

上海行动教育科技股份有限公司

SHANGHAI ACTION EDUCATION TECHNOLOGY CO., LTD

2023 年度报告摘要



第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

2023年半年度利润分配情况：经2023年8月21日召开的公司第四届董事会第十二次会议和2023年9月6日召开的2023年第一次临时股东大会审议通过的《2023年半年度利润分配预案》，同意向全体股东每10股派发现金红利8元（含税），合计派发现金红利94,462,880.00元（含税）。公司于2023年9月21日实施完成现金分红。

经公司第四届董事会第十五次会议审议的报告期利润分配预案为：公司拟向全体股东每10股派发现金红利10元（含税）。截至2023年12月31日，母公司期末可供分配利润为人民币166,837,917.89元，公司总股本118,078,600股，以此计算合计拟派发现金红利118,078,600.00元（含税）。

公司2023年度拟分配的现金红利总额为212,541,480元（含税），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%。如至权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。上述利润分配方案尚需提交公司2023年年度股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	行动教育	605098	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杨林燕	孙莹虹
办公地址	上海市虹桥商务区兴虹路168弄A栋	上海市虹桥商务区兴虹路168弄A栋
电话	021-33535658	021-33535658
电子信箱	dongban@xdjy100.com	dongban@xdjy100.com

2 报告期公司主要业务简介

一、行业发展概况

1、管理培训行业

自 2022 年下半年由中共中央办公厅、国务院办公厅发布了《关于加强新时代高技能人才队伍建设的意见》后，2023 年 9 月，中共中央印发《干部教育培训工作条例（2023 年修订）》，并发出通知，要求各地区各部门认真遵照执行。

通知指出，干部教育培训是建设高素质干部队伍的先导性、基础性、战略性工程，在推进中国特色社会主义伟大事业和党的建设新的伟大工程中具有不可替代的重要地位和作用。《条例》修订，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，全面贯彻习近平总书记关于党的建设的重要思想，深入贯彻党的二十大精神，落实新时代党的建设总要求和新时代党的组织路线，总结干部教育培训实践的新经验新成果，进一步推进干部教育培训工作科学化、制度化、规范化，对于坚持不懈用习近平新时代中国特色社会主义思想凝心铸魂、强基固本，培养造就政治过硬、适应新时代要求、具备领导社会主义现代化建设能力的高素质干部队伍，具有重要意义。该条例的发布旨在推进干部教育培训工作科学化、制度化、规范化，培养造就政治过硬、适应新时代要求、具备领导社会主义现代化建设能力的高素质干部队伍。

2023 年 10 月，中共中央印发《全国干部教育培训规划（2023-2027 年）》，指出制定实施《规划》是党中央着眼新时代新征程党的使命任务作出的重要部署。要把深入

学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想作为主题主线，坚持不懈用党的创新理论凝心铸魂、强基固本。要坚持把政治训练贯穿干部成长全周期，教育引导干部树立正确的权力观、政绩观、事业观，提高干部政治判断力、政治领悟力、政治执行力。要围绕贯彻落实党的二十大作出的重大战略部署，分层级分领域分专题开展履职能力培训，提高干部推动高质量发展本领、服务群众本领、防范化解风险本领。要构建完善的干部教育培训体系，发挥好党校（行政学院）干部教育培训主渠道主阵地作用，不断优化教育培训方式方法。要大力弘扬理论联系实际的马克思主义学风，力戒形式主义，勤俭规范办学，努力营造学习之风、朴素之风、清朗之风。

除了这些重要的政策外，管理培训行业还受到其他相关政策的影响。例如，国家关于职业教育和培训的政策导向，强调加强职业技能培训，提高劳动者的素质和技能水平。此外，还有一些与教育、培训相关的法规和标准，如教育法、劳动法等，也对管理培训行业产生一定的影响。

这些政策的出台，为管理培训行业的发展提供了指导和支持，同时也对行业内的企业和机构提出了更高的要求。企业需要遵守相关政策法规，加强内部管理，提高教学质量和服务水平，以适应市场需求和政策要求。

