

**关于东莞勤上光电股份有限公司发行股份
及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请文件
一次反馈意见的回复**

信会师报字[2016]第 750581 号

中国证券监督管理委员会：

根据贵会2016年3月16日出具的160290号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(以下简称“一次反馈意见”)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)就一次反馈意见所提问题逐条进行了认真核查及落实,现就贵会提出的相关问题作出书面回复如下文。

如未特别说明,本回复中简称与《东莞勤上光电股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》中简称的含义相同。

目录

反馈问题一：申请材料显示，本次募集的配套资金总金额不超过 18 亿元，在支付现金对价并扣除相关的发行费用及中介机构费用后，将全部用于标的公司“重点城市新增网点建设项目”、“小班化辅导建设项目”、“在线教育平台及 O2O 建设项目”及“教学研发培训体系建设项目”的项目建设。请你公司补充披露：1) 上述项目可行性研究报告，包括但不限于资金需求的测算依据、测算过程及相关收益。2) 上述项目需取得相关主管部门的备案及进展情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。5

反馈问题四：申请材料显示，自 2014 年底开始，龙文环球以广州龙文为未来重组上市的标的公司，以城市为单位，对下属资产业务进行了梳理，将经营前景明确的子公司、分公司陆续注入广州龙文。龙文环球下属部分城市的经营网点未能满足相关要求，仍保留在龙文环球体系内。同时，广州龙文上海、重庆有关网点正在按照有关规定办理征求教育主管部门意见并变更经营范围等手续，目前尚未全部办理完毕。请你公司结合上述情形补充披露：1) 广州龙文资产重组过程是否履行了必要的程序，涉及的资产、负债、业务合同的变更是否已完成，是否存在法律风险或潜在纠纷。2) 龙文环球的子公司、分公司资产注入广州龙文，以及广州龙文下属公司变更经营范围是否需要向教育、消防等有权机关履行审批、备案程序；如需，补充披露相关审批、备案程序的进展情况，预计办毕时间和逾期未办毕的影响，并提供相关证明文件。3) 广州龙文上海、重庆有关网点变更经营范围的办理进展，

预计办毕期限，相关费用承担方式及逾期末办毕的影响。4) 上述已注入广州龙文的子公司、分公司在报告期内实现的收入和净利润占广州龙文同期收入和净利润的比例情况。5) 上述资产重组的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定，以及上述收购对广州龙文报告期财务数据的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。28

反馈问题十一：申请材料显示，2014 年 12 月，龙文环球向华夏人寿转让 30% 的广州龙文股权，按照转让价格折算广州龙文的整体价值为 21.6 亿元；2015 年 8 月，龙文环球将其持有广州龙文 10% 的股权部分溢价（按照转让价格折算广州龙文的整体价值为 10 亿元）转让给北京龙舞九霄、北京龙啸天下，部分按照股份原值转让给杨勇、朱松、曾勇。北京龙舞九霄、北京龙啸天下的合伙人为广州龙文及龙文环球现在及个别历史上的骨干员工。请你公司补充披露上述股权转让的定价依据及合理性，是否涉及股份支付；如涉及，请按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对广州龙文经营业绩的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。37

反馈问题十二：申请材料显示，标的公司根据合同向客户预收辅导费，并建立课时消耗系统，客户实际完成上课后，课时消耗系统会进行刷新，减记预收客户辅导费，确认收入，登记讲师授课时数。报告期内实现的营业收入分别为 8.49 亿元、6.81 亿元和 4.39 亿元。请你公司：1) 结合“销售商品、提供劳务收到的现金”、预收账款和营业收入三个会计科目之间的勾稽关系，

补充披露广州龙文报告期内营业收入的合理性。2) 结合报告期内单个课时营业收入的变化, 比对课时单价和同行公司情况, 补充披露报告期营业收入的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。40

反馈问题十三 :请独立财务顾问和会计师在保证样本覆盖率的情况下通过抽样方式对重点城市 (如北京、广州等) 营业网点的收入真实性进行专项核查并提供专项核查报告, 包括但不限于核查范围、核查手段、核查情况、核查结论等。45

反馈问题十四 :申请材料显示, 报告期内与职工薪酬相关的成本分别为 4.94 亿元、4.14 亿元和 2.63 亿元, 占营业成本的比重分别为 71.59%、71.62% 和 74.29%。请你公司结合报告期在职员工的变化、职工薪酬政策、单个课时职工薪酬相关的成本等, 补充披露报告期与职工薪酬相关成本的合理性, 与“支付给职工以及为职工支付的现金”、应付职工薪酬科目的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。48

反馈问题十五 :申请材料显示, 广州龙文报告期内的毛利率分别为 19.09%、23.25%和 29.25%。请你公司结合广州龙文在 K12 辅导行业中的产品定位、竞争优势, 比对同行业公司情况, 补充披露报告期毛利率变动的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。51

反馈问题二十 :申请材料显示, 广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一。申请材料同时显示, 广州龙文 2014 年网点平均营

业收入低于精锐、京瀚、巨人等其他全国性辅导机构。请你公司：1) 结合广州龙文的竞争优势、核心竞争力，补充披露“广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一”表述的依据。2) 补充披露广州龙文 2014 年网点平均营业收入与其他全国性辅导机构相比存在较大差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。54

反馈问题二十五：申请材料显示，截至 2015 年 11 月 30 日，广州龙文租赁使用的办公及教学场所中，共有 6,767.10 平方米租赁房产未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件；用于讲师培训基地的 4,784.16 平方米租赁房屋均未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件。请你公司补充披露相关租赁合同是否存在违约风险，是否存在到期无法续租的风险，及对广州龙文经营稳定性的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。63

反馈问题一：申请材料显示，本次募集的配套资金总金额不超过 18 亿元，在支付现金对价并扣除相关的发行费用及中介机构费用后，将全部用于标的公司“重点城市新增网点建设项目”、“小班化辅导建设项目”、“在线教育平台及 O2O

建设项目”及“教学研究培训体系建设项目”的项目建设。请你公司补充披露：1）上述项目可行性研究报告，包括但不限于资金需求的测算依据、测算过程及相关收益。2）上述项目需取得相关主管部门的备案及进展情况。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述项目可行性研究报告，包括但不限于资金需求的测算依据、测算过程及相关收益

（一）重点城市新增网点建设项目

1、项目概况

本项目计划在北京、上海、广州、杭州新增网点 140 个，按投资方式的不同分为：自购场地新建 15 家门店作为旗舰店；长期租赁场地新建 125 家标准店。通过本项目的建设，广州龙文的网点规模及辐射力将进一步提升，覆盖一线城市或准一线城市的主要人口聚居社区，提升在城市高端社区的竞争力，从而进一步完善广州龙文线下网点的布局，强化龙文品牌的市场影响力，夯实综合实力。

2、项目实施的可行性

（1）丰富的组织管理经验，确保网点扩张的稳健有序

经过长期积累，目前广州龙文拥有 400 多家网点，覆盖 20 多个城市。在行政管理上，广州龙文建立了层级明确，管理严格的矩阵式管理模式，既提供给各子公司、分公司必要的授权，促进其积极开辟当地市场，也确保了总部对于各个

网点重要职能部门的直接管控；这将有利于在网点扩张过程中，同步加强组织内部统一管理，确保各网点的扩建稳健有序。其次，广州龙文在多年的创业和发展过程中，通过总结经营实践中的得失，已逐步摸索出从地理选址、客户定位、团队建设、市场营销的一整套有效方法。同时，广州龙文总部也将给网点扩张提供相关资源的配套服务，特别是在人力资源保障方面，广州龙文总部通过体系化的人才招聘、新员工培训，提供必要的专业讲师团队，统筹调拨管理人才等方式，为新网点的扩张提供坚实的人力资源保障。

（2）自购与租赁并举，方式灵活重点突出

本项目将新设网点分为两类，一类为旗舰店，该部分网点都位于北京、上海、广州、杭州等一线城市或准一线城市中各类配套较好、人口聚居集中的中高端社区聚集地。这些地区有较强的购买力和旺盛的市场需求，且位于城市的核心地段。在这些地区设立旗舰店，除了单店收入所提供的直接收益外，还能起到在整个城市树立品牌形象的作用。这些地区的商业地产通常租赁费用价格较高且需求旺盛，不易以合适的租赁费用成本长期租赁到面积、位置均符合广州龙文网点发展所需的场地。为了覆盖这些具有较高商业价值的中高端地段，完善现有网点的布局，增强龙文的品牌影响力，本项目计划将一部分投资以自购方式用于 15 家旗舰店的购买及装修。

另一类为标准网点，本项目计划以租赁方式新设 125 家门店。目前广州龙文在各一线城市的发展并不均衡，北京地区的网点数量显著多于其他一线城市，在广州龙文的收入、利润结构中占比较重，上海、广州、杭州等城市的发展潜力很

大，本项目将着重在以上城市增设网点，运用广州龙文的整体组织管理优势在这些城市进行扩张，使广州龙文在各主要城市的布局更为平衡。

通过自购和租赁两种方式，本项目将可以兼顾投资成本和项目运营收益率，切实有效地在做好成本控制的前提下优化现有网点。

3、资金需求的测算依据

(1) 网点购置和租赁及装修工程：根据公司现有网点建设费用并结合市场调研情况确认投资估算及费用

拟购置商业用房将设计为旗舰店，能够加强广州龙文在城市的影响力。并且北京、上海、广州、杭州房价有利于保值、增值，更有利于网点的长期稳定发展。北京和上海商业店铺或写字楼按单价 5.8 万元/平方米计算，广州市商业店铺或写字楼按 4.5 万/平方米计算，杭州市商业店铺或写字楼按 4.2 万/平方米计算。购置网点装修标准按 1,500 元/平方米计算。

北京和上海城市租赁费用水平按 4.6 元/天/平方米计算，广州城市租赁费用水平按 4.2 元/天/平方米计算，杭州市租赁费用水平按 3.2 元/天/平方米计算。租赁网点前 2 年租赁费用以募集资金投入。租赁网点装修标准按 1,000 元/平方米计算。

(2) 配套设施包括设备仪器及办公家具购置安装费：根据公司现有网点已使用的设备仪器及办公家具确定的数量及价格，标准店按 350 元/平方米的标准计算，旗舰店按 500 元/平方米的标准计算。

(3) 讲师上岗培训费按每个网点 6 万元计算，140 个网点合计讲师上岗培训费为 840 万元。

(4) 基本预备费按 3% 计算。

4、资金需求的测算过程

项目总投资 54,176.5 万元，其中购置网点投资共 32,640 万元，租赁网点投资共 16,691.4 万元，教师上岗培训费 840 万元，预备费 1,505.1 万元，铺底流动资金 2,500 万元。

(1) 购置网点投资估算明细表：

城市	网点个数	面积标准(m ² /个)	单价 (万元/ m ²)	网点购置费用 (万元)
北京	5	400	5.8	11,600.0
上海	4	400	5.8	9,280.0
广州	4	400	4.5	7,200.0
杭州	2	400	4.2	3,360.0
合计	15	--	--	31,440.0

(2) 租赁网点投资估算明细表：

城市	网点个数	面积标准(m ² /个)	单价 (元/天/ m ²)	网点租赁费用 (万元)
北京	22	300	4.6	2,216.28
上海	43	300	4.6	4,331.82
广州	40	300	4.2	3,679.20
杭州	20	300	3.2	1,401.60
合计	125	--	--	11,628.90

(3) 项目投资估算表：

单位：万元

名称	购置或租赁费用	装修费	配套设施费用	其他费用	总计
购置网点					
北京	11,600.00	300.00	100.00		12,000.00

上海	9,280.00	240.00	80.00		9,600.00
广州	7,200.00	240.00	80.00		7,520.00
杭州	3,360.00	120.00	40.00		3,520.00
小计	31,440.00	900.00	300.00		32,640.00
租赁网点					
北京	2,216.28	660.00	231.00		3,107.28
上海	4,331.82	1,290.00	451.50		6,073.32
广州	3,679.20	1,200.00	420.00		5,299.20
杭州	1,401.60	600.00	210.00		2,211.60
小计	11,628.90	3,750.00	1,312.50		16,691.40
讲师上岗培训费				840.00	840.00
基本预备费				1,505.10	1,505.10
铺底流动资金				2,500.00	2,500.00
合计					54,176.50

