
关于北京盛通印刷股份有限公司
中国证券监督管理委员会
反馈意见落实情况的说明

信会师报字[2016]第 211813 号

关于北京盛通印刷股份有限公司
中国证券监督管理委员会
反馈意见落实情况的说明

信会师报字[2016]第 211813 号

中国证券监督管理委员会：

我们接受北京盛通印刷股份有限公司（以下简称“公司”或“盛通股份”）委托，开展了北京乐博乐博教育科技有限公司（以下简称“乐博教育”或“标的公司”）的审计工作。我们对乐博教育 2014 年度、2015 年度、2016 年 1-8 月的财务报表进行了审计。依照相关的法律、法规规定，形成我们的相关判断，乐博教育的责任是提供真实、合法、完整的会计资料。

根据贵管理委员会《关于对北京盛通印刷股份有限公司反馈意见（以下简称“反馈意见”）》的要求，我们对贵管理委员会要求会计师核查的问题进行了审慎核查，现回复如下：

【第 6 题】：申请材料显示，除直营网点外，乐博教育目前采用加盟的营业模式进行业务扩张。乐博教育 2014 年亏损，2015 年开始盈利。请你公司：1) 结合直营网点和加盟商的经营管理方式，补充披露乐博教育在保持加盟商品质和管理水平方面的相关措施，是否有在管控风险及对其品牌的影响。2) 结合市场竞争状况、同行业可比公司业务模式及经营情况等方面的比较分析，补充披露乐博教育目前业务模式的优劣势及未来持续盈利稳定性，并提示相关风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合直营网点和加盟商的经营管理方式，补充披露乐博教育在保持加盟商品质和管理水平方面的相关措施，是否有在管控风险及对其品牌的影响

乐博教育主要销售模式为直营和加盟两种方式。其中，直营模式主要通过乐博教育在国内一、二线城市核心城区设立分子公司进行本地化经营，各地子公司成立区域分公司，由分公司开设直营网点，并按照公司统一风格进行装修、统一标准进行管理。每个直营网点根据经营面积的大小和学员人数配备教务、教学和

销售人员。

为充分发挥直营网点在提升公司品牌形象、市场拓展等方面的作用，公司总部针对直营网点制定了全方位的标准管理体系，主要包括网点开业流程、开设审核、教具订货、价格控制、网点营销活动、网点形象管理、库存管控、资金结算、人员培训、绩效考核等方面。如新增网点需要总公司审批，对于课程教具由公司总部统一采购、统一管理，产品定价由总部直接制定并督促各子公司严格施行，基于不同城市实际运营成本和消费市场各有不同的实际情况，总部会给出区别政策，确保产品价格在当地市场的竞争力。

加盟模式主要是公司为一、二线城市郊区以及三、四线城市的加盟商提供特许经营，经营乐博教育品牌业务。在加盟模式下，乐博教育将自己所拥有的商标、商号、经营模式等以加盟协议的形式授予加盟商使用，各加盟商按加盟合同规定在乐博教育统一的业务模式下从事经营活动，并接受乐博教育的培训和管理。由于加盟商的人、财、物均独立于乐博教育，经营计划也根据其业务目标和公司风险偏好自主确定，乐博教育无法按照直营模式进行统一管理。为保持加盟商品质和管理水平，维护乐博教育品牌知名度，公司建立完善的管控措施，具体如下：

（一）加盟商甄选

公司经过多年实践总结出的连锁商业模式的运营经验为开展加盟连锁提供了借鉴，使加盟连锁成为直营连锁的有效补充。公司有完整的加盟商筛选评估标准、体系和方法，对加盟商的行业经验、经济实力和商誉、经营理念、业务资源、业务能力和合作意愿六个方面采用面谈、市场调查、行业调查和背景调查等方式进行综合评分，通过多维度的综合评估，符合标准的引入为合作加盟商，并与加盟商签订《合作协议》。

（二）加盟商管理

1、采取市一级区域独家代理的加盟模式，以确保加盟商的利益和规模的发展；

2、建立了完善的培训体系。公司加盟部对加盟商进行制度、业务流程等方面，具体包括：（1）业前培训，在新加盟商开展业务前的基础培训，包括教师、

教务和销售人员的业务培训；（2）负责人培训，针对加盟商发展壮大后的负责人进行业务培训与交流。通过深入完善的培训体系，乐博教育可有效地向加盟商输出“文化与理念、标准与制度”，构建利用标准化体系实施加盟商管控的基础。

3、不定期核检。公司加盟部对加盟商进行，采用市场调研、门店访谈、清点等方式进行，核检的内容包括市场情况、服务情况、门店管理、门店员工等，以确保加盟商有问题能及时的予以解决。同时，加盟商的销售业绩、服务水平、员工培训等内容都记入加盟商档案作为年度评审的依据，

4、标识及采购的统一化。公司对加盟商进行统一的 VI 设计，秉承“统一理念、统一标准、统一形象”的宗旨，确保加盟商有统一的标识，提升品牌的识别度；加盟商的教具由乐博教育进行统一供应，禁止私自采购，保证教具产品质量，维护乐博教育品牌。

5、建立差异化的加盟收费制度。公司对加盟商收取加盟费，一次性收取三年，并按照不同城市消费水平、区域位置等具体情况确定差异化价格。

（三）加盟商退出

加盟商的销售业绩、服务水平、员工培训等方面考核低于一定目标值时，加盟商会被给予预警，并视情节轻重采取单独跟进、强制培训、驻点指导等措施。如果加盟商连续被预警，且强制整改、培训后的效果仍不理想，乐博教育将考虑终止其加盟合作关系。同时，对于加盟商违背加盟协议规定条款，公司有权取消加盟商资格。