作为职业教育细分领域的管理培训行业，2022年度，继续保持高速增长。根据《腾讯营销洞察：2023 中国企业培训行业发展白皮书》预测，2023 年管理培训行业规模将增长突破 9,000 亿元，至 2025 年市场规模将达到 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。

2016-2025年中国企业培训行业市场规模



2021年就业人口数量：74652万人，2022年就业人口数量取2016-2021年六年平均人数；
本报告渗透率和花费走势为参考行业内专家访谈建议，结合公开数据拟合得出；

数据来源：国家统计局、前程无忧、佛若斯特沙利文数据、多鲸教育研究院整理

图表来源：《2023 中国企业培训行业发展白皮书》

2、管理咨询行业

管理咨询是帮助企业和企业家，通过解决管理和经营问题，鉴别和抓住新机会，强化学习和实施变革以实现企业目标的一种独立的、专业性咨询服务。按照企业管理的不同层面，管理咨询可分为投融资咨询、财务会计咨询、税务咨询、市场营销咨询、人力资源咨询、生产管理咨询、创业咨询、业务流程重组和信息化咨询等。企业通过管理咨询可以达到降低生产成本、提高产品质量和生产效率，完成定制、优化人才引进培养机制，实现走创新性企业发展路线，从而提升企业的总体竞争力和可持续发展能力。

从宏观经济环境来看，我国的管理咨询行业发展面临着诸多的机遇。首先，我国经济维持增长的基本基调不变。尽管近年受宏观环境影响经济增长速度放缓，但仍然是世界上增长最快的主要经济体之一。这为相关管理咨询公司提供了帮助中国企业适应新的市场机遇和挑战的机会。第二，我国依然具备人口红利优势，人才资源库不断丰富。由于竞争激烈，管理咨询公司需要吸引和保留高素质的人才。中国的大量高等

教育机构提供了丰富的人才库，为管理咨询公司提供了广泛的选择。第三，国家高度重视高科技发展，国内具备良好的创新和数字化环境。随着中国企业逐渐采用数字化技术来管理业务，管理咨询公司可以提供各种创新和数字化方案，以帮助企业提高效率和创新能力。尤其近年来国家对高科技国产化替代的大力重视促成国内新兴技术产业迎来广阔发展沃土，这也为管理咨询行业提供了更多可靠、高性价比、符合国内发展现状的技术支撑。

未来，随着我国产业逐渐升级，市场竞争激烈程度上升，大量的中小企业对于企业管理咨询行业的需求将会进一步增长，市场规模将持续扩大。根据中研普华管理咨询公司的研究，预测管理咨询至 2027 年行业市场规模将达到 3,452.20 亿元。

二、行业市场需求分析

1、管理培训行业

根据当前的趋势和因素来看，2026 年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。

2、管理咨询行业

作为全球最大的经济体之一，中国的管理咨询市场需求正不断增长，这与中国企业转型升级的需求密切相关。随着国内企业规模的扩大和复杂性的增加，管理咨询的专业性和专业化需求也越来越高。

管理咨询行业的主要需求包括战略规划、组织变革、人力资源管理、市场营销、财务管理等方面的咨询服务。具体来看，第一，战略规划和管理咨询。随着中国企业的快速扩张和国际化进程的加快，越来越多的企业需要制定全面的战略规划，同时也需要专业的管理咨询服务来支持他们的发展。第二，组织变革咨询。随着中国企业经营环境的不断变化和市场竞争的加剧，越来越多的企业需要进行组织变革以适应新的市场环境。这需要专业的变革管理咨询服务来支持企业顺利进行变革。第三，人力资源咨询。随着中国劳动力市场的变化和人力资源管理的日益重要，越来越多的企业需要专业的人力资源咨询服务来提高员工的工作效率和企业的绩效。第四，财务和会计咨询。中国企业需要专业的财务和会计咨询服务来提高财务管理和财务决策的水平。随着国内外财务和会计规则的不断优化和复杂性的增加，企业需要更加专业的财务和会计咨询服务来保持其竞争优势。第五，数字化转型咨询。随着数字化转型的推进，越来越多的企业需要专业的数字化转型咨询服务来协助他们实现数字化转型并提高数字化能力。