根据国家发展改革委、建设部 2006 年联合发布的《建设项目经济评价方法与参数》(第三版)的规定,公司对募集资金投资项目所需铺底流动资金进行了详细测算。采用分项式详细估算法估算出流动资金需求量,再按照一定比例计算出项目所需铺底流动资金,即:根据流动资产和流动负债的主要构成要素(应收账款、存货、应付账款、现金、预付账款等),结合经营成本、设备购置费、建设工程费等及相应的资产负债表要素的周转率来对现金流的影响进行估计,计算出年度流动资金需求量,按照不超过流动资金需求量的 30%计算出项目所需铺底流动资金。本项目具体铺底流动资金需求为 2,500 万元。(以下三个募投项目关于“铺地流动资金”的计算方法与本项目一致。)

5、项目实施进度计划

结合重点城市新增网点建设项目的分期实施目标,本项目建设期为三年。

本项目拟在北京、上海、广州、杭州四个重点城市新增 140 家网点。计划第一年完成 48 家网点建设,当年可实现设计目标的 34%;第二年完成 47 家网点建

设，当年可实现设计目标的 68%；第三年完成 45 家网点建设，全面达到 100% 设计目标。

6、项目投资的相关收益

按广州龙文现有教学网点的平均效益估算，项目全部建设完工投入运营后，相关收益情况如下：

项目	相关收益
平均年营业收入	36,326.80 万元
平均年利润总额	12,050.60 万元
项目总投资收益率	22.2%
销售利润率	33.2%
税后投资回收期	6.8 年（含建设期 3 年）

（二）小班化辅导建设项目

1、项目概况

本项目计划采用长期租赁方式新增小班网点。本项目建设的主要目的是为了充分发挥龙文品牌优势，构建多层次产品线，扩大广州龙文在中小學生辅导细分市场的占有率。

2、项目实施的可行性

（1）新产品差异化定位，覆盖更广泛客户群体

小班化辅导拥有较 1 对 1 辅导市场更为广泛的客户群体。这两种方式相比较而言，选择 1 对 1 辅导课程的学生家长，强调为其孩子提供个性化、针对性强的辅导；所以，也相应承担着较高的费用支出。选择小班化课程的学生家长，则看

重授课内容质量和学科知识的扩展加深；小班化课程较传统的大班课，讲师有更多时间和学员进行互动，从而有利于学员掌握较多有深度的学科知识。此外，小班课程采用一对多的方式授课，所以费用也较为适中。

由此可见，小班化辅导与 1 对 1 辅导在产品价格、辅导课程内容设计上各有不同。这两种产品的差异化定位，有利于扩大广州龙文现有客户群体，提高其业绩增长。

（2）增设小班网点丰富产品线，符合行业发展潮流

随着我国教育改革的深入，对于学生的综合素质要求越来越高。传统上大班辅导课采用的填鸭式教育及题海战术正在逐步退出历史舞台。更为注重互动和知识面扩展的精品小班课程以及更富有针对性的 1 对 1 个性化辅导正成为市场主流。

根据多家机构对整个行业发展趋势的调研，小班课程在市场中凭借着较为适中的价格和比大班课程更多的教学互动，获得了广大中小学生家长的认可。根据德勤 2014 年公布的《中国教育多元化发展报告》，小班课程占据着中小学辅导市场的主要市场份额，从 2009 年至 2014 年小班课程一直保持着 50% 以上的市场份额，未来依然存在着较大的市场空间。

由此可见，本项目增设小班网点及课程是有利于广州龙文丰富产品线，也是符合整个行业的发展潮流。

（3）借助龙文整体优势，有利于小班网点建设与推广

通过多年行业积累，广州龙文已经在行业内建立了较好的声誉及口碑。借助

龙文品牌的市场影响力，龙文小班也将获得较高的市场关注度。同时，广州龙文高效的组织管理架构、完善的讲师培训体系、广泛的经营网点都将协助龙文小班网点的构建和产品宣传。

3、资金需求的测算依据

(1) 教学点租赁及装修工程：根据公司现有教学点租赁费用并结合市场调研情况确认投资估算及费用。

北京、上海城市租赁费用水平按 4.6 元/天/平方米计算，广州市租赁费用水平按 4.2 元/天/平方米计算，杭州市租赁费用水平按 3.2 元/天/平方米计算，其他城市租赁费用水平均在 2.8-3 元/天/平方米的区间内计算，经营网点前 2 年租赁费用以募集资金投入。经营网点装修标准按 800 元/平方米计算。

(2) 配套设施包括教学设备仪器及办公家具购置安装费：根据公司现有教学点已使用的设备仪器及办公家具确定的数量及价格，按 500 元/平方米的标准计算。

(3) 团队建设和推广费按平均每个小班化辅导网点工资及福利费用基础工资 26 万元/年；推广费按每个教学点 42 万元/年计算，50 个小班化辅导网点建成后两年运营期的团队建设和推广费合计 6,800 万元以募集资金投入。

(4) 基本预备费按 3% 计算。

4、资金需求的测算过程

项目总投资 21,166.8 万元，其中教学场地租赁费用投入 8,102.8 万元、装修

和配套设施费 3,900 万元、团队建设和推广费 6,800 万元、项目预备费 564 万元、铺底流动资金 1,800 万元 (按照不超过流动资金需求量的 30%计算)。

项目投资估算表：

单位：万元

城市	网点 个数	面积标准 (m ² /个)	租 赁费用	装修费	配套设 施费用	总计
教学点租赁及装修设施费						
北京	9	600	1,813.30	432.00	270.00	2,515.30
上海	8	600	1,611.80	384.00	240.00	2,235.80
广州	7	600	1,287.70	336.00	210.00	1,833.70
其他	26	600	3,390.00	1,248.00	780.00	5,418.00
小计	50	--	8,102.80	2,400.00	1,500.00	12,002.80
团队建设和推广费						6,800.00
基本预备费						564.00
铺底流动资金						1,800.00
合计						21,166.80

5、项目实施进度计划

结合小班化辅导建设项目的分期实施目标，本项目建设期为三年。

本项目拟在 21 个城市新增 50 家小班化辅导网点，计划第一年建设 15 家网点，第二年建设 18 家网点，第三年建设 17 家网点。

6、项目投资的相关收益

按广州龙文现有教学网点的平均效益估算，项目全部建设完工投入运营后，相关收益情况如下：

项目	相关收益
平均年营业收入	14,730.20 万元
平均年利润总额	3,251.80 万元
项目总投资收益率	15.4%
销售利润率	22.1%
税后投资回收期	7.0 年 (含建设期 3 年)

(三) 在线教育平台及 O2O 建设项目

1、项目概况

本项目计划建立广州龙文在线教育平台,针对广大中小學生推出“龙文知道”在线互动课堂,“龙文知库”海量辅导视频及题库;同时,为学生家长提供“龙文 O2O”,“龙文家长营”等更为人性化的、多样化的辅导及沟通服务。

在线教育平台主要实现的功能及商业模式如下:

项目	主要商业模式
龙文知道	构建在线互动课堂,通过学生注册、购买学习卡及充值,为广大学生提供在线互动式辅导,针对日常学习中的各类疑难问题提供在线解答和讲解。
龙文知库	建立关于中小学生学习过程中遇到的各类疑难杂症涉及的知识点辅导视频,以及根据这些疑难衍生整理的真题题库。学生注册、购买学习卡后可以浏览、下载其中内容。
龙文 O2O	通过“+互联网”的方式,使得龙文众多网点的课程产品可以在网站内可查询、选择并下单;同时,进一步提供给客户上门辅导服务,为高端客户提供更便捷、更全面的“全天候家庭教师”。
龙文家长营	为龙文在册学生家长提供更全面的沟通服务,提供给家长更为全面的学生辅导情况;同时,建立各类社区论坛,方便家长之间的联系。

“龙文知道”、“龙文知库”、“龙文家长营”主要通过构建在线教育平台模式服务于中小學生及其家长;“龙文 O2O”主要提供给学生家长更为便捷、灵活的选课方式,并推出上门辅导服务。本项目将整合上述项目内容,同时推出网页版和 APP 版,满足学生和家长的的不同需求。

通过在线教育平台及 O2O 模式,广州龙文将打造涵盖辅导机构、学生、家长的辅导生态圈;并充分发挥自身积累多年的网点、讲师等优质资源,开创新的线上服务模式以及线下上门服务模式,紧跟市场需求的变化趋势,提高业绩增长。

2、项目实施的可行性

(1) 在线教育发展迅速，影响深远

随着互联网应用的广泛深入发展,中小学生在在线教育市场近年来持续保持着较快增长。根据艾瑞咨询《2015 年中国家庭教育消费者图谱》的调查统计,五成以上家长支持孩子利用互联网,借助各种在线教育方式进行学习;家长普遍认为在线教育地点更为自由、可选内容更多,可以根据自身具体情况选择更为合适的资源,合理安排学习进度。此外,在线学习终端设备使用情况方面,台式电脑、笔记本电脑和平板电脑成为多数家庭的首选,主要也是考虑到这些设备的互动性更好,且更便于家长日常监督。

越来越多的家庭采用互联网接入各类在线教育资源,有力促进了在线教育市场规模的迅速扩大。根据搜狐教育《2014 年搜狐教育行业白皮书》的调查统计,2013 年我国网民中近 30%使用过各类在线教育产品,市场空间巨大。未来,我国在线教育市场将持续保持每年超过 30%的增速,预计到 2017 年,我国在线教育市场规模将突破 1,600 亿元。根据在线教育课程分类情况,中小学课程教育、外语学习、考试认证、亲子教育等均为主要的热门课程,广受网民青睐。

近年来,在线教育行业高速扩容,行业整体集中度依然相当分散;互联网创业公司、传统教辅机构均投入其中,各自发挥所长,力求在行业发展高速期抢占更多的市场份额,确立行业领先地位。

(2) 整合学生碎片问题，创建在线教育平台模式

中小学生在日常课外学习中遇见各类疑难问题,无法及时有效地获得正确指导,这是长期存在于学生中的普遍现象。我国互联网行业的高速发展,为突破这一长

期存在的瓶颈问题提供了有利契机。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《第37次中国互联网络发展状况统计报告》的数据，截至2015年12月，我国网民规模已经达到了6.88亿人。这意味着，我国大部分中小學生家庭可以通过互联网方式便捷地上传各种日常学习过程中遇到的问题。本项目中的“龙文知道”就是通过互联网方式充分整合学生碎片化问题；依托于广州龙文丰富的讲师资源，以及开发“59错题”APP应用软件的经验；“龙文知道”在错题上传、分析、归类以及互动解答环节，均具有较强的实力储备。

此外，“龙文知库”将及时汇总各类疑难问题，形成排行榜，并配套整理出相应的强化题库，这将有利于学员及时掌握各类共性疑难问题，并通过强化题库进行针对性模拟练习、巩固。与一般题库不同，“龙文知库”不仅拥有广州龙文前期发展过程中积累的海量真题，更能够及时根据各年级疑难问题排行，查找相似真题进行巩固训练。“龙文知库”将构建成为具有更全面数据处理、分析能力的题库，帮助学员灵活应用题库。

在线教育平台另一项重要内容为“龙文家长营”，凡是通过广州龙文网点接受辅导的学员、在线教育平台注册成为用户的学员；广州龙文均将邀请学生家长注册成为“龙文家长营”用户，学生家长可以通过家长营了解到学员最近的学习进度情况、讲师评语、疑难问题及错题汇总情况，这将有利于学生家长及时掌握学员学习状态，合理安排下一阶段学习计划和目标。通过家长营方式，广州龙文将增强与学生家长的互动沟通，这将有利于提升客户黏度。

（3）创建O2O模式，提升网点经营业绩

O2O 模式是当前很多传统服务型企业借助互联网，发展自身线下实体网点业务，实现客户需求、企业资源线上线下充分互动的有效措施。本次广州龙文拟将 O2O 模式和在线教育平台有机结合，同时推出上门辅导服务，全面升级目前辅导授课集中在网点的模式。在线教育平台的建立和运营，将为广州龙文带来更为广泛的网络用户关注，并将持续积累起一批忠实用户。在该平台中植入 O2O 接口，更容易获得潜在客户关注、了解广州龙文众多实体网点和各学科设置的具体安排，这将更有利于转化网络用户为实体店辅导课程用户。