乐博教育通过与加盟商签订加盟协议、在品牌、培训、采购等方面进行较为严格的管理，规范加盟商日常运营。报告期内，乐博教育加盟业务开展情况良好，未出现对影响公司品牌的情况。但由于加盟商的人、财、物均独立于乐博教育，经营计划也根据其业务目标和风险偏好自主确定。若未来加盟商出现严重违反加盟合同或因其在人、财、物投入和经营管理等方面无法达到乐博教育的要求或经营活动有悖于乐博教育的品牌经营宗旨，乐博教育将解除或不与其续签加盟合同，从而存在乐博教育的品牌形象受到损害的风险。

二、结合市场竞争状况、同行业可比公司业务模式及经营情况等方面的比

较分析，补充披露乐博教育目前业务模式的优劣势及未来持续盈利稳定性，并提示相关风险。

（一）结合市场竞争状况、同行业可比公司业务模式及经营情况等方面的比较分析业务模式的优劣势

乐博教育主要面向 4-12 岁儿童提供机器人培训服务，属于儿童科技类教育行业。目前，国内面向学龄前和中小学学员提供科技类培训服务的企业数量众多，绝大多数以单店的形式存在于幼儿园或中小学附件，规模较小，研发和盈利能力较弱。目前，规模较大（拥有 30 家以上校区的）、拥有全国连锁的机构主要包括北京乐博乐博教育科技有限公司（“乐博教育”）、北京西觅亚科技有限公司（以下简称“西觅亚”）、北京乐创教育科技股份有限公司（以下简称“乐创教育”）、大连博佳教育科技有限公司（以下简称“博佳教育”）、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司（以下简称“棒棒贝贝”）和贝尔机器人儿童学院（以下简称“贝尔机器人”）。具体比较如下：

机构名称	用户对象	机构数量	经营模式
西觅亚	幼儿园、小学、初中、高中、大学	直营门市20余家加盟店近80家	直营+加盟模式，乐高教育在中国代理商，其中加盟模式下收取加盟费并销售教具。
乐创教育	3-12岁儿童	直营和加盟近100家	直营+加盟模式，加盟模式下收取加盟费并销售教具。
博佳教育	3-16岁	直营和加盟130余家	直营+加盟模式，加盟模式下销售教具
棒棒贝贝	3-16岁	直营和加盟180余家	直营+加盟模式，加盟模式下收取加盟费，并销售教具。
贝尔机器人	3-13	50余家直营学院、120余家加盟学院	直营+加盟模式，加盟模式下收取加盟费，并销售教具。
乐博教育	3岁以上	直营75家、加盟网点124家	直营+加盟模式，加盟模式收取加盟费，并销售教具

注：以上数据来源于公司网站及 2016 年半年报。此外，学大教育、龙文教育、华图教育、京翰英才等同行业公司主要采用直营模式。乐博教育为 2016 年 8 月末数据。

乐博教育与上述同行业可比公司，基本都采取直营与加盟结合的经营模式，具体特点比较如下：

项目	加盟模式	直营模式
网点建设	网点拓展速度快，网点覆盖率较高	网点拓展资本投入大，速度较慢
成本控制	加盟商独立核算、自负盈亏	人员队伍相对庞大，承担人力成本
管理难度	独立经营，管理难度较高	运营管理标准化、一体化
服务质量	加盟商服务质量稳定性相对不足	标准化服务体系，服务质量及网点结构较稳定

直营模式优势包括乐博教育可以对各个网点进行直接控制，经营和管理统一化、规范化，更易协调统筹，发挥公司整体优势，降低整体网点管理难度；同时，采用直营模式的网点建立标准化服务体系，保证服务质量，更易打造乐博教育统一企业品牌形象，有利于市场拓展。劣势包括需要公司选址、租赁场所，拓展资本投入大，速度较慢；同时直营模式下公司需要配备教务、教学、销售等人员，队伍相对庞大，需要承担较高的人力成本。

加盟模式优势包括有利于乐博教育在自有资金有限的情况下，通过激发加盟商的创业精神，汇集其资金、人员等资源快速拓展网点布局，提高网点覆盖率；同时，由于各加盟商独立进行核算，自身业务发展和成本控制的主动性强，性价比较高的教学服务有利于在培训行业高速发展中扩大市场份额。劣势包括加盟商为独立经营的法人或个人，不受乐博教育控制，管理难度较大；同时加盟模式下加盟商根据其业务目标、风险偏好自主确定经营计划，经营差异较大，服务质量稳定性相对不足。

（二）未来持续盈利稳定性

乐博教育采用直营与加盟相结合的经营模式，组建的强大销售团队在全国主要一、二线城市进行布局直营店，运用加盟的模式迅速扩张至三、四线城市地区，满足各区域儿童学习机器人的需求，提高乐博教育品牌的认知度。经过近几年的快速发展，公司已将原有的地区化学习中心网络覆盖扩大到了全国。截至 2016 年 8 月末，公司在 25 个省及直辖市，拥有 75 家直营店和 124 家加盟店，基本覆盖全国一线、二线城市，涉及大部分三、四线发达城市。

乐博教育快速的市场扩张，带来经营业绩稳定增长。报告期内，2014 年、

2015 年及 2016 年 1-8 月，公司收入分别为 3,553.36 万元、9,081.15 万元、8,790.65 万元，净利润分别为-711.06 万元、707.04 万元和 1,072.74 万元。基于行业的良好发展前景及乐博教育品牌、课程研发、教学方法等方面优势，公司未来盈利具有稳定性。具体如下：

