

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：2024-001

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 2023 年年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 5 月 31 日 15:00-16:30
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《2023 年年度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2024 年 5 月 31 日

附件：2023 年年度业绩说明会问题记录清单：

Q1：请问公司 2023 年度的经营情况如何？

A：2023 年度，公司实现营业收入 6.72 亿元，同比增长 49.08%；归母净利润 2.19 亿元，同比增长 97.95%；扣非净利润 2.15 亿元，同比增长 116.04%。

Q2：请说明下公司主要产品开课情况和营收情况

A：公司两大核心产品为《浓缩 EMBA》和《校长 EMBA》。2023 年度，《浓缩 EMBA》共开课 35 场，实现营收 2.48 亿元，收入占比 37.01%；《校长 EMBA》共开课 99 个模块，实现营收 2.35 亿元，收入占比 34.95%。

Q3：公司 2023 年的大客户战略执行情况如何？以及 2024 年的大客户规划？

A：公司将年累计订单量达百万的客户定义为大客户，2023 年度目标是开发 200 家大客户。截至 2023 年末，公司已与 240 余家大客户达成合作。2024 年，公司目标开发 300 家大客户。

Q4：公司 2023 年有新引入的导师和课程吗？

A：作为实效管理教育领先品牌，公司为了更好地赋能企业，通过教学理念的不断与时俱进、课程体系的不断升级、世界级名师的不断合作引进，来拓展管理教育理念的全球广度和商业深度；以“引领中国式的管理现代化，高效提升企业家的管理能力”为己任，加速企业成为第一。公司携手名师大咖、专业联动，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。

2023年4月，公司与瑞士洛桑国际管理发展学院联合推出的《数字化转型》课程在上海拉开帷幕，旨在帮助校长企业降低数字化转型的风险，抓住数字化机遇，成为行业的领先企业。

5月，哈佛商学院王牌教授、平衡计分卡（BSC）创始人罗伯特·卡普兰时隔三年半重回上海为学员带来《战略执行》课程。同月，《论语+西方哲学》在行动教育总部校址虹桥花瓣楼开课，课程主讲导师是美国耶鲁大学哲学博士、台湾最高文艺奖得主傅佩荣老师。

9月，行动教育第7届企业家校长节现场，“现代营销学之父”菲利普·科特勒带来重磅演讲——营销的未来。菲利普·科特勒是世界范围内市场营销领域的权威之一。其著作《营销管理》是学界和业界公认的营销学奠基作品，畅销全球55年，被誉为“营销圣经”。

12月，科特勒咨询集团全球合伙人曹虎，在行动教育花瓣楼开讲《新增长路径》，帮助企业稳步增长，迈向第一。

Q5：公司一直以来维持高分红的水准，对于以后的分红有什么计划？

A：2023年度，公司共进行了两次权益分派，共计派发现金红利2.13亿元，占公司2023年年度归属于上市公司股东的净利润比例为96.85%。

未来，公司会继续综合考虑公司的行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平、债务偿还能力、是否有重大资金支出安排和投资者回报等因素，区分下列情形，按照公司《未来三年（2024-2026年）股东回报规划》及《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；④公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。

Q6: 请问公司 2024 年度的经营计划？

A: 2024 年，公司战略全面升级，全面深化高质量发展，以“2 大工程、3 大集群、6 大高质量”为总体纲领，为教育变革，为产业升级，坚定践行彻底的实效主义。

两大工程：

(1) 平台化建设——3 大集群

1) 世界级经管领袖集群；2) 世界级企业家集群；3) 世界级商学知识集群。

2024 年，行动教育将充分发挥自身资源与产业优势，继续以“世界级”为标准，升级“平台化”理念，加大力度汇聚世界一流经管领袖，合作各领域影响力企业家，将世界先进的商学知识融合中国特色，实现“经管师资集群、企业家集群、商学知识集群”的三大集群高效互动与流通，并聚焦服务创新、运营创新、组织创新与客户体验创新，以发挥行动教育的品平台优势，加速企业家能力提升，加速企业迈向第一。

(2) 高质量发展——6 大高质量

1) 客户：世界级的新大客户开发；2) 品牌：管理教育第一品牌势能；3) ESG：ESG 体系建设专家；4) 资本：资本推动行业变革；5) 科技：智能化知识平台；6) 人才：人人都是企业家。

高质量发展是当代经济的主基调，也是行动教育在 2024 年的升级关键词，我们将围绕“客户、品牌、ESG、资本、科技、人才”6 大模块，优化公司经营管理，实现自身高质量发展，并发挥公司影响力带动管理教育产业升级。

Q7：公司发布了上市以来的第一份 ESG 报告，是想要向市场传达什么信息？

A：近几年，随着国家“双碳战略”的实施，一场关于发展向绿的升级行动，正在各行各业酝酿势能，驱动企业在发展中关注环境。在高质量发展、新质生产力等主基调牵引下，企业已不能只关注财务表现，而更多思考未来发展如何可持续、如何长期主义、如何迈向百年。

行动教育一直倡导“讲自己所做，做自己所讲”，所以当我们想在帮助企业时，先在自己身上实践，践行过程中，我们越来越发觉：ESG 是企业的一场品质革命，也是企业家的一场精神革命，因为 ESG 强调发展品质，也强调商业要道义结合，先义后利。

在我们的 ESG 报告里，我们悉心分享了自己的相关行动；我们也坚信，践行 ESG 理念，能为任何一家企业都带来长期深远的发展效益。