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

编号：2026-004

投资者关系活动类别	□ 特定对象调研　□ 分析师会议 □ 媒体采访　□ 业绩说明会 □ 新闻发布会　□ 路演活动 □ 现场参观 √ 其他 券商策略会（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券、华商基金、前海开源基金、煜德投资、长盛基金、国融鼎创、国投瑞银基金、浦银安盛基金、渤海证券、中信建投基金、国盛证券、宏利基金、平安资管、安联保险资管、华泰证券、富国基金、新华基金、新华资管、易方达基金、平安基金
时间	2026 年 11 月 2 日-11 月 4 日
地点	武汉、北京
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理　金鑫 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	**一、公司 2026 年前三季度主要经营情况介绍** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 29.19 亿元，同比增长 11.73%；归属于上市公司股东的净利润 3.21 亿元，同比增长 38.70%；扣除非经常性损益后的归母净利润 3.20 亿元，同比增长 52.99%。利润增速明显快于收入增速，体现出公司在收入稳步增长的同时，盈利质量进一步提升。 从单季度节奏来看，三季度营业收入 7.57 亿元，同比增长 8.59%，公司营业收入已连续 15 个季度实现同比正增长；归母净利润达到 2,001.61 万元，在淡季实现同比增长 1,297.04%。 **二、投资者互动提问** **提问 1、单个校区的投资回报周期和产能爬坡节奏是怎样的？** 答复：单个校区的投资回报周期受城市能级、选址成本、招

	生速度、当地市场培育周期等多种因素影响，存在一定差异。一般而言，新设学习中心在经历前期的市场培育和口碑积累阶段后，随着生源规模逐步扩大、教师交付能力逐步释放以及运营效率提升，会逐步接近盈亏平衡点。公司在网点拓展方面采取稳健策略，优先在已有品牌基础和市场认知度的区域进行布局。公司对新设网点建立经营跟踪和动态评估机制，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，确保资源投入的有效性。 **提问 2、公司的获客渠道是什么，有什么结构特点？** 答复：公司获客来源主要由三部分构成：一是基于品牌信任和口碑的转介绍，二是学习中心围绕周边开展的线下推广，三是线上咨询、自然到访等方式。这三部分在公司获客结构中相对稳定，渠道的具体形态会随媒介环境变化而有所调整。 公司获客的基础是教学交付质量。公司通过标准化教研与师资培养体系保障教学质量稳定，注重持续输出标准化、高质量的个性化教育产品，使学员的学习过程和结果能够形成可感知的交付口碑，进而转化为续费和转介绍。在个性化教育场景中，家长选择机构时会关注师资、教学方案和实际效果，因此品牌信任和口碑转介绍具有天然优势。 **提问 3、公司此前启动了股份回购，目前进展如何？回购股份的后续用途是什么？** 答复：为维护公司价值及股东权益，公司于 2026 年 6 月启动股份回购方案，回购金额不低于 5,000 万元、不超过 1 亿元，资金来源为自有资金和/或自筹资金，并已取得银行出具的股票回购专项贷款承诺函。截至目前，本次股份回购已实施完毕，累计回购股份 2,949,700 股，占公司总股本的 2.42%，成交总金额约 9,894.89 万元（不含交易费用）。回购股份已存放于公司回购专用证券账户，后续公司将按照相关规定，在披露回购完成公告满十二个月后、三年内依法依规对回购股份进行出售，未出售部

	分将依法注销。 **提问 4、全日制教育业务的核心竞争力和拓展方式是什么？** 答复：全日制教育是公司个性化教育体系的重要延伸。其核心竞争力体现在：依托个性化教育领域积累的品牌、教研与师资优势，提供差异化、个性化的全日制教学服务；已形成较为成熟的基地运营模型，具备可复制、可推广的办学能力；多个校区已成为所在地区民办学校的标杆。拓展方式上，公司持续推进全日制学校的布局优化与升级，包括新建和存量基地的升级改造。今年上半年，公司已新建长春高新超达全日制学校，并对郑州、深圳城院、银川 3 家全日制基地进行全面升级，此外，公司已在大连、宁波、苏州、驻马店等地兴办全日制双语学校。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 6 日