

公司代码：605098

公司简称：行动教育

上海行动教育科技股份有限公司  
2021 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](http://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 安永华明会计师事务所（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

经公司第四届董事会第五次会议审议的报告期利润分配预案为：公司拟向全体股东每股派发现金红利1.5元（含税）。截至2021年12月31日，公司总股本84,341,857股，以此计算合计拟派发现金红利126,512,785.50元（含税），占公司2021年年度归属于上市公司股东的净利润比例为73.64%。同时公司拟以资本公积向全体股东每10股转增4股。如至权益分派股权登记日期间，公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。上述利润分配方案尚需提交公司2021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	行动教育	605098	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	杨林燕	孙莹虹
办公地址	上海市虹桥商务区兴虹路168弄A栋	上海市虹桥商务区兴虹路168弄A栋
电话	021-60260658	021-60260658
电子信箱	dongban@xdjy100.com	dongban@xdjy100.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### （一）行业发展概况

#### 1、管理培训行业

21 世纪以前，中国企业管理培训产业处于发展初级阶段，市场规模不足百亿元。随着产业结构调整，新经济新技术促进商业模式创新，企业的培训需求显著增加。2010 年以后，培训业务开始规模化，企业管理培训服务提供商逐步成型，行业出现梯队划分。随着企业管理培训的普及，大型需求方也逐渐将企业培训列入预算管理，企业管理培训服务的采购开始进入招投标的方式，行业正式从师资授课演讲模式升级为项目团队化运作的模式。

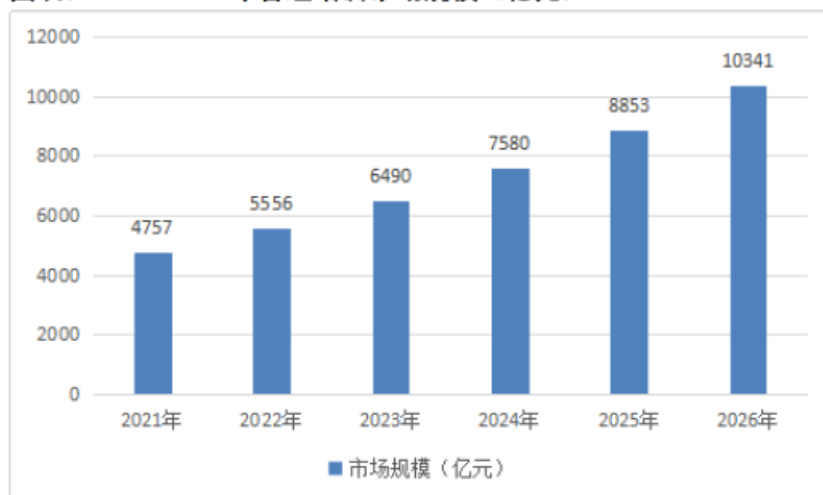
与之对应，中国的企业管理培训行业呈现出了高速增长的态势。需求面上看，广大企业培训意识提高，培训消费能力增强；从供给的角度看，企业管理培训机构发展迅速，商业模式创新和技术创新不断涌现，管理培训服务产业化开始加速。目前，管理培训行业已经发展成为规模庞大的智力支持产业。

我国的区域经济发展较为不平衡，东部经济区域的经济水平要显著高于中西部。与此对应，东部地区的企业管理培训和咨询市场也较为发达，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市场将迅速扩大，这将为企业管理培训产业带来新的市场机会。

近年来，国家政府部门和各主管机关出台了一系列的产业政策，为企业管理培训类企业的发展创造了良好的政策环境。2021 年 10 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于推动现代职业教育高质量发展的意见》，明确了职业教育是国民教育体系和人力资源开发的重要组成部分，肩负着培养多样化人才、传承技术技能、促进就业创业的重要职责。在全面建设社会主义现代化国家新征程中，职业教育前途广阔、大有可为。

