上海行动教育科技股份有限公司首次公开发行股票招股意向书摘要

(上接C7版)

股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过网站投资者交流平台、电话、传真、信函、电子邮箱、实地接待、邀请参会等方式充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题；公司安排审议现金分红具体方案的股东大会会议时，应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。

(4)利润分配方案的实施

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，董事会须在股东大会召开后二个月内完成股利(或股份)的派发事项。

(5)利润分配政策调整的条件及程序

①受外部经营环境或者自身经营状况的不利影响，经公司股东大会审议通过后，可对公司利润分配政策进行调整或变更。调整或变更后的利润分配政策不得违反法律法规、监管部门的有关规定，不得损害股东权益。

本章程所称的外部经营环境或者自身经营状况的不利影响包括：A、因国家法律法规、行业政策等发生重大变化，而导致公司经审计的净利润为负；B、因出现地震、台风、水灾、战争等不能预见、不能避免并不能克服的不可抗力因素，对公司经营造成重大不利影响且导致公司经审计的净利润为负；C、出现《公司法》规定不能分配利润的情形；D、公司经营活动产生的现金流量净额连续两年均低于当年实现的可供分配利润的10%；E、法律、法规、监管部门和本章程规定的其他事项。

②确有必要对利润分配政策进行调整或变更的，由董事会草拟议案。该等利润分配政策调整或变更草案应先由公司独立董事和监事会审核，且独立董事应对调整或变更后的利润分配政策发表明确的独立意见。经公司过半数独立董事同意并经监事会审核通过后，公司利润分配政策调整或变更草案将提交公司董事会审议。经公司董事会审议通过后提交股东大会审议。审议利润分配政策调整或者变更议案时，公司应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。利润分配政策调整或者变更议案需经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上通过。”

4、上市后未来三年分红回报规划

发行人2018年年度股东大会审议通过了上市后未来三年的《上海行动教育科技股份有限公司股东未来分红回报规划》，对上市后的利润分配作出了进一步安排，具体内容如下：

“1、股东未来分红回报规划的制定原则

公司股东未来分红回报规划的制定应符合相关法律法规和公司《章程(草案)》中利润分配政策的规定，充分考虑和听取股东(特别是中小股东)的要求和意愿，在遵循重视对股东的合理投资回报并兼顾公司的可持续发展的原则的基础上制定合理的股东分红回报规划。在保证公司正常经营及可持续发展的前提下，公司主要采取现金分红的股利分配政策。

2、股东未来分红回报规划制定的考虑因素

公司股东分红回报规划应着眼于公司的长远和可持续发展，在综合分析公司实际情况、发展目标、股东要求(特别是中小股东)和意愿、社会资金成本等因素的基础上，充分考虑公司当前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求等情况，细化股东分红回报规划内容，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，并保持公司股利分配政策的连续性和稳定性。

3、公司上市后三年的股东分红回报规划

(1)利润分配的形式

公司采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利，并优先选择现金分红的利润分配方式。公司每年度至少进行一次利润分配。

(2)现金分红的条件、比例、时间间隔

①满足以下条件，公司应当进行现金分红：A、公司该年度或半年度实现的可分配利润为正值；B、审计机构对公司该年度的财务报告出具了标准无保留意见的审计报告；C、实施现金分红不会对公司正常经营及中长期发展产生不利影响。

②上市后三年，如无重大资金支出安排或重大投资计划，则公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的10%或公司上市后三年以现金方式累计分配的利润不少于上市后三年实现的年均可供分配利润的30%。

③公司董事会应当综合考虑公司的行业特点、发展阶段、经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，提出差异化的现金分红政策：A、公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到80%；B、公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到40%；C、公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到20%；D、公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。

上述重大资金支出安排或重大投资计划是指根据法律、法规、规章、规范性文件或公司《章程(草案)》等的规定应提交公司股东大会审议通过的资金支出安排或投资计划。

④在具备现金分红的条件下，公司可以根据经营和资金需求状况进行年度现金分红或中期现金分红。

(3)股票股利分配的条件和比例

公司采用股票股利进行利润分配的，公司董事会应综合考虑公司成长性、每股净资产的摊薄因素制定分配方案，且应当同时满足以下条件：①公司经营状况良好，营业收入和净利润持续增长；②公司董事会认为公司股票价格与股本规模不匹配，且发放股票股利有利于公司全体股东的利益；③在进行股票股利分配后，应能保持公司业绩的同步增长；④每10股股票分得的股票股利应不少于1股。

