

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：2022-001

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 2021 年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 21 日 13:00-14:30
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《2021 年度业绩说明会问题记录清单》
记录日期	2022 年 4 月 21 日

附件：2021 年度业绩说明会问题记录清单：

Q1：公司是否已经复工？上海疫情对公司影响有多大？

A1：您好，公司目前在全国范围的开课正在正常进行，受疫情影响，封控区的排课受到一定影响。公司的在手课程订单非常充沛，在疫情得到控制后，公司会在严格遵守疫情防控政策的基础上，将加大排课频次，灵活调整开课地区。此外，公司的经营旺季通常在每年的三、四季度，随着国内疫情的发展趋势逐步得到有效控制，预计公司未来将逐步追回疫情期间的损失，给到投资者信心。

Q2：请问公司对于线上线下发展的规划是什么？

A2：投资者您好，公司计划未来在上海、北京、深圳、长沙、昆明五个城市开设智慧管理培训基地，结合上海总部的区域培训中心，分别辐射华东、华北、华南、华中和西南的培训市场。同时，会引入现代化教育培训设备并加强科技配置，建设新型培训体系，开设更加现代化和实效化的培训课程，从而为客户提供更加有价值的培训咨询服务。

线上方面，公司以线下课程培训为基础，OMO 数字化商学院 SaaS 平台为突破，通过培训+咨询+SaaS 平台多元化布局，拉长客户服务周期，孕育新增长点，进一步巩固公司在管理培训行业的领导地位。

Q3：请问合作的讲师会流动嘛？有没有考虑培训自己的讲师？

A3: 您好，公司已经建立了行之有效的讲师合作和激励举措，自 2019 年到现在，公司合作讲师团队非常的稳定，我们也在不断的与更多的高质量讲师建立多层次的合作，扩充和丰富讲师团队。

此外，我们也已经建立并在不断优化的内部讲师培训体系，公司有内部 AC 认证计划的内训师；此外，李仙老师，熊启明老师，黄强老师，王超老师、杨静老师、饶东阳老师等都是公司自己培养的老师。公司将通过内外并行的研发方式，持续强化导师资源。

Q4: 请问公司 2022 年公司的经营计划是什么？

A4: 您好，公司接下来的经营计划具体如下：

(1) 区域拓展和升级计划

公司计划未来在上海、北京、深圳、长沙、昆明五个城市开设智慧管理培训基地，结合上海总部的区域培训中心，分别辐射华东、华北、华南、华中和西南的培训市场。公司将携手世界顶级建筑事务所，在上海市闵行区为民营企业家打造一所具有中国传统文化元素的世界级私立商学院。新校区的建设将以为校友提供一站式、更便捷舒适的学习体验为根本，立志打造成企业家管理教育行业的标志性建筑，引入现代化教育培训设备并加强科技配置，建设新型培训体系，开设更加现代化和实效化的培训课程，从而为客户提供更加有价值的培训咨询服务。

(2) 产品研发计划

2022 年，公司将加大新产品的研发力度，力争在未来推出更多契合我国企业发展和时代发展需求的管理培训产品，为中国中小企业的做大做强提供强有力的

智力支持和知识支撑。公司将根据近年来我国宏观经济和消费环境的变化、管理学科的发展并结合学员调研情况，对公司课程内容进行持续升级，开发更加实用的管理工具；根据公司的管理咨询服务案例，计划推出《中国特色管理案例库》，为客户提供更加有价值、更富实效性的体验。

此外，公司还将根据新技术、新商业模式带来的新的培训市场需求状况，开发推出更多有针对性的管理培训产品，以满足新经济环境下的学员培训需求。目前，公司已制定了财税、数字化、新营销、品质管理、组织、传承等新课题方向，将同步引入新导师。

同时，公司将继续整合线上系统资源，拓展线上学习渠道，完善 OMO 数字化商学院 SaaS 平台，通过线上数据统计和分析，为学员企业和员工提供全流程、全方位体系化智能学习落地服务，并形成线上线下融合互动的学习效果。

(3) 管理信息系统升级计划

公司将根据信息化管理的现状和未来的需求，进一步完善和升级企业管理信息系统，计划新建和升级协同办公 OA、CRM 管理、行动慕课系统等。通过对现有信息化资源的集成和优化升级可以实现公司物流、资金流、信息流的同步，为公司管理层的决策分析提供更为科学准确的信息，加强公司内部各业务流程的整合，有效提高公司的运营效率，有利于配合公司未来中长期的发展战略和目标，提高公司在市场上的竞争能力。

(4) 人力资源发展计划

公司将结合业务发展需要，一方面不断吸收高素质人才加盟，包括但不限于管理培训、管理咨询、市场营销、资本运作、IT 技术人才等方面的专业人才；另一方面，通过各种途径加快提升一线销售人员的业务素质，整体快速提升员工

的岗位技能和服务水平；同时，积极探索对各类人才有持久吸引力的激励机制，以丰富公司人才资源，增强后续开发和发展能力。

Q5：请问公司接下来如何推进公司战略的落地？

A5：您好，2022年，公司将继续紧密围绕“建设世界级实效商学院”的战略目标，积极推进一核两翼战略随着国家对就业工作的重视，鼓励创业和中小企业发展政策不断推出，企业管理培训作为广大中小企业管理者获得专业管理技能、丰富实践经验和拓展行业资源的有效渠道，公司将抓住管理培训行业的发展机遇，力求准确把握和引导企业家和企业管理人员的需求，通过内部不断创新和扩大外部合作，打造一体化、全方位的“企业家实效商学院”，围绕企业发展各阶段的培训需求，为其提供高品质、高附加值的商品和服务。