根据中研普华管理咨询公司的研究，预测管理培训 2022 年市场规模为 5,556 亿元，至 2026 年市场规模将达到 10,341 亿元。

图表：2021-2026 年管理培训市场规模（亿元）



资料来源：中研普华

## 2、管理咨询行业

管理咨询是帮助企业和企业家，通过解决管理和经营问题，鉴别和抓住新机会，强化学习和实施变革以实现企业目标的一种独立的、专业性咨询服务。按照企业管理的不同层面，管理咨询可以分为投融资咨询、财务会计咨询、税务咨询、市场营销咨询、人力资源咨询、生产管理咨询、创业咨询、业务流程重组和信息化咨询等。企业通过管理咨询可以降低生产成本、提高产品质量和生产效率，完成定制、优化人才引进培养机制，走创新性企业发展路线，从而提升企业的总体竞争力和可持续发展能力。

目前，我国管理咨询行业的发展主要呈现以下趋势。

第一，中国经济稳定增长，市场规模进一步加大。改革开放以来，我国经济发展平稳，势头良好。同时由于国内企业管理水平的提升和观念的转变，对管理咨询的需求也进一步加大，从而给管理咨询带来更大的市场和客户群体。

第二，战略咨询仍为重点业务，人力资源咨询潜力巨大。与发达国家相比，国内企业的管理基础较为薄弱，面对复杂多变的外部环境，在企业战略制定上容易力不从心。特别是许多转制转轨中的传统大型企业，亟需制定面向市场和客户的战略规划并建立起配套的组织结构和运行机制。因此，国内企业对战略管理和企业运作的咨询需求相当旺盛。另外，随着企业管理的理念深入人心，企业管理者对人才的重视程度逐步增大，通过良好的薪酬激励机制提高企业的整体竞争优势，或借助外脑解决企业绩效考评体系和分配机制等敏感问题，成为更多企业的选择。

第三，行业竞争更加激烈，进入壁垒逐步提高。随着信息技术的发展，企业获取信息、掌握知识更加方便快捷，因此不管是在竞争对手面前还是在客户面前，咨询公司维持知识优势的难度

都越来越大，行业内对客户资源的竞争势必更加激烈。同时，虽然目前政府监管力度是我国管理咨询业发展的短板，仅在经贸委下属的中国企业联合会设置了管理咨询委员会，但是随着管理咨询行业在国内的发展，法律法规和行业规范的约束必然会不断加强，提高行业进入壁垒。因此，未来我国管理咨询业的竞争将更加激烈，行业进入壁垒逐渐提高。

第四，扩张与兼并是大势所趋。近年来，管理咨询行业的扩张、分拆与兼并层出不穷。国际市场上，2007年奥纬金融策略、美世管理顾问、美世 Delta 合并为新的奥纬咨询；2008年博斯艾伦分拆政府业务和商业业务成立新的博斯咨询；普华永道又于2014年收购博斯；国内市场上，和君创业分出华夏基石，凯捷收购远卓，新华信的管理咨询业务独立成立正略钧策等等。由于我国管理咨询行业的行业集中度非常低，管理咨询企业的扩张与兼并必将成为大势所趋，特别对于国内的诸多的小型咨询企业，联合是发展壮大的必然选择，只有不断扩大自身的实力，才能在与国际顶尖的管理咨询企业的竞争中生存下来，并以其本地化优势在市场上占据重要地位。

综上，我国管理咨询行业企业家数和市场规模呈现快速增长态势。未来，随着我国产业逐渐升级，市场竞争激烈程度上升，大量的中小企业对于企业管理咨询行业的需求将会进一步增长，市场规模将持续扩大。

根据中研普华管理咨询公司的研究，预测管理咨询2022年市场规模为2,414.3亿元，至2027年行业市场规模将达到3,452.2亿元。

图表：2021-2027年管理咨询行业市场规模预测（亿元）



数据来源：中研普华产业研究院

## （二）行业市场需求分析

管理培训和咨询是对企业及其他组织的经营活动进行分析、优化、评价及指导的过程，其涵盖了多个层次的内容，包括战略管理、经营管理、市场营销、财务管理、人力资源管理、信息系统等各个模块的管理培训和咨询。

### 1、管理培训行业

企业管理是对人、财、物、信息等资源的一种集中管理。随着社会的发展，企业所需要的知识、技能都在不断地发生变化，企业管理的难度和复杂程度持续上升，这就让很多企业 and 组织产生了管理培训的需求。并且，商事制度改革与国家创新创业政策形成叠加效应，有力推动了大众创业、万众创新，市场主体快速增长。从企业管理培训市场的垂直结构来看，根据中研普华产业研究院统计，占中国企业数量 99.80% 的中小企业的的需求占整个企业管理培训市场总量的 95% 以上。尽管大型企业在企业管理培训方面的投入远高于中小企业，但由于中小企业数量众多，其需求仍然占据市场的绝对主体。