1、乐博教育所处儿童机器人教育行业未来市场前景广阔

乐博教育主要为儿童提供机器人培训服务，属于儿童科技类教育行业。科技类教育将科学，技术，工程，艺术，数学等五大教育板块有机的结合在一起，对于激发青少年创新精神、实践能力、增强社会责任感具有重要意义。目前，国家正在大力推动教育体系改革，强化科技类教育在整个青少年教育体系中的比重，而专门针对于 4-12 岁儿童阶段的机器人培训等科技类教育正在被越来越多的家长所认可。

得益于家长对于子女教育的重视及城市人均收入的提高，单位家庭对学教育的投入越发提高。根据《2015 年中国家庭教育消费者图谱》显示，2015 年全国 48.8%的家庭每年家庭教育支出 6,000 元以上，其中 29.1%的家庭此项支出超万元。随着国内家庭对科技类教育的重视以及对孩子教育支出不断增加，将会对儿童机器人等科技类教育创造更大的市场需求。

2、乐博教育优势突出，行业竞争力不断增强

（1）良好的品牌知名度

乐博教育凭借科学专业的教学方法、完善的课程体系以及出色的教学成果，获得了广大学员家长的认可。在儿童机器人教育市场，乐博教育长期以来保持着较好的美誉度，树立起了自身的品牌声誉。

（2）多样化的课程体系

乐博教育主要课程分为积木课程、单片机课程、人形机器人课程以及应用类课程，具有跨学科、趣味性、体验性、情境性、协作性、设计性、艺术性、实证性和技术增强性等特点，学员按照年龄、兴趣选择合适的课程。乐博教育会定期举办儿童机器人大赛，吸引更多的学员参与到科学培训的领域中来，提供国内外冬夏令营的活动，让国内学员与外国知名学校对接，获得国外更为先进的科学领

域的知识。

公司多样化的课程体系和产品类别，提升学员对科学兴趣、开拓视野的同时，全方位锻炼儿童逻辑思维能力、科学思维能力、动手能力。

（3）持续的课程研发能力

公司高度重视机器人培训课程及应用机器人教育的研发，专门设置教学部，负责课程研发工作。公司通过对先进的教育理念和机器人技术的吸收、消化、创新，丰富完善公司课程体系，持续打造公司核心竞争力。公司注重“以学员为中心，以市场为导向”的研发体系建设，从研发理念、组织机构、创新机制和管理制度等方面进行了系统的构建。

公司具有持续的创新能力，现拥有实用新型专利 12 项，保持了稳定的技术研发投入。公司不断推出新的课程和教具，获得了广泛的应用和学员的满意评价。

（4）科学的教学方法

乐博教育课程的教学方法引入流程管理的 PDCA 循环理念，分为情境导入、探索体验、反思学习、总结重构，十分吻合儿童获取和建构知识的特点。通过情境导入激发孩子们头脑中已有的“图式”，使生活经验和机器人活动主题对接起来；组装与编程环节能够培养儿童想象力、创造力与动手逻辑思维能力和细心的做事习惯。儿童在探索过程中的，不断反思和重构，提升思考、总结能力。

（5）拥有优秀的管理团队和企业文化

乐博教育创始人来自于新东方等国内知名教育培训机构，拥有多年的教育培训行业销售和管理经验。公司以“成为世界最大的科技教育提供商”作为愿景，以“引领中国少年走向世界舞台”作为使命，形成积极进取企业文化，核心管理团队深刻认同公司的文化和经营管理理念，对教育培训领域拥有高度的敏感性和前瞻性。

综上，儿童机器人教育培训行业市场需求旺盛，前景广阔。乐博教育作为行业的领先者，优势突出，行业竞争力明显，不断扩张的营业网点业绩会得到有效释放，未来持续盈利具有稳定性。

（三）风险提示

乐博教育的行业特征决定了其经营场所分布广泛，公司采取直营和加盟相结

合的发展模式。截止本报告出具日，标的公司在全国各地拥有 76 家直营网点、129 家加盟商。未来几年，随着标的公司业务规模的持续扩张，网点数量将进一步增加，资产、业务和人员呈现逐渐分散的趋势，对标的公司在统筹管理、内部控制、管理人员调配以及加盟商管控等方面提出了更高的要求。面对全国范围内布局的众多网点，如果乐博教育不能对下属直营网点以及加盟商的经营加强管控，将可能对公司的正常经营产生不利影响。

综上所述，会计师认为，乐博教育通过与加盟商签订加盟协议、在品牌、培训、采购等方面进行较为严格的管理，规范加盟商日常运营，报告期内，乐博教育加盟业务开展情况良好，未出现影响公司品牌的情况；公司所处儿童机器人教育培训行业市场需求旺盛，前景广阔，乐博教育作为行业的领先者，优势突出，行业竞争力明显，不断扩张的营业网点业绩会得到有效释放，未来持续盈利具有稳定性。

【第 7 题】：申请材料显示，乐博教育 2014 年、2015 年的主营业务收入来自于课程培训的咨询服务费、教具销售以及加盟费。报告期内，公司主要客户为学员和加盟商，其中前五大客户均系加盟商，收入主要来源于教具销售。请你公司 1) 区分直营网点、加盟商，结合经营数据，包括但不限于学员数量、培训课时、单价、收入等，补充披露乐博教育报告期各类业务主要盈利来源。2) 补充披露乐博教育报告期对主要加盟商教具销售业务的终端销售情况。3) 分别按照业务类型、销售模式，补充披露报告期乐博教育的前五大客户情况、销售内容、金额及占比、结算政策、回款情况，是否存在现金结算及占比。4) 补充披露乐博教育各类业务收入确认进度判断依据及合理性，并以列表形式说明各年度主要服务项目收入确认进度、跨年度款项涉及的金额及占比，上述情况与历史年度相比是否存在异常。5) 结合上述情形，补充披露乐博教育报告期收入确认的准确性及相关内部控制制度的有效性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、区分直营网点、加盟商，结合经营数据，包括但不限于学员数量、培训课时、单价、收入等，补充披露乐博教育报告期各类业务主要盈利来源。

