公司代码：600661　　公司简称：昂立教育

上海新南洋昂立教育科技股份有限公司

2024 年年度报告摘要

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、 大信会计师事务所（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

经大信会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司2024年度合并报表实现归属于母公司股东的净利润为-48,584,665.39元，母公司报表净利润为-78,741,558.42元。截至2024年12月31日，母公司报表累计未分配利润为-249,178,285.37元。

公司本年度拟不派发现金红利，不送红股，也不进行资本公积金转增股本。

本利润分配预案尚需提交公司2024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	昂立教育	600661	新南洋

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	徐敬云	杨晓玲
联系地址	上海市徐汇区龙耀路175号51层	上海市徐汇区龙耀路175号51层
电话	021-62811383	021-62818544
传真	021-62801900	021-62801900
电子信箱	xujingyun@onlyedu.com	yangxiaoling@onlyedu.com

2、 报告期公司主要业务简介

（1）报告期内公司所处行业情况

报告期内，我国教育培训行业呈现出“分化与融合”的特征，随着“双减政策”的持续发力，监管力度的加强，教培行业得以有序、规范发展，行业调整、转型的速度加快。人工智能技术的广泛应用，驱动教学模式进一步变革、创新，同时市场对素质教育、个性化教学的需求日益增长。在此背景下，教育企业需在合规的基础上，通过科技赋能、课程创新及区域深耕，以差异化的教学质量和个性化的特色服务，积极把握细分领域的发展机遇，有效应对复杂多变的市场环境。

素质素养教育竞争激烈

“双减政策”促使了教育风向的转变，素质教育理念日益受到重视，非学科素养教育迎来政策利好。国家重视素质教育对学生全面发展的作用，各地纷纷鼓励艺术、体育、科技课程融入校园教学体系。家长对孩子综合素质培养的关注度也日益增加，推动市场规模快速增长，预计未来几年仍将保持较高的增速。在消费降级的大环境下，非学科素质教育领域的竞争日趋激烈，传统教育集团、细分领域的专业机构以及新兴的在线平台纷纷涉足素质素养教育市场。然而，非学科素养教育也面临师资质量不一、课程体系标准化程度较低的挑战。未来，该领域将朝着师资专业化、课程体系标准化的方向发展。线上线下融合的教学模式将成为主流，而利用 AI 等先进技术提供沉浸式学习体验，跨学科融合的课程也将受到青睐。

职业教育发展方兴未艾

职业教育企业在推动行业进步中发挥着关键作用，从推动行业规范化建设，到深化产教融合、校企合作，再到创新教育模式、开发优质教育资源，全方位促进职业教育发展。随着产业升级与经济结构的优化调整，制造业正朝着高端化、智能化的方向稳步发展，服务业也朝着精细化、专业化的领域深入发展。在这一过程中，社会对技术技能型人才的需求呈现爆发式增长。国家层面亦出台了多项政策以推动职业教育的发展，例如《国务院关于促进服务消费高质量发展的意见》中，明确提出要推动职业教育提质增效，建设高水平职业学校和专业。在政策支持与市场需求的双重推动下，职业教育的发展空间广阔。根据弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan) 于 2023 年 9 月发布的《中国成人学习市场行业报告》及后续补充分析研究表明，中国职业教育市场规模由 2022 年的 8,719 亿元，预计未来于 2027 年增长至 12,681 亿元规模，自 2022 年至 2027 年的五年间年均复合增长率达到 7.8%，其中非学历职业培训（如职业资格认证、技能提升）增速较快，2022-2027 年 CAGR 达 12.6%，高于整体市场的 7.8%。众多企业积极参与职业教育的投资，通过建设实训基地、合作共建产业学院、实施订单式人才培养等方式，促使职业教育与产业发展紧密衔接，为培养符合市场需求的高素质技术技能人才提供有力的支撑。

出国留学市场呈稳定增长态势

目前出国留学的人数在稳定增长中，留学群体覆盖更广泛，留学大众化趋势明显。留学目的地更广泛，留学地域的多元化趋势日益显著。在传统的热门留学国家如美国、英国、澳大利亚等之外，德国、法国等欧洲国家凭借其专业优势、优质教育资源以及相对合理的留学成本，吸引了大量留学生。同时，新加坡、马来西亚等亚洲国家也因其独特的地理位置、多元的文化环境以及较高的性价比，逐渐成为留学市场的新热点。