中国的管理咨询行业市场需求在过去几年不断增长，尤其是随着中国企业竞争的加剧。此外，随着数字化转型的加速推进，企业对数字化咨询和技术咨询的需求也在逐渐增加。行业市场竞争激烈，优秀的咨询公司和咨询师能够提供高质量的咨询服务和解决方案，帮助客户提升企业竞争力。随着中国经济的持续增长和转型升级，管理咨询市场的需求将继续增加，市场前景广阔。

（一）公司主营业务情况说明

行动教育定位于“建设世界级实效管理教育机构”，以“加速企业成为第一”为核心目标，以“组织创新能力”为核心特色，为企业提供全生命周期的知识服务和智力支持平台，培养经营型管理者，提升企业家的经营管理能力。目前，公司主营业务包括企业管理培训、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售等。

1、企业管理培训

公司的管理培训业务主要为公开课，旨在通过实效实用的企业管理课程，帮助企业提升管理水平，为企业提供关于战略、绩效、财务、营销、销售、人才、团队等专业的企业管理知识服务。

公开课培训业务是指公司根据既定的培训计划，在固定的时期内，委派培训讲师对报名学员进行集中、统一授课的培训模式，主要致力于为企业中高层管理者提供多

层次、多角度的管理培训服务。目前，公司的精品公开课业务主要包括：

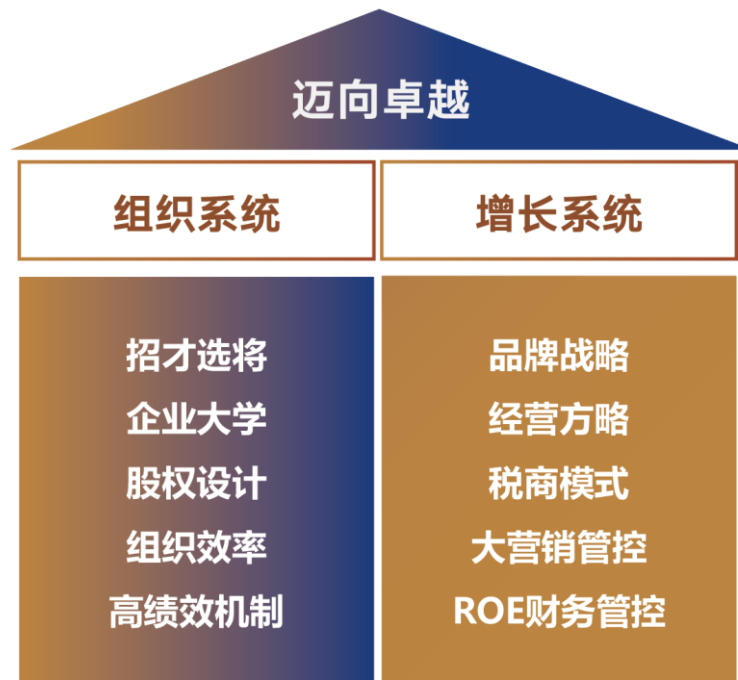
(1) 浓缩 EMBA

课时 3 天，通过十个模块、60 套管理工具、80 个操作方法，“从单点竞争到系统竞争、从个人能力到组织能力、从业务型管理者到经营型管理者”，旨在培养经营型管理者。



(2) 校长 EMBA:

课时 1.5 年，人才线和增长线双向并行，十个系统全面赋能企业，培养卓越企业的组织系统能力。



（3）方案落地班

主要由企业核心团队共同学习《校长 EMBA》中的某个模块，根据企业的实际情况针对该模块的内容进行方案的理论设计、落地执行设计等，由专家导师团队对企业制作的方案进行梳理与点评，转化为企业自己的最终方案。