通过提供上门辅导课程服务，广州龙文网点的经营将摆脱现有网点经营面积的局限性，进一步提升讲师的授课时间以及扩充网点讲师队伍，加速提高网点的经营业绩和利润率。

3、资金需求的测算依据

(1) 研发及办公场地购置

拟购置商业用房为在线教育平台及 O2O 研发办公场地，并且作为机房。按北京商业办公写字楼按单价 5.2 万元/平方米计算，购置 600 平方米研发及办公场地约投资 3,120 万元。

(2) 教学点体验区改造费

在全国 21 个城市约 500 个教学点建设体验区，平均每个教学点的多媒体教学设施投资 5 万元，合计约 2,500 万元。

(3) 设备购置和软件投入费

在线教育平台及 O2O 研发投入的硬件设备是根据当前市场情况综合选择性性价比适合的设备。在具体购置时，广州龙文将根据市场情况变化选择同时期相对性价比高的硬件设备，预计投资 3,820 万元。硬件设备和软件购置所参考的产品及其型号如下：核心交换机（H3C S7506E）、汇聚交换机（H3C S5500-24P）、接入交换机（H3C S5500-24P）、网管软件（OmniVista2500）、门户服务器（惠普(HP) 740802-AA1 DL560 G8 机架式）、应用服务器（惠普(HP) 740802-AA1 DL560 G8 机架式）、存储数据库服务器（惠普(HP) 740802-AA1 DL560 G8 机架式）、虚拟化软件（Power vm）等。

（4）在线答题系统及 O2O 教研系统研发

广州龙文虽然在教育咨询业务上具有一定优势，但在软件开发上积累较欠缺。因此，在线答题系统及 O2O 教研系统将采用自主研发与委托外包相结合的方式。广州龙文预计将组建 120 人左右的研发团队进行平台教学内容建设以及系统维护。按人均工资及福利费 25 万元/年计算，项目建设期两年内预计投入约 6,000 万元。平台解决方案将委托给专业的外包供应商以降低研发技术风险和减少运作成本，预计投入约 2,400 万元。综上，在线答题系统及 O2O 教研系统研发合计投入约 8,400 万元。

（5）市场推广和运营投入

市场推广和运营投入主要包括本项目中，市场推广前期的销售人员工资、福利费以及品牌营销推广投入费用，预计运营初期两年内将投入约 21,000 万元。其中，市场推广方面，将通过免费听课、媒体营销，以及采取校企联盟、跨平台

联盟、名师公开课等方式进行龙文在线教育平台及 O2O 项目的宣传，打造广州龙文在线教育品牌优势，预计两年投入约 16,000 万元；运营投入方面，销售团队的人员工资及福利费合计预计约 5,000 万元。

(6) 预备费

本项目基本预备费按 3% 计算，估算 1,940 万元。

(7) 铺底流动资金

采用分项详细估算法进行流动资金估算，本项目需铺底流动资金 3,000 万元 (按照不超过流动资金需求量的 30% 计算)。

4、资金需求的测算过程

本项目投资总额为 43,780 万元。项目资金需求估算明细如下：

项目投资估算表：

单位：万元

名称	投资金额	投入比例
建设投资		
研发和办公场地购置	3,120.00	7.10%
教学点体验区改造	2,500.00	5.70%
设备购置安装及软件投入费	3,820.00	8.70%
在线答题系统及 O2O 教研系统研发费	8,400.00	19.20%
市场推广和运营投入	21,000.00	48.00%
基本预备费	1,940.00	4.40%
铺底流动资金	3,000.00	6.90%
合计	43,780.00	100.00%

5、项目实施进度计划

本项目建设期为两年。

6、项目投资的相关收益

在线教育平台及 O2O 投入运营后，相关收益情况如下：

项目	相关收益
平均年营业收入	33,260.00 万元
平均年利润总额	10,570.60 万元
项目总投资收益率	24.1%
销售利润率	31.8%
税后投资回收期	7.3 年（含建设期 2 年）

（四）教学研究培训体系建设项目

1、项目概况

本项目针对不同地区的小升初、中高考教育改革方案的变化，建立适用各个城市的教学研究体系，每年定向培训广州龙文各网点的一线讲师，提升辅导能力。拟新建成都、武汉两个新的教学研究培训基地，并扩建原来的北京、上海、广州三个基地；建设数字化的教学资讯互动平台，满足整个广州龙文各网点讲师共享教研体系、教学信息、互动交流的要求。本次教研体系建设项目，主要涉及如下项目：

项目	内容
讲师培训体系扩建	为了配合广州龙文本次其他项目的扩建，满足各个网点及在线教育平台对于讲师队伍扩容的需求。本项目将在五大基地分别建立专职辅导讲师队伍，为不同地区的网点授课讲师提供持续的执业培训，确保龙文整体讲师的综合素质。
重点学科教研体系建设	本项目将在五大基地分别建立重点学科教研体系，密切跟踪各地区教改、名校自主招生政策的变化，进行更加贴切的学科研究，支持各地区辅导培训课程的开展。
教学资讯互动平台	推动全面数字化的教学共享平台发展战略，重点在于互动平台建设及资讯入口平台建设，各地讲师通过互动平台能够进行各学科体系教学知识点的互动交流，实现信息共享，提高教学效率和质量。

自创业以来，广州龙文历来重视讲师的培训和学科教研的研究，具备持续打造优秀讲师团队能力的培训体系和组织知识构成了广州龙文的核心竞争要素。本

次募集资金投资项目正是这一发展战略理念的延续,其目标是建立更为完善的内部培训和知识体系,形成更具有区域化教研特色的学科体系。

教研培训体系建设项目通过提炼共性知识统一研发,并形成运营平台,避免多个课程体系在多个营业网点中“重复发明轮子”,从而有效地降低隐性开发成本;为讲师员工提供知识技能方面的培训,帮助员工应对教学中的困难和挑战,同时为每个员工的职业生涯做出规划,让员工明确自己成长方向和空间,有助于强化员工队伍的稳定性和凝聚力;通过教研培训体系的建设,讲师能力得到充分的发挥,最终促使教学质量、团队建设、业务拓展和品牌知名度之间,形成良性循环。

2、项目实施的可行性

(1) 丰富管理经验,有利于改扩建项目顺利实施

多年来,广州龙文通过建立教研基地,为全国众多网点提供了大批专业化程度较高的专职讲师;同时,通过教研基地专题科研组对于重点学科的深入研究,为专职讲师提供了定期更新的专业技能培训,确保了讲师队伍整体授课水平。这是广州龙文作为一家全国性、专业化中小學生辅导机构的重要优势之一。

近年来我国教育改革不断深入,各地名校自主招生蔚然成风;中小学各类地区性教材、考纲和学科竞赛也随之层出不穷,根据人民网 2014 年的报导,当前仅小学语文教材就有 13 个版本之多。这种多版本教材并行的局面已经成为发展趋势,各地区中小学教育及考察侧重点的不同,使得专业辅导机构需要进一步扩大自身的教研能力,确保辅导内容的时效性、针对性,重点把握不同地区、不同

学科考察的重点及难点。

因此，本项目计划扩建及新建教研基地增强教研及内部培训能力，顺应我国素质教育改革的不断发展。

(2) 新建基地夯实未来业务持续做大做强

自三大基地创建以来，均为各自覆盖的地区持续提供了大量高素质讲师，并承担了每年多批次专职讲师培训任务，为保持龙文讲师队伍的业务素养作出了重要贡献。

本次项目计划投资建设的两个新基地，分别位于成都、武汉。作为我国内陆地区重要的省会城市，这些地区近年来人口稳定呈现出净流入态势，各类人才也较为丰富。通过建立教研基地，广州龙文将充分利用这些地区的人才储备优势，挖掘和培养更多具有良好职业素养的讲师，满足各类新建网点对于人才的需求。

同时，随着这些地区经济的发展和收入水平的提高，对于优质 K12 辅导的需求也将不断增加。通过新建基地，不仅能够储备各类人才，更可以采用多种方式，重点研发更符合当地教学特点的学科辅导内容。这将为未来广州龙文在这些地区扩张网点提供扎实的资源储备，有利于广州龙文抓住时机迅速扩张。

3、资金需求的测算依据

(1) 培训基地租赁费

拟在北京、上海、广州、成都和武汉五个城市分别建立广州龙文培训基地，每个培训基地需用场地面积 2,500 平方米，采用长期租赁的方式。其中北京、上

海和广州租赁费平均按 3 元/天/平方米计算，成都和武汉租赁费平均按 2 元/天/平方米计算，经营网点前两年租赁费用合计 2,372.50 万元以募集资金投入。

(2) 装修和配套设施安装费

装修标准按 320 元/平方米计算；配套设施安装包括照明、空调、办公家具等 ,按 500 元/平方米计算 ,五个培训基地装修和配套设施安装费合计 1,025 万元。

(3) 教学培训体系研发及培训费

为进一步提升一对一辅导培训的核心竞争力 ,广州龙文拟进行教学培训研发、题库建设、配套课程课件建设，核心课程体系的研发以及对一线教师的培训。促进课外辅导培训课程高质量的迭代，是培训效果及口碑的基础，也是讲师教学质量相对一致性的保证。每个培训基地拟分别聘用 3 名学科带头人和 18 名优秀讲师进行教学培训体系的研发。预计投入 2,910 万元。其中：

课程产品体系研发费：以北京、上海、广州、成都和武汉五个重点城市为主，配套不同区域的学生需求，建立适合各个城市的知识体系，研发每个城市的小升初、中高考的考试方向，研究教研教法。课程产品体系研发费预计投入 1,000 万元。

题库建设：精选的题库和错题是教学培训过程中课堂、课后训练测评的基础，也是保证教学效果的关键。广州龙文拟建立适合每个重点城市的精选题库和错题，预计投入 1,200 万元。

配套课程课件建设：实现数字化微课堂内容体系，是广州龙文数字化战略的

重要组成部分，课程内容的数字化、网络化，大大提高了课堂呈现的丰富性，也成为移动学习的内容基础，预计投入 710 万元。

(4) 教学资讯互动平台建设费

随着互联网，尤其是移动互联网的迅猛发展，数字化教育及学习已成为重要的发展趋势。鉴于广州龙文 K12 教育的发展现状及未来发展趋势，公司制定了全面数字化的教学共享平台发展战略，重点在于互动平台建设及资讯入口平台建设，教师通过互动平台能够进行各学科体系教学知识点的互动交流，实现信息共享，提高教学效率和质量。资讯互动平台建设主要包括基础硬件设施购置和平台运营系统软件投入，预计投入 1,400 万元。

4、资金需求的测算过程

本项目投资总额为 7,937.50 万元。项目资金需求估算明细如下：

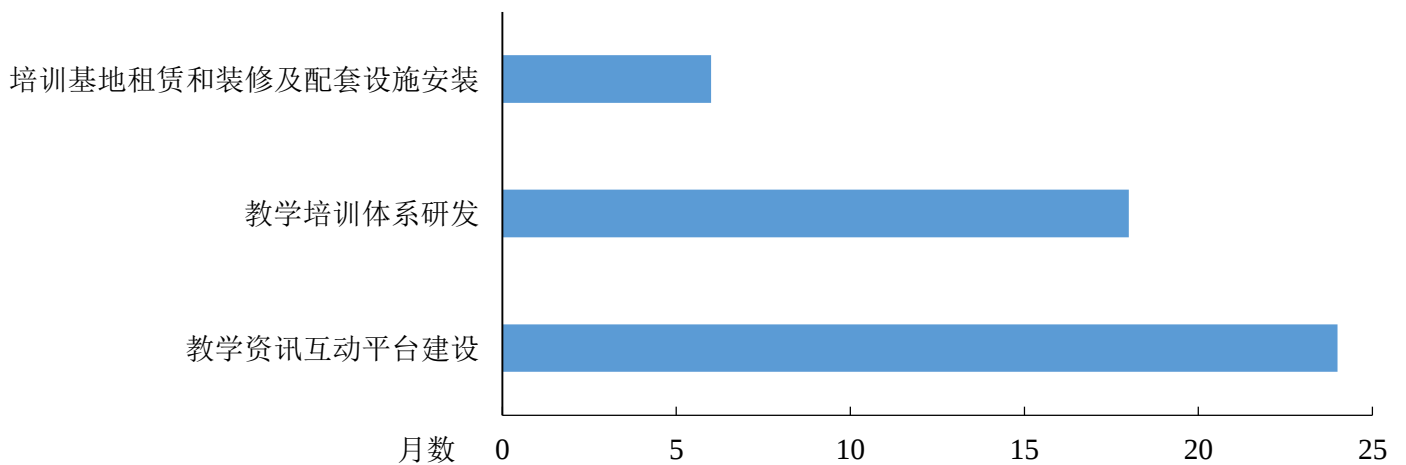
项目投资估算表：

单位：万元

工程和费用名称	估算金额	占总投资比例
培训基地租赁费	2,372.50	29.90%
装修和配套设施安装费	1,025.00	12.90%
教学培训体系研发费	2,910.00	36.70%
教学资讯互动平台建设费	1,400.00	17.60%
基本预备费	230.00	2.90%
合计	7,937.50	100.00%

