

证券代码： 000526

证券简称：学大教育

**学大(厦门)教育科技集团股份有限公司**  
**投资者关系活动记录表**

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	投资者网上提问
时间	2026年5月15日(周五)下午 14:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理 金鑫 2、财务负责人 宋子超 3、独立董事 Zhang Yun 4、副总经理、董事会秘书 崔志勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、管理层您好。在当前行业环境下，降本增效和数字化转型是很多企业的共识。请问公司今年在优化内部管理或推进业务数字化方面，大致的重点投入方向是什么？管理层预期这将在未来对公司的运营效率带来怎样的改善？</b></p> <p>尊敬的投资者：感谢您对公司经营管理的关注。围绕降本增效与数字化转型，公司今年的重点投入方向主要体现在以下几个层面：</p> <p>一、组织管理与运营效率优化方面。公司持续推进精细化管理，通过优化总部与各学习中心之间的管理架构、强化区域化管理职能，进一步简化管理层级、提升决策效率。同时，公司围</p>

绕教学服务网点的布局结构进行动态调整,关注单点经营质量与坪效,对运营效率不达预期的网点及时进行优化整合,使整体资源配置更加聚焦于优质区域和具备成长性的业务方向。

二、业务数字化与教学科技应用方面。公司持续加大在教学教研数字化、教务管理系统以及客户关系管理系统等方面的投入,旨在通过技术手段提升教学过程的标准化和可视化水平,使学情分析、教师教学评估、家校沟通等环节更加高效、透明。结合个性化教育的业务特点,公司也在积极探索人工智能等新技术在备课辅助、学情诊断、个性化学习路径规划等场景中的应用,以提升教师的服务能力和单位产出效率。

三、职能后台与共享服务建设方面。公司在财务、人力、采购等职能体系上持续推进数字化与流程标准化改造,逐步构建集团化的共享服务能力,以更好支撑多业务、多区域的运营协同,降低单位业务的管理成本。

对于未来运营效率的改善预期,管理层认为,上述工作中长期、持续性的投入,其效果将随时间推移逐步显现:一是有助于在管理人员相对稳定的基础上,支撑业务规模的稳健增长;二是有助于提升一线教学服务质量与学员满意度,进而对续费率、口碑转介绍等关键经营指标形成正向支撑;三是通过数据驱动的精细化运营,进一步提升公司整体的经营韧性与抗周期能力。

需要特别说明的是,上述内容属于公司在经营管理层面的工作规划与发展展望,相关效果的实现还会受到外部市场环境、行业政策以及公司自身经营节奏等多种因素的影响,不构成对投资者的业绩承诺,具体经营情况以公司定期报告披露为准。再次感谢您的关注与支持!

**2、请问 2025 年三大新业务的具体营收占比和盈亏状况如何? 预计哪块业务能最先成为第二增长曲线**

尊敬的投资者:您好!公司持续推进发展战略,一方面保持个性化教育领域业务优势及品牌形象,坚持个性化教育理念,提供以学生为中心的个性化教育服务,在个性化教育垂直领域持续

	<p>深化、重点布局，保持公司经营业绩稳定增长。同时深入推进职业教育、文化阅读、医教融合等业务，夯实核心竞争力，提升公司持续盈利能力。目前，公司正按战略规划稳步推进各项业务发展。谢谢关注。</p> <p><b>3、职业教育未来前景咋样？</b></p> <p>尊敬的投资者：感谢您的提问！职业教育是国家重点支持和鼓励发展的方向，近年来相关政策持续完善，市场需求伴随产业升级和就业结构调整也在稳步增长，整体行业前景较为广阔。公司将结合自身在教学教研、运营管理等方面积累的能力，稳步推进职业教育相关业务的布局与培育，具体经营进展请以公司定期报告披露为准。再次感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026年5月15日