除精品公开课外，公司还不定期举办论坛和校友会私董课。论坛和私董课授课时间较短，收费相对较低。

2、企业管理咨询

企业管理咨询业务是指公司接受客户委托，就客户经营管理过程中遇到的各类管理问题提供建议方案的业务，包括企业大学、绩效管理、营销管控、财务管控、品牌战略等方面内容。管理咨询周期相对较长，根据企业的需求定制。

3、图书音像制品销售

经过十多年的积累，公司形成了一系列成体系的课程内容研发成果。截至本报告期，公司和子公司已有知识产权 560 余项，管理类书籍 50 余套，公司将这些研发成果和课程资料开发成图书、音像等产品，经过批准后对外销售。目前，公司的图书音像制品销售业务主要集中在子公司五项管理旗下。

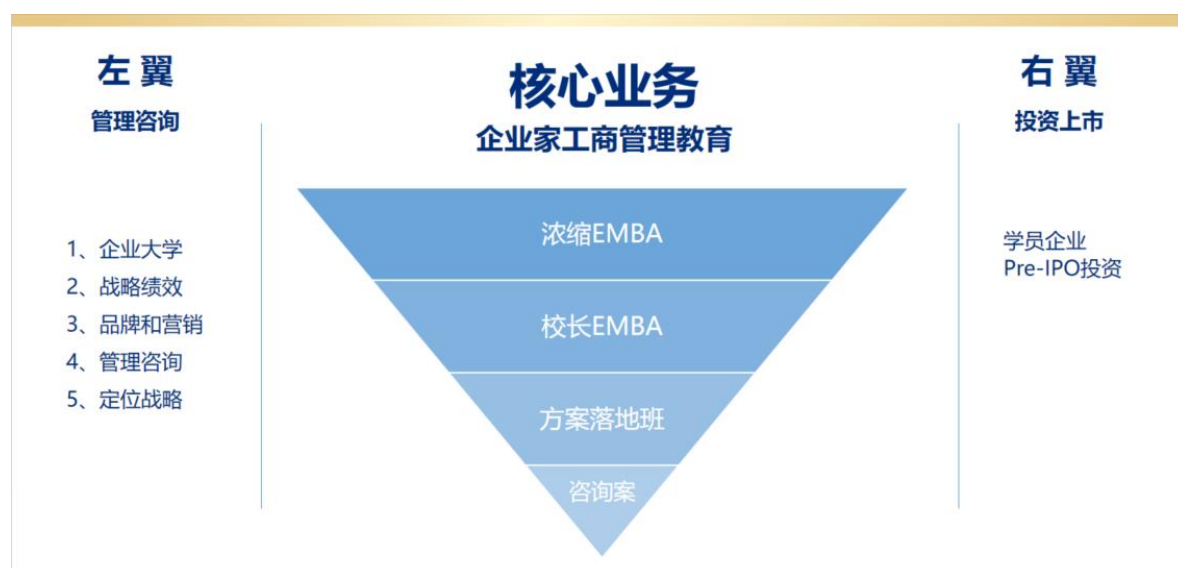
行动教育旨在通过实效实用的企业管理课程体系，帮助企业家提升管理水平，为企业提供专业的企业管理知识服务。公司聚焦管理教育，秉承“一米宽、一千米深”的服务理念，核心在于突出管理教育的实效价值。

（二）公司主要经营模式

自公司上市后，公司确立了“一核两翼”的经营模式。其中，“一核”指的是公司核心业务，聚焦企业家工商管理教育，深耕企业管理培训，以提升企业家的管理能力为教学理念，通过管理赋能价值，继续做大做强《浓缩 EMBA》《校长 EMBA》等管理培训业务。同时，公司深耕管理培训主业将带来两大溢出效应：管理咨询业务和股权投资业务，这也形成了公司发展的“两翼”。

在股权投资方面，公司成立了海南躬行私募基金合伙企业（有限合伙），该基金

主要聚焦学员公司的 Pre-IPO (IPO 前融资)，重点投向业绩稳定、估值较低、技术领先、潜力较大的学员公司。



（三）公司的市场地位

公司始终定位于“建设世界级实效管理教育机构”，为企业提供全生命周期的生态化知识服务和智力支持平台。经过多年的深耕不辍和踔厉奋发，行动教育打造出具有实效价值的差异化企业管理教育体系，成为国内企业管理培训行业的领导品牌。