报告期内，公司经营模式分为直营模式和加盟模式，具体构成如下：

经营模式	业务类型	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
直营模式	咨询服务	4,726.28	53.76	5,018.17	55.26%	2,188.89	61.60%
	教具销售	2,520.63	28.67	2,912.69	32.07%	766.40	21.57%
	合计	7,246.91	82.44	7,930.85	87.33%	2,955.29	83.17%
加盟模式	教具销售	1,298.89	14.78	915.57	10.08	454.62	12.79
	加盟费	244.85	2.79	234.73	2.58	143.45	4.04
	合计	1,543.74	17.56	1,150.30	12.67	598.06	16.83
合计		8,790.65	100.00	9,081.15	100.00	3,553.35	100.00

(一) 直营模式收入

直营模式收入来源于直营网点咨询服务和教具销售，其中，咨询服务收入包括机器人课程培训收入、机器人比赛收入、百学汇收入及其他咨询收入。

课程培训收入为公司向学员提供机器人培训收取的服务费；比赛收入为公司组织学员参加机器人比赛而产生的收入；百学汇收入为公司与新东方合作开展的百学汇项目中，公司提供教学产品产生的收入；教具销售收入为公司向学员销售机器人教具产生的收入。具体收入明细如下：

业务类型	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
课程培训	4,449.78	61.40	4,886.03	61.61	2,129.86	72.07
教具销售	2,520.63	34.78	2,912.69	36.73	766.40	25.93
机器人比赛	176.90	2.44	128.16	1.62	59.03	2.00
百学汇	5.00	0.07	3.98	0.05		
其他咨询	94.61	1.31				
合计	7,246.91	100.00	7,930.85	100.00	2,955.29	100.00

注：2016 年 1-8 月其他咨询主要为举办游学营收入。

报告期内，直营模式收入主要包括课程培训收入和教具销售收入，2016 年 1-8 月、2015 年度、2014 年度两者分别占比 96.18、97.28%和 98.00%。随着学员人数快速增长，公司收入规模不断增加。报告期内，课程培训的学员人数、培训课时及单价如下：

项目	2016 年 1-8 月	2015 年	2014 年
学员人数（人次）	31,761	25,190	11,646
培训课时（小时）	708,092	807,254	360,378
课程收入（万元）	4,449.78	4,886.03	2,129.86
课时单价（元）	62.84	60.53	59.10

注：由于每个学员一年内可能选择多种课程，学员人数按人次计算。

（二）加盟模式收入

加盟模式收入来源于加盟费和教具销售，其中加盟费为公司向加盟商收取的特许经营许可费用，加盟期限一般为三年，一次性收取按年摊销。教具销售收入为公司向加盟商销售机器人教具产生的收入。随着公司品牌知名度的提高以及市场竞争力的提升，加盟商数量不断增加，报告期内，2016 年 8 月末、2015 年末、2014 年末加盟商数量分别为 124 家、102 家以及 50 家。具体收入明细如下：

业务类型	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
教具销售	1,298.89	84.14	915.57	79.59	454.62	76.01
加盟费	244.85	15.86	234.73	20.41	143.45	23.99
合计	1,543.74	100.00	1,150.30	100.00	598.07	100.00

经过会计师的现场走访及核查，公司加盟商大部分规模较小经营完全独立于乐博教育，缺乏准确的历年学员人数、培训课时等统计数据。

二、补充披露乐博教育报告期对主要加盟商教具销售业务的终端销售情况。

针对主要加盟商教具的终端销售情况，会计师对报告期内销售金额合计前十大的加盟商进行了核查，实地查看了加盟商相关经营网点，访谈了加盟商网点负责人，查阅了加盟商学员名单和教师名录，并对学员人数与教具采购数量进行了核对。

加盟商通常按照以需定量的原则、少量备货的原则进行采购，根据经营经验预测未来（一个月或数月）学员报名人数，并据此向乐博教育进行采购。同时，为保证突发情况下的教具的稳定供应，加盟商还会备有一定存货量（一般 1-2 月需求量）。报告期内，十大加盟商教具采购量及终端销售情况如下：

单位：套

序号	加盟商	加盟区域	报告期采购量			2016年8月31日 存货量	报告期内 销售量	报告期 销售量 /采购量
			2014年 采购量	2015年 采购量	2016年 1-8月采 购量			
1	北京乐博怡然教育科技有限公司	北京通州区、三河市区	1,458	2,227	2,545	787	5,443	87.37%
2	上海逸美文化传播有限公司	上海市闵行区	1,080	1,590	1,506	151	4,025	96.38%
3	太原多罗科学培训学校	山西省	680	2,598	10,220	8,809	4,689	34.74%
4	武汉我爱机器人教育科技有限公司	武汉市区	591	1,325	1,334	126	3,124	96.12%
5	诺林博雅科技教育有限公司	北京大兴区	339	425	918	101	1,581	94.00%
6	苏州爱乐博机器人有限公司	苏州市区	280	1,104	1,095	165	2,314	93.34%
7	唐山市乐博信息咨询有限公司	唐山市区	301	607	1,036	191	1,753	90.17%
8	银川市乐博乐博教育咨询有限公司	银川市	204	322	615	32	1,109	97.20%
9	杨美琴	湖州市区、海宁市区	460	780	484	143	1,581	91.71%
10	佛山市乐之博文化传播有限公司	佛山市区	-	629	426	88	967	91.66%