4、股东分红回报规划的制定周期及决策机制

公司应至少每三年制定或重新审阅一次股东分红回报规划。根据公司股东(特别是中小股东)、独立董事、监事会的意见，公司可以修订或重新制定股东回报规划。

公司制定、修订或重新审阅股东分红回报规划，由公司董事会制定议案并提交股东大会审议，公司独立董事应对该议案发表独立意见。股东大会在对该议案进行审议前，公司应当通过多种方式充分听取中小股东的意见和诉求，包括但不限于公司网站投资者交流平台、电话、传真、电子邮箱、实地接待、邀请参会等方式。审议该议案时，公司应当向股东提供网络投票平台，鼓励股东出席会议并行使表决权。公司制定、修订或重新审阅股东回报规划需经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的三分之二以上通过。”

5、本次发行完成前滚存利润的分配方案

根据发行人2019年5月召开的2018年年度股东大会决议，公司首次公开发行股票前的滚存未分配利润，由发行后的新老股东按持股比例分享。

第四节 募集资金运用

一、募集资金总量及其运用计划

发行人本次拟申请向社会公开发行2,109万股人民币普通股，实际募集资金金额将根据询价结果商定的发行价格确定。募集资金将全部用于以下项目：

序号	项目名称	投资总额(万元)	拟使用募集资金金额(万元)	建设期(年)	备案核准情况
1	智慧管理培训基地建设项目	53,959.12	45,546.76	3	310112787230976201 91D2209002
2	行动慕课智库建设项目	9,889.92	6,000.00	2	310112787230976201 91D2209001
合计		63,849.04	51,546.76	-	

注：公司本次募集资金投资项目均在上海市虹桥商务区管理委员会进行了备案。

若本次募集资金不能满足上述项目的资金需求，发行人将通过自筹方式解决资金缺口。本次发行募集资金到位前，发行人将根据实际经营需要以自筹资金对上述项目进行前期投入，募集资金到位后，将使用募集资金置换前期已投入募集资金投资项目的自筹资金，其余资金将用于项目后续投资。

公司董事会对募集资金投资项目进行了可行性分析：(1)智慧管理培训基地建设项目，公司拟在三年的时间内在上海、北京、深圳、昆明、长沙新建5个智慧管理培训基地，研发并开设相关培训课程。基于公司较强的研发能力、营销能力以及良好的品牌影响力，以及管理培训行业近年来迅速发展的态势，公司新建的培训基地的数量较为合理；(2)公司行动慕课智库建设项目，契合行业发展趋势，将有力地推动线上教育业务的开展，有利于提高公司品牌影响力，提升公司的核心竞争力。综上，公司董事会认为募集资金数额和投资项目与企业现有业务规模、财务状况、研发技术水平和管理能力等相适应。

本次募集资金投资项目实施后不会产生同业竞争，亦不会对公司的独立性产生不利影响。

经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人上述募集资金投资项目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章规定。

二、募集资金投资项目的建设背景

(一)智慧管理培训基地建设项目

1、行业政策利好

近年来，国家政府部门和各主管机关出台了一系列的产业支持政策以鼓励管理培训类企业的发展。《国家中长期人才发展规划纲要(2010-2020年)》中提出加强人才能力培养，为企业管理培训机构拓展企业客户奠定了良好的基础。《国务院关于印发“十三五”促进就业规划的通知》提出坚持实施就业优先战略，全面提升劳动者就业创业能力。国家产业政策为企业管理培训行业发展提供机遇。国家产业政策为企业管理培训行业提供了良好的发展机遇。《关于促进中小企业健康发展的指导意见》提出重视培育企业家队伍，继续做好中小企业经营管理领军人才培训，提升中小企业经营管理水平。

2、经济发展促进企业发展，拉动企业管理培训的需求

随着中国经济保持平稳快速增长，中国经济总量已跃居世界第二位，综合国力显著提高。但与此同时，国内企业的管理水平总体较为落后，而众多的民营中小企业，管理粗放，缺乏有效的公司治理体系和管理制度，迫切需要管理咨询与培训机构提供专业支持。另外一方面，终身学习时代的到来又促使企业员工产生了较为强烈的危机意识和培训需求。因此，现代社会下经营管理的复杂化与落后的企业管理现状的矛盾，以及企业和个人对管理培训的双方面需求等多方面因素决定管理培训行业有巨大的发展空间。从近几年的发展历史来看，管理培训行业已经是整个教育培训行业增速最快的细分市场之一。

3、中西部经济的发展将会为管理培训行业带来新的发展空间

我国的区域经济发展较为不平衡，东部经济区域的经济发展水平要显著高于中西部；与此对应，东部地区的企业管理咨询培训市场也较为发达，而中西部地区则显得市场活力不足。随着我国西部大开发战略的实施以及中部经济区域的崛起，中西部地区对专业管理人才的需求将迅速扩大，这将为管理培训产业带来新的市场机会。