据腾讯营销洞察发布的《2023 中国企业培训行业发展白皮书》中分析显示，行动教育作为国内头部领先型企业，面对经济增速波动反复带来的经营压力，公司行稳致远，紧密围绕“实效第一，持续改进”发展理念，通过持续丰富实战导师阵容，强化实效研发系统和深化服务营销网络，不断夯实公司“实效第一——提升企业家的管理能力”的核心竞争力。



图表来源：《2023 中国企业培训行业发展白皮书》

2023 年，根据资本市场相关统计数据，行动教育分别获得 2022 年度教育行业盈利能力排名第一、社会服务业分红排名第一，成为中国资本市场管理教育细分领域的“双料冠军”。

2022年度 教育行业 盈利能力排名第一

教育行业盈利能力排名					
证券代码	证券名称	扣非净资产收益率%	销售净利率%	销售毛利率%	排名
605098.SH	行动教育	26.71	27.72	76.46	1
600636.SH	国新文化	0.35	43.81	50.42	2
003032.SZ	传智教育	13.37	17.05	49.35	3
603377.SH	东方时尚	3.85	13.49	47.72	4
600730.SH	中国高科	-3.59	-17.83	77.78	5
002607.SZ	中公教育	-3.32	0.32	48.55	6
300688.SZ	创业黑马	-0.76	-4.78	43.21	7
300192.SZ	科德教育	-3.81	-0.01	37.01	8
600880.SH	博瑞传播	-4.56	-18.42	37.29	9
600661.SH	昂立教育	-38.65	-3.31	40.28	10

数据来源：繁星财评

2022年度 社会服务业 分红排名第一

社会服务业分红排名							
代码	简称	每10股送转 (股)	每10股派现 (元)	派现金额(万 元)	派现占净利润 比例(%)	股息率 (%)	排名
605098	行动教育	0.00	20	23615.72	213.03	6.25	1
300887	谱尼测试	9.00	7	20090.94	62.63	1.39	2
002033	丽江股份	0.00	2.5	13737.27	3728.25	2.86	3
002967	广电计量	0.00	1.5	8628.39	46.91	0.74	4
600754	锦江酒店	0.00	0.6	6420.26	56.57	0.11	5
300416	苏试试验	3.00	1.5	5867.86	21.74	0.52	6
831039	国义招标	0.00	3	4614.60	69.70	4.41	7
003008	开普检测	0.00	5	4000.00	57.96	1.85	8
601007	金陵饭店	0.00	1	3900.00	93.70	1.15	9
300797	钢研纳克	5.00	1.34	3417.13	30.02	0.88	10

数据来源：证券时报数据宝

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	2,096,479,278.79	1,950,656,544.89	7.48	2,007,468,042.06
归属于上市公司股东的净资产	959,066,899.49	1,066,197,860.81	-10.05	1,077,811,540.50
营业收入	672,241,095.67	450,919,462.15	49.08	555,211,163.06
归属于上市公司股东的净利润	219,445,895.05	110,858,585.00	97.95	170,808,066.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	214,914,383.11	99,480,364.57	116.04	150,325,728.76
经营活动产生的现金流量净额	454,020,962.42	71,625,325.83	533.88	377,360,828.34
加权平均净资产收益率(%)	22.28	10.44	增加11.84 个百分点	19.46
基本每股收益(元/股)	1.86	0.94	97.87	1.58
稀释每股收益(元/股)	1.85	0.94	96.81	1.58

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	109,936,682.91	178,201,542.86	172,963,746.46	211,139,123.44
归属于上市公司股东的净利润	17,845,691.38	87,573,306.56	55,241,696.38	58,785,200.73
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	15,293,184.13	82,837,922.58	58,237,879.56	58,545,396.84
经营活动产生的现金流量净额	35,105,397.11	204,668,823.91	59,498,139.01	154,748,602.39