### 2、管理咨询行业

我国管理咨询行业起步晚，基础薄弱，但近几年各类管理咨询公司在北京、上海、深圳、广州这些一线城市大量涌现，发展速度迅猛。各个行业对咨询服务的需求不断增长，带动咨询服务行业的快速发展。根据中研普华产业研究院统计，目前全世界咨询与信息服务业年营业额已达数千亿美元，咨询服务业成为发展最快的产业之一。随着中国经济的不断发展和市场竞争日益激烈，国内企业对管理咨询的需求也增长迅速，未来国内管理咨询业的发展空间十分广阔。

据中研普华相关预测，未来中国咨询市场将进入快速成长期，管理咨询行业是适应产业发展的必然选择。管理咨询行业不但为其他企事业单位提供有力的支撑和保障，本身也是一个人才知识密集型产业，是第三产业的重要组成部分，也是世界各国争相发展的重要产业之一，已经成为衡量一个国家经济发达程度和未来经济实力的重要标准。当前我国正大力推进产业转型，努力建设知识密集、环境友好型经济，而管理咨询业作为一个能大量吸纳高学历、高素质人才的知识密集型行业，从事的是一项智力活动，无需投入很多物质资源，不产生任何污染，属于高端生产性服务业和绿色环保产业，符合当前我国转变经济增长方式，提高经济增长质量的发展要求。

#### （一）公司主营业务情况说明

行动教育定位于“建设世界级实效商学院”，主要致力于为中小民营企业提供全生命周期的生态化知识服务和智力支持平台。目前，公司主营业务包括企业管理培训、管理咨询服务以及相关图书音像制品销售。

#### 1. 企业管理培训

公司的管理培训业务主要包括公开课、OMO 数字化商学院等业务类型，旨在通过实效实用的企业管理课程，帮助中小民营企业提升管理水平，为中小民营企业提供关于战略、绩效、财务、营销、销售、人才、团队等专业的企业管理知识服务。

### (1) 公开课

公开课培训业务是指公司根据既定的培训计划，在固定的时期内，委派培训讲师对报名学员进行集中、统一授课的培训模式，主要致力于为中小民营企业中高层管理者提供多层次、多角度的管理培训服务。目前，公司的精品公开课业务主要包括：

#### 1. 《浓缩 EMBA》



#### 2. 《校长 EMBA》



《校长 EMBA》包含《招才选将》、《企业大学》等十门必修课程，《经济学》等三门选修课程，使公司客户获得更加全面、系统的提高。

除精品公开课外，公司还开发出了论坛公开课和在线课程。论坛公开课在公司举办的论坛上进行讲授，该类公开课授课时间较短，收费相对较低。在线课程系公司为了满足学员的线上学习

需求而开发的网络培训课程。

## (2) OMO 数字化商学院

2021 年 10 月，公司推出 OMO 数字化商学院,帮助大型企业建立线上线下融合式企业大学,帮助专、精、特、新的中小企业建立职业人才培养体系。公司在《企业大学》咨询案中植入了这套系统，包含“商学院体系”、“企业大学 SAAS 平台”、“人才孵化项目”。客户公司的全体员工都可以在这个平台上学习，由班主任全程督学，每周进行学、练、考、赛，集体研讨、分组 PK。公司将用这套体系把咨询标准化，未来用“咨询+软件”把服务链条做长，对客户作为更深入的一种服务模式。

# 企业大学-OMO数字商学院

- 一、商学院体系
- 二、企业大学SaaS平台
- 三、人才孵化项目



## 2、企业管理咨询

企业管理咨询业务是指公司接受客户委托，就客户经营管理过程中遇到的各类管理问题提供建议方案的业务，包括企业大学、绩效管理、营销管控、财务控制、品牌战略等方面内容。

## 3、图书音像制品销售

经过十多年的积累，公司形成了一系列成体系的课程内容研发成果。截至本报告期，公司已拥有知识产权 500 余项，管理类书籍 50 多套，公司将这些研发成果和课程资料开发成图书、音像等产品，经过批准后对外销售。目前，公司的图书音像制品销售业务主要集中在子公司五项管理旗下。