注：对报告期内销售量采取估计数据，报告期内销售量=2014年采购量+2015年采购量+2016年1-8月采购量-2016年8月末存货量。

由上表，报告期内，除太原多罗科学培训学校外，其余加盟商教具销售量占采购量比例在 90%左右，基本符合加盟商采购原则。报告期内，太原多罗科学培训学校销售量占比较低主要由于 2016 年学校与乐博教育签订《山西省加盟》协议，加盟区域由太原扩大到山西省，同时太原市内校区数量计划由 5 家扩展到 10 家，学校数量不断增加，为保证学员教具的稳定供应，学校于 2016 年 1-8 月合计向乐博教育采购 10,220 套教具。截止 2016 年 8 月末，由于新建校区尚未正

式营业，教具数量期末余额较大，造成报告期由上表，报告期内，乐博教育的加盟商教具销售量占采购量比例基本保持在 90%左右，符合加盟商经营采购特点。此外，2016 年 7 月，太原多罗科学培训学校与乐博教育签订《山西省加盟协议》，加盟区域由太原市区扩大到山西省全省范围，加盟校区数量计划由 4 家扩展到 10 家，学员数量预计将超过 5,000 名。为保证学员教具的稳定供应，同时满足加盟协议的要求，加盟商增加教具采购数量。2016 年 8 月末其新建校区尚未正式营业，教具数量期末余额较大，造成报告期内销售量占采购量比例较低。

综上，报告期内加盟商终端销售状况良好，销售量占采购量比例合理，符合加盟商实际经营状况。

三、分别按照业务类型、销售模式，补充披露报告期乐博教育的前五大客户情况、销售内容、金额及占比、结算政策、回款情况，是否存在现金结算及占比。

（一）直营模式

直营模式下，公司销售收入来源于咨询服务，包括课程培训、教具销售、机器人比赛等，客户全部为学员，均属于自然人客户，单笔金额占营业收入比重较小，客户集中度非常低。2014 年、2015 年、2016 年 1-8 月，直营模式下收入前五名合计金额分别为 3.95 万元、4.69 万元和 10.58 万元，分别占当期收入的 0.11%、0.05%和 0.11%。

公司直营模式销售采取预收款的结算方式，客户与公司签订合同后预付全部款项，公司收到款项后交付教具并安排课程培训。直营模式下客户主要通过银行转账的方式向公司支付款项，采用现金结算的方式占比较小，2014 年、2015 年及 2016 年 1-8 月现金收款金额分别为 186.26 万元、190.47 万元和 312.55 万元，占当年预收款项比例分别为 3.13%、1.48%和 3.45 %。

（二）加盟模式

加盟模式下，公司销售收入来源于加盟商的加盟费用以及向加盟商的教具销售。报告期，公司加盟费及教具销售前五大客户具体如下：

1、加盟费收入

时间	前五大客户	销售额（万元）	占营业收入比例
2016 年 1-8 月	北京乐博怡然教育科技有限公司	14.29	0.16%
	唐山市乐博信息咨询服务服务有限公司	6.69	0.07%
	丁玉	6.07	0.07%
	诺林博雅科技教育有限公司	6.04	0.07%
	智潭文化传播（上海）有限公司	5.24	0.06%
	合计	41.97	0.47%
2015 年	北京乐博怡然教育科技有限公司	25.24	0.28%
	丁玉	14.56	0.16%
	大连乐博乐博教育科技有限公司	11.83	0.13%
	诺林博雅科技教育有限公司	9.06	0.10%
	武汉我爱机器人教育科技有限公司	8.49	0.09%
	合计	69.18	0.76%
2014 年	北京乐博怡然教育科技有限公司	25.24	0.71%
	武汉我爱机器人教育科技有限公司	9.71	0.27%
	梁凤芳	9.36	0.26%
	诺林博雅科技教育有限公司	9.06	0.25%
	大连乐博乐博教育科技有限公司	7.76	0.22%
	合计	61.13	1.72%

注：2016 年 6 月 28 日，乐博教育收购大连乐博乐博教育科技有限公司。

公司加盟费采取向加盟商预收的方式，不存在应收款的情形。公司一次性向加盟商收取三年加盟费，并在每月分摊确认收入。加盟商均采用银行转账的方式向公司支付加盟费，公司不存在现金收款的情况。

2、加盟教具销售收入

时间	前五大客户	销售额（万元）	占营业收入比例（%）
2016 年 1-8 月	太原多罗科学培训学校	380.73	4.24%
	北京乐博怡然教育科技有限公司	114.54	1.28%
	武汉我爱机器人教育科技有限公司	76.30	0.85%
	上海逸美文化传播有限公司	67.95	0.76%
	苏州爱乐博机器人有限公司	42.25	0.47%
	合计	681.77	7.60%
2015 年	高渊	107.60	1.18%

时间	前五大客户	销售额（万元）	占营业收入比例（%）
	北京乐博怡然教育科技有限公司	96.45	1.06%
	姜凯	69.79	0.77%
	武汉我爱机器人教育科技有限公司	59.78	0.66%
	方亮	48.45	0.53%
	合计	382.07	4.21%
2014 年	北京乐博怡然教育科技有限公司	71.65	2.02%
	姜凯	49.23	1.39%
	高渊	34.93	0.98%
	武汉我爱机器人教育科技有限公司	27.54	0.78%
	杨美琴	20.55	0.58%
	合计	203.90	5.74%

加盟模式下，公司教具销售采取预收款的结算方式，不存在应收款的情形。加盟商向公司提出采购清单后预付全部货款，公司收到货款后发货。加盟商均采用银行转账的方式向公司支付货款，公司不存在现金收款的情况。