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）		5,867					
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）		5,989					
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）		0					
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数量	比例 （%）	持有有限售条件的 股份数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
李践	39,000	36,905,431	31.25	36,866,431	无	0	境内 自然 人
上海蓝效 商务咨询 合伙企业 （有限合 伙）	0	22,505,438	19.06	22,505,438	无	0	其他
上海云盾 商务咨询 合伙企业 （有限合 伙）	0	12,219,633	10.35	12,219,633	无	0	其他
上海云效 企业管理 中心（有 限合 伙）	-1,760,360	5,341,795	4.52	0	无	0	其他
李维腾	0	2,531,200	2.14	2,531,200	无	0	境内 自然 人
中国工商 银行股份 有限公司	-2,873,182	2,302,380	1.95	0	无	0	其他

一交银施罗德趋势优先混合型证券投资基金							
招商银行股份有限公司—东方红睿丰灵活配置混合型证券投资基金(LOF)	1,198,300	1,198,300	1.01	0	无	0	其他
招商银行股份有限公司—交银施罗德启诚混合型证券投资基金	806,871	806,871	0.68	0	无	0	其他
中国农业银行股份有限公司—鹏华可转债债券型证券投资基金	769,118	769,118	0.65	0	无	0	其他
兴业银行股份有限公司—广发睿毅领先混合型证券投资基金	717,880	717,880	0.61	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>1、李践直接持有公司 31.25%的股份，为公司控股股东。除直接持股之外，李践还持有上海云盾 29.78%的出资份额并担任其执行事务合伙人。</p> <p>2、李维腾直接持有公司 2.14%的股份。3、李践、赵颖、李维腾均为公司股东上海蓝效的有限合伙人。4、李践与赵颖系夫妻关系，李维腾与</p>						

	李践系父子关系，三人为公司实际控制人。5、除此之外，未知上述其他股东之间是否存在关联关系或构成一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

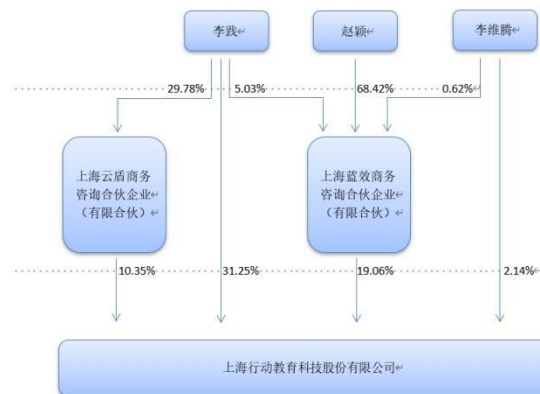
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 67,224.11 万元，增幅 49.08%；实现利润总额 25,733.75 万元，增幅 100.38%；实现归属于母公司所有者净利润 21,944.59 万元，增幅 97.95%；扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润 21,491.44 万元，增幅 116.04%。截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产 209,647.93 万元，增幅 7.48%；归属于上市公司股东净资产 95,906.69 万元，降幅 10.05%，主要是公司于 2023 年 5 月实施了 2022 年度权益分派，每 10 股派发现金红利 20 元(含税)，合计派发现金红利 23,615.72 万元（含税）；2023 年 9 月实施了 2023 年半年度权益分派，每 10 股派发现金红利 8 元（含税），合计派发现金红利 9,446.28 万元（含税），共计派发现金红利 33,062 万元（含税）。公司基本每股收益 1.86 元，增幅 97.87%；稀释每股收益 1.85 元，增幅 96.81%，主要是由于公司《2022 年股票期权激励计划》的股份期权增加了稀释性潜在普通股，因此增加了调整后的普通股加权平均数。