4、产业结构调整和企业转型升级将刺激新的管理培训需求

近年来，产业结构调整加速，信息技术和互联网技术对传统行业冲击较大，如何适应新经济环境下的发展需求是许多企业需要面临的新的挑战。新经济环境、新技术、新商业模式的出现不断地冲击着传统的管理科学理论和企业管理模式，企业家和高级管理人员需要不断参加管理培训并补充新的管理知识才能领导企业进行转型升级，促进企业在新经济环境下持续发展。

5、互联网技术的广泛运用将有助于管理培训行业提升培训体验，提高培训效果

虽然线上教育模式所面临的应用场景难题尚未得到完全解决，但翻转课堂、线上1对1辅导等线上教育模式已经成为线下培训的有益补充。以互联网技术为支撑的在线培训将传统的课堂面授转变为线上、线下互动的模式，突破了时空限制，具有方便、灵活、成本低、可重复学习、碎片化学习等优势。互联网技术的运用将有助于管理培训机构提高培训效果，提升培训体验，为管理培训行业的进一步发展提供强有力的支持。

(二)行动慕课智库建设项目

1、契合行业发展趋势，提高公司品牌影响力，提升公司的核心竞争力

在线教育打破了线下传统教育模式受时间、空间的限制，能够在一定的成本水平基础上，实现较大的业务覆盖广度。随着互联网的发展，在线教育技术的不断成熟，在线教育的形式和内容趋于多样化，其便利程度也不断提高，越来越多的用户开始乐意尝试这种新型学习形式。据艾瑞咨询统计，2018年中国在线教育市场规模已经达到2,517.6亿元，同比增长25.7%，预计未来3-5年市场规模增速保持在16-24%之间。

2、对线下的管理培训形成有效补充

随着互联网技术的蓬勃发展以及移动带宽环境的持续优化，在线教育的灵活、便利、成本低廉等特点越发显著。越来越多的企业管理者倾向于为其核心员工采购在线教育服务，旨在提升核心人员的知识与技能而提高企业经营管理水平。在线教育与面对面式的课堂教育不同，其在给学员提供便利听课环境的同时，缺乏有组织、有纪律的教学氛围，学员远程听课易流于形式，培训效用不高。行动慕课智库的成功搭建将为企业管理者提供一套行之有效、成本较低、便捷灵活的员工培训服务，精准契合中小民营企业家的消费诉求。而对公司管理培训业务而言，行动慕课智库将为其拓展线上学习的功能及渠道。翻转课堂的学习方式将有效提高管理培训课程的授课质量，有利于公司产品价值的进一步提升。未来，行动慕课智库与公司现有企业管理培训业务的充分衔接，将大幅提升公司产品的竞争力，提高公司于管理培训领域的市场份额。

3、有利于公司发现市场需求和用户习惯，为公司的课程研发提供支撑

自设立以来，行动教育已为超过7万余家企业、13余万位企业家提供了企业管理培训服务，逐渐积淀下庞大的客户资源。如何有效的整合客户资源，为公司企业管理培训和咨询业务提供数据支持，实现基于“产业链”、“供应链”、“产业协同”等角度的资源匹配而打造企业家共赢生态圈，是公司亟需解决的问题。

本项目中，行动教育将建立客户资源大数据库，并在此基础上构建客户管理体系。基于大数据交互平台的成功构建，公司可依托实时流处理、大规模数据并行处理等核心技术，通过如聚类分析、属性判断等现代统计方法和模型，对庞大的客户数据进行全方位的收集、存储、处理、分析，逐步实现大数据的完备应用，深度挖掘客户需求，为企业家共赢生态圈的构筑提供数据支撑，提升“校长汇”等业务的产品竞争力。

第五节 风险因素及其他重要事项

一、风险因素

投资者在评价本公司本次发行的股票时，除招股意向书提供的其他资料外，应特别认真地考虑下列各项风险因素：

(一)市场风险

1、宏观经济形势变动带来的风险

良好的宏观经济形势是企业管理培训和咨询行业持续发展的依托基础，中国经济目前正面临着结构转型的需求。影响未来中国经济发展的因素更加复杂多样，宏观经济的波动将影响企业管理培训和咨询行业的市场需求，从而对发行人的经营业绩产生一定的影响。