行动教育旨在通过实效实用的企业管理课程体系，帮助中小民营企业提升管理水平，为中小民营企业提供关于人才、战略、绩效、财务、营销、销售等专业的企业管理知识服务。公司聚焦管理教育，秉承“一米宽、一公里深”的服务理念，核心在于突出管理教育的实效价值。



## （二）公司经营模式及特征

### 1. 公司的主要经营模式

公司自成立开始就专注于企业管理培训和管理咨询业务，公司的管理人员与核心技术人员都具有较为丰富的行业从业经验或管理经验。近年来，公司依靠着研发团队的开发成果，持续提升公司各课程产品的质量和性能，满足了众多客户的需求，扩大了行动教育品牌在企业管理培训和管理咨询行业内的影响力。

#### （1）盈利模式

公司的主要盈利模式为向中小企业提供企业管理培训和管理咨询服务并获取服务收益。公司的研发部门会持续关注产业经济走向以及管理类科学知识的更新，并结合公司已有的管理培训经验，开发适合中小企业管理者需求的相关管理培训课程产品。公司通过自己的销售队伍以及其他销售平台向市场推送该产品，如客户有合作意向，则由双方签订管理培训或管理咨询的业务合同。根据行业惯例，合同签订后，公司通常会要求客户全额预付管理培训或管理咨询服务款。收到服务款后，公司确认为合同负债及其他流动负债。公司的业务人员会根据业务合同的约定，安排学员参加相应的管理培训课程或者由公司派出专业人员给客户咨询服务。相关服务完成后，公司确认相关劳务服务收入并结转相应的合同负债及其他流动负债。

#### （2）服务模式

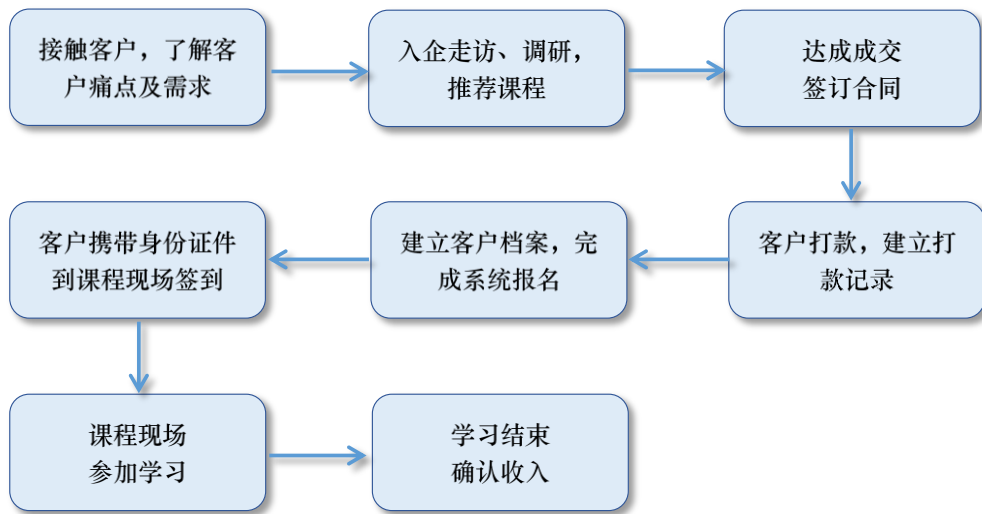
##### 1)管理培训服务模式

##### ① 培训模式

公司管理培训模式包括公开课（浓缩 EMBA、校长 EMBA）和企业内训。对于公开课，公司在与客户签订业务合同并收到预收款后，将安排客户学员参加公司的公开课，接受管理培训。