3、报告期内前五大客户基本情况

中介机构通过现场走访和电话访谈的形式对报告期内前五大客户进行核查，并登陆全国企业信用信息公示系统查阅公司基本工商资料，基本情况如下：

法人客户							
序号	加盟商	注册资本	股东构成	成立时间	经营范围	是否为关联方	备注
1	北京乐博怡然教育科技有限公司	10 万元	顾欣	2013-5-15	教育咨询	否	-
2	太原多罗科学培训学校	25 万元	高渊	2016-6-12	中等文化、业余面授	否	-
3	武汉我爱机器人教育科技有限公司	20 万元	丁力、汪志向鹏	2013-3-20	教育咨询	否	-
4	上海逸美文化传播有限公司	50 万元	姜凯、缪龙江	2011-8-4	教育咨询	否	-
5	苏州爱乐博机器人有限	50 万元	方亮	2016-5-3	机器人设计销售	否	-

	公司						
6	北京诺林博雅科技教育有限公司	2 万元	刑进、李刚	2014-1-8	教育咨询	否	-
7	智潭文化传播（上海）有限公司	50 万元	邵振宇	2015-5-27	文化艺术交流、信息咨询	否	-
自然人客户							
序号	加盟商	联系地址	是否为关联方	备注			
1	高渊	山西省太原市三墙路珠琳旺角大厦	否	2016 年投资设立太原多罗科学培训学校，承继原加盟资格。			
2	梁凤芳	北京市丰台区青塔车里	否	2014 年 11 月 13 日解除加盟			
3	姜凯	上海闵行区莘建东路 58 弄	否	2016 年，由投资设立的上海逸美文化传播有限公司承继原加盟资格			
4	方亮	苏州高新区滨河路 1388 号 X2 创意街区	否	2016 年投资设立苏州爱乐博机器人有限公司承继原加盟资格。			
5	杨美琴	湖州市吴兴区太湖路 51 号国茂大厦	否	-			
6	丁玉	北京市崇文区西革新里	否	2016 年 5 月解除加盟			

会计师审核了公司银行对账单，经核查，公司销售给加盟商的教具以及加盟费收取均通过公司对公银行账户、拉卡拉或快钱进行结算，不存在现金交易。

四、补充披露乐博教育各类业务收入确认进度判断依据及合理性，并以列表形式说明各年度主要服务项目收入确认进度、跨年度款项涉及的金额及占比，上述情况与历史年度相比是否存在异常。

（一）收入确认流程

根据《企业会计准则第 14 号—收入》，第四条 销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

- ①企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- ②企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

- ③收入的金额能够可靠地计量；
- ④相关的经济利益很可能流入企业；
- ⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

乐博教具的具体确认原则如下：

咨询服务收入：按照合同约定的总小时数（包括赠送小时数）和费用收取学费，计算单位小时学费，每月按照学生实际上课的小时数，乘以平均单位小时学费，来确认收入。

教具销售：①加盟商教具销售收入：公司将教具交付给加盟商、加盟商签字确认收货后确认收入；②学员教具销售收入：公司将教具交付学员、学员签字确认时确认收入。

加盟费：按照合同约定的金额收取加盟费，并在加盟期间内按月均摊，每月月底确认当月加盟费收入。

（二）各年度主要服务项目收入确认进度、跨年度款项涉及的金额及占比，上述情况与历史年度相比是否存在异常

报告期内，公司主要服务项目包括咨询服务和加盟服务。咨询服务收入中，课程培训占比超过 90%。公司在与学员签订课程培训合同时预收服务费，每月根据学员实际上课的课时数确认收入。机器人课程学习周期一般为 8 个月左右，期末可能存在课程未全部完成的情况，当期按照实际完成的课时数确认当年收入，未完成的课时服务费计入预收账款，因此存在跨年度款项的情况。同时，公司加盟服务费用一次性收取三年，按月进行摊销，存在跨年度款项的情况。报告期内，公司咨询服务和加盟服务收入确认进度以及跨年度款项涉及的金额及占比具体如下：

单位：万元

业务	2013 年	2014 年				
	预收账款期末余额	收款金额	收入确认金额	税金	预收账款期末余额	收入确认进度
咨询服务	902.71	4,040.20	2,188.89	76.73	2,677.29	45.84%
加盟收入	273.40	268.93	143.45	5.65	393.24	27.49%

（续上表）

业务	2015 年	2016 年 1-8 月
----	--------	--------------

	收款 金额	收入确 认金额	税金	预收账 款期末 余额	收入确 认进度	收款 金额	收入确 认金额	税金	预收账 款期末 余额	收入确 认进度
咨询服 务	7,549.52	5,018.17	224.35	4,984.29	51.26%	4,829.44	4,726.28	236.27	4,851.17	50.57%
加盟收 入	656.60	234.73	14.08	801.02	23.70%	222.78	244.85	14.69	764.27	25.35%

注：收入确认进度=（收入确认金额+税金）/（本期收款金额+上期预收账款期末余额），税金包括增值税和营业税。

由上表，报告期内，2016年8月末、2015年末、2014年末咨询服务业务收入确认进度分别为50.57%、51.26%、45.84%，加盟服务业务确认进度分别为25.35%、23.70%、27.49%，各年度差异较小，不存在异常情况。

经核查，会计师认为乐博教育各类业务收入确认进度判断依据合理。

五、结合上述情形，补充披露乐博教育报告期收入确认的准确性及相关内部控制制度的有效性。

（一）收入确认的准确性

- ① 获取乐博教育销售与收款方面内部控制制度；进行销售与收款循环执行风险评估程序和控制测试。经测试，未见异常。
- ② 获取乐博教育的签到表，与收入确认明细账核对，检查学员的签到情况及课时消耗，经测算收入确认一致。
- ③ 获取乐博教育预收账款明细账，银行流水，通过核查预收账款与银行流水比对，乐博教育预收账款确认完整。
- ④ 从财务明细账出发，抽取记账凭证，审查入账日期、金额、发票、学员合同等与结算单核对是否一致，经核对，预收账款入账一致。
- ⑤ 根据上述各项所获取的原始单据附件，结合公司的收入确认原则，对收入确认的时间进行复核。公司确认收入的原则符合会计准则及公司实际情况。