发行人主营业务为企业管理培训、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售，目标客户主要定位于中小型民营企业。公司目标客户的规模及其发展良好与否与中国宏观经济的走势具有较强的相关性，一旦我国经济增长势头放缓，中小型民营企业的发展势必受到影响，进而影响其对企业管理培训等服务的消费能力，对公司业务发展带来一定的风险。

2、行业的市场竞争风险

经过多年的发展，国内企业管理培训和咨询机构逐渐开始注重自身的品牌建设，行业中已经逐步涌现出一批领先企业，这些企业凭借各自在品牌、研发、营销等方面的竞争优势，充分参与市场竞争，抢占市场份额。但目前，我国企业管理培训和咨询机构仍然数量众多，市场竞争较为激烈。

公司作为国内主要的企业管理培训和咨询机构之一，在业务快速发展的过程，面临市场竞争加剧及目标市场被竞争对手抢先布局从而影响其市场占有率和盈利能力的风险。

(二)经营风险

1、“新冠肺炎”疫情对公司经营造成影响的风险

2020年1月以来，随着“新冠肺炎”的爆发，国家及地方政府逐步采取了包括限制人员集中等各项措施来遏制“新冠肺炎”的扩散。公司的主要业务包括企业管理培训业务、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售。培训业务以在全国各地线下授课的形式为主，咨询业务以各个项目组进驻客户公司的形式进行。受本次疫情影响，公司的培训及咨询业务在疫情防控期间难以正常开展，因而短期内将对公司的经营及业绩产生影响。在经营业绩方面，2020年，公司实现营业收入37,867.74万元，较上年同期下降13.67%，实现利润总额12,940.23万元，较上年同期下降9.47%；实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润10,119.69万元，较上年同期下降9.09%。如果本次疫情影响持续时间较长，也可能会对公司未来的经营及业绩产生一定的影响。

2、关键业务人员流动风险

公司业务的开展对营销、研发等专业领域的人力资本的依赖性较高，拥有稳定、高素质的专业人才对公司的持续发展壮大至关重要。在公司的历史发展过程中，存在部分关键业务人员离职的情形，对公司的经营造成了一定程度的不利影响。如果未来公司核心业务人员出现流失，则公司将可能面临着较高的经营风险。

3、人员成本上升的风险

随着中国人口增速减缓，人口红利逐渐消失，人员成本上升已经成为中国经济发展中的重要趋势，也成为国内许多企业面临的共性问题。2018年度至2020年度，公司人员成本分别为16,170.08万元、17,011.22万元和15,342.11万元，人员总成本较高。未来，随着行业竞争的加剧，公司存在人员成本持续增加的可能，公司的盈利能力存在因人员成本上升影响而下降的风险。

4、业务拓展的风险

发行人主要从事企业管理培训、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售，目前相关服务和产品的客户群体主要系国内中小型民营企业。企业管理培训行业目前处于快速发展期，行业存在同质化竞争的特点，行业内竞争较为激烈。公司历来重视课程的研发，以优质的培训服务提高其市场竞争力，助推公司的业务开拓。如果公司未来的课程研发速度放缓，不能及时针对行业发展态势推出其客户所需的新课程，公司将面临业务拓展达不到预期进而影响公司经营业绩的风险。

5、知识产权保护风险

公司经过多年发展，已逐步形成了自身独有的课程体系及服务体系，包括培训课程的讲授方法、讲授经验、会场布置、授课技巧、课件及相关材料等。公司虽然针对部分知识成果申请了著作权、专利等，但由于侵权盗版现象在我国尚未完全得以避免，未来如果其他企业变相使用公司知识产权信息，或是出现核心研发成果泄密的情形，将对公司产生不利影响。

6、新课程、新产品的研发风险

公司较为强大的研发能力是其实现业务迅速发展的有力支撑。公司历来重视产品与服务的研发环节。而培训、咨询服务的创新与改进，需要较大量的投入和创新，需要公司研发团队紧跟经济发展的脚步，及时提高服务品质。如果公司不能准确把握市场的发展趋势，不能研发出符合时代发展的新内容、新产品、新服务，或公司对服务和市场需求的把握出现偏差，将会使公司丧失已有优势，从而产生公司发展速度减缓的风险。

(三)财务风险

1、资产负债率较高的风险

2018年末、2019年末和2020年末，公司资产负债率分别为65.89%、60.85%和61.67%，资产负债率较高。公司的主营业务是企业管理培训、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售，根据行业惯例，客户需要在消费管理培训服务或管理咨询服务前缴纳全额的培训款或咨询款。2018年末、2019年末及2020年末，公司合同负债及其他流动负债余额(2018年末至2019年末列式科目为预收款项)分别约为4.68亿元、5.34亿元和6.67亿元。虽然目前公司账面资金较为充足，且经营活动现金流也较为健康，但是如果在未来期间，公司出现重大亏损或者大规模的预收款退回情形，则公司可能面临较高的偿债风险。