目前，公司的公开课包括短期课和长期课，其中，《浓缩 EMBA》为短期课。学习周期为 3 天 2 夜，学员参加培训前需进行签到；培训结束后，公司为学员颁发相关课程的培训结业证书。本次管理培训服务完成，公司将根据业务量确认业务收入并核减合同负债及其他流动负债。长期课指《校长 EMBA》，它是由《招才选将》、《企业大学》等十门课程组成；其中，单一课程如《招才选将》、《机制设计》的学习时间为连续 2 至 3 天，但学完全部十门课的周期则为 1.5 年。与短期课类似，公司在学员学习完某门单一课程（如《财务管控》）后确认相关业务收入并核减合同负债及其他流动负债。

##### ② 服务流程

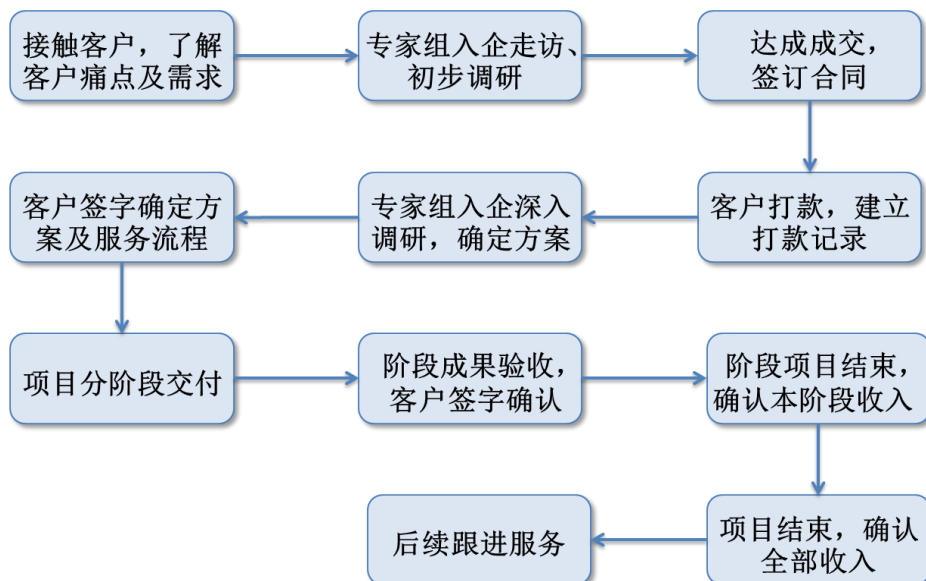


## 2) 管理咨询服务模式

### ① 咨询模式

公司的管理咨询模式是公司与客户签订合同后，安排公司业务人员进入客户企业内部进行调研和诊断，了解企业的经营管理问题后，依靠公司的知识系统和专家团队为企业提供问题解决方案，并协助企业实施。通常情况下，公司根据合同约定确认咨询业务收入。

### ② 服务流程



### (3) 销售模式

公司营销管理中心负责产品营销与市场推广。目前，除宁夏行动在宁夏地区经销公司培训课程外，公司的管理培训、管理咨询产品均采用直销方式进行销售。自公司上市后，良好的品牌形象以及较高的客户满意度，使公司在获客方面主要通过口口相传的品牌效应来获取新客。我们预期能够通过广泛的老客户转介绍增加新客户的人数；同时销售人员通过电话、课程试听、与行业协会等机构合作组织主题论坛等方式开拓新客户。公司的业务人员在与客户就服务内容和期限达成一致后，将签订业务合同。合同签订后，根据行业惯例，客户将全部的款项预付至公司账户。之后，公司业务人员根据合同约定，为客户安排管理培训计划或提供管理咨询服务。

公司根据管理培训和咨询行业的发展竞争情况和自我定位水平建立了销售价格管理体系，销售人员在产品销售时需严格执行公司的定价标准。对于公开课，公司制定了课程的名义报价，同时针对不同的销售场景（如现场促销、团购等）制定不同的折扣政策。对于企业内训，公司根据与客户沟通确定的具体培训计划，结合公司培训成本和类似项目收费情况与客户协商确定培训价格。公司的管理咨询业务具有一定的定制化特点。公司会根据客户所需咨询服务类型设计咨询项目方案，其中涉及到的较为常规或模块化的咨询服务内容，公司会根据既往经验设定价格；对于单个项目个性化的服务内容，公司会根据业务复杂度、预算成本等因素与客户进行协商，以确定最终的咨询项目服务价格。