成人教育发展势头强劲

成人教育培训领域主要涵盖职业技能提升、考证、学历教育等多个方面，满足了成人不断更新的学习需求。面对职场竞争压力的加剧，成人学员纷纷选择持续学习，以提升个人技能，适应职业发展的需求。随着在线教育的兴起，成人教育培训获得了更加便捷和灵活的学习方式。根据弗若斯特沙利文(Frost & Sullivan)于 2023 年 9 月发布的《中国成人学习市场行业报告》中提及，2022 年，我国成人学习市场规模已达 5,762 亿元，预计到 2027 年将突破 1.04 万亿元，年复合增长率达到 12.6%。在这趋势中，我国在线成人学习市场规模也增长迅速，2018 至 2022 年间，其复合增长率达 25.4%，预计到 2027 年市场规模将达到 2,424 亿元，增速超过传统线下成人学习市场。在线教育凭借其便捷性与灵活性，打破了时间和空间限制，为成人学习者提供了丰富的学习资源和多元化的学习途径。众多在线教育平台持续优化课程内容，运用人工智能技术实现个性化学习推荐，提升学习效果，推动成人教育培训市场持续扩张，并展现出较强劲的发展势头。

（2）报告期内公司从事的业务情况

目前，公司构筑了素质教育、职业教育、国际与基础教育和成人教育四大板块协同发展的业务格局。公司致力于持续提升产品的一体化研发能力，不断优化产品体系，构建覆盖从幼儿至成人全年龄段，包括素质素养、学历教育及就业技能等完善的产品矩阵，打造以 C 端培训为主，B 端品牌、产品及运营输出融合发展的业务模式。

素质教育：公司严格按照相关政策及监管要求，全面推动传统学科培训业务向非学科业务战略转型，夯实核心业务基础，提升业务健康度。公司逐步完善了覆盖幼小至高中全年龄段的非学科产品体系。针对幼少年龄段，公司依托“昂立少儿成长中心”和“昂立智立方个性化成长中心”，重点打造以“人文、科学、语言”为主的实践创造营及课后托管业务，致力于为幼少儿打造全方位素质成长课程，报告期末，幼少段在读人次约 2.8 万；针对中学年龄段，公司依托“昂立青少年发展中心”、“昂立智立方个性化成长中心”和“昂立新课程”，打造实践创造营、科创竞赛、生涯规划、AI 个性化产品发展的 OMO 产品体系，报告期末，中学段在读人次约 4.05 万。公司在不断构建素质素养类非学科产品矩阵的同时，积极发展学校课后服务业务，在科创、研学等素质教育领域与多家学校达成合作。

职业教育：公司深耕职业教育领域，依托多年积累的行业资源与品牌优势，围绕城市发展需求构建多元化教育服务体系。职业教育业务聚焦中高职院校板块，以“智能制造、数字营销、大健康产业”三大专业群建设能力为核心，提供“筹设咨询-托管办学-产教融合-专业提升”全链条服务，报告期内新增4个专业建设项目，涵盖低空经济、人工智能、大健康、数字营销等重点领域。同时，公司通过院校托管与筹设咨询业务等拓展市场，新增1所托管合作院校及2所高职筹设服务项目。在培训业务端，公司形成管理培训、技能培训、企业定制化培训与社工事业编培训的立体化产品矩阵，并着力推进职业资格招录、学历提升等继续教育业务。此外，公司还通过持续优化品牌建设、渠道网络与产品质量，加速推动定制化业务的数字化转型，实现服务价值升级。

国际与基础教育：公司继续聚焦长三角、珠三角等区域，着力发展“托管办学、合作办学、科创实验室建设与合作”等业务。此外，公司依托英美等海外学校及教育基地资源，在国内推出海外留学前后端服务，包括留学咨询、背景提升、暑期夏令营、标化语培、国际学校备考、A-Level全日制项目等，以满足学员和家长多样化的教育需求。报告期内，公司托管办学的多所学校的中高考成绩均实现了突破，受到社会公众和相关教育主管部门认可，同时通过采取双师课堂（专家线上教学+校内老师线下同步辅导）和专家集中授课的方式，指引学生积极参与科创活动并取得了科创竞赛50余项获奖成绩。报告期内，公司进一步推进了肯辛顿公学（Kensington Park School）平稳有序经营，逐步完善了学校运营管理机制，促进了学术及品牌力提升，入选英国《The Good Schools Guide》，同时进一步拓展了中国市场招生渠道，顺利招募并交付中国游学团，为学校进一步接入国内资源夯实了基础。