报告期内，公司主要通过以下四个方面为公司带来了增长。

1、新大客户驱动

2023 年，公司以大客户为开发重点，强调“行动教育=中国管理教育”的品牌理念，以客户为中心，以“匹配强需求、引领新需求、战略深合作”为抓手，精准制定客户画像，打造大客户特战队，针对客户需求进行评估、提案、制定学习和服务方案，创造商机并持续跟进，提供专业的服务支持。报告期内，公司的大客户战略成果显著。公司锁定行业第一、区域第一，基于大客户的需求，为其量身定制、升级产品。报告期内，郎酒、今世缘、名创优品、今麦郎、纳思达、创新金属、波司登等行业、区域龙头与公司达成合作，携手同行，共同创造。同时，公司由董事长牵头、集团核心管理层及分子公司总经理为第一负责人，围绕“大客户战略”进行了以“一切围绕业务、业绩为导向”、加速客户成交效率、推动业绩和收入持续增长的线上主题培训，一周一期，通过“以教代管、以做代学、过程追踪、积分体系”，为公司大客户战略的落地打下了扎实的基础。截至本报告期末已开展了 42 期，已有两百余家大客户企业与行动教育达成深度合作。

2、新人才驱动

2023年，公司遵循“人数×人效”的增长公式，结合业务发展需要，加强对新人才的留存及培养。一方面不断吸收高素质人才加盟，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，通过“学、练、赛、考”、制定将才晋阶通道，整体快速提升员工的专业服务水平。公司定期进行新人“行星营”集训，举办“行星大赛”，通过训后业绩追踪，评出“行星先锋”和“行星标兵”，成为新人才标杆。

3、新产品驱动

2023年4月，公司与瑞士IMD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。瑞士IMD国际管理发展学院历来在全球商学院排行榜上名列前茅，拥有顶级的工商管理硕士学位课程。瑞士IMD国际管理发展学院与全球企业和高管保持紧密合作，为来自140多个国家的100,000多企业管理人员、11,000多位董事会成员及高管提供了定制化的培训项目，联想、壳牌、雀巢、乐高等200余家全球化企业每年都选择瑞士IMD国际管理发展学院提升组织学习力。课程主讲导师马克教授是瑞士IMD国际管理发展学院教授、中国区负责人，2017年入选Thinkers50 Redar“新一代商业思想家”，著有《中国式创新》《无界零售》等商业著作。

2023年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。“平衡计分卡”被《哈佛商业评论》称为“75年来最具有影响力的管理工具”，从财务、客户、内部运营、学习与成长四个角度，将组织的战略落实为可操作的衡量指标和目标值的一种新型绩效管理体系。卡普兰教授授课后，行动教育首席绩效导师、《绩效机制》主讲导师江竹兵老师针对战略执行为全体学员做了深入指导、实效训战。江竹兵老师从“平衡计分卡”的实践进行分享，从平衡计分卡解读，到战略地图制作，再到平衡计分卡制作，以及平衡计分卡最终落地。

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。傅佩荣老师研究哲学超过40年，出版著作146本，以一部《论语》诠释儒家以真诚为原则，由此建构健全的人文主义与人道理想的理念，古为今用、去粗取精地深入讲解《论语》在新时代下发挥的积极作用，带领校长们研学真正的古圣先贤的经营哲学。

2023年9月，现代营销学之父菲利普·科特勒在“第七届99校长节”上进行了主题演讲《营销的未来》。

2023年12月，科特勒咨询集团全球合伙人曹虎在花瓣楼校址开讲《新增长路径》。

4、王牌产品迭代升级

品牌影响力是公司发展竞争力的重要支撑。本年度，公司将持续深耕品牌化道路，将“行动教育=中国管理教育”的品牌印象深刻植入客户心智。公司一如既往地持续产品升级和创新，以“行动管理模式”为体系，以《浓缩EMBA》《校长EMBA》《方案班》《入企辅导》为核心产品线，为中国企业的做大做强提供强有力的智力支持和知识支撑，并制定了组织发展、市场营销、数字化转型、人力资源系统等新课题方向。

公司将继续聚焦主业，打造“一核两翼”全链条，对外加速企业成为第一，对内加速分公司成为第一，持续创新研发、提升经营效率，努力为广大企业提供更富实效，更具附加值的培训和咨询服务。我们希望通过我们的产品和服务能够显著提高我们对客户的影响力，帮助他们成为“终身客户”，同时给公司带来高速增长的机会。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用