（二）内部控制制度的有效性

经核查，公司针对不同的业务收入确认制定了有效的内控制度。具体如下：

1、咨询服务收入确认：全国各个校区每周将学员的服务费刷卡票据、单周报名课程统计表报送财务部，财务部根据公司银行卡流水与统计表进行核对，是否已收到服务预收款项，在核对无误后将收款票据等作为原始凭证记入预收账款。

各校区每月根据学员开课后的上课签到表制作每月课时消耗表，2016 年 5 月前，由教务部进行总结整理月度摊销表，审核其真实性，抽查与原始签到表的一致性。2016 年 5 月以后，公司成立内审部，由教务部进行总结整理后交内审部审核其真实性，并抽查与原始签到单的一致性，审核无误后将全国表格按城市汇总后发送财务部。财务部根据课耗表确认收入，并同时计提增值税。同时，每月月末，财务部将与银行流水核对无误的预收款明细发送内审部，内审部与教务报送的消耗表中的预收款统计部分进行复核。

2、教具销售收入确认（直营模式）：全国各个校区每周将学员教具费用的刷卡票据、单周统计表报送财务部，财务根据公司银行流水核对，是否已收到教具预收款项，在核对无误后，将收款票据作为原始附件记入预收账款。

学员在领用教具时在教具领用表上进行确认签字，各校区根据教具领用表核算教具收入明细表，2016 年 5 月前，由教务部进行总结整理月度摊销表，审核其真实性，抽查与签收表的一致性。2016 年 5 月以后，公司成立内审部，内审部对教具领用表以及教具收入明细表进行核对，审核无误后发送财务部。财务部进行教具销售收入的确认，并计提增值税税金。

3、教具销售收入确认（加盟模式）：加盟商向公司报送订货单并预付全部款项，货款到帐后，财务部负责人在订货单上签字确认，仓库部根据订货单发货并开具出库单，加盟商在收到教具并验收后在销售回单上签字确认并回传公司加盟部。加盟部每月根据发货情况和销售回单确认汇总成统计表报送财务部。

财务部根据订货单、出库单以及收款金额三者核对无误后，计入预收账款。月末财务部根据加盟部提供的报表核对无误后将当月预收账款计入收入，并计提增值税税金。

4、加盟费收入确认：加盟商与公司签订加盟协议后支付加盟费，加盟协议

由公司加盟部和财务部分别保管。财务部根据加盟商的付款金额与加盟协议约定的金额进行核对。加盟部制作月度报表交付财务部对加盟商名称进行核对，并由财务部每月摊销加盟收入，制作《加盟费收入确认摊销表》，再交由加盟部复核，复核无误后，财务部进行加盟费收入的确认。

经核查会计师认为乐博教育报告期收入确认的准确性及相关内部控制制度的有效。

【第 8 题】：申请材料显示，2014 年、2015 年乐博教育各项财务指标变化较大，其中营业收入分别为 3,553.36 万元、9,081.15 万元，毛利率分别为 30.17%、45.66%，净利润分别为-711.06 万元、707.04 万元。请你公司：1) 结合价格和数量因素，并与同行业可比公司进行对比，量化分析并补充披露乐博教育上述财务指标变化较大的原因及合理性。2) 结合销售商品、提供劳务收到的现金、货币资金、预收账款、营业收入等会计科目之间的勾稽关系以及报告期发生额、余额的变动情况分析，补充披露乐博教育报告期营业收入确认的合理性，上述会计科目金额与同行业可比公司相比是否处于正常水平。3) 结合报告期在职员工的变化、职工薪酬政策、单课时职工薪酬相关成本及同行业可比公司平均水平等，补充披露乐博教育报告期与职工薪酬相关成本、费用水平的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合价格和数量因素，并与同行业可比公司进行对比，量化分析并补充披露乐博教育上述财务指标变化较大的原因及合理性

（一）营业收入变化的原因及合理性

1、营业收入增加的原因

报告期内，公司营业收入具体明细如下：

经营模式	业务类型	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
直营模式	咨询服务	4,726.28	53.76	5,018.17	55.26	2,188.89	61.60
	教具销售	2,520.63	28.67	2,912.69	32.07	766.40	21.57
	合计	7,246.91	82.44	7,930.85	87.33	2,955.29	83.17
加盟	教具销售	1,298.89	14.78	915.57	10.08	454.62	12.79

经营模式	业务类型	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)	收入 (万元)	比例 (%)
模式	加盟费	244.85	2.79	234.73	2.58	143.45	4.04
	合计	1,543.74	17.56	1,150.30	12.67	598.06	16.83
合计		8,790.65	100.00	9,081.15	100.00	3,553.35	100.00

2014 年、2015 年、2016 年 1-8 月，乐博教育营业收入分别为 3,553.35 万元、9,081.15 万元，8,790.65 万元，2015 年营业收入较 2014 年增长 155.57%。具体原因如下：

(1) 直营模式下收入增长的原因

直营模式下，公司通过向学员提供教具培训服务以及销售教具实现收入。报告期内，公司直营模式下收入增幅较快，2015 年收入金额比 2014 年增长 140.02%，主要受益于直营校区数量以及学员人次的增加、部分课程单价的上升。

①直营校区数量及学员人数增加

乐博教育成立于 2012 年，经过四年多的运营，在课程体系、课程研发、教学方法以及渠道拓展方面形成了较为独特的竞争优势，乐博教育的品牌得到越来越多家长及学员的认可，公司业务规模持续扩张，直营校区以及学员人数不断增加。报告期内，直营校区以及学员数量具体如下：