成人教育：公司针对在校大学生及在职人群学历提升等需求，开展相关成人教育培训，包括考研、专升本、考证及在职研究生等细分市场。公司通过组建专业化团队，以精益化的管理模式协同推进各赛道产品的开发及运营模型的验证及优化，努力打造成人教育综合类服务平台。目前在读人次接近5,000人。此外，报告期内，公司积极尝试银发经济业务，探索布局银发经济领域。

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

	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年
总资产	1,693,707,991.79	1,454,164,886.62	16.47	1,230,818,500.58
归属于上市公司股东的净资产	44,798,462.10	128,577,956.73	-65.16	337,294,618.49
营业收入	1,229,601,153.40	965,732,916.48	27.32	760,423,009.78
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	1,229,523,931.37	965,613,946.92	27.33	760,423,009.78
归属于上市公司股东的净利润	-48,584,665.39	-187,866,826.53	不适用	167,910,468.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-67,943,123.46	-158,181,242.99	不适用	-130,356,079.17

经营活动产生的现金流量净额	174,024,377.07	243,419,956.93	-28.51	-224,456,121.45
加权平均净资产收益率（%）	-46.59	-77.20	增加30.61个百分点	65.75
基本每股收益（元／股）	-0.18	-0.69	不适用	0.65
稀释每股收益（元／股）	-0.18	-0.69	不适用	0.64

说明：

归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为负，主要系报告期内商誉减值、员工持股股份支付费用摊销、扩大业务规模而增加的相关成本费用所致。

归属于上市公司股东的净资产较去年同期下降，主要系为维护公司和股东利益，切实履行社会责任，公司于2024年2月-4月使用自有资金7,855.48万元，通过集中竞价交易方式回购公司股份8,866,330股。

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	279,032,431.56	286,390,433.14	399,848,273.81	264,330,014.89
归属于上市公司股东的净利润	10,836,168.09	-27,960,275.06	36,173,618.03	-67,634,176.45
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	10,757,971.69	-27,933,340.78	22,610,002.17	-73,377,756.54
经营活动产生的现金流量净额	-8,453,566.46	151,933,327.57	-14,450,116.39	44,994,732.35

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）	22,465

年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							24,872
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
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
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	
中金投资（集团）有限公司	0	23,988,074	8.37	0	无	0	境内非国有法人
宁波梅山保税港区长甲宏泰投资中心（有限合伙）	0	20,175,185	7.04	0	无	0	其他
上海长甲投资有限公司	143,400	20,153,815	7.03	0	无	0	境内非国有法人
上海中金资本投资有限公司	0	15,749,077	5.50	0	质押	1,100,000	境内非国有法人
上海新南洋昂立教育科技股份有限公司－2024年员工持股计划	13,053,500	13,053,500	4.56	0	无	0	其他
上海东方基础建设发展有限公司	0	11,411,971	3.98	0	质押	11,411,971	境内非国有法人
上海恒石投资管理有限公司	0	7,567,997	2.64	0	无	0	境内非国有法人
中国建设银行股份有限公司－广发科技创新混合型证券投资基金	6,421,498	6,421,498	2.24	0	无	0	其他
中国光大银行股份有限公司－兴全商业模式优选混合型证券投资基金(LOF)	6,145,400	6,145,400	2.14	0	无	0	其他
中信证券资管－浦发银行－中信证券资管星河42号集合资产管理计划	5,730,800	5,730,800	2.00	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明		本报告期末前十名股东中： ⑴公司股东中金投资(集团)有限公司、上海中金资本投资有限公司、上海东方基础建设发展有限公司、上海恒石投资管理有限公司为一致行动人； ⑵公司股东上海长甲投资有限公司、宁波梅山保税港区长甲宏泰投资中心（有限合伙）为一致行动人。					

	除上述以外，公司未知其他股东间是否存在关联关系，也未知其他股东是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无

注 1：

截至 2024 年 12 月 31 日，中金集团及其一致行动人合计持有公司股份 68,156,380 股，占公司总股本的 23.79%。

注 2：

①2024 年 2 月 22 日，上海长甲投资有限公司收到中国证券监督管理委员会上海监管局出具的《行政监管措施决定书》（沪证监决[2024]66 号）。2024 年 2 月 23 日，上海长甲投资有限公司通过集中竞价交易方式合计回购公司 143,400 股股份，占公司总股本的 0.05%。