### (4) 采购模式

公司采购活动主要是围绕管理培训和管理咨询等相关业务展开，具体采购内容包括培训和咨询劳务、酒店服务、会务服务、办公用品等。

公司的培训劳务采购实质上是公司邀请外部讲师与公司合作，参与公司培训产品的研发、推广并进行授课的过程。目前，公司的管理培训业务主要由公司自有的讲师完成，并与部分外部讲师合作讲授部分课程。公司对培训服务的供应商制订了选择标准。对于主讲老师，首先需要其在拟讲授内容的相关领域、工作岗位上有较长的实操经历。双方表示出合作意向后，公司组织面试，从讲师的专业能力、实效性、讲授经验对该老师进行综合评估，由公司教学委员会表决是否与该讲师进行合作。对于通过面试的讲师，公司会凭借自身的研发平台，与拟聘任讲师就其擅长领域进行课程研发。研发课程试讲经过公司教学委员会综合评定通过后，即通过公司的筛选流程。另一方面，公司对培训讲师正式授课的效果进行持续跟踪，对于授课效果不达标的外部讲师，公司会予以更换调整。在确定外部讲师后，公司与外部讲师及其所属公司签订合作协议。公司会综合考虑市场价格、讲师资历、市场知名度等因素后，与供应商协商确定课酬费用标准。

咨询业务属于培训业务的延伸，对针对特定客户在企业管理中的问题，进驻企业现场进行调研、诊断，并出具咨询建议方案。为提高业务效率，对于咨询劳务采购，公司主要选择与既有的管理培训业务外部讲师团队进行合作。双方根据外部咨询团队在项目执行中的具体分工和工作量，协商确定向外部咨询团队支付服务费的标准，并签订合作协议。后续按照协议约定的标准支付服务费。

公司酒店服务、会务服务、办公用品等采购由公司采购部负责。先由业务部门提出申请，公司采购部根据需求寻找相应的供应商并进行分析决策。酒店、会务、办公用品采购等业务市场供应充足，通常于具体采购时参考市场价格定价。

## 2. 行业特征

### (1) 周期性特征

企业管理培训和咨询通常都伴随着企业发展的全过程，具有长期、连续、稳定的特点，因此，为保持自己的核心竞争力，通常情况下，企业对人才的教育与培训都较为关注。本行业的周期性特征不明显。

### (2) 区域性特征

企业管理培训和咨询行业是从北京、上海、深圳、广州等一线城市发展起来，因此具有一定的区域性的特征。当前东部沿海地区在企业数量上占据较大比重。但近年来，该行业已经逐渐突破区域限制，向二、三线城市乃至全国辐射，行业的区域性特征在逐渐减弱。

### (3) 季节性特征

企业管理培训和咨询行业存在一定的季节性特征。通常情况下，每年的第一季度由于时值农历春节假期，且大部分企业又处于年终总结期间，客户的培训和咨询需求相对较少。

## 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

	2021年	2020年	本年比上年 增减(%)	2019年
总资产	2,007,468,042.06	1,174,973,589.66	70.85	974,684,179.33
归属于上市公司股东的净资产	1,077,811,540.50	446,788,870.33	141.24	376,539,018.79
营业收入	555,211,163.06	378,677,367.77	46.62	438,654,982.68
归属于上市公司股东的净利润	170,808,066.70	106,719,208.55	60.05	117,949,241.19
归属于上市公司股东的扣除非经	150,325,728.76	101,196,916.95	48.55	111,313,925.67

常性损益的净利润				
经营活动产生的现金流量净额	377,360,828.34	189,373,712.49	99.27	183,291,425.69
加权平均净资产收益率(%)	19.46	26.59	减少7.13个百分点	36.07
基本每股收益(元/股)	2.21	1.69	30.77	1.86
稀释每股收益(元/股)	2.21	1.69	30.77	1.86

### 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	75,049,448.91	166,880,225.88	114,369,261.08	198,912,227.19
归属于上市公司股东的净利润	4,326,415.88	72,336,970.37	32,451,186.75	61,693,493.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,953,975.11	64,275,328.31	22,425,102.55	59,671,322.79
经营活动产生的现金流量净额	58,044,740.17	-476,229,710.68	576,555,848.77	218,989,950.08