注：培训基地租赁费为租赁两年的费用。

5、项目实施进度计划



本项目建设期为两年。项目实施进度计划的详细情况如下：

6、项目投资的相关收益

(1) 提升广州龙文讲师的教学水平，获取更多生源

随着教学研究培训体系的建设，广州龙文讲师的平均教学质量将会进一步提高，从而在学员客户群中产生良好的口碑。终端客户群的体验式口碑传播是最有效及经济的营销方式。通过良好的口碑营销，广州龙文的生源将得到更有利的保障。优质、稳定的教学质量与充足的生源将形成相互促进的良性循环，从而可以使广州龙文实现进一步的业务扩张，提高盈利能力。

(2) 创造良好的品牌形象，提高广州龙文知名度

教育信息咨询行业的品牌形象对于教育信息咨询机构至关重要。通过教研培训体系的建设，讲师平均教学质量的提高将会长期、可持续地对广州龙文的品牌形象产生积极、正面的影响，提高广州龙文在全国范围内的品牌知名度。良好的品牌形象及全国范围内较高的知名度将对广州龙文的业务宣传产生叠加效应，进

一步降低广州龙文的营销成本，提高其竞争优势。

(3) 降低讲师研发成本，实现广州龙文人才战略

广州龙文的培训基地将通过研究讲师的教学方案及授课技巧，提炼出可复制性强、具有共性的教学产品，以降低不同区域、不同课程的讲师重复教学研究的可能性。从而有效地降低讲师教学研究的时间成本，提高讲师的教学效率。培训基地不仅为讲师提供教育知识技能方面的培训，还为讲师在教学职业生涯规划上提供指导，协助广州龙文管理层构建稳定、可持续的讲师职业成长路径；为广州龙文吸引更多年轻、优秀的讲师资源打下坚实的基础，实现广州龙文人才战略，促进广州龙文的业务扩张。

二、上述项目需取得相关主管部门的备案及进展情况

(一) 募投项目备案

本次标的公司的四个募投项目均已向相关主管部门进行备案。备案的详细情况如下：

项目名称	实施主体	是否涉及新增用地	履行备案手续
重点城市新增网点建设项目	广州龙文	否	广东省发展和改革委员会于2016年3月2日向广州龙文出具了广东省企业投资项目备案证；备案项目编号：2016-440100-82-03-001268
小班化辅导建设项目	广州龙文	否	广东省发展和改革委员会于2016年3月3日向广州龙文出具了广东省企业投资项目备案证；备案项目编号：2016-440100-82-03-001267
在线教育平台及O2O建设项目	龙文云 (广州龙文全资子公司)	否	北京市西城区科技和信息化委员会于2016年1月13日向龙文云出具了北京市企业投资建设项目备案通知书(西科信备案【2016】03号)
教学研发培训体系建设项目	广州龙文	否	广东省发展和改革委员会于2016年3月2日向广州龙文出具了广东省企业投资项目备案证；备案项目编号：2016-440100-82-03-001261

(二) 募投项目环评

本次标的公司的四个募投项目均系通过购买或租赁房屋的形式开展项目建设，不涉及新增用地及建设施工事宜，在实施过程中均不涉及环境污染问题。对照 2015 年 6 月 1 日实施的环境保护部令第 33 号《建设项目环境影响评价分类管理名录》，本次募投项目“重点城市新增网点建设项目”、“小班化辅导建设项目”、“在线教育平台及 O2O 建设项目”及“教学研究培训体系建设项目”不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录》所列示的项目，不需要办理项目环评批复手续。

三、中介机构核查意见

经核查，会计师认为，上市公司已补充披露标的公司四个项目建设的可行性研究报告情况，包括但不限于资金需求的测算依据、测算过程及相关收益。并且，上述项目均已在相关主管部门进行备案。

反馈问题四：申请材料显示，自 2014 年底开始，龙文环球以广州龙文为未来重组上市的标的公司，以城市为单位，对下属资产业务进行了梳理，将经营前景明确的子公司、分公司陆续注入广州龙文。龙文环球下属部分城市的经营网点未能满足相关要求，仍保留在龙文环球体系内。同时，广州龙文上海、重庆有关网点正在按照有关规定办理征求教育主管部门意见并变更经营范围等手续，目前尚未全部办理完毕。请你公司结合上述情形补充披露：1）广州龙文资产重组过程是否履行了必要的程序，涉及的资产、负债、业务合同的变更是否已完成，是否存在法律风险或潜在纠纷。2）龙文环球的子公司、分公司资产注入广州龙文，以及广州龙文下属公司变更经营范围是否需要向教育、消防等有权机关履行审批、备案程序；如需，补充披露相关审批、备案程序的进展情况，预计办毕时间和逾

期未办毕的影响，并提供相关证明文件。3) 广州龙文上海、重庆有关网点变更经营范围的办理进展，预计办毕期限，相关费用承担方式及逾期未办毕的影响。4) 上述已注入广州龙文的子公司、分公司在报告期内实现的收入和净利润占广州龙文同期收入和净利润的比例情况。5) 上述资产重组的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定，以及上述收购对广州龙文报告期财务数据的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、广州龙文资产重组过程是否履行了必要的程序，涉及的资产、负债、业务合同的变更是否已完成，是否存在法律风险或潜在纠纷。

广州龙文资产重组主要包括以下部分：1、收购原龙文环球下属相关子公司；2、收购龙文环球相关分公司资产。上述资产重组过程已履行程序及资产、负债、业务合同变更的具体情况如下：

(一) 收购原龙文环球下属相关子公司

2014 年底至 2015 年初，广州龙文对龙文环球下属的 20 个城市的一级子公司进行收购。龙文环球、广州龙文实际控制人均为杨勇，双方签订《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》约定，龙文环球按照出资额的原值作价将持有的一级子公司 100%的股权转让给广州龙文。

1、广州龙文收购原龙文环球下属相关子公司履行的程序

(1) 龙文环球作为全资子公司的股东作出同意股权转让的股东决定。广州龙文与龙文环球签订了合法有效的《股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》。

(2) 被转让的子公司均办理了工商变更登记手续。

(3) 广州龙文已向龙文环球支付了相应价款。

(4) 广州龙文及龙文环球股东均出具《关于广州龙文教育科技有限公司设立以来股本演变及资产重组情况的说明及确认意见》，承诺不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任，对广州龙文的历史沿革及资产重组情况确认无异议，不存在任何争议。

2、广州龙文收购原龙文环球下属相关子公司不涉及资产、负债及业务合同变更

由于广州龙文采取股权转让的形式，与龙文环球签订《股权转让协议》受让原龙文环球下属子公司 100% 股权。转让完成后，相关子公司的资产、负债、业务合同继续由该等子公司所有、承担或履行，不涉及资产、负债、业务合同的变更事项，不存在法律风险或潜在纠纷。

(二) 收购龙文环球相关分公司资产

在确定由广州龙文开展业务的城市中：北京地区的业务原来主要以龙文环球的分公司为经营主体；此外，在苏州、长沙、上海，除在当地设立子公司开展业务外，也有少部分营业网点隶属于龙文环球的分公司且仍在经营。在作为独立法

人的各城市子公司转让给广州龙文后,上述分公司的资产和业务当时仍属于龙文环球,因此,为避免在同一城市出现同业竞争的情况,龙文环球还需将上述四个城市仍在经营的相关资产和业务全部转让给广州龙文在各城市的子公司,相应的负债亦转由对应的广州龙文子公司承担。

1、广州龙文收购龙文环球相关分公司履行的程序

(1) 原龙文环球在包括北京、上海、长沙、苏州在内的部分城市分公司均以 2015 年 3 月 31 日为基准日进行审计,立信会计分别出具了《审计报告》,作为确定转让价格的依据。

(2) 广州龙文在北京、上海、长沙、苏州的子公司龙举云兴、盛世龙文、龙文长沙、龙文苏州分别与龙文环球签订合法有效的《资产转让协议》。根据上述《资产转让协议》,转让价格以该等资产负债和业务以 2015 年 3 月 31 日为基准日审计的净资产为定价依据。如果经审计的净资产为正值,即广州龙文该子公司受让的资产超过承接的负债,由该子公司向龙文环球支付相应的差额,作为交易的对价。如果经审计的净资产为负值,即广州龙文该子公司承接的负债超过受让的净资产,由龙文环球向广州龙文该子公司支付相应的差额,作为交易的对价。

(3) 交易双方均已按照协议约定支付对价。根据各城市分公司资产负债的审计结果,截至 2015 年 8 月 31 日,龙举云兴已向龙文环球支付 4,954.72 万元,龙文环球已向盛世龙文支付 269.62 万元、向龙文长沙支付 835.40 万元、向龙文苏州支付 2,059.11 万元,作为本次交易对价。

(4) 广州龙文及龙文环球股东均出具《关于广州龙文教育科技有限公司设立以来股本演变及资产重组情况的说明及确认意见》，承诺不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任，对广州龙文的历史沿革及资产重组情况确认无异议，不存在任何争议。

2、广州龙文收购龙文环球分公司资产涉及资产、负债及业务合同的变更情况

根据广州龙文当地子公司与龙文环球签订的《资产转让协议》约定，龙文环球将其在当地所有营业网点的资产、业务全部转让给广州龙文当地子公司，并由广州龙文当地子公司承担相关负债。根据立信会计出具信会师报字[2015]第750366、750446、750447、750448号《审计报告》，龙文环球在北京、上海、苏州、长沙的营业网点截至2015年3月31日的资产负债主要情况如下：

单位：万元

项目	北京分公司	上海分公司	苏州分公司	长沙分公司	合计
资产总计	16,585.66	305.17	252.66	314.44	17,457.92
其中：其他应收款	14,126.82	288.20	117.82	202.79	14,735.63
负债合计	11,630.94	574.79	2,311.77	1,149.84	15,667.33
其中：预收款项	10,507.02	139.40	1,892.23	796.55	13,335.20
净资产	4,954.72	-269.62	-2,059.11	-835.40	1,790.59

(1) 资产转移及相关合同变更情况

从上表列示的审计结果可见，龙文环球在北京、上海、苏州、长沙的下属分公司截至2015年3月31日的资产合计17,457.92万元，主要构成是其他应收款，

其他应收款合计金额为 14,735.63 万元，其他资产还包括货币资金、其他流动资金、固定资产及长期待摊费用等。由于龙文环球作为原各分子公司的管理总部，承担资金统筹管理的职能，即各分子公司的学员辅导费用由管理总部统一收取、统一调度，便于资金管理内控，因此上述分公司的其他应收款绝大部分是因资金归集形成的对龙文环球总部的其他应收款。分公司被广州龙文下属子公司收购后，其他应收款亦纳入广州龙文报表体系，并进行了清理，截至 2015 年末，广州龙文已不存在对龙文环球的其他应收款。上述其他资产中，固定资产是指办公家具、电子设备，长期待摊费用是指装修费，上述资产在分公司被广州龙文下属子公司收购后进行了交接。

