

非金融公司|公司点评|行动教育（605098）

# 2024 年中报点评： 渠道产品因时而变，高增长高分红



## 报告要点

公司公告 2024 年中期业绩与分红预案：单二季度，公司实现营业收入 2.49 亿元，同比增长 40%；实现归母净利润 1.12 亿元，同比增长 28%。公司拟派发中期股利每 10.0 元/10 股（含税）。渠道端，销售团队管理升级，挖掘高净值大客户。产品端，迭代、开发新课程，解企业家燃眉之急。成本端，本季经营效率稳健，利息收入贡献变薄。我们看好后续大客户战略发力、实现量价齐升，充沛现金流与高分红进一步抬升投资价值，维持“买入”评级。

## 分析师及联系人



高旭和

SAC: S0590523110007

## 行动教育(605098)

# 2024年中报点评:

# 渠道产品因时而变, 高增长高分红

行业: 社会服务/教育  
 投资评级: 买入(维持)  
 当前价格: 35.15元

### 基本数据

总股本/流通股本(百万股) 118.08/118.08  
 流通A股市值(百万元) 4,150.46  
 每股净资产(元) 8.30  
 资产负债率(%) 54.06  
 一年内最高/最低(元) 56.00/30.54

### 股价相对走势



### 相关报告

1、《行动教育(605098): 2023年报点评: 持续挖潜客户, 高成长高分红》2024.04.17



扫码查看更多

### 事件描述

公司公告2024年中期业绩与分红预案: 单二季度, 公司实现营业收入2.49亿元, 同比增长40%; 实现归母净利润1.12亿元, 同比增长28%。公司拟派发中期股利每10.0元/10股(含税), 合计分红1.18亿元、占半年度归母净利的86.7%。

### 事件点评

#### ➤ 渠道端: 销售团队管理升级, 挖掘高净值大客户

由于客户群当前普遍面临增长压力, 公司持续推进“大客户战略”, 向上筛选客户, 为增长更具信心、预算更加充沛的上市公司与区域龙头定制产品; 报告期内代表性客户包括郎酒、今世缘、艾比森、友发钢管、创新金属、火星入等。为攻克大客户, 公司加强了销售团队培训管理流程, 扁平化管理, 激励销售人才业绩突破。

#### ➤ 产品端: 迭代、开发新课程, 解企业家燃眉之急

公司亦持续提升产品吸引力与价值感, 针对当前企业家转型发展的迫切需求开发新课程。二季度, 公司与阿里钉钉创始高管、管理学大师田中正知合作开发课程。截至报告期末, 流量入口产品《浓缩EMBA》已开班520期(对比2023年年末的500期), 为后续高价值产品打下基础; 核心产品《校长EMBA》开班总数达81期。

#### ➤ 成本端: 本季经营效率稳健, 利息收入贡献变薄

单二季度公司主要成本费用可控: 毛利率同比基本持平, 销售费用率同比微涨0.9pct, 管理费用率同比降低1.1pct, 财务费用科目对净利率压制同比维度相对明显, 其中利息收入占收入比例从9.9%下降2.1pct至7.7%。期末合同负债余额10.0亿元, 在交付服务的过程中较第一季度末进一步增长, 较去年中期同比增长15.3%。

#### ➤ 盈利预测、投资建议与评级

我们预计公司2024-2026年营业收入分别为8.7、10.7、13.3亿元, 对应同比增速29%、23%、24%; 预计归母净利润分别为2.8、3.5、4.4亿元, 对应同比增速28%、26%、24%。7月公司对校长产品进行了提价, 我们看好后续大客户战略发力, 实现量价齐升, 充沛现金流与高分红进一步抬升投资价值, 维持“买入”评级。

**风险提示:** 宏观风险影响客户消费力、行业竞争风险影响利润率、人员流动风险影响经营

财务数据和估值	2022	2023	2024E	2025E	2026E
营业收入(百万元)	451	672	844	1072	1330
增长率(%)	-18.78%	49.08%	25.52%	27.02%	24.10%
EBITDA(百万元)	121	258	342	417	506
归母净利润(百万元)	111	219	281	352	438
增长率(%)	-35.10%	97.95%	27.85%	25.57%	24.25%
EPS(元/股)	0.94	1.86	2.38	2.98	3.71
市盈率(P/E)	37.4	18.9	14.8	11.8	9.5
市净率(P/B)	3.9	4.3	4.1	3.8	3.5
EV/EBITDA	14.9	10.9	7.2	5.3	3.9