2、对外投资风险

截至本招股意向书摘要签署日，公司持有上海踢旺体育科技有限公司等多家公司的股权，持股比例均低于50%，未能达成控制。公司取得这部分公司股权，主要是由于公司看好这部分公司的发展前景，希望获取其未来发展可能带来的投资收益。目前国内经济形势面临转型升级的需求，尽管公司对外投资总体规模较小，如果被投资公司发展进程不达预期，出现业绩下滑等情形，则公司的经营业绩可能因此而受到影响。

(四)管理风险

1、控股股东和实际控制人不当控制的风险

截至本招股意向书签署日，李践先生直接持有公司41.63%的股份；同时，李践先生持有上海云盾29.78%的出资份额并担任执行事务合伙人，上海云盾持有行动教育13.80%的股份；李维腾先生直接持有公司2.86%的股份。此外，李践、赵颖、李维腾作为有限合伙人合计持有上海蓝效74.07%的出资额，上海蓝效持有公司25.41%的股份。李践、赵颖、李维腾作为公司实际控制人，对公司经营决策可施予重大影响。

本次发行前，李践直接持有公司41.63%股权。本次发行2,109万股后，李践直接持有本公司的股权将下降为31.22%，但仍为本公司第一大股东。本公司的实际控制人可能通过股东大会和董事会行使表决权，对公司经营方针、发展战略、人事安排、利润分配、关联交易和对外投资等重大事项实施重大影响或加以控制。如果李践、赵颖、李维腾不恰当地行使其表决权，则可能影响甚至损害公司及公司中小股东的利益。

2、公司快速发展引致的管理风险

报告期内，公司经营规模总体呈持续扩大趋势。报告期内各期末，公司预收款项余额持续增加，因此公司在当前及未来一段时期内的课程频次将有所提高。随着公司业务规模的不断扩大、课程类型的不断丰富，公司经营规模及资产规模将得到快速发展。这对公司的研发管理、销售服务、授课管理、人才建设、财务体系及经营管理等方面提出了更高的要求，也增加了公司管理层对公司经营和管理的难度。如果公司管层的业务素质及管理水平不能适应公司快速发展及规模不断扩大的需要，组织模式和管理制度未能随着公司的发展而做及时、相应的调整和完善，将给公司带来较大的管理风险。

3、存在少量现金交易的风险

公司由于在培训课程现场销售图书音像制品以及少量的客户使用现金预付课程款，存在零星现金收款的情况。报告期内，公司现金收款金额分别为63.86万元、55.36万元和30.65万元。虽然公司的现金交易金额较低，且呈逐年减少趋势，但公司所处行业易产生现金交易，进而对公司的管理带来一定风险。

4、员工离职的风险

因管理培训和管理咨询行业的员工，特别是销售人员，面临较大业绩压力和学习压力，离职现象较为普遍。如果短期内，公司员工发生集中、大批量的离职，则可能会对公司的销售及经营情况造成一定的影响。

(五)募投项目的组织实施风险

本次发行的募集资金拟用于智慧管理培训基地建设项目、行动慕课智库建设项目。募集资金投资项目的选择及具体的使用计划是在充分考虑公司的发展战略、市场竞争环境、行业发展趋势及公司实际发展的状况等因素下制定的，募投项目的实施将有助于公司提高市场占有率、增强盈利能力、提升核心竞争力。但募投项目的实施如果因行业政策调整、市场环境发生变化、公司组织管理不完善等原因不能按计划实施，将对公司的经营发展及持续盈利能力产生不利影响。

(六)产业政策风险

目前我国仍处于市场经济快速发展期，国家实施的各项经济政策对整个国民经济的运行、企业的微观经营活动、居民消费支出水平和结构以及对未来收入的预期等都将带来较大的影响。国务院颁发的《国务院关于加快发展现代职业教育的决定》、《关于大力推进大众创业万众创新若干政策措施的意见》等政策均对管理培训行业持积极支持和鼓励政策，极大地促进了企业管理培训行业的发展。但是，如果产业政策指向发生变动，可能会对行业内企业的经营产生不利影响。因此，公司的经营活动、盈利能力及未来发展将因国家和地方政府可能出现的政策变化而受到一定的影响。