②截至 2024 年 12 月 31 日，长甲投资及其一致行动人合计持有公司股份 45,368,004 股，占公司总股本的 15.83%。

注 3：

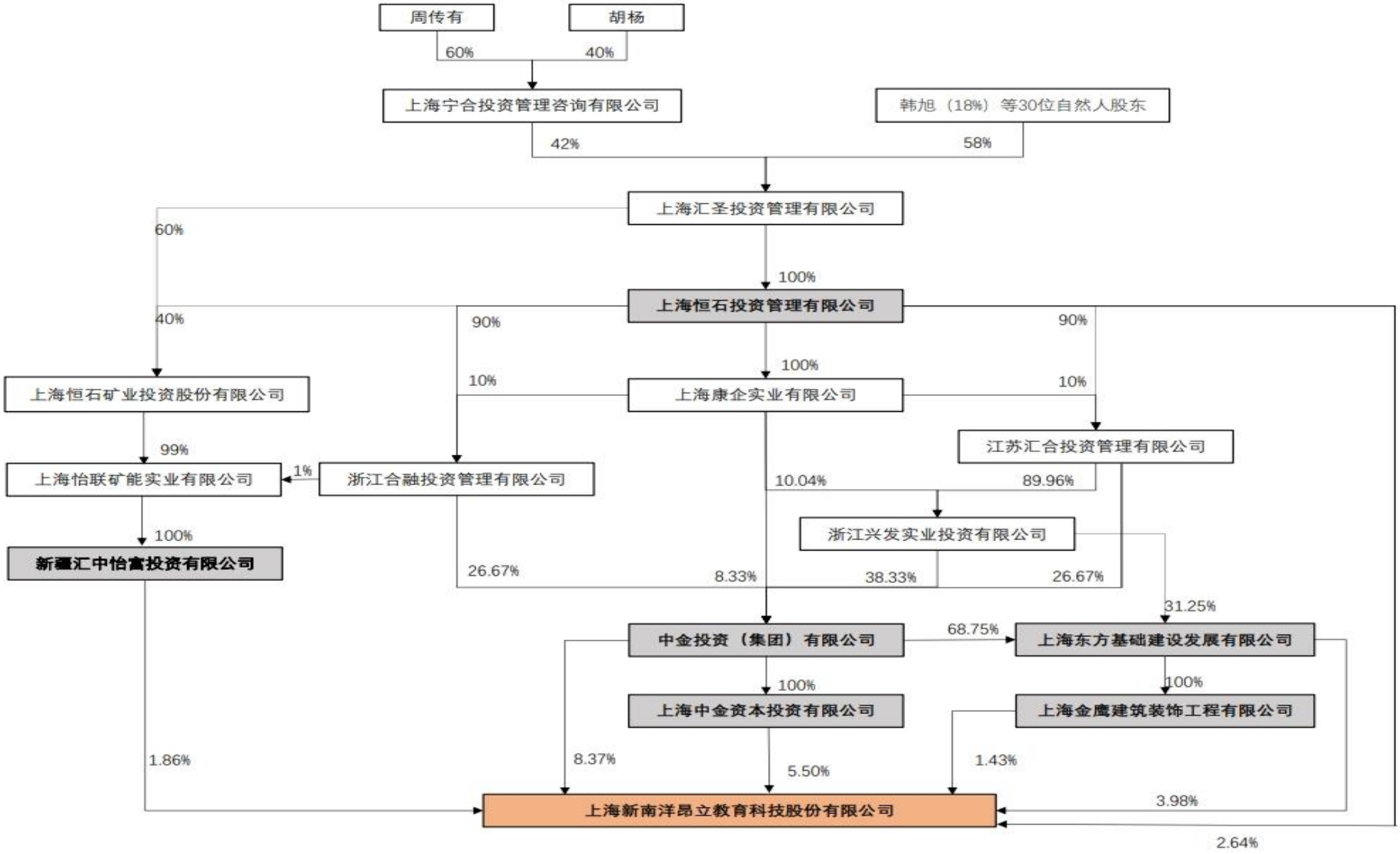
①2024 年 1 月 5 日，交大产业集团及交大企管中心发布减持计划，计划在 3 个月内以集中竞价交易方式减持不超过公司 1%的股份。截至 2024 年 2 月 27 日，交大产业集团通过集中竞价方式减持了 2,865,400 股公司股份，占公司总股本的 1%，本次减持计划时间已届满。

