完全能够兼顾业务扩张与股东分红两大需求。

关于未来分红政策：公司现金分红将保持连续性、稳定性的大方向不变。后续随着全国化布局推进，即便资本开支有所增加，依托稳健增长的经营业绩与充裕现金流，公司仍会在平衡长期发展与股东回报的基础上，持续保持合理、稳定的分红水平，积极回馈广大投资者。未来具体分红方案，届时将结合当期经营业绩、资金规划、行业环境等综合因素依规审议并披露。

2、尊敬的李董事长您好，首先恭喜公司在 2025 年实现营收 8.11 亿元、归母净利润 3.20 亿元的稳健业绩，并在 2026 年第一季度交出了营收同比增长 32.7%、扣非净利润同比大增 61.55%的亮眼答卷，让我们看到了公司经营极强的韧性与反转向上的势头。年报显示，作为未来核心增量来源的“百校计划”在 2025 年已成功开设 6 家分校，另有 4 家在筹备中，并计划在 2026 年再新增 15 家。请问管理层在快速复制分校的过程中，如何确保新分校的人才梯队建设（特别是城

市总经理的培养)能够跟上扩张的步伐?对于2030年完成百家分校布局的长远目标,公司目前的单校盈利模型是否已经跑通并具备可复制性?

答:您好,针对分校扩张中的人才建设,公司采用内部培养与外部引进并行的模式,搭配系统化培训、数字化工具赋能,同时凭借充裕的自有资金完善激励体系,持续批量输出管理人才,保障人才梯队跟上扩张步伐。

在盈利模型上,经过多家新分校落地验证,单校盈利模式已成熟且具备强可复制性。依托行业领先的品牌影响力、高毛利产品以及轻资产运营特点,新分校获客能力强、回本速度快。后续我们将稳步推进分校布局,凭借稳健的经营状况与资金储备,全力向2030年百家分校的目标迈进。

3、公司全面升级了AI战略,推出了“智多行”、“AI销售大师”等内部平台,显著提升了人效。请问董事长,AI技术目前在课程研发、营销转化及客户服务等具体场景中,对整体运营效率的提升是否有量化的数据支撑?未来是否会考虑将AI能力产品化,使其成为公司除管理培训外的又一独立盈利增长点?

答:您好,公司升级“12345”AI战略后,依托“智多行”“AI销售大师”等平台,全面落地于课程研发、营销转化、客户服务等核心场景,效率提升具备明确量化支撑,大幅重构公司运营能力。

公司以AI工具为核心驱动,围绕企业经营“人、财、物、销”四大核心职能板块推进深度AI化,构建公司稳健经营的四大“AI四柱”,驱动关键业务全面智能化:1、“人”:由“二郎神”AI工具领衔,实现人才选拔、测评、培养、留存全流程AI赋能;2、“销”:由“战神”AI工具主导,完成营销全生命周期AI化升级,提升客户开发与服务效率;3、“财”:由“财神”AI工具驱动,实现财务预测、检测、决策全流程AI化,推进审核AI化、业财一体化、合规自动化;4、“物”(课程研发):由“太上老君”AI工具赋能,实现教学研究、课程内容设计的AI化升级,提升课程研发效率与价值。

商业化层面,公司已将成熟的内部AI能力产品化,通过课程服务、定制化轻咨询模式对外输出。依托雄厚的品牌壁垒与海量企业家客户资源,公司持续迭代AI产品体系,赋能企业数字化转型。

4、2025 年公司综合毛利率提升至 78.86%，管理费用率也实现了同比下降。2025 年年报显示，公司的管理咨询业务收入同比下滑了约 12%，但其毛利率却从 44.24%大幅提升至 57.53%。请问财务部门能否具体拆解一下，这部分毛利的提升主要是得益于内部导师交付比例的提高，还是其他成本端的结构性优化？在咨询业务营收承压的情况下，未来该板块的利润贡献是否具有可持续性？

答：您好，2025 年公司咨询业务毛利率大幅提升，核心源于公司咨询业务完成结构性升级，依托内部导师体系、AI 数字化赋能、高附加值业务聚焦的全新盈利模型，实现了效率与盈利能力的双重改善。公司持续壮大自有核心导师团队，全面落地内部自主交付模式，构建起稳定高效的交付体系，从根源上优化项目交付成本结构。

同时，公司依托 AI 数字化体系赋能咨询全流程，实现方案标准化、服务线上化，有效提升交付人效、压降运营成本，叠加业务结构优化，主动收缩低附加值业务，重点聚焦战略落地、组织升级等高壁垒、高毛利核心咨询品类，推动板块毛利率显著修复提升。

当前咨询业务已从规模导向转向质量与利润导向，升级后的盈利模型已完全跑通、具备可持续性。依托公司深厚的品牌壁垒、海量企业家客户资源以及持续迭代的 AI 赋能体系，叠加整体稳健的经营现金流支撑，未来咨询板块将持续保持稳健的利润贡献，盈利能力具备长期确定性。