(七)本次发行摊薄即期回报的风险

本次发行募集资金到位后，公司总股本和净资产将会相应增加，但募集资金产生经济效益需要一定的时间，投资项目回报的实现需要一定周期。本次募集资金到位后的短期内，公司预计净利润增长幅度会低于净资产和总股本的增长幅度，预计每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标将出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

公司特此提醒投资者关注本次发行摊薄即期回报的风险。

(八)股价波动风险

股票市场的投资收益与风险并存。未来公司股票价格不仅受宏观经济、公司盈利水平的影响，还受投资者心理、市场供求等多方面的影响。发行人股票价格可能因上述因素而波动，直接或间接对投资者造成损失，投资者对此应有充分的认识，谨慎投资。

二、其他重要事项

(一)对外担保

截至本招股意向书摘要签署日，本公司不存在对外担保事项。

(二)重大合同

根据重要性原则及发行人的资产规模，招股意向书对发行人正在履行或将要履行的单项或累计合同金额200万以上及其他重要合同予以披露。

截至本招股意向书摘要签署日，发行人及其子公司正在行或将要履行的重大合同包括租赁合同、销售合同、采购合同等。

1、租赁合同

(1)2019年3月11日，茅志强与行动商学院(深圳)有限公司签订了房屋租赁合同，将位于深圳市福田区深南大道车公庙绿景广场主楼B座24ABC的房屋共516.39平方米租赁给深圳行动作为办公用地使用，租赁前两年每月租金为103,278.00元，从第三年起租金在上年租金基础上逐年递增5%，租赁期限为2019年4月12日至2024年4月11日。

(2)2019年1月2日，湖南潇湘实业发展总公司与上海行动教育科技股份有限公司长沙分公司签订了房屋租赁合同，将位于湖南省长沙市五一大道766号中天广场写字楼15046-48室房屋共748.07平方米租赁给长沙行动使用，租赁第一年租金为709,918元，从第三年起每年租金在上一合同年度租金基础上逐年递增3%，租赁期限为2019年4月1日至2025年3月31日。

(3)2019年7月，北京诚纳聚源投资管理有限公司与北京行动教育咨询有限公司签订了房屋租赁合同，将位于北京市朝阳区酒仙桥东路6号院1号楼B座6层9单元出租给北京行动教育咨询有限公司使用，租赁前两年月租金为101,348.33元，以后每两年递增8%，租赁期限为2019年8月1日至2026年7月29日。

(4)2019年5月31日，昆明焜研商业管理有限公司与上海行动教育科技股份有限公司昆明分公司签订了房屋租赁合同，将位于昆明市西山区老海埂路60号蓝光昆仑中心1805至1809号房屋出租给上海行动教育科技股份有限公司昆明分公司使用，租赁期期限为5年，租金总额为344.39万元。

2、销售合同

(1)2020年7月30日，行动教育与湖南和畅食品科技有限公司签订《奇胜营销全过程营销策划合同》，约定行动教育为湖南和畅食品科技有限公司提供奇胜营销策划等服务，合同金额为298万元。

(2)2020年8月10日，行动教育与湖南伍子醉食品有限公司签订《行动教育服务合同(校长汇)》，约定行动教育为湖南伍子醉食品有限公司提供校长汇培训服务，合同金额为249万元。

(3)2020年10月22日，上海行动与福建省力诚食品有限公司签订了《大营销管控3.0入企辅导服务合同》，约定上海行动为福建省力诚食品有限公司提供咨询服务，合同金额为500万元。

(4)2020年12月14日，上海行动与河南三建建设集团有限公司签订《全面预算服务合同》，约定上海行动为河南三建建设集团有限公司提供咨询服务，合同金额为238万元。

(5)2020年12月17日，上海行动与深圳市博大建设集团有限公司签订《“共建企业大学-行动大学内部体系搭建阶段定制方案”咨询服务合作框架合同》，约定上海行动为深圳市博大建设集团有限公司的“共建商学院”项目提供服务，合同金额为299.8万元。

3、采购合同

截至本招股意向书摘要签署日，发行人及其子公司与供应商签订的正在履行的重要采购合同如下：

(1)2016年10月10日，公司与上海睿道企业管理顾问有限公司、上海红福企业管理顾问事务所、上海红平企业管理顾问事务所及付小平签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海睿道企业管理顾问有限公司、上海红福企业管理顾问事务所、上海红平企业管理顾问事务所合作进行财务模式相关的落地咨询项目的合作交付，上海睿道企业管理顾问有限公司、上海红福企业管理顾问事务所、上海红平企业管理顾问事务所及付小平按照公司的要求，为公司指定的客户提供财务模式落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海睿道企业管理顾问有限公司、上海红福企业管理顾问事务所、上海红平企业管理顾问事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2016年10月10日至2021年10月9日。

