

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：2026-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他
参与单位名称及人员姓名	通过上证路演参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 10 月 09 日 11:00-12:00
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《2026 年半年度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2026 年 10 月 09 日

附件：问题记录清单：

公司近期推出了股票期权激励计划，业绩考核设置了现金收入与净利润双维度目标（二选一达标即可）。请问在设定该考核目标时，是否充分考虑了宏观经济波动及线下培训可能面临的不可控风险？此外，公司目前零有息负债且货币资金充裕，您认为公司在未来的资本运作或外延式并购方面，是否还有进一步整合行业资源的战略规划，以持续巩固龙头地位？

您好，公司本次股票期权激励计划设置“现金收入”与“净利润”双维度考核目标（二选一达标即可），是基于对公司所处行业发展趋势、自身经营特点及未来战略规划审慎考量。该设计旨在兼顾收入增长质量与盈利水平，同时为应对宏观经济波动等不可控因素预留了一定的弹性空间，有利于充分调动核心团队的积极性，确保公司在复杂环境下仍能保持稳健发展。公司已在相关公告中对宏观经济形势变动、市场竞争加剧等风险因素进行了充分提示。

公司始终坚持内生增长与外延拓展并重的发展策略。目前，公司财务状况健康，零有息负债且货币资金充裕，为未来的战略发展提供了坚实的财务保障。当前阶段，公司战略重心主要聚焦于内生增长：一方面持续推进“百校计划”，加速全国化布局；另一方面深化“AI 赋能”战略，以科技驱动产品与服务升级。

对于外延式并购及行业资源整合，公司将持续关注行业动态，围绕主营业务及产业链上下游，审慎评估潜在机会，以持续巩固行业龙头地位。

公司 2026 年上半年综合毛利率提升至 78.86%，净利率升至 40.28%，展现出极强的盈利韧性。但在“百校计划”稳步推进的过程中，随着区域分校数量的增加，请问公司在标准化管理体系复制方面，如何有效管控新设分校的边际成本与教学质量风险？作为独立董事，对公司未来三年（2026-2028 年）约 20% 的复合增长目标有何监督与指导建议？

您好，关于新设分校的标准化复制与成本管控，公司“百校计划”主要采取轻资产模式推进，通过复制成熟运营体系和标准化管理体系降低边际成本。从 2026 年半年报看，在业务规模扩大的同时，公司管理费用率同比下降，销售费用率基本稳定，AI 工具也逐步赋能营销、教学、运营全流程，全员劳动生产率持续提升。教学质量方面，公司通过“五星校长”战略升级、核心课程体系迭代以及

讲师队伍建设保障交付质量，上半年课程报到率维持高位，《校长 EMBA》报读人数创半年度历史新高。后续公司将持续跟踪分校运营质量、客户满意度及单校盈利表现，确保扩张不以牺牲质量为代价。

关于未来三年约 20%的复合增长目标，该目标与公司 2026 年股票期权激励计划考核口径一致。作为独立董事，我们将重点关注目标实现的质量与可持续性，包括分校扩张节奏与组织能力的匹配以及核心师资和关键人员稳定性等风险因素。公司将通过定期经营分析、激励计划行权条件审核等方式，督促管理层在保持增长的同时守住盈利质量、现金流安全和合规底线。

作为独立董事，如何评价公司管理层在 2026 年上半年复杂宏观环境下，通过“五星校长”战略升级与 AI 赋能取得的业绩高增？在公司目前处于“百校计划”全国化扩张的关键期，您认为公司当前的研发费用增速（20.21%）是否足以支撑 AI 战略的长期技术壁垒？未来在保障公司长远核心竞争力的同时，如何更好地兼顾并保护中小股东的合理回报诉求？

您好，在复杂宏观环境下，公司通过“五星校长”战略升级提升课程研发与交付质量，叠加 AI 赋能营销、教学、运营全流程，上半年营收 4.28 亿元、归母净利润 1.72 亿元，分别同比增长 24.44%和 30.67%，《校长 EMBA》报读人数创半年度历史新高，经营质量与增长动能均表现良好。

公司上半年研发费用 1,347.20 万元，同比增长 20.21%，主要用于 AI 课程与智能工具的合作开发。当前 AI 战略仍处于商业化落地初期，7 月《AI 组织》首期开课并首发三大智能体，已初步形成产品矩阵。后续将结合 AI 课程收入转化、客户使用反馈及行业技术迭代节奏，动态评估研发投入的充分性，确保投入产出效率与长期竞争力相匹配。