②2024 年 5 月 31 日，交大产业集团、交大企管中心发布大宗交易减持计划，计划在 3 个月内以大宗交易方式合计减持不超过公司 2%的股份。2024 年 7 月 15 日至 2024 年 7 月 23 日，交大企管中心、交大产业集团通过大宗交易合计减持公司股份 5,730,800 股，占公司总股本的 2%，大宗交易减持股份计划已实施完毕，交大企管中心、交大产业集团不再是公司持股 5%以上股东。

③2024 年 12 月 31 日，交大产业集团、交大企管中心合计持有 9,720,530 股，占公司总股本 3.39%。

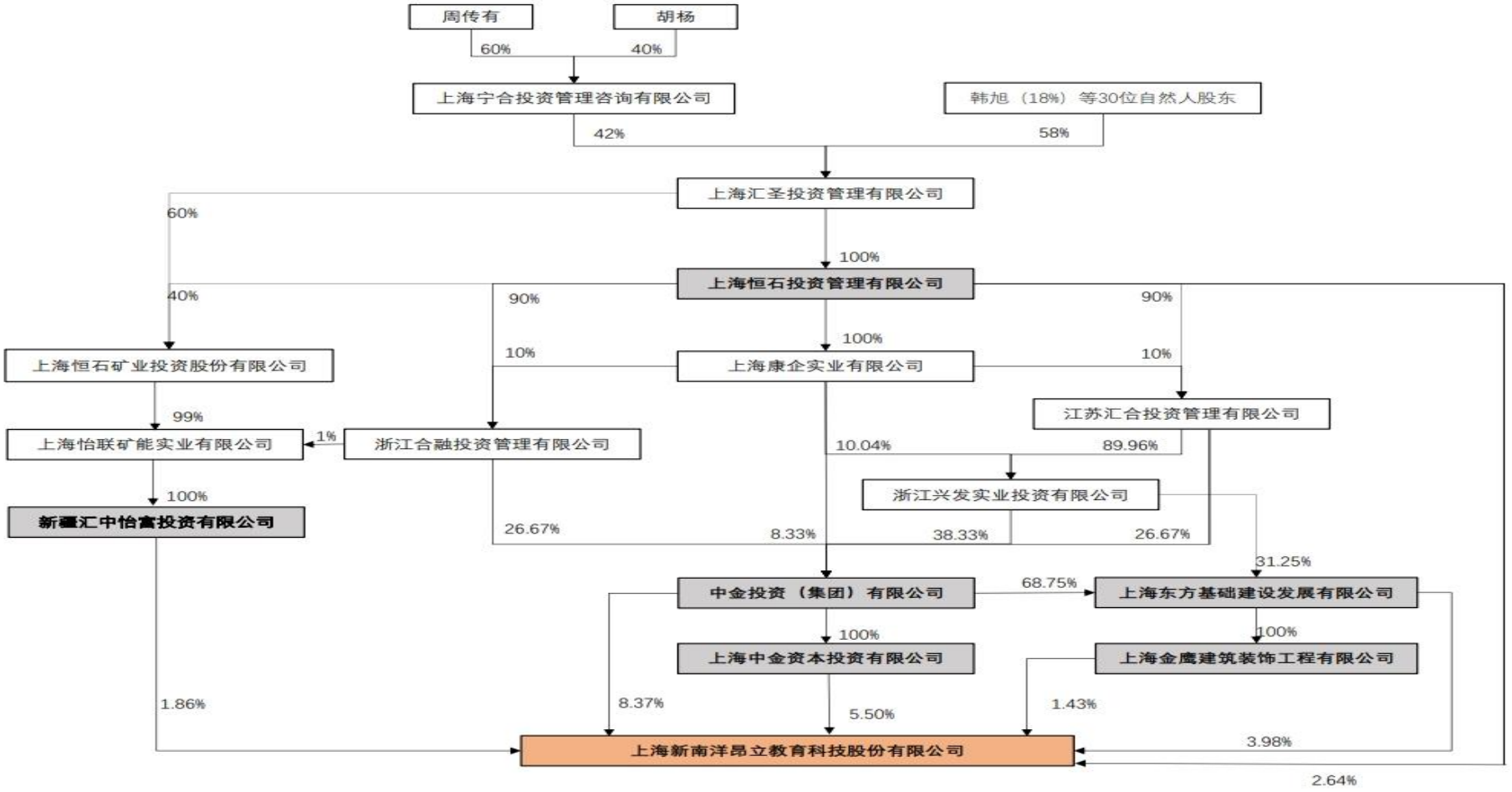
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用


