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：2026-005

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	中信建投、源峰基金、中加基金、沣京资本、浙商证券、长信基金、相生资产、华西基金、开源证券、金鼎资本、远征证券、通乾投资、申万宏源、聚鸣投资、浙商资管、承珞资本、东吴证券、勤辰私募、国盛证券、中金资管、东北证券、兴业证券、国寿养老
时间	2026 年 11 月 9 日-11 月 13 日
地点	北京、上海
上市公司接待人员姓名	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、公司与开源中国的合作出发点是什么？** 教育是人工智能最广阔、最具社会价值的应用场景之一。公司深耕教育服务多年，业务覆盖个性化教育、职业教育、文化阅读及医教融合四大板块，具备课程内容、教研体系与全国性教学交付能力；开源中国运营 OSCHINA 开源社区、Gitee 代码托管与研发效能平台及模力方舟模型与国产算力调度平台，拥有技术底座、算力、工具链及开发者生态等资源。双方能力互补，并拟在人才培养、教育应用与技术研究等多个方向开展合作，共同推进人工智能在教育场景中的应用。本次增资是公司落实双方战略合作安排、深化“教育+人工智能”业务布局的重要举措，有利于公司依托开源中国在技术底座、算力及开发者生态方面的资源，推动教育业务数字化转型，增强公司的核心竞争力。公司与开源中国已签署战略合作框架协议，推进 AI 应用人才培养和人工智能在教育场景中的应用，并发布了首个合作项目 FDE 人才培养课程框架，FDE 即“前沿部署工程师”，面向企业 AI 应用需求，深入业务现场，承担需求诊断、方案设计、工程实现及项目交付等工作。双方将开源中国的技术平台与工程实践能力，同学大教育的课程产品化和教学交付能力结合，推进相关课程研发与规模化交付。 **提问 3、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 4、公司怎么看待前三季度归母净利润增速显著高于营业收入增速，是什么原因驱动的？** 答复：公司前三季度营收 29.19 亿元，同比增长 11.73%；归母净利润 3.21 亿元，同比增长 38.70%，增速高于营业收入。前三季度的综合毛利率为 34.67%，较上年同期提升 0.81 个百分点，成本控制对盈利释放带来贡献。费用方面，销售、管理、研发与财务四项期间费用合计约 6.07 亿元，略低于上年同期的 6.12 亿元。期间费用占营业收入的比例，由 23.42%降至 20.80%，下降 2.62 个百分点，规模效应带动费用率下行。公司在扩大业务规模的同时，毛利率提高、控制费用增长，更多收入得以转化为利润，盈利质量进一步提升。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 16 日