公司将坚持以线下课程培训为基础，OMO数字化商学院 SaaS 平台为突破，通过培训+咨询+SaaS 平台多元化布局，拉长客户服务周期，孕育新增长点，进一步巩固公司在管理培训行业的领导地位。

公司将加大研发力量，通过内外并行的研发方式，持续强化导师资源，课程持续迭代出新，打造实效课程体系。同时，公司将以上市为契机，积极储备销售服务人才，进一步提高内部治理水平，优化产品及服务，努力提升核心竞争力，成为客户信赖的具有较高品牌知名度和市场影响力的管理培训行业领军企业。

公司募投建立五大城市智慧管理培训基地，降低运营成本提升整体效益，同时通过产业基金，依托学员企业丰富资源，积极布局股权投资。

Q6: 公司的销售模式是怎样的? 如何保持客户的黏性?

A6: 您好, 公司营销管理中心负责产品营销与市场推广。目前, 除宁夏行动在宁夏地区经销公司培训课程外, 公司的管理培训、管理咨询产品均采用直销方式进行销售。自公司上市后, 良好的品牌形象以及较高的客户满意度, 使公司在获客方面主要通过口口相传的品牌效应来获取新客, 当前公司的客户转介绍率在 85%以上。我们预期能够继续通过广泛的老客户转介绍增加新客户的人数; 同时销售人员通过电话、课程试听、与行业协会等机构合作组织主题论坛等方式开拓新客户。公司的业务人员在与客户就服务内容和期限达成一致后, 将签订业务合同。合同签订后, 根据行业惯例, 客户将全部的款项预付至公司账户。之后, 公司业务人员根据合同约定, 为客户安排管理培训计划或提供管理咨询服务。

在保持客户的黏性方面, 实效价值的课程体系、研发体系、教学体系切实帮助学员解决公司经营发展过程中面临的痛点问题是保持客户粘性的核心。此外, 公司遍布全国 30 多个城市的庞大服务团队, 以“陪伴式”服务帮助客户转化学习成果, 切实保证客户学习成果落地, 也是公司提高客户黏性和复购率的有效保障。

Q7: 公司注重差异化的竞争优势, 那么在课程研发方面, 公司的具体举措是什么? 2021 公司在研发投入方面有什么新的进展?

A7: 您好, 课程研发是公司的核心基因之一, 也是支撑公司持续发展的核心要素之一。自成立以来, 公司一直围绕“忠于用户价值, 实效第一”的核心开展研发活动, 公司课程体系的设计、研发, 注重契合市场刚需、以用户为向导, 将

实效的科学观和方法论教授给学员，以帮助学员解决公司经营发展过程中面临的痛点问题。

课程研发类型方面，公司的研发活动主要分为新课程研发和现有课程的升级研发。新课程的研发主要考虑三大方面的因素。第一，市场需求因素，项目的选题需要契合市场刚需，以用户为导向；第二，公司战略因素，新课程的选题必须符合公司的战略方向和企业愿景，新课程的选题必须围绕着新经济环境下的管理课题展开；第三，公司核心竞争力因素，新课程的选题必须要结合公司现有的核心竞争力和竞争优势，在此基础上，新课程的研发成果才可能得到市场的认同和欢迎，从而为公司带来新的学员和收益。现有课程的升级研发则主要秉承“持续改进”的理念，结合前沿管理学理论、新经济环境变化、学员和销售团队反馈信息等因素，更新课程内容和教学方式，以寻求获得更好的教学效果。

研发形式方面，公司的研发又可以分为自主研发和合作研发。其中，自主研发主要是指公司的研发管理中心会同公司自有讲师、营销团队、教学中心等内部机构共同合作开发的活动形式；合作研发主要指公司研发管理中心与外部讲师团队合作开发课程的活动形式。

在课程研发之外，公司紧密跟踪教育行业科技的发展，结合公司业务发展的需要，进行信息技术、移动互联网等技术的应用研发。

Q8：公司的战略目标是“建设世界级实效商学院”，请问行动教育与传统商学院有什么不同，公司的竞争优势是什么？

A8: 您好, 行动教育与传统商学院在各自细分领域都有自己的竞争优势, 相互之间都是可以包容并进的。

行动教育致力于建设“世界级实效商学院”, 核心突出表现在“实效价值”, 可以解决中小民营企业管理者在商学培训学习上的四大痛点: (1) 想要学习更务实的技能方法。行动教育的课程设置重点解决管理中的实际问题, 包括企业战略、财务、组织架构搭建、股权激励设置、招聘计划、营销系统搭建等课程, 学员可以直接将学习内容转化为自己的操作。(2) 想要以低成本学习商业培训课程。行动教育的核心课程浓缩 EMBA 仅报价 3.58 万元, 授课时长较短, 浓缩 EMBA 没有学历及工作年限要求, 大幅降低了商学培训门槛。(3) 在公司所在地获得持续辅导。行动教育通过“异地办学与总部办学相结合”及“全国建立分公司”解决后续辅导问题。(4) 想要知道其他企业家在学什么。行动教育正在打造企业家生态圈, 帮助中小企业管理者解决“别人正在学什么”的问题, 即打造企业家圈子内的“鲶鱼效应”。