周传有
胡杨
60%
40%
上海宁合投资管理咨询有限公司
韩旭（18%）等30位自然人股东
42%
58%
上海汇圣投资管理有限公司
60%
100%
上海恒石投资管理有限公司
40%
90%
90%
100%
上海恒石矿业投资股份有限公司
10%
上海康企实业有限公司
10%
江苏汇合投资管理有限公司
99%
上海怡联矿能实业有限公司
1%
浙江合融投资管理有限公司
10.04%
89.96%
浙江兴发实业投资有限公司
100%
新疆汇中怡富投资有限公司
26.67%
8.33%
38.33%
26.67%
31.25%
中金投资（集团）有限公司
68.75%
上海东方基础建设发展有限公司
100%
100%
上海中金资本投资有限公司
上海金鹰建筑装饰工程有限公司
1.86%
8.37%
5.50%
1.43%
3.98%
上海新南洋昂立教育科技股份有限公司
2.64%

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。

2024 年是新中国成立 75 周年，也是实现“十四五”规划目标任务的关键一年。党的二十届三中全会提出“教育、科技、人才是中国式现代化的基础性、战略性支撑。必须深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略，统筹推进教育科技人才体制机制一体改革，健全新型举国体制，提升国家创新体系整体效能”。在此背景下，党中央、国务院颁布了首个以教育强国为主题、引领教育事业发展的中长期战略规划——《教育强国建设规划纲要（2024－2035 年）》，充分彰显了国家对教育的高度重视和教育在中国式现代化建设中的重要作用。

2024 年是公司成立 40 周年，也是公司“3+3 发展战略”的开局之年。在我国经济由高速增长阶段转向高质量发展阶段的新时期，面对复杂严峻的外部环境及日趋激烈的行业竞争态势，公司围绕“谋势、破圈、爬坡、建业”的经营方针，致力于优化提升和开拓发展，在扩大业务规模的基础上进一步追求高质量发展。

2024 年，公司实现营业收入 12.30 亿元，同比增长 27.32%；实现归属于上市公司股东的净利润-4,858.47 万元，与上年同期相比同比减亏 13,928.22 万元；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-6,794.31 万元，与上年同期相比同比减亏 9,023.81 万元。

（一）继续战略调整，初步形成双曲线战略框架

2024 年，公司继续战略调整转型，深化了素质教育、职业教育、国际与基础教育、成人教育四大板块并行发展的业务布局。在这一架构下，公司重点聚焦以 K12 素养教育为主的第一曲线业务，全面推进入口班打法，提升产品力及教学质量，加强校区运营管理，进一步扩大业务规模，狠抓核心能力建设，提升业务健康度。同时公司以“B2B2C 工作专班”为抓手精益拓展第二曲线业务。在 B2B2C 工作专班的领导下，公司加强业务之间的统筹协作，提升内部运营的协同效率，严控成本费用，精益管理创新项目。经过一年的优化提升、开拓发展，公司已初步构建起双曲线战略架构，为未来可持续发展奠定了基础。

（二）持续提升产品力和教学质量，加强校区运营管理

公司搭建包括优生、名师的“翱翔产品”体系，优化生源结构，提升生源质量，提高用户价值。公司进一步加强和规范教师队伍管理，颁布《教师队伍建设管理规定》，对教师分类、分等、分级管理，以持续推动教学质量的提升。公司加强教学质量规范化管理，颁布《教师功底测管理规定》，推动教师功底测试常态化，以考促学，促进教师提升业务能力。此外，公司推行“导师一贯制”，通过导师带教提升教师教学技能，满足新师带教需求，并加强新师及导师的教学质量监督，以督促教，实现教学相长。