(2)2016年10月10日，公司与上海红安企业管理顾问事务所及付小平签署了《财务模式课程合作协议》，约定与上海红安企业管理顾问事务所合作进行《财务模式1.0》课程和与本课题相关的合作交付，上海红安企业管理顾问事务所按照公司的课程和客户服务安排，为公司的客户讲授课程项目的交付，上海红安企业管理顾问事务所委派付小平担任《财务模式1.0》课程讲师。授课费用由公司与上海红安企业管理顾问事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2016年10月10日至2021年10月9日。

(3)2018年10月1日，公司与上海红坦企业管理咨询中心及付小平签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海红坦企业管理咨询中心合作进行财务模式相关的落地咨询项目的合作交付，上海红坦企业管理咨询中心及付小平按照公司的要求，为公司指定的客户提供财务模式落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海红坦企业管理咨询中心根据市场价格协商确定。合同期限为2018年10月1日至2021年10月9日。

(4)2016年9月10日，公司与上海君滋道营销顾问有限公司及陈军签署了《销售管控课程合作协议》，约定与上海君滋道营销顾问有限公司合作进行《销售管控1.0》课程和本课题相关的合作交付，上海君滋道营销顾问有限公司按照公司的课程和客户服务安排，为公司的客户讲授课程项目的交付，上海君滋道营销顾问有限公司委派陈军担任《销售管控1.0》课程讲师。授课费用由公司与上海君滋道营销顾问有限公司根据市场价格协商确定。合同期限为2016年9月10日至2021年9月9日。

(5)2016年9月20日，公司与上海祐泓市场营销顾问中心及陈军签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海祐泓市场营销顾问中心合作进行销售管控相关的落地咨询项目的合作交付，上海祐泓市场营销顾问中心及陈军根据公司的要求，为公司指定的客户提供销售管控落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海祐泓市场营销顾问中心根据市场价格协商确定。合同期限为2016年9月20日至2021年9月19日。

(6)2016年9月10日，公司与上海祐泽市场营销顾问中心及陈军签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海祐泽市场营销顾问中心合作进行销售管控相关的落地咨询项目的合作交付，上海祐泽市场营销顾问中心及陈军根据公司的要求，为公司指定的客户提供销售管控落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海祐泽市场营销顾问中心根据市场价格协商确定。合同期限为2016年9月10日至2021年9月9日。

(7)2018年11月1日，公司与上海祐满企业管理咨询中心及陈军签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海祐满企业管理咨询中心合作进行销售管控相关的落地咨询项目的合作交付，上海祐满企业管理咨询中心及陈军根据公司的要求，为公司指定的客户提供销售管控落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海祐满企业管理咨询中心根据市场价格协商确定。合同期限为2018年11月1日至2021年12月31日。

(8)2019年3月8日，公司与上海祐滋企业管理咨询中心及陈军签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海祐滋企业管理咨询中心合作进行销售管控相关的落地咨询项目的合作交付，上海祐滋企业管理咨询中心及陈军根据公司的要求，为公司指定的客户提供销售管控落地咨询项目服务。咨询费用由公司与上海祐滋企业管理咨询中心根据市场价格协商确定。合同期限为2019年3月8日至2021年9月9日。

(9)2017年6月1日，四恩管理与上海天大企业管理事务所及江竹兵签署了《绩效模式课程合作协议》，约定与上海天大企业管理事务所合作进行《绩效模式1.0》课程和本课题相关的合作交付，上海天大企业管理事务所按照四恩管理的课程和客户服务安排，为四恩管理的客户讲授课程项目的交付，上海天大企业管理事务所委派江竹兵担任《绩效模式1.0》课程讲师。授课费用由四恩管理与上海天大企业管理事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2017年6月1日至2022年5月31日。

(10)2017年6月1日，四恩管理与上海天大企业管理事务所及江竹兵签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海天大企业管理事务所合作进行绩效模式的落地咨询项目的合作交付，上海天大企业管理事务所及江竹兵按照四恩管理的要求，为四恩管理指定的客户提供绩效模式落地咨询项目服务。咨询费用由四恩管理与上海天大企业管理事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2017年6月1日至2022年5月31日。

(11)2018年6月1日，五项管理与上海教率信息咨询事务所及王洋签署了《效率模式项目合作协议》，约定与上海教率信息咨询事务所合作进行《效率模式》课程和本课题相关的合作交付，上海教率信息咨询事务所按照五项管理的课程和客户服务安排，为五项管理的客户讲授课程项目的交付，上海教率信息咨询事务所委派王洋担任《效率模式》课程讲师。授课费用由五项管理与上海教率信息咨询事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2018年6月1日至2021年12月31日。