（2）负债转移及相关合同变更情况

从上表列示的审计结果可见，龙文环球在北京、上海、苏州、长沙的下属分公司截至 2015 年 3 月 31 日的负债合计为 15,667.33 万元，其中预收款项合计金额为 13,335.20 万元，系营业网点对服务对象学员的预收款，占负债总额的绝大部分；其他负债系应付职工薪酬和其他应付款等少量流动负债。由于学员人数众多，广州龙文当地子公司龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙除与学员签订《业务合同》的补充协议和《确认书》，确认服务主体的变更外，还在每个教学场所张贴公告，通知各自的学员自 2015 年 8 月 31 日起，服务单位主体变更为广州龙文当地子公司，由龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙继续提供辅导服务，学员的课程、课时及全部合同权益不受影响。自 2015 年 9 月开始，龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙均已以各自名义向龙文环球在北京、上

海、苏州、长沙原有学员提供辅导服务，目前未发生任何学员因服务机构主体变更而发生纠纷或争议的情况。

同时，根据立信会计出具信会师报字[2016]第 750574 号《审计报告》，广州龙文 2015 年预收账款周转率为 2.07，平均周转期不超过 6 个月。原龙文环球在北京、上海、苏州、长沙的分公司营业网点 2015 年度营业收入情况如下：

单位：元

项目	原北京分公司	原上海分公司	原苏州分公司	原长沙分公司
2015年度营业收入	211,964,181.73	1,327,364.91	12,238,696.43	9,020,365.73

上述网点 2015 年度营业收入合计 2.35 亿元，是 2015 年 3 月 31 日相关网点对学员预收款余额的 1.76 倍。自 2015 年 9 月开始，龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙均已以各自名义向龙文环球在北京、上海、苏州、长沙原有学员提供辅导服务。截至 2016 年 5 月底，相关网点已经平稳运行 9 个月，超过广州龙文预收账款 6 个月的平均周转期。

3、相关法律风险或潜在纠纷

广州龙文收购原龙文环球分公司资产已履行了必要程序。根据广州龙文下属子公司龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙与龙文环球签订的《资产转让协议》约定，龙文环球保证拟转让的业务合同、债务能够获得合同对方、债权人的同意，转让不存在法律障碍，龙文环球同意承担上述业务合同、债务不能转移的风险。另外，龙文环球承诺，全力配合龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙完成资产、负债的转移和业务合同的变更，如因上述事项给广州龙文、龙举云兴、盛世龙文、龙文苏州、龙文长沙带来法律纠纷、造成经济损失，龙文环球

愿承担赔偿责任。因此广州龙文收购原龙文环球分公司资产过程以及涉及的资产、负债、业务合同的变更过程不存在法律风险或潜在纠纷。

(三) 中介机构核查意见

经核查,会计师认为,上述资产重组的会计处理方式,符合《企业会计准则》相关规定。

四、上述已注入广州龙文的子公司、分公司在报告期内实现的收入和净利润占广州龙文同期收入和净利润的比例情况。

上述已注入广州龙文的子公司、分公司在报告期内实现的收入和净利润占广州龙文同期收入和净利润的比例情况列示如下:

单位:万元

	2015 年 1-8 月份		2014 年度		2013 年度	
	收入	净利润	收入	净利润	收入	净利润
已注入分子公司	40,823.66	5,901.03	63,176.24	3,085.21	72,233.41	182.36
广州龙文合并	50,137.99	6,885.03	75,393.37	4,224.99	85,309.16	1,135.29
占比	81.42%	85.71%	83.80%	73.02%	84.67%	16.06%

五、上述资产重组的会计处理方式,是否符合《企业会计准则》相关规定,以及上述收购对广州龙文报告期财务数据的影响。

(一) 资产重组的会计处理方式,是否符合《企业会计准则》相关规定

经核查,上述资产重组的会计处理方式适用于《企业会计准则第 20 号——企业合并》及《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定。根据《企

业会计准则第 20 号——企业合并》规定：“参与合并的企业在合并前后均受同一方或相同的多方最终控制且该控制并非暂时性的，为同一控制下的企业。”；根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》规定：“母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司和业务，在编制合并财务报表时，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在。报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司和业务，纳入到合并范围。”

上述注入广州龙文的子公司、分公司在 2015 年 8 月份合并前后的实际控制人均为杨勇，实际控制人未发生变化，且合并前受杨勇实际控制的时间远多于相关规定要求的 1 年以上，并非暂时性的控制；此外，注入广州龙文的分公司从事 1 对 1 辅导业务并独立核算，符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》对于业务的定义——“业务是指企业内部某些生产经营活动或资产负债的组合，该组合具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产出的收入”。因此，上述注入广州龙文的子公司、分公司对于广州龙文而言属于同一控制下的子公司和业务，广州龙文的上述资产重组应采用同一控制下企业合并的会计处理方式，并假设已注入的分、子公司自报告期初即已存在于合并报表范围内。

上述收购及其会计处理方式对广州龙文报告期内收入及净利润的影响可参见本题第四小题回复。

（二）中介机构核查意见

会计师认为，广州龙文 2015 年收购同一控制下的分子公司，采用同一控制下企业合并的会计处理方式，并假设已注入的分、子公司自报告期初即已存在于

合并报表范围内，符合《企业会计准则》的相关规定；上述资产重组的会计处理方式，反映了广州龙文收购相关分子公司对报告期财务数据的影响，真实、完整地反映了广州龙文及其收购的同一控制下子公司和业务的整体盈利能力、财务状况和现金流量。

反馈问题十一：申请材料显示，2014 年 12 月，龙文环球向华夏人寿转让 30% 的广州龙文股权，按照转让价格折算广州龙文的整体价值为 21.6 亿元；2015 年 8 月，龙文环球将其持有广州龙文 10% 的股权部分溢价（按照转让价格折算广州龙文的整体价值为 10 亿元）转让给北京龙舞九霄、北京龙啸天下，部分按照股份原值转让给杨勇、朱松、曾勇。北京龙舞九霄、北京龙啸天下的合伙人为广州龙文及龙文环球现在及个别历史上的骨干员工。请你公司补充披露上述股权转让的定价依据及合理性，是否涉及股份支付；如涉及，请按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对广州龙文经营业绩的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）2014 年 12 月龙文环球向华夏人寿转让广州龙文股权的定价依据及合理性

2014 年 12 月，北京龙文环球教育科技有限公司（以下简称“龙文环球”）向华夏人寿保险股份有限公司（以下简称“华夏人寿”）转让广州龙文 30% 的股权，转让价格为 64,800.00 万元，折算整体估值为 21.6 亿元。根据《<股权转让协议>

之补充协议》，上述估值由各方协商，以 2015 年广州龙文合并报表口径的净利润人民币 2 亿元为基础确定，并设置了与资产重组挂钩的股份回购条款、与业绩水平挂钩的补偿条款。

2015 年 12 月，龙文环球、杨勇、华夏人寿签署了《补充协议》，就各方于 2014 年 12 月签署的《广州龙文教育科技有限公司股权转让协议》及《股权转让协议之补充协议》（以下简称“原协议”）中有关就股份回购、业绩补偿等约定重新达成补充协议，主要约定包括：各方同意原协议有关股份回购条款自相关上市公司公告购买广州龙文整体资产相关事项时起自动失效；根据广州龙文 2015 年度实现利润情况，龙文环球分期向华夏人寿支付现金补偿款，杨勇以本次交易取得的部分现金对价借予龙文环球用于支付第一笔补偿款。根据前述《补充协议》以及 2015 年经审计的净利润为基础进行测算，广州龙文的整体估值应调整为 93,164.70 万元。

（二）2015 年 8 月龙文环球向北京龙舞九霄、北京龙啸天下转让股权的定价依据及合理性

2015 年 8 月，龙文环球将其持有广州龙文 10%的股权分别转让给北京龙舞九霄、北京龙啸天下、杨勇、朱松、曾勇。其中，龙文环球向北京龙啸天下、和北京龙舞九霄转让股权为溢价转让，系按照广州龙文整体估值为 100,000.00 万元确定转让价格，且未设置任何对赌条款，估值水平略高于前述根据 2015 年经审计净利润调整后的华夏人寿受让广州龙文股权的整体估值水平 93,164.70 万元。因此，两次股权转让的定价基础相当，龙文环球向北京龙啸天下、和北京龙舞九

霄转让股权的行为，不属于《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定的股份支付情形。

(三) 2015 年 8 月龙文环球向杨勇、朱松、曾勇转让股权的定价依据及合理性

2015 年 8 月，龙文环球向杨勇、朱松、曾勇转让广州龙文股权，系按照注册资本定价。受让人杨勇、朱松、曾勇均为龙文环球的创始股东，杨勇为龙文环球的实际控制人。龙文环球自 2014 年底即开始以广州龙文为未来重组上市的标的公司，将经营前景明确的子公司、分公司陆续注入广州龙文。此前，广州龙文原为龙文环球的全资子公司，在拟定为未来重组上市的标的公司后，龙文环球股东协商决定对其股权结构作相应调整，原龙文环球的股东转换为广州龙文的股东，龙文环球从广州龙文的股东结构中退出。因而杨勇、朱松、曾勇作为龙文环球创始股东，均以广州龙文注册资本作价受让龙文环球持有的广州龙文股权。

本次转让前，朱松、曾勇分别持有龙文环球 4.5%股权，未持有广州龙文股权；本次转让后，朱松、曾勇分别持有广州龙文 3.15%股权，持有广州龙文股权比例等于其各自原持有龙文环球股权比例的 70%，这是因为考虑到广州龙文在 2014 年 12 月已引入了新增投资人华夏人寿，华夏人寿通过自龙文环球受让的方式获得广州龙文 30%股权，且未持有龙文环球股权，龙文环球股东转换广州龙文股权时需要考虑摊薄的影响。杨勇作为龙文环球的实际控制人和创始股东，受让龙文环球持有的广州龙文股权，是在同一控制下的股权转受让行为，因此，经广州龙文股东会决议同意以及龙文环球股东的书面认可，以注册资本作价。2015

年 8 月股权转让完成后，杨勇对广州龙文的持股比例为 48.27%，仍略低于其对龙文环球持股比例的 70%。

从上述过程可见，杨勇、朱松、曾勇自龙文环球受让广州龙文股权的交易行为，是其作为龙文环球股东的权益在广州龙文股权归属上的体现，并非广州龙文为获取其提供服务而支付的对价，不属于《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定的股份支付情形。

(四) 中介机构核查意见

综上，会计师认为，上述龙文环球向北京龙舞九霄、北京龙啸天下、杨勇、朱松、曾勇转让广州龙文股权的交易不涉及股份支付，根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的规定，无需进行股份支付的会计处理。

反馈问题十二：申请材料显示，标的公司根据合同向客户预收辅导费，并建立课时消耗系统，客户实际完成上课后，课时消耗系统会进行刷新，减记预收客户辅导费，确认收入，登记讲师授课时数。报告期内实现的营业收入分别为 8.49 亿元、6.81 亿元和 4.39 亿元。请你公司：1）结合“销售商品、提供劳务收到的现金”、预收账款和营业收入三个会计科目之间的勾稽关系，补充披露广州龙文报告期内营业收入的合理性。2）结合报告期内单个课时营业收入的变化，比对课时单价和同行公司情况，补充披露报告期营业收入的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合“销售商品、提供劳务收到的现金”、预收账款和营业收入三个会计科目之间的勾稽关系，补充披露广州龙文报告期内营业收入的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

(一) 销售商品、提供劳务收到的现金、预收款项和营业收入三个会计科目之间的勾稽关系

根据标的公司的经营模式及财务核算方法，涉及业务收入的记账分录可概括如下：

标的公司与学员签订协议并收到辅导费后

借：货币资金

贷：预收账款

学员参加辅导，完成课时消耗后

借：预收账款

贷：营业收入

贷：应交增值税（部分网点已实施营改增，缴纳增值税）

因此，前述三个会计科目的勾稽关系大体上应为：销售商品、提供劳务收到的现金=预收账款期末余额-预收账款期初余额+营业收入+应交增值税贷方发生额。

报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金、营业收入与预收账款的勾稽测

算如下：

单位：万元

	项目	2015 年度	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
当期收入（不含价外税）	S	70,015.37	50,137.99	75,393.37	85,309.16
收入对应价外增值税税款	T	53.36	34.58	41.39	170.63
预收账款变动额	D	-6,874.05	-6,777.67	-6,947.70	-480.01
测算：“销售商品、提供劳务收到的现金”	$B0=S+T+D$	63,194.68	43,394.90	68,487.07	84,999.78
报表“销售商品、提供劳务收到的现金”	B1	63491.16	43,990.78	68,188.48	84,999.78
差异：测算-报表	$C=B0-B1$	-296.49	-595.88	298.59	34.27
差异原因一		-335.79	-335.79	335.79	0
差异原因二		0	-261.01	0	0
其他原因导致的差异		39.30	0.92	-37.20	34.27
整体差异率	$D=C/B0*100\%$	-0.47%	-1.35%	0.44%	0.04%