公司根据业务发展需要，持续整合优化校区，全面排摸并调整存量校区，深挖校区潜能，系统梳理产能需求，合理规划新开校和拓校，统筹推进校区布局。公司制定《校区分类定级管理规定》，以提升校区精细化管理能力，推动经营管理措施在校区层面落地，降低校区离散度，提升新校成功率，同时通过强化区域分级运营管理，以优秀区域带动相邻区域，从而形成增长势能。公司制定《校区运营价值管理办法》，明确校区运营岗位分等定级规则及价值管理规则，以此激活校区之间的良性竞争，并通过校长班培训，拉通各类校长认知标准，推进校区标准化建设，提升校区效能。公司还积极搭建四切产品体系下的课程设排模型，有效提升教师满档率与教室利用率，进一步优化资源配置，提高整体运营效率。

（三）持续提升组织能力，加强人才队伍建设

2024 年，为提升公司日常经营管理与决策的民主性、科学性和规范性，发挥集体智慧，更好地促进公司业务健康、可持续、快速发展，公司制定了《事业部执委会制度》，在各独立运营的事业部设立执委会。

为重塑公司个性化品牌，扩大个性化市场占有率，公司恢复智立方事业部建制。因业务体系优化发展和组织管理提升的需要，公司组建 K12 事业群，将少儿事业部、中学事业部、智立方事业部、新课程事业部纳入 K12 事业群管理。K12 事业群为公司管理 K12 业务的统一平台，成立事业群执委会，负责日常管理及决策。公司将总部与 K12 业务密切相关的职能部门、人员调整至 K12 事业群，并将事业部下设的相应职能部门、人员整合至 K12 事业群，精简职能岗位、淘汰冗员，缩短决策链路，提高管理效率。公司组建成人教育事业部，统筹规划成人学历业务并积极开拓银发业务。

公司积极搭建全新的校招体系，打通批量招聘人才链路，通过重点招聘 985/211 等优秀高校毕业生，全面提升教师队伍中的四类人才占比，并优化教师年龄结构和能力结构。公司加快引进核心业务骨干和名师团队，快速补充熟悉主流打法的人才，以加速业务变革。公司定期开展人才盘点，绘制内部人才地图，助力人才梯队建设、提升组织效率。

公司根据经营节奏，组织开展一系列有针对性的培训活动。组织开展 “优才计划——校长班”培训，聚焦校区运营整体思路与节奏，围绕学生升学与体验，设计并实践自增流量方案；组织开展“银松系列——探路者”培训，从入口增长、内容运营、存量带新量三个方面探索存量时代的生存法则，持续赋能业务改进，引入高效运营模式；公司搭建标准化的新师培训体系，组织开展导师培训，为新师培养提供标准化支持，赋能新师成长。

公司变革干部管理方式，于年内颁布《干部任期管理制度》，并结合《干部管理规定》，打造聚焦价值创造的干部队伍，加强干部队伍建设。为最大程度激发干部潜能及主人翁精神，公司制定年度业务价值管理方案和总部职能管理合伙人方案。公司持续构建与员工的利益共同体，推出 2024 年员工持股计划，并解锁 2022 年员工持股计划第二期，让更多员工分享公司发展红利，增强员工归属感和公司凝聚力。

（四）加强智能化建设，提升经营管理效率

2024 年，公司通过增加和完善市场端引流工具、家长端服务工具、学员端测评工具，有效推动入口打法；通过启动新课程事业部的“教育服务系统升级再造”专项工作，赋能业务发展；通过建立健全校区监控集中管理，推进无纸化退费流程升级改造，进一步加强了业务管控，提升了运营效率；通过持续推动整体信息安全系统的升级改造工作，进一步强化系统安全。

2024 年年底，公司提出 2025 年度科技赋能五大专项工作：精益管理提效、校区设排及智慧考勤、新课程在线教育服务系统升级再造、知识库建设、CRM 系统完善及深化应用，力争通过这些举措进一步完善各类业务运营管理系统，推进线上相关业务系统优化升级及切换上线，推动业务及管理流程标准化，为业务赋能，并提高公司运营管理效率及精益化管理能力。

公司高度重视人工智能对教育行业的深远影响，组建智能化建设工作领导小组，提出“AI+教育”的研究专题，筹备研究及资源对接的专职部门。公司将积极拥抱人工智能，将 AI 技术与产品、业务、市场、运营、管理相结合，利用 AI 技术为产品和业务赋能，提升运营管理效率，提升业务质量，促进业务创新变革与健康发展。

2025 年是公司业务转型的重要时期，公司将坚守教育初心，继续深耕素质教育、职业教育、国际与基础教育、成人教育等四大板块业务，构建、完善健康高效、可持续增长、可持续创造利润的业务体系，推动业务高质量发展。

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