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)					4,906		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)					5,700		
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 10 名股东持股情况							
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	
李践	0	26,333,165	31.22	26,333,165	无	0	境内 自然

							人
上海蓝效商务咨询合伙企业（有限合伙）	0	16,075,313	19.06	16,075,313	无	0	其他
上海云盾商务咨询合伙企业（有限合伙）	0	8,728,309	10.35	8,728,309	无	0	其他
上海云效投资管理中心（有限合伙）	0	5,634,325	6.68	5,634,325	无	0	其他
中国银行股份有限公司-华夏行业景气混合型证券投资基金	1,848,703	1,848,703	2.19	0	无	0	其他
李维腾	0	1,808,000	2.14	1,808,000	无	0	境内自然人
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	893,616	893,616	1.06	0	无	0	其他
罗春萍	0	781,445	0.93	781,445	无	0	境内自然人
北京国泰远景投资管理有限公司	0	746,950	0.89	746,950	无	0	境内非国有法人
中国银行股份有限公司-富国积极成长一年定期开放混合型证券投资基金	627,492	627,492	0.74	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	李践直接持有公司 31.22%的股份，为公司控股股东。除直接持股之外，李践还持有上海云盾 29.78%的出资份额并担任其执行事务合伙人。李维腾直接持有公司 2.14%的股份。李践、赵颖、李维腾均为公司股东上海蓝效的有限合伙人。李践与赵颖系夫妻关系，李维腾与李践系父子关系，三人为公司实际控制人。除此之外，未知上述其他股东之间是否存在关联关系或构成一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

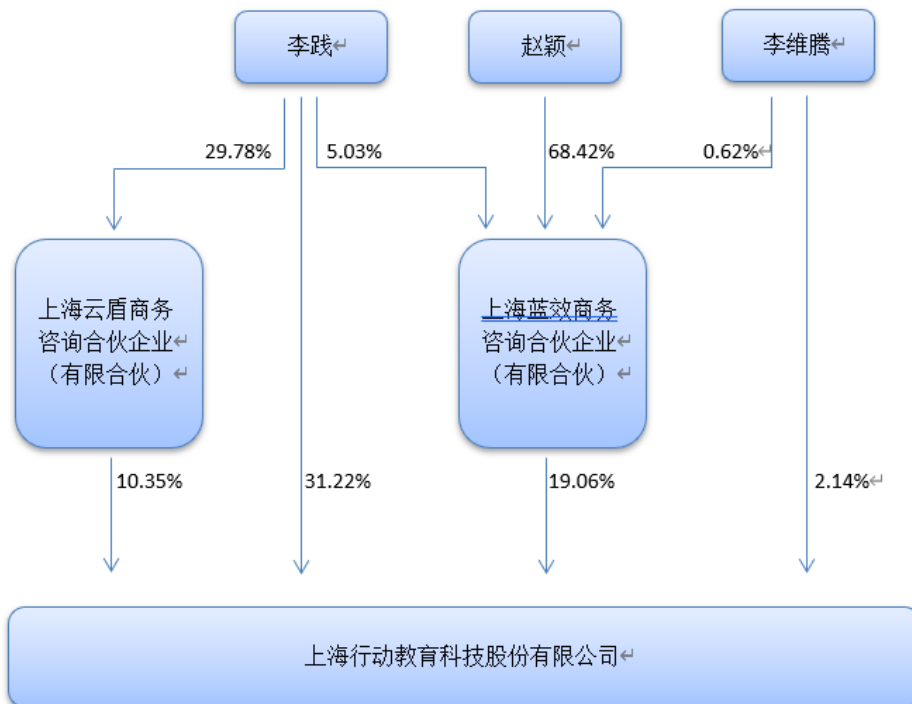
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



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。

报告期内，公司营业收入由去年同期的 37,867.74 万元增加至 55,521.12 万元，增幅 46.62%；公司利润总额由去年同期的 12,940.23 万元增加至 20,213.10 万元，增幅 56.20%；公司归属母公司股东的净利润由去年同期的 10,671.92 万元增加至 17,080.81 万元，增幅 60.05%；公司扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润由去年同期的 10,119.69 万元增加至 15,032.57 万元，增幅 48.55%；公司基本每股收益由去年同期的 1.69 元增加至 2.21 元，增幅 30.77%。

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