数据来源: 公司公告、iFinD, 国联证券研究所预测; 股价为2024年08月09日收盘价

## 1. 风险提示

**宏观经济风险：**公司目标客户的规模及其经营发展形式将影响企业管理教育等服务的消费能力，对公司业务增长速度形成压力。

**行业竞争风险：**公司所在行业充分竞争，我国企业管理教育与咨询机构数量众多，公司面临市场竞争加剧、对手抢先布局市场的压力，进而影响市占率与盈利能力。

**人员流动风险：**公司业务开展对营销、研发等专业领域的人力资本依赖性较高，若未来优秀管理人员与业务骨干流失，将对公司造成经营风险。



## 分析师声明

本报告署名分析师在此声明：我们具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，本报告所表述的所有观点均准确地反映了我们对标的证券和发行人的个人看法。我们所得报酬的任何部分不曾与，不与，也将不会与本报告中的具体投资建议或观点有直接或间接联系。

## 评级说明

投资建议的评级标准		评级	说明
报告中投资建议所涉及的评级分为股票评级和行业评级（另有说明的除外）。评级标准为报告发布日后6到12个月内的相对市场表现，也即：以报告发布日后的6到12个月内的公司股价（或行业指数）相对同期相关证券市场代表性指数的涨跌幅作为基准。其中：A股市场以沪深300指数为基准，北交所市场以北证50指数为基准；香港市场以摩根士丹利中国指数为基准；美国市场以纳斯达克综合指数或标普500指数为基准；韩国市场以柯斯达克指数或韩国综合股价指数为基准。	股票评级	买入	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅大于10%
		增持	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在5%~10%之间
		持有	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅在-5%~5%之间
		卖出	相对同期相关证券市场代表性指数涨幅小于-5%
	行业评级	强于大市	相对表现优于同期相关证券市场代表性指数
		中性	相对表现与同期相关证券市场代表性指数持平
		弱于大市	相对表现弱于同期相关证券市场代表性指数

## 一般声明

除非另有规定，本报告中的所有材料版权均属国联证券股份有限公司（已获中国证监会许可的证券投资咨询业务资格）及其附属机构（以下统称“国联证券”）。未经国联证券事先书面授权，不得以任何方式修改、发送或者复制本报告及其所包含的材料、内容。所有本报告中使用的商标、服务标识及标记均为国联证券的商标、服务标识及标记。

本报告是机密的，仅供我们的客户使用，国联证券不因收件人收到本报告而视其为国联证券的客户。本报告中的信息均来源于我们认为可靠的已公开资料，但国联证券对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。本报告中的信息、意见等均仅供客户参考，不构成所述证券买卖的出价或征价邀请或要约。该等信息、意见并未考虑到获取本报告人员的具体投资目的、财务状况以及特定需求，在任何时候均不构成对任何人的个人推荐。客户应当对本报告中的信息和意见进行独立评估，并应同时考量各自的投资目的、财务状况和特定需求，必要时就法律、商业、财务、税收等方面咨询专家的意见。对依据或者使用本报告所造成的一切后果，国联证券及/或其关联人员均不承担任何法律责任。

本报告所载的意见、评估及预测仅为本报告出具日的观点和判断。该等意见、评估及预测无需通知即可随时更改。过往的表现亦不应作为日后表现的预示和担保。在不同时期，国联证券可能会发出与本报告所载意见、评估及预测不一致的研究报告。

国联证券的销售人员、交易人员以及其他专业人士可能会依据不同假设和标准、采用不同的分析方法而口头或书面发表与本报告意见及建议不一致的市场评论和/或交易观点。国联证券没有将此意见及建议向报告所有接收者进行更新的义务。国联证券的资产管理部门、自营部门以及其他投资业务部门可能独立做出与本报告中的意见或建议不一致的投资决策。

## 特别声明

在法律许可的情况下，国联证券可能会持有本报告中提及公司所发行的证券并进行交易，也可能为这些公司提供或争取提供投资银行、财务顾问和金融产品等各种金融服务。因此，投资者应当考虑到国联证券及/或其相关人员可能存在影响本报告观点客观性的潜在利益冲突，投资者请勿将本报告视为投资或其他决定的唯一参考依据。

## 版权声明

未经国联证券事先书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复制、转载、刊登和引用。否则由此造成的一切不良后果及法律责任由私自翻版、复制、转载、刊登和引用者承担。

## 联系我们

北京：北京市东城区安外大街208号致安广场A座4层  
 无锡：江苏省无锡市金融一街8号国联金融大厦16楼

上海：上海市虹口区杨树浦路188号星立方大厦8层  
 深圳：广东省深圳市福田区益田路4068号卓越时代广场1期13楼