(12)2018年6月1日，五项管理与上海教率信息咨询事务所及王洋签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海教率信息咨询事务所合作进行股权资本咨询辅导相关的落地咨询项目的合作交付，上海教率信息咨询事务所及王洋按照五项管理的要求，为五项管理指定的客户提供股权资本咨询辅导落地咨询项目服务。咨询费用由五项管理与上海教率信息咨询事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2018年6月1日至2021年12月31日。

(13)2018年6月1日，五项管理与上海教率信息咨询事务所及王洋签署了《组织效率项目合作协议》，约定与上海教率信息咨询事务所合作进行《组织效率》课程和本课题相关的合作交付，上海教率信息咨询事务所按照五项管理的课程和客户服务安排，为五项管理的客户讲授课程项目的交付，上海教率信息咨询事务所委派王洋担任《组织效率》课程讲师。授课费用由五项管理与上海教率信息咨询事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2018年6月1日至2021年12月31日。

(14)2018年6月1日，五项管理与上海教率信息咨询事务所及王洋签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与上海教率信息咨询事务所合作进行组织效率咨询辅导相关的落地咨询项目的合作交付，上海教率信息咨询事务所及王洋按照五项管理的要求，为五项管理指定的客户提供组织效率咨询辅导落地咨询项目服务。咨询费用由五项管理与上海教率信息咨询事务所根据市场价格协商确定。合同期限为2018年6月1日至2021年12月31日。

(15)2020年7月1日，公司与广州市张晓岚企业管理咨询有限公司及张晓岚签署了《营销模式课程合作协议》，约定与广州市张晓岚企业管理咨询有限公司合作进行《营销模式1.0》课程和与本课题相关的合作交付，广州市张晓岚企业管理咨询有限公司按照公司的课程和客户的服务安排，为公司客户讲授课程，广州市张晓岚企业管理咨询有限公司委派张晓岚担任《营销模式1.0》课程讲师。授课费用由各方根据市场价格协商确定。合同期限为2020年7月1日至2023年6月30日。

(16)2020年7月1日，公司与广州市张晓岚数字营销策划有限公司及张晓岚签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与广州市张晓岚数字营销策划有限公司合作进行奇胜营销相关的落地咨询项目的合作交付，广州市张晓岚数字营销策划有限公司及张晓岚按照公司的要求，为公司指定的客户提供奇胜营销落地咨询项目服务。公司根据落地咨询服务项目的财务收入给予广州市张晓岚数字营销策划有限公司结算咨询劳务成本。合同期限为2020年7月1日至2023年6月30日。

(17)2020年7月1日，公司与广州诡道企业管理咨询有限公司及张晓岚签署了《咨询服务项目合作协议》，约定与广州诡道企业管理咨询有限公司合作进行奇胜营销相关的落地咨询项目的合作交付，广州诡道企业管理咨询有限公司及张晓岚按照公司的要求，为公司指定的客户提供奇胜营销落地咨询项目服务。公司根据落地咨询服务项目的财务收入给予广州诡道企业管理咨询有限公司结算咨询劳务成本。合同期限为2020年7月1日至2023年6月30日。

(三)重大诉讼或仲裁事项

1、发行人及其子公司的重大诉讼或仲裁

截至本招股意向书摘要签署日，发行人及其子公司不存在任何对公司的财务状况、经营成果、业务情况、未来发展等可能产生较大影响的重大诉讼或仲裁事项。

2、发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项

截至本招股意向书摘要签署日，不存在发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

3、董事、监事和高级管理人员涉及刑事诉讼的情况

截至本招股意向书摘要签署日，发行人董事、监事和高级管理人员不存在涉及刑事诉讼的情况。

第六节 本次发行各方当事人和重要时间安排

一、本次发行各方当事人

名称	联系地址	联系电话	传真	经办人或联系人
发行人：上海行动教育科技股份有限公司	上海市虹桥商务区兴虹路168弄A栋	021-60260658	021-61304620-8500	杨林燕
保荐机构(主承销商)：安信证券股份有限公司	深圳市福田区金田路4018号安联大厦35层、28层A02单元	021-35082883	021-35082966	陈李彬、任国栋、赵磊
律师事务所：江苏世纪同仁律师事务所	南京市中山东路532-2号金蝶科技园D栋五楼	025-86633108	025-83329335	杨亮、蒋成
会计师事务所：安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	北京市东城区东长安街1号东方广场安永大楼17层01-12室	010-58153000	010-85188