（二）勾稽关系差异原因及营业收入合理性

根据上表测算显示，报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金、营业收入与预收账款勾稽关系的整体差异率较小。主要差异原因包括：差异原因一，2014年末存在少部分各网点应收龙文环球的在途资金 335.79 万元，体现在会计分录上即为借：其他应收款-龙文环球在途资金，贷：预收账款，因此根据上述勾稽关系会导致销售商品、提供劳务收到的现金测算额大于实际发生额，该差异也在2015年进行了冲减抵消。差异原因二，2015年原龙文环球旗下的分子公司已注入广州龙文，部分被注入网点的学员完成升学后需退回剩余辅导费，按照原卡原退制度，退还2015年之前收取的辅导费需由龙文环球账户支付。体现在会计分录上即为借：预收账款，贷：其他应付款-龙文环球，因此根据上述勾稽关系会

导致销售商品、提供劳务收到的现金测算额小于实际发生额。随着注入公司逐步整合完成，上述差异已不再产生。

(三) 中介机构核查意见

综上，会计师认为，报告期内营业收入与预收账款、销售商品、提供劳务收到的现金勾稽关系正常，整体是匹配合理的。

二、结合报告期内单个课时营业收入的变化，比对课时单价和同行公司情况，补充披露报告期营业收入的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

(一) 关于课时单价的比较

国内同属教育信息咨询服务行业的可比公司关于课时单价披露的公开信息较少，恒立实业在非公开募集资金购买京翰英才 100%股权的评估报告中披露了关于京翰英才的相关信息，考虑到京翰英才与标的公司运营模式一致，均主要采用 1 对 1 辅导模式开展业务，最具可比性，以下披露了两家公司在报告期内关于特级一线城市课时单价对比情况：

单位：元/课时

公司名称	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
京翰英才	250.77	237.55	227.05
龙文教育	219.45	194.27	192.79

注：京翰英才 2015 年数据系 2015 年 1-6 月的单价信息。京翰英才的评估报告中未披露单个城市单价信息，仅划分了特一、一线、二线、三线共四类单价信息，鉴于特一城市的划分标准已形成普遍共识，主

要为北京、上海、广州，且前述三地的合计营收占报告期内的营业收入 60%左右，最具参考意义，因此以双方特一城市单价信息进行同口径比较。

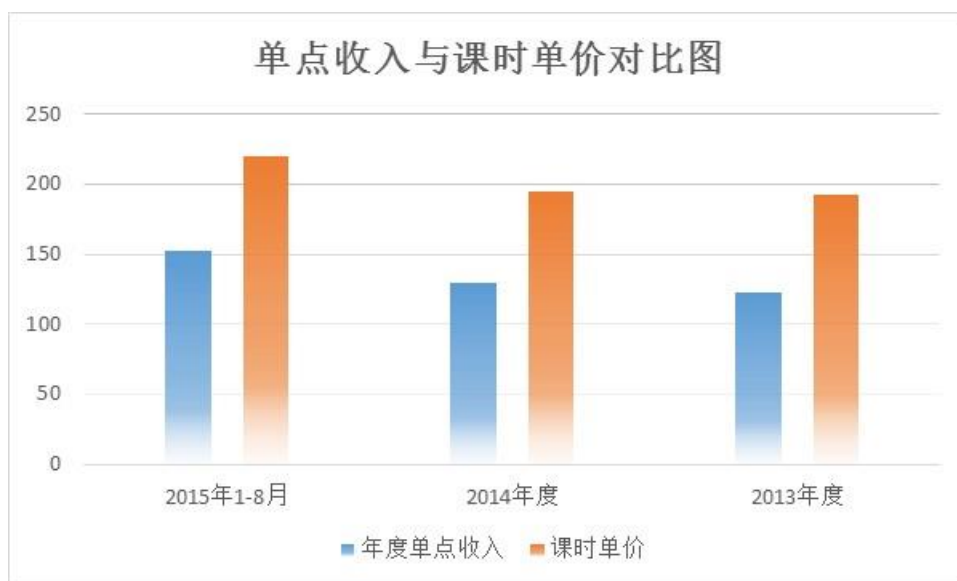
通过上述比较，报告期内，广州龙文与京翰英才的课时单价均呈现稳步增长的态势，两者在增长幅度上也大致相仿，符合行业总体运行状况。

(二) 关于营业收入变动的合理性

2013 年度、2014 年度及 2015 年 1-8 月，标的公司营业收入分别为 85,309.16 万元、75,393.37 万元以及 50,137.99 万元，呈现逐年下降的趋势，这主要与广州龙文在报告期内所处的发展阶段有关。报告期内标的公司处于网点精简，优质资源整合的发展阶段。下表统计了报告期内总体营业收入、单点营业收入以及前述已披露课时单价的变化情况。

项目	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
营业收入 (万元)	50,137.99	75,393.37	85,309.16
平均网点数量 (个)	494	582	699
年度单点收入 (万元)	152.24	129.54	122.04
北上广课时单价 (元)	219.45	194.27	192.79

注：平均单点收入根据期间平均网点个数计算而得。2015 年 1-8 月数据进行了年化处理



由此可见，虽然报告期内标的公司营业收入逐年下降，但是单点收入额呈上升趋势，且与课时单价的变化保持一致。

（三）中介机构核查意见

综上，会计师认为，报告期内的营业收入变动与标的公司自身课时单价变动情况较一致，课时单价的变动情况与可比公司已披露的信息相仿。

反馈问题十三：请独立财务顾问和会计师在保证样本覆盖率的情况下通过抽样方式对重点城市（如北京、广州等）营业网点的收入真实性进行专项核查并提供专项核查报告，包括但不限于核查范围、核查手段、核查情况、核查结论等。

回复：

（一）专项核查报告相关内容

根据立信会计师事务所(特殊普通合伙)出具的信会师函字(2016)第750582号《关于广州龙文教育科技有限公司收入真实性核查报告》，相关中介机构通过抽样方式对重点城市(如北京、广州等)营业网点的收入真实性进行了专项核查，具体核查手段、核查范围及核查情况如下：

1、核查手段

核查工作可以主要分为以下6个方面：

(1) 检查标的公司与学员签订的协议、收款收据、获取并核对学员的课时消耗记录和付款记录，确认收入的真实性；

(2) 对报告期内客户进行走访或通过电话访谈的方式，确定客户的真实性；

(3) 现场核查公司POS机收款系统和收款记录，与账面进行核对；

(4) 获取各网点讲师工资收入，分析比较工资支出与营业收入，进行合理性测试；

(5) 核查各网点的消费记录，是否存在大额消费或集中消费的情况，针对大额或异常消费进行针对性测试；

(6) 针对标的公司信息系统一般控制及收入相关应用控制实施核查程序，核实标的公司信息系统环境一般控制设计和执行的有效性、关键业务系统收入相关应用控制设计和执行的有效性。

2、核查范围

根据城市收入规模和网点数量确定的重点检查城市为北京、广州及上海，以下城市截至 2015 年 12 月 31 日的网点数量和营收规模如下：

地区	网点数量 (个)	营业收入 (元)	占总收入比例
北京	118	211,964,181.73	30.27%
广州	59	135,691,563.33	19.38%
上海	49	86,086,395.73	12.30%
合计	226	433,742,140.79	61.95%

在确定上述重点城市后，根据审计准则对统计分布的抽样要求，结合各城市网点收入重要性水平、城市各区分布情况等对需进行核查的网点进行筛选，保证核查样本满足收入规模、各区分布等要求，使样本网点即有一定代表性又满足随机性要求。

3、核查情况

根据上述计划的核查手段，独立财务顾问和会计师对各网点实施了核查工作，核查情况如下：

(1) 通过对广州龙文下属网点收入确认的相关凭据进行核查，检查公司与学员签订的协议、收款收据、刷卡记录获取并核对学员的课时消耗记录，未发现影响标的公司业务收入真实性的异常事项；

(2) 通过对广州龙文下属网点学员家长进行寻访，中介机构回访了 1108 名家长，经统计，在接受访谈的样本中，100%的学员均真实在广州龙文参与过辅导，从以上取得结果分析，能够证明龙文学员家长和学员均是真实的消费者。

(3) 通过查询合同、银行流水和账面确认预收款的方式，广州龙文下属网点与客户的交易均为真实发生，从抽查的对象情况分析，未发现标的公司账务记录与 POS 机流水存在重大差异情况。

(4) 通过对各网点单位课时消耗月度分析，成本与收入配比分析，系统消耗课时与工资计提课时核对，讲师工资的重新计算等核查程序，确认讲师工资支出真实合理，系统课时消耗和员工计提课时基本上保持一致，形成差异部分能够进行合理解释，报告期内月份单位课耗薪酬逐步提高，与公司实际情况相吻合，讲师工资变动的核查结果能够有效印证课时消耗和收入的真实发生。

(5) 通过对大额/异常消费的针对性测试，相关消费的客户群体是学员和学员家长，且消费金额以课时消耗为基础的，未发现存在指使他人冒充客户与公司进行不真实集中消费以实现收入、盈利的虚假增长等情况。

(6) 通过对课时消耗系统等 IT 系统的测试，课时消耗系统的基本环境和数据流存在有效的控制措施，能够保证数据的完整性、准确性和有效性。

(二) 核查结论

综上所述，经执行以上主要核查程序，会计师认为，报告期内，广州龙文的收入真实性不存在重大错报风险，报告期内的业绩是经营成果的真实体现。

反馈问题十四：申请材料显示，报告期内与职工薪酬相关的成本分别为 4.94 亿元、4.14 亿元和 2.63 亿元，占营业成本的比重分别为 71.59%、71.62%和 74.29%。请你公司结合报告期在职员工的变化、职工薪酬政策、单个课时职工薪酬相关的

成本等，补充披露报告期与职工薪酬相关成本的合理性，与“支付给职工以及为职工支付的现金”、应付职工薪酬科目的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

（一）职工薪酬成本合理性分析

报告期内职工成本、员工数量及课时数量如下表所示：

	2015 年度	2015 年度 1-8 月份	2014 年度	2013 年度
职工薪酬相关成本（万元）	36,651.20	26,342.61	41,405.59	49,480.46
成本总额（万元）	49,826.69	35,473.31	57,863.09	69,020.16
占比	73.56%	74.26%	71.56%	71.69%
营业成本中核算的员工人数	6,789	6,734	7,680	9,705
课时消耗总数（万课时）	331.32	244.77	400.89	468.83
单课时人工成本（元）	110.62	107.62	103.29	105.54

报告期内，在主营业务成本中核算的职工薪酬成本主要包含了各网点讲师、教务主任等各项薪酬支出、社会保险费用及工会经费等。2013 年至 2015 年，人工成本占成本总额的比重分别为 71.69%、71.56%以及 73.56%，占比较为稳定。根据标的公司的职工薪酬政策，讲师工资可大体分为固定工资、变动工资以及奖金，其中固定工资为基本工资，变动工资与讲师授课数量有关，是单位课时工资与课时数量相乘计算所得，奖金与所在网点的营收情况有关，通常与营业收入呈正相关。报告期内，标的公司处于网点精简，优质资源整合的发展阶段，网点数量逐年下降，员工人数以及课时消耗数也随着网点数量下降而减少，由此计算所得的单课时人工成本在 2013 年、2014 年及 2015 年分别为 105.54 元、103.29 元

及 110.62 元。其中 2014 年单课时人工成本较 2013 年有所下降，主要由于 2014 年期间，关闭的网点数量较多，冗员数量辞退较多，固定工资下降较多。整体而言，报告期内，单课时人工成本属于小幅上升的趋势，年复合增长率为 2.32%，与教育行业的总体薪酬水平增幅相仿。。

