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：2026-007

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	国信证券、华创证券、鹏扬基金、招商基金、观富资产、新传奇基金
时间	2026 年 11 月 25 日-11 月 26 日
地点	深圳
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、前三季度扣非归母净利润增速达到同比 52.99%，显著高于营收增速的 11.73%，核心驱动力是什么？** 答复：公司前三季度营收 29.19 亿元，同比增长 11.73%；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%，扣非净利润增速高于营业收入。这一差异主要源于毛利率提升与

	费用率下降的共同作用。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，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。 **提问 2、公司的业务经营拓展策略是怎样的，如何保证经营质量？** 答复：公司坚持稳健经营、以质为先的策略：一是依托品牌积累与口碑转介绍机制持续巩固生源基础；二是通过标准化教研与师资培养体系保障教学质量稳定；三是借助数字化工具提升获客与运营效率；四是对运营效率不达预期的网点及时进行优化整合，推动资源向优质区域和成长性业务倾斜。在职能后台层面，公司持续推进财务、人力、采购等职能体系的数字化与流程标准化改造，逐步构建集团化共享服务能力，以支撑多业务、多区域的运营协同，降低单位业务的管理成本。 **提问 3、公司在职业教育方面的布局是怎样的？** 答复：公司职业教育涵盖中等职业教育、高等职业教育及产教融合、职业技能培训三个板块。公司已收购东莞市鼎文职业技术学校、珠海市工贸技工学校、大连通才中等职业技术学校、沈阳国际商务学校，并与江西机电职业技术学院等多所职业院校以及行业头部企业达成深度合作，合作项目涵盖共建产业学院、实习实训基地、产教融合基地建设等多个方面。今年上半年，公司积极推进海南区域战略布局，拜访海南省教育厅，围绕服务海南自贸港建设，就依托新紫光集团产业优势与公司职业教育运营经验、深化产教融合与校企合作进行了交流，明确了三方协同育人方向，拟在集成电路、智能制造等领域共建高水平专业群。低空经济产教融合方面，公司战略投资北斗伏羲信息技术有限公司，依托长春市建设技工学校共建“北斗伏羲（东北地区）低空经济

	发展中心”，并参与《低空物流无人机末端配送要求》团体标准制定工作，已建成集生产、应用、教学及实训等环节于一体的低空经济校企合作平台及人才培养体系。 **提问 4、公司的几种获客渠道中，哪个渠道更有优势？** 答复：公司获客来源主要由基于品牌信任和口碑的转介绍、学习中心围绕周边开展的线下推广以及线上咨询/自然到访三大方式。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。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 27 日