

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：2024-002

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 2024 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2024 年 10 月 11 日 10:00-11:00
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 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 年半年度业绩说明会主要问题记录清单》
记录日期	2024 年 10 月 11 日

附件：2024 年半年度业绩说明会主要问题记录清单：

Q1：2024 年半年度公司营取得了较大幅度的增长，具体原因是什么呢？

报告期内公司营收的增长，其中一个重要的原因，是大客户战略成果显著。从 2023 年 2 月开始，公司每周都会有一个大客户战略的线上培训，由董事长亲自牵头，由集团的核心高管以及所有分支机构的总经理，他们作为第一负责人，为客户的开发承担主要的责任。截至 2024 年上半年，公司已经和百余家大客户建立了合作，无论是在数量上还是在订单金额上都较去年同期有显著增长。

Q2：对于公司的大客户战略，能否更详细说一下？

具体来说，公司是以一个季度为周期，每个月、每家分支机构都要锁定上市公司或者符合标准的大客户，对他们情况进行分析，了解他们的情况。

首先，触达约见。我们通过分享成功约见的案例，提升员工的信心，同时公司有足够好的产品支持，能够给标的公司带去适合他们的方案。

其次，有效提案。我们每个提案都要经过市场部总经理的审核，用怎样的话术、流程和案例去提案，演练通过后才能够去客户那里提案。

最后，过程管理积分制。每天做了什么动作、取得了什么进展，都是由培训总监进行过程管理，一周一次以统计总积分进行排名并予以通报。

通过这样严管的标准步骤，约见并提案成功率大大提升，这也就是最终达成成交大客户的途径。

Q3：请问贵司如何判断当前的公司所处的大环境？

公司属于职业教育细分领域的管理培训行业，根据《腾讯营销洞察：2023 中国企业培训行业发展白皮书》预测，至 2025 年管理培训市场规模将达到 13,194 亿元。另外根据国家统计局相关数据显示，我国企业法人数量持续攀升，市场容量潜力较大。

根据当前的趋势和因素来看，未来中国管理培训市场规模有望继续上涨。首先，中国经济持续增长，企业对人才的需求也在不断增加。随着市场竞争的加剧，企业越来越注重人才培养和管理水平的提升。管理培训作为提升员工能力和组织绩效的重要手段，将继续受到企业的青睐。其次，政策环境对管理培训行业的发展起到了积极的推动作用。政府鼓励企业加强内部培训，提高员工的专业素质和管理能力。政策的支持将进一步促进管理培训市场的扩大。此外，技术进步也为管理培训市场带来了新的发展机遇。互联网、大数据、人工智能等技术的应用，使得培训方式更加多样化和智能化。这将提高培训效果，满足更多企业和个人的学习需求，进一步推动市场规模的扩大。

然而，需要注意的是，市场规模的上涨也面临着一些挑战和不确定性因素。市场竞争的加剧可能导致部分机构面临生存压力，同时市场需求的变化也可能对培训内容和服务模式提出新的要求。

Q4：公司手握大量现金，业务上又不需要大额资金投入，是否有计划进行有力度的回购注销。央行推出的低息回购贷款政策，是否有计划利用起来？

公司自上市以来一直秉承高分红水平，实现股东的投资回报。未来，公司会持续维持较高水平的分红。

Q5: 请问贵司，本行业空间大吗？

根据当前的趋势和因素来看，未来中国管理培训市场规模有望继续上涨。

首先，中国经济持续增长，企业对人才的需求也在不断增加。随着市场竞争的加剧，企业越来越注重人才培养和管理水平的提升。管理培训作为提升员工能力和组织绩效的重要手段，将继续受到企业的青睐。其次，政策环境对管理培训行业的发展起到了积极的推动作用。政府鼓励企业加强内部培训，提高员工的专业素质和管理能力。政策的支持将进一步促进管理培训市场的扩大。

此外，技术进步也为管理培训市场带来了新的发展机遇。互联网、大数据、人工智能等技术的应用，使得培训方式更加多样化和智能化。这将提高培训效果，满足更多企业和个人的学习需求，进一步推动市场规模的扩大。

Q6: 客户所在行业的集中度：公司的客户群体是否明显地集中于某些行业，从营业额来看，排名前五的客户行业大约占到年度营业额的几成？

客户行业的竞争格局和对未来经济的预期是影响培训意愿的主要因素，企业所处行业的竞争越大，则培训需求越强。消费行业竞争较为激烈且迭代更快，所以在公司的维度上，消费行业的占比约在 50%左右。

Q7: 客户的粘性及持续性：客户，尤其是大客户平均的合作周期大约是几年？

随着某个公司客户的成长壮大，公司对其开展的培训业务是扩大、维持、还是缩减？

公司浓缩 EMBA 的交付周期约为 1 年，校长 EMBA 的交付周期约为 1.5-2 年，落地咨询方案的交付周期约为 1-3 年，客户有复购、升单的需求，所以综合来说，

整个合作周期通常为 3-5 年。随着客户的壮大和行业竞争的加剧，势必会增大对培训的投入。