同时，公司上半年拟每 10 股派发现金红利 12 元，分红比例 83.02%，延续了高比例分红政策。“百校计划”采用轻资产模式，依靠自有经营现金流即可覆盖扩张所需，不会因扩张而削弱分红能力。作为独立董事，我将持续关注公司在战略投入、现金流安全与股东回报之间的平衡，督促管理层在追求增长的同时，切实保障中小股东的合理回报诉求。

公司 2026 年上半年核心产品《校长 EMBA》报读人数创半年度历史新高，且管理咨询业务增速亮眼。请问在当前宏观经济环境下，中小企业家培训需求持续旺盛的核心驱动力是什么？此外，公司提出 2026 年是 AI 战略“价值创造元年”，请问 AI 赋能（如 AI 组织大师课及三大 AI 智能体）目前对核心课程的客单价提升及复购率带来了哪些实质性的量化改变？

您好，当前环境下，企业家对组织效率、AI 应用和人才梯队建设的需求更加迫切。公司“五星校长”战略升级叠加《校长 EMBA》交付，能够直接帮助客户解决经营痛点，客户复购率与转介绍率保持较高比例；2026 年半年度公司合同负债达 12.48 亿元，也印证了需求端的持续旺盛。

2026 年 7 月，《AI 组织》首期开课并首发三大智能体，AI 相关课程与服务正逐步成为新的收入增长极。目前公司尚未单独披露 AI 课程对客单价和复购率的量化数据，但从整体经营结果看，上半年管理培训收入同比增长 20.1%，毛利率提升至 85.79%，《校长 EMBA》报读人数创半年度历史新高，客户复购与转介绍率维持高水平，AI 赋能对产品竞争力和客户粘性的正向作用已在经营数据中得到体现。

“百校计划”扩张与超高分红并存，想请教公司如何平衡资本开支与股东回报？AI 课程的收入贡献有量化目标吗？

您好，公司“百校计划”采用轻资产模式推进，主要依靠自有经营现金流覆盖分校扩张所需营运资金，无需依赖外部融资。2026 年上半年，公司现金储备充裕。因此，高比例分红与全国化扩张并不冲突。本次半年度拟每 10 股派发现金红利 12 元，分红比例 83.02%，公司将继续在兼顾长期发展与股东回报的前提下，保持分红政策的连续性和稳定性。

2026 年是公司 AI 战略从概念落地到价值创造的关键一年。7 月，《AI 组织》课程首期开课，并首发“AI 锁单大师”“AI 案例大师”“AI 伴读大师”三大智能体，AI 相关课程、咨询与工具服务正逐步成为新的收入增长极。

请问公司领导；1,贵司历时两年开发了销冠 AI 系统,有计划面向所有销售行业推广吗?准备以何种形式收费? 2,现在各行各业都在部署 AI 提质增效,连我所

在十八线县城电机厂都在洽谈,但企业管理层普遍年龄偏大,对新生事物接受度慢或偏见较大.贵司是否考虑抓住 AI 时代机遇,专门开展针对管理层用好 AI 的课程? 这块蓝海不抢占就会迅速被别人占领! 3,令投资者疑惑的此次减持计划,一边提出要上千亿市值目标,也开始扩展百校版图,手下销售精英荟萃,却为何一边放弃股权增值机会,去年减持已经错失约一倍涨幅,因为公司估值又不贵,分红也不低.希望坦诚回答这些面对"打造老板超级增长利润中心"机会的问题,谢谢!

您好,公司目前 AI 工具主要服务于自身营销、教学、运营提效,并依托《AI 组织》课程及“AI 锁单大师”等智能体面向企业家客户输出 AI 组织落地能力。2026 年重点仍是打通内部提效与外部赋能闭环。后续公司将结合产品成熟度、市场需求和合规要求审慎评估, 如有明确安排将及时披露。

关于课程方面,公司《AI 组织》课程首期已于 2026 年 7 月开课,核心就是帮助企业家和管理层把 AI 转化为组织增长力。三大智能体也直接嵌入销售、案例、伴读等真实管理场景。公司将持续迭代课程与工具,降低使用门槛,让更多管理者"会用、敢用、用好"AI。

关于股东减持,近期减持主体为上海云盾和上海蓝效两个持股平台,合计拟减持不超过 271 万股,占总股本约 2.27%,减持原因为股东自身资金需求。该减持不影响公司控制权,也不改变管理层通过股权激励计划绑定的 2026—2028 年的增长目标。公司上半年营收、净利润均创同期历史新高,合同负债 12.48 亿元,经营现金流同比增长 226.5%,半年度分红比例 83.02%,基本面与股东回报政策保持稳健。