（二）支付给职工以及为职工支付的现金与应付职工薪酬科目的匹配性。

报告期内“支付给职工以及为职工支付的现金”与应付职工薪酬变动勾稽测算如下：

单位：万元

	项目	2015 年度	2015 年 1-8 月	2014 年度	2013 年度
应付职工薪酬支付金额（借方发生额）	S	38,935.98	25,079.37	44,220.24	54,388.49
测算：“支付给职工以及为职工支付的现金”	B0=S	38,935.98	25,079.37	44,220.24	54,388.49
报表“支付给职工以及为职工支付的现金”	B1	38,935.98	25,079.37	44,220.24	54,388.49
差异：测算-报表	C=B0-B1	--	--	--	--
差异率：差异/测算	D=C/B0*100%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

通过上表测算，报告期内公司“支付给职工以及为职工支付的现金”与应付职工薪酬变动勾稽一致。

（三）中介机构核查意见

综上，会计师认为，报告其内职工薪酬成本占主营业务成本的比例稳定，单课时人工成本变动趋势与实际经营情况一致，公司“支付给职工以及为职工支付的现金”与应付职工薪酬变动勾稽一致。

反馈问题十五:申请材料显示,广州龙文报告期内的毛利率分别为 19.09%、23.25%和 29.25%。请你公司结合广州龙文在 K12 辅导行业中的产品定位、竞争优势,比对同行业公司情况,补充披露报告期毛利率变动的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 同行业公司情况

根据标的公司主营业务及所处行业,选取同样从事教育信息咨询服务业务的昂立科技、学而思、新东方、华图教育、学大教育以及京翰英才作为同行业公司比较。其中新南洋收购昂立科技已交割完成,学而思系美国上市公司(上市公司名称现为“好未来”)、新东方系美国上市公司,华图教育系新三板挂牌公司,银润投资与恒立实业分别非公开发行股份收购学大教育及京翰英才处于发行预案公告阶段。

公司简称	销售毛利率		
	2015 年	2014 年	2013 年
昂立科技	--	--	52.50%
学而思	51.71%	53.21%	51.72%
新东方	58.38%	57.79%	60.34%
华图教育	60.50%	56.07%	62.40%
学大教育	29.81%	24.74%	30.86%
京翰英才	50.08%	45.43%	42.18%
广州龙文	28.83%	23.25%	19.09%

注:上述数据取自上市公司公开资料。其中,由于公告资料未更新,京翰英才 2015 年数据系 2015 年上半年财务数据,新东方、学大教育、学而思系 2015 年三季度财务数据,昂立科技未披露 2013 年以后的财务数据。

由上表可见，报告期内，同行业公司毛利率大体上均高于标的公司，这主要与标的公司的产品定位、竞争策略以及自身发展过程等多项因素有关。

(二) 标的公司产品定位及竞争策略

作为产品定位而言，广州龙文成立至今，一直专注于提供 K12 阶段的 1 对 1 辅导服务，报告期内，1 对 1 辅导收入占整个收入比重的 97%以上。其他可比公司，如昂立科技、华图教育，更多的是提供综合类辅导服务，涵盖了网络培训、大班化辅导、小班化辅导等多种形式，学大教育也兼顾了 1 对 1 辅导和小班化辅导。相比单一的 1 对 1 辅导的方式，单个讲师面对的学员数量更多，产生的收入也更多，因此其他几种辅导形式的毛利率通常高于 1 对 1 辅导。

作为竞争策略而言，广州龙文实施的是“以价格吸引学员、以质量留住学员、以口碑增加学员”的销售策略，即以一定可接受的价格吸引学员家长进行尝试，增加受众学员范围，力争扩大学员规模，通过优质的服务质量增加学员粘性，从而加速学员间的口碑传播，待规模稳定、粘性加强，拥有良好提价基础的情况，稳步提升课时单价，从而增加盈利情况。因此，虽然报告期内标的公司课时单价稳步提升，但总体略低于京翰英才，导致同样以 1 对 1 辅导为主的京翰英才的毛利率高于广州龙文。

(三) 标的公司自身发展情况

2011 至 2012 年，出于迅速抢占市场份额的考虑，标的公司进行了大规模业务扩张，网点数量大幅增加，但相应的优质教学资源以及管理人才储备不足，导致了一部份网点盈利状况不佳。由于营业成本构成中有很大部分为固定成本，包

括人员固定工资及房租等，当课时不足、课程饱和度较低的网点数量较多时，整体毛利率亦被明显拉低。报告期内，标的公司进行了网点精简，大幅降低了成本支出，销售毛利率有所回升。

(四) 单点营收变化及毛利率的合理性分析

下表列示了报告期内标的公司单点营收情况：

单位：万元

	2015 年度	2015 年度 1-8 月份	2014 年度	2013 年度
收入合计	70,015.37	50,137.99	75,393.37	85,309.16
成本合计	49,826.69	35,473.31	57,863.09	69,020.16
毛利率	28.83%	29.25%	23.25%	19.09%
教学点个数	479	494	582	699
单点收入	146.17	152.24	129.54	122.04
单点成本	104.02	107.71	99.42	98.74

注：2015 年 1-8 月单点收入成本数据进行了年化处理。

由此可见，虽然报告期内由于网点数量下降导致标的公司营业收入逐年下降，但是单点收入额呈上升趋势，这说明标的公司单点业务量是有提升的，业务开展呈现良性发展。关闭和优化网点的作用逐步显现，优质教育资源得到进一步集中，课时单价出现稳步提升，固定成本可以有效分摊，单点成本增速低于单点课时增速，毛利率稳步增长。

(五) 中介机构核查意见

综上，会计师认为，报告期内毛利率提升主要归因于亏损网点的关闭、固定总成本如房租、人工等支出的下降、以及优质网点收入提升等因素共同所致。

反馈问题二十：申请材料显示，广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一。申请材料同时显示，广州龙文 2014 年网点平均营业收入低于精锐、京瀚、巨人等其他全国性辅导机构。请你公司：1) 结合广州龙文的竞争优势、核心竞争力，补充披露“广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一”表述的依据。2) 补充披露广州龙文 2014 年网点平均营业收入与其他全国性辅导机构相比存在较大差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合广州龙文的竞争优势、核心竞争力，补充披露“广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一”表述的依据

(一) 核心竞争力

1、个性化定制能力

K12 辅导服务行业主要服务于中小小学龄阶段的学生，广州龙文 1 对 1 辅导的核心竞争力集中体现在：能够针对每名学员的个体特点，提供个性化的、体系化的辅导服务，有效率地提高学员对于各学科知识点的掌握和理解，提升学习效果，从而获得广大家长和学生的欢迎。

中小學生实际可支配自由时间是相当有限的，1 对 1 辅导的目标实际上是如何利用有限的时间，有针对性地找到提升学习效果的方法，而弥补短板是最有效的路径。广州龙文的个性化定制辅导要求辅导讲师对每一个学员进行知识短板分析；

在通过对学员的知识测试及分析学员的错题情况后,讲师会为该学员量身定制一套提高知识短板的辅导方案,进行个性化辅导,从而做到学员课余时间的边际利用效率最大化。

同时,广州龙文的讲师考核量化体系会收集学员的反馈,对学员知识短板提高情况进行测试,一方面有效督促讲师提升服务水平和服务质量,另一方面,针对学员的情况,匹配更合适的讲师给学员,通过“最合适的才是最好的”的资源配置理念使学生和家长的 service 效果最大化,从而优化和强化了广州龙文讲师体系的整体服务能力。

广州龙文通过建立个性化的辅导服务方式,精细化的辅导管理模式,充分利用既有资源,用心服务每名学员,在业务拓展的同时,树立起了良好的口碑声誉。

近年来所获社会荣誉简要列举如下:

序号	年度活动	颁奖机构	获奖名称
1	新浪中国教育盛典 2012-2015 年	新浪教育	最具口碑影响力课外教育机构/ 最具品牌知名度课外教育机构
2	新浪中国教育盛典 2013-2015 年	新浪教育	最具综合实力教育集团/ 最具社会影响力教育集团
3	2013“回响中国”教育盛典	腾讯教育	腾讯网十年最具竞争力教育品牌
4	2014 年中国教育家年会 暨中国好教育盛典	中国网	最具品牌影响力教育集团
5	2014 年度最受读者信赖度 教育品牌	北京参考	最受读者信赖的教育品牌
6	“金粉笔奖”即新京报 2014 年度教育行业评选活动	新京报社	我最信赖的教辅品牌、年度教育任务

2、团队建设能力

教辅行业的培训机构,包括K12的1对1辅导、小班辅导、专业知识培训、英语培训等,在发展过程中都会遇到一个共同的瓶颈问题:老师的教学能力如果不

够优秀，就没法向客户提供满意的服务；而老师的教学能力如果足够优秀，又完全有可能不再依赖培训机构，自己创业追求更大的收益。事实上，只有少数突破了这一瓶颈的培训机构，才能在整个行业的起步阶段脱颖而出，最终成长为持续发展的优势企业；而大多数培训机构则没能突破这一瓶颈，停留在了作坊时代，当所处细分领域形成了一些大型知名机构占据优势地位的竞争格局之后，小型机构跨越门槛的难度就变得更大。

不同领域的培训机构分别摸索出不同的突破瓶颈的路径。作为1对1辅导领军企业之一的广州龙文，通过构建持续打造优秀讲师团队的培训体系和组织知识，形成体系化的团队建设能力，有效突破了上述发展瓶颈，确保了企业的长期发展基础。自创业以来，广州龙文一直非常重视讲师培训和学科教研研究。广州龙文教学研究分为两个层面有效进行、有机结合。一方面，位于北京、上海、广州的培训中心设置了专门的学科研发团队，由具有多年教学经验的资深老师带队，根据不同学科的特点、现行考试的侧重点以及学员的实际需求，研发多种实用课程及配套教学资源，并定期对课程及配套教学资料库进行优化升级；通过每年的分批次集中培训，传递各学科最新资讯。另一方面，广州龙文各城市或分区均设有不同学科的教研组，由当地学科带头人带队，结合当地教学大纲，定期召开教研会议，总结教学难点、侧重点，提高教学的针对性；同时，也会分析部门讲师在工作中遇到的各类典型辅导案例，协助其他讲师同步提高授课技能和专业水平。此外，本次配套募集资金计划投资的教学研发培训体系建设项目，亦正是广州龙文发展战略理念的延续，其目标是建立更为完善的内部培训和知识体系，形成更具有区域化教研特色的学科体系。

由于广州龙文的讲师是在接受企业的有序培训、分享教研团队的知识更新的基础上，成长为优秀讲师的；一旦离开企业这个大平台，作为个人不可能花费巨大精力和时间，跟踪各地教育部门的教考重点、教辅材料的不断改革和变化，其教学手段和知识技巧会在短短几年内逐渐老化，更何况还需面对市场不断寻找学生和家長客户来源；因此，在这样的博弈框架下，优秀讲师自行创业的动力大幅减弱。广州龙文的竞争优势也因此不再仅仅建立在创始人和个别优秀讲师的自身教学能力之上。

具备持续打造优秀讲师团队能力的培训体系和组织知识，构成了广州龙文的核心竞争要素。

3、辅导服务管理能力

1对1辅导模式，在给学员辅导的个性化带来效率的同时，显然也给讲师考核的标准化带来了难度。而只有有管理的服务质量，才是有保证的服务质量，才是服务型企业长期发展的可靠保障。

广州龙文高度重视对讲师辅导服务水平和质量的管理，从主客观两个层次采取了有效的措施。一方面，广州龙文收集学生及其家長的授课满意度的反馈；另一方面，针对学员的短板知识点错题率的上升与下降，广州龙文设有相对应的奖惩措施来检测讲师的业务质量。随着互联网技术的深入发展，广州龙文积极开发出“59错题”移动在线教育平台，学员的错题、讲师的教案都在这个平台上传留档，在便于师生间双向了解的同时，也为考核机制提供了更便利、更高效的实现手段。学员的短板知识点是否在学校考试中仍然失分、同一错题是否在龙文组织的考核

测试中重复做错、讲师是否准备了有针对性的教案，都可以在错题档案的基础上开展考核工作。

因此，广州龙文建立的辅导服务管理体系，能够对充分提高讲师积极性及业务质量，提升家长满意度起到有效的促进作用。

4、规模化、精细化的网点布局

1对1辅导业务存在经营场所辐射半径有限的特点，合理的营业网点布局对业务整体发展有举足轻重的影响。广州龙文在多年的创业和发展过程中，通过总结经营实践中的得失，摸索出关于网点布局和选址的一整套策略和方法，并建立了独具特色的网点布局体系。