5、公司高级管理人员执行岗位工资与绩效工资相结合的薪酬制度。在 2025 年公司面临上半年业绩下滑、下半年强势反转的背景下，董事会是如何设定和调整高管的绩效考核办法的？目前的激励机制是否充分绑定了核心管理团队与股东的长期利益，特别是在推动“百校计划”这类长周期战略落地时的考核权重是如何分配的？

答：您好，公司严格依照《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，采用岗位工资结合绩效工资的薪酬体系，由薪酬与考核委员会统一开展年度考核，全年以整体经营成果作为考核依据。

针对“百校计划”等长周期战略，公司将围绕分校拓展、人才建设、运营成效等维度进行考核，引导团队聚焦长期发展，保障公司战略稳步落地。

6、目前在手订单规模和结构如何，对本年度业绩是否有明确预期？

答：您好，截至 2026 年一季度末，公司合同负债达 12 亿元，在手订单储备十分充足，为全年业绩筑牢基础。订单结构以长周期、高毛利的核心课程为主，其中校长 EMBA 占比偏高，消课周期较长，能够持续贡献中长期收入；浓缩 EMBA 等产品预计在本年度完成消课，有效支撑当期业绩。同时，“百校计划”稳步推进，持续带来新增订单，客户结构也持续优化，客户粘性不断增强。

充裕的在手订单保障了收入兑现的确定性，叠加新业务拓展、AI 降本增效等利好因素，预计公司 2026 年经营业绩将保持稳健增长，盈利水平维持高位。

7、公司近年来保持了极高的现金分红比例，动态股息率颇具吸引力。作为独立董事，各位在审议利润分配预案时，是如何评估公司在手订单充裕（合同负债高企）与未来全国化扩张所需营运资金之间的平衡关系的？在面对宏观经济不确定性及市场竞争加剧的风险时，董事会采取了哪些具体的内控措施来保障公司资金链的安全，从而切实维护中小股东的合法权益？

答：您好，我们在审议公司利润分配预案时，始终统筹兼顾股东回报、日常经营与战略发展多重需求，审慎平衡高比例分红、充裕在手订单与全国化扩张的资金关系。截至 2026 年一季度末，公司合同负债达 12 亿元，均为预收课程款项，且依托稳定的消课节奏持续转化为营业收入，为公司经营提供充足、稳定的业绩蓄水池。同时公司经营性现金流长期稳健向好，造血能力强劲，为高比例分红和战略扩张筑牢了财务根基。

公司“百校计划”采用轻资产扩张模式，资本开支可控、资金投入节奏平缓，无需依赖外部融资，仅依靠自有经营现金流即可覆盖扩张所需营运资金，因此公司持续实施高比例现金分红，不会对日常运营与全国化战略落地造成影响。

面对宏观经济不确定性与行业竞争加剧的市场环境，董事会建立了完善的内控与资金管控体系，全力保障资金链安全、维护中小股东合法权益。公司实行资金集中管控与现金流滚动预测，设置现金安全缓冲底线，严控资金风险；对分校扩张实行分阶段动态复盘，杜绝盲目扩张。此外，公司严格履行信息披露义务，保持经营、财务、战略进展公开透明，切实保障全体股东尤其是中小股东的合法权益，实现股东回报与公司长期发展的良性平衡。

8、注意到公司的董事会秘书是由副总经理兼任的，关注到证监会新发布的《上市公司董事会秘书监管规则》中有部分关于董事会秘书独立性的要求，请问董事长：公司后续会就人员任职的合规性做出相应人事调整吗？

答：您好，关于您关注的董秘兼任副总经理事项，公司已认真对照证监会《上市公司董事会秘书监管规则》的最新要求进行了专项梳理与评估。根据规则第二十六条，董秘不得兼任总经理、分管经营业务的副总经理及财务负责人，但并未禁止兼任不分管经营业务的副总经理。因此，公司当前的任职安排不存在合规冲突，不违反新规的禁止性要求。

同时，我们注意到新规设置了至 2027 年底的过渡期安排，为上市公司完善治理结构提供了充足的调整窗口。董事会将本着审慎合规、保障履职、平稳过渡的原则，持续动态评估董秘履职独立性与岗位分工适配性：一方面，进一步明确并隔离董秘的信息披露、投资者关系、合规风控等核心职责，确保其有充足时间与精力独立履行“守门人”职能，不受非合规事务干扰；另一方面，结合公司发展阶段与治理需求，提前做好人才储备与梯队建设，在过渡期内根据监管导向与实际需要，适时优化岗位设置与人员安排，确保公司治理持续符合最新监管要求，切实维护全体股东特别是中小股东的合法权益。