广州龙文在网点建设上采用毛细血管式网点分布策略，单点面积较小，数量相对较多，网点位置贴近目标客户，形成了既在总体数量上具有一定规模，又在个体上精耕细作的网点布局特点。这是因为，1对1辅导机构的营业网点是学生、家长长期且高频次到访的场所，网点位置与学校及大型生活社区的距离是客户选择辅导机构的重要考虑因素之一。广州龙文的网点大多面积较小，通常为200~300平方米，但渗透到大型生活社区附近，在严格控制成本的情况下，提高了客户覆盖的精准度。

截至2015年12月末，广州龙文在全国范围内20多个城市设有400多个网点，网点分布以北京、广州、上海等一线城市为主，全国各二、三线城市为辅，已形成了一定的规模优势。

(二) 广州龙文行业地位

根据搜狐教育《中国K12课外辅导行业现状及走向》对K12辅导机构的划分，全国性主要K12辅导机构为新东方、学而思、巨人、学大、龙文、精锐、京翰等机构，其中：主要从事1对1辅导业务的是学大、龙文、精锐、京翰4家机构；新东方的主要收入来源仍是其知名度较高的各类英语培训业务，从2008年开始在其原英语辅导业务基础上推动了中学全学科课外辅导业务，其K12辅导业务模式以大、小班为主，同时还设立了私立学校；学而思、巨人也以小班为主，在小班基础上延伸推出其1对1辅导子业务，学而思的奥数培训已在市场上形成较高的品牌辨识度。

类型	机构名称	业务模式	2014 年收入
全国性	新东方	英语+K12 (K12 以大小班和私立学校为主)	76.28 亿元
	学而思	小班为主	26.68 亿元
	巨人	小班为主	约 10 亿元
	学大	1 对 1 辅导为主	20.70 亿元
	广州龙文	1 对 1 辅导为主	7.54 亿元
	精锐	1 对 1 辅导为主	约 7 亿元
	京翰	1 对 1 辅导为主	6.87 亿元
区域性	昂立、卓越、思齐、书人、华英、邦德		

注：为便于准确对比，上述培训机构的 2014 年收入数据来源，广州龙文为本次经审计数据（不含龙文环球下 12 个城市的收入），京翰为恒立实业收购公告的经审计数据（剥离前总体口径数据），学大、学而思、新东方为境外上市公司年报经审计数据。其他为沿用原研究报告数字。

从上表可见，在主要从事 1 对 1 业务的辅导机构中，学大的收入规模较高，广州龙文的收入规模则高于其他两家全国性机构精锐、京翰，仅低于学大，而且广州龙文的营业收入基本上均来自于 1 对 1 辅导，其他业务的收入贡献非常低。在整个 1 对 1 辅导业务领域，形成了几家大型全国性机构占据领先地位，一些原小班化辅导机构也向 1 对 1 辅导领域延伸业务参与竞争，中小机构只能限于单一

区域发展的竞争格局。其中，学大的收入规模上有较明显的优势，广州龙文规模小于学大，但与其他机构的 1 对 1 辅导业务相比，占有相对领先地位。在 1 对 1 辅导机构的整体竞争格局中，广州龙文属于 K12 个性化 1 对 1 辅导领域的领军企业之一。

二、补充披露广州龙文 2014 年网点平均营业收入与其他全国性辅导机构相比存在较大差异的原因及合理性

广州龙文的网点平均营业收入与其他全国性辅导机构存在差异，其原因主要是业务模式、网点布局策略的差异造成的，具体分析见下。为了更准确计算各辅导机构的网点平均收入作对比，对部分可查阅到境外上市公司年报或其他公开资料的公司，使用年报等资料披露的数据进行了更替，其他非上市公司辅导机构的数据则仍沿用原研究报告数据。

（一）全国主要 K12 辅导服务机构收入、网点规模情况

根据搜狐教育公开发布的《中国 K12 课外辅导行业现状及走向》，我国中小学辅导机构可大致分为全国性及区域性。结合各辅导机构的公开披露数据，各机构收入、网点规模情况如下所示：

名称	覆盖城市及网点数量	2014 年营业收入
全国性		
精锐	10 城市；105 营业网点	约 7 亿元
京翰	22 城市；119 营业网点	6.87 亿元
巨人	13 城市；100+ 营业网点	约 10 亿元
学而思	19 城市；289 营业网点	26.68 亿元
学大	85 城市；467 营业网点	20.70 亿元
新东方	50 城市；724 营业网点	76.28 亿元
广州龙文	21 城市；462 营业网点	7.54 亿元
区域性		

思齐	长沙地区；30+营业网点	约 0.8 亿元
书人	南京地区；18 营业网点	约 1 亿元
华英	天津地区；39+营业网点	约 1 亿元
邦德	深圳地区；50 营业网点	约 3 亿元
昂立	上海地区；60+营业网点	约 6 亿元
卓越	华南地区；150+营业网点	约 7 亿元

(二) 全国性辅导机构的收入和网点数量、教学面积关系的分析

全国性辅导机构的收入和网点数量、教学面积的关系计算对比结果如下：

机构名称	网点数量	网点收入 (亿元)	单个网点 平均收入 (万元)	教学面积 (平方米)	单个网点 平均面积 (平方米)	单位面积 平均收入 (元/平方米)
学而思	289	25.51	883	317,000	1,097	8,048
巨人	100+	10	<1,000	-	-	-
新东方	724	67.50	932	950,000	1,312	7,105
学大	467	20.70	443	290,441	622	7,128
精锐	105	7	667	-	-	-
京翰	119	6.87	577	114,582	963	5,993
广州龙文	462	7.54	163	98,901	214	7,623

注：上述广州龙文网点数量为截止 2015 年 12 月末数据。

计算依据说明：

(1) 精锐、巨人没有公开披露收入、网点数量、教学面积等数据，单点平均收入根据原研究报告粗略计算。

(2) 京翰的数据来自恒立实业的收购公告，其中教学面积一项是根据京翰剥离后的平均教学面积与教学点数量相乘计算所得。

(3) 学而思、新东方有一定规模的教材销售、网上音视频资料销售等业务，在计算网点收入时将此部分收入根据其年报分部信息予以了剔除。

(4) 新东方未披露其完整的教学面积数据，其教学面积系根据年报资料中

披露的私立学校面积,以及学校数量和教学点数量,按照每个新东方教学点 1000 平方米,每个新东方学校 2000 平方米估算而得。新东方的业务模式是大、小班,其单点面积较大,其高管公开发言亦多次印证其单个教学点面积在 1000 平方米以上。

从上表的计算结果可见:

(1)以小(大)班业务为主的学而思、巨人、新东方的单点收入明显高于以 1 对 1 业务为主的学大、京翰、精锐和广州龙文,这是因为小班辅导机构的单点面积均较大,吸收学员较多,按网点数量平均的收入自然也大。

(2)在 1 对 1 辅导机构中。广州龙文的平均单点面积也明显小于其他学大、京翰等其他 1 对 1 辅导机构,这主要是和广州龙文的竞争策略不同有关。广州龙文重视学生、家长到访网点的便利性,采取毛细血管式网点分布策略,单点面积较小,而相对数量较多,网点位置贴近大型生活社区等目标客户,以利于提高客户覆盖精度,控制租赁成本。因此,广州龙文的单个网点的面积和收入均小于其他 1 对 1 辅导机构。

(3)考虑到可容纳学员数量、租金成本等均与网点面积有更直接的相关性,而非网点数量,因此,通常而言,单位面积平均收入水平(即所谓“坪效”)是衡量网点产出效率更具客观意义和可比性的指标。比较各辅导机构的坪效数据,广州龙文低于学而思,高于其他辅导机构。各辅导机构的单位面积平均创收能力在 6000-8000 元/平方米之间,其差异远不如单点创收能力的差异悬殊,也从另一侧面说明坪效指标较单点创收而言更具有可比性。

综合上述分析,广州龙文的单点平均收入明显低于其他全国性辅导机构的情况,是其业务模式、竞争策略的差异化定位造成的,广州龙文的单位面积平均收入与其他全国性辅导机构的差异并不悬殊,从计算数据来看,在行业中略好于平均水平。

三、中介机构核查意见

经核查,会计师认为,综合广州龙文的核心竞争力、社会知名度、经营规模,其表述“广州龙文是 K12 个性化 1 对 1 辅导机构领域的领军企业之一”具有客观依据。广州龙文网点平均营业收入与其他全国性辅导机构相比存在较大差异,是其业务模式、竞争策略的差异化定位造成的;广州龙文的单位面积平均营业收入与其他全国性辅导机构相比并不存在较大差异。

反馈问题二十五:申请材料显示,截至 2015 年 11 月 30 日,广州龙文租赁使用的办公及教学场所中,共有 6,767.10 平方米租赁房产未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件;用于讲师培训基地的 4,784.16 平方米租赁房屋均未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件。请你公司补充披露相关租赁合同是否存在违约风险,是否存在到期无法续租的风险,及对广州龙文经营稳定性的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复:

广州龙文用于办公及教学场所中,共有 6,767.10 平方米租赁房产未取得房产

所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件；用于讲师培训基地的 4,784.16 平方米租赁房屋均未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件，存在相关租赁合同出租方违约风险及到期无法续租风险。

（一）办公及教学场所的租赁风险及其影响

广州龙文用于办公及教学场所中，未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件的，占办公及教学场所总租赁面积的 6.84%，占比较小；2015 年度，相关租赁房产的租赁费用约为 778 万元，占营业成本的 1.56%；营业收入约为 4,819.63 万元，占营业收入的 6.88%。相关房产涉及的租赁费用、营业收入占广州龙文的营业成本和营业收入的占比均较小，因此，如发生违约风险或无法续租风险时，对广州龙文的经营活动产生的影响相对较小。

广州龙文最近两年未发生过因未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件而导致的出租方租赁合同违约情况。如相关租赁合同发生出租方违约的情形时，广州龙文将就近寻找类似且房屋产权证明完备的场所。同时，广州龙文在相关租赁房产合同到期前，将提前就近寻找类似且房屋产权证明完备的场所。由于广州龙文及下属子公司的经营场地主要集中在商业密集区或居民密集区，满足广州龙文经营需求的可出租房产资源通常存在可替代性，相关租赁房产到期无法续租对广州龙文的经营稳定性长期影响有限。

但是，在从原租赁房产搬迁至新租赁房产期间，可能存在造成部分学生不能按照原计划完成课外辅导的风险。广州龙文将通过安排相关学生至其他临近网点、提前租赁及筹备新网点等方式来降低对日常经营稳定性的影响。

(二) 讲师培训基地的租赁风险及其影响

讲师培训基地不对外经营，其主要用途为培训新聘讲师。并且，讲师培训基地并非全年运营，其培训的时间、地点及周期均由广州龙文统一安排。如发生出租方违约的情形，广州龙文可通过协调安排其他培训基地、变更培训时间及周期等方式灵活解决。同时，在租赁合同到期前，广州龙文将提前寻找类似且房屋产权证明完备的场所。由于广州龙文的讲师培训基地对地理位置要求不高，其可替代的房屋资源可覆盖整个城市及其郊区。另外，北京的讲师培训基地已搬迁至产权证明完备的场所。截至本回复出具日，广州龙文讲师培训基地共有 3,509.16 平方米(原为 4,784.16 平方米)租赁房屋未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件。讲师培训基地的租赁风险已进一步降低，其对广州龙文的经营稳定性影响有限。

(三) 中介机构核查意见

经核查，会计师认为，标的公司存在因未取得房产所有权人的权属证明文件或其他房产产权证明文件而导致相关租赁合同出租方违约风险及到期无法续租风险。由于该部分租赁房产面积占总租赁面积的比例较小，且标的公司将通过安排相关学生至其他临近网点、提前租赁及筹备新网点等方式来降低其对日常经营的影响。因此，相关风险对标的公司经营稳定性的影响较小。

(本页无正文)

立信会计师事务所 (特殊普通合伙) 中国注册会计师 :

中国 · 上海

中国注册会计师 :

二〇一六年六月 日