项目	2016 年 1-8 月	2015 年	2014 年
直营校区数量（个）	75	60	36
学员人数（人次）	31,761	25,190	11,646
培训课时（小时）	708,092	807,254	360,378

报告期内，2015 年直营校区数量比 2014 年增加 24 个，学员人次增长 116.30%，课时数增加 124.00%。直营模式下，新增学员人数以及培训课时大幅增加，带动教具销售和咨询服务收入的增长。

②课程单价的增长

报告期内，公司对部分直营校区课程培训收费标准陆续进行了调增，以北京区域为例，北京全部直营校区分别于 2014 年 10 月 1 日、2015 年 10 月 1 日调增课程培训收费标准（教具价格不变），幅度分别为 10%左右和 15%左右，具体如下：

单位：元

课程名称	学费（教具和课时费）			
	2015 年 10 月至今	2014 年 10 月-2015 年 9 月	2014 年 1-9 月	教具价格
启蒙	6600（64 课时）	6000（64 课时）	5600（64 课时）	1107
拓展				967
单片机 1	新生 4280，续班 4080（32 课时）	新生 3880，续班 3680（32 课时）	新生 3680，续班 3280（32 课时）	1310
单片机 2 期	4080（32 课时）	3680（32 课时）	3280（32 课时）	910
单片机 3 期	4080（32 课时）	3680（32 课时）	3280（32 课时）	910
单片机 4 期	4080（32 课时）	3680（32 课时）	3280（32 课时）	910
单片机 5 期	4080（32 课时）	3680（32 课时）	3280（32 课时）	910
单片机 6 期	4080（32 课时）	3680（32 课时）	3280（32 课时）	910

2016 年以来，上海、天津、广州、深圳等城市校区对部分课程单价进行调整，调增幅度 10%左右，直营校区课程单价的上涨带动直营模式下咨询服务收入的增加。

（2）加盟模式下收入增长的原因

加盟模式下，公司通过向加盟商销售教具以及收取加盟费实现收入。报告期内，公司加盟模式下收入增幅较快，2015 年收入金额比 2014 年增长 92.34%，主要受益于加盟商数量的增加。随着品牌知名度不断提升，公司加盟商数量的增加。报告期内，2014 年末、2015 年末以及 2016 年 8 月末，公司加盟数量分别为 50 家、102 家以及 124 家。公司加盟商数量的增加，扩大公司教具的销售量，增加公司加盟费收入。

综上，报告期期间，公司收入增长主要是由于直营校区数量以及学员人次的增加、部分课程单价的上升、加盟商数量的增加，具有合理性。

（二）毛利率变化的原因及合理性

1、毛利率提高的原因

报告期内，乐博教育主要业务的毛利率情况如下表所示：

单位：万元；%

业务类型	2016 年 1-8 月			2015 年度			2014 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
咨询服务	4,726.28	2,879.70	39.07	5,022.47	3,177.08	36.74	2,188.89	1,750.59	20.02
教具销售	3,819.52	1,955.84	48.79	3,823.96	1,757.27	54.05	1,221.02	730.61	40.16
加盟费	244.85		100.00	234.73	0.00	100.00	143.45	0.00	100.00
合计	8,790.65	4,835.54	44.99	9,081.15	4,934.35	45.66	3,553.36	2,481.20	30.17

报告期内，2015 年公司业务毛利率较 2014 年大幅上升，2016 年 1-8 月公司咨询服务业务毛利率较 2015 年基本持平。分业务具体分析如下：

（1）咨询业务毛利率

报告期内，公司咨询服务业务毛利率不断上升，主要是由于：1）公司毛利率较高的老校区占比逐年提升，直接导致咨询业务整体毛利率的提高。咨询服务成本构成中固定薪酬、房租等固定成本占比较大，当年成立的新校区由于处于设立初期，课程饱和度较低，收入金额较少，毛利率较低。而老校区课程饱和度较高，规模效应显现，毛利率水平较高。2014 年乐博教育拥有 15 家直营老校区，占 2014 年末直营校区数量的 41.67%；2015 年拥有 36 家直营老校区，占 2015 年末直营校区数量的 60.00%，2016 年 1-8 月拥有 60 家直营老校区，占 2016 年 8 月末直营校区数量的 78.95%，毛利率较高的老校区占比的提升导致咨询服务整体毛利率的提高。2）公司课程价格的增加提高了咨询业务的毛利率。2014 年 10 月 1 日和 2015 年 10 月 1 日，乐博教育分别对北京校区调增课程培训价格，提高比例分别为 10%左右和 15%左右，导致北京校区毛利率不断提升。而报告期内，2014 年、2015 年、2016 年 1-8 月北京地区课程培训收入占总收入比例分别为 61.51%、41.76%、32.05%，北京校区课程价格的增加提高了公司咨询服务业务的整体毛利率。同时，2016 年以来，上海、天津、深圳、广州等地校区对部分课程单价进行调整，调增幅度 10%左右，提升了咨询业务的毛利率。

（2）教具销售业务毛利率

报告期内，公司教具销售业务毛利率呈现先上升后下降的趋势。2015 年相比 2014 年教具销售业务毛利率由 40.16%提高至 54.05%，主要原因为是由于：（1）

2014 年 10 月乐博教育由小规模纳税人转为一般纳税人，单位成本降低提升毛利率；（2）教具销售收入结构中，直营模式下教具收入占比由 2014 年的 62.77%增长至 2015 年的 76.06%，而直营模式下教具毛利率较加盟模式高。2016 年相比 2015 年教具销售业务毛利率由 54.05%下降至 48.79%，主要原因是由于：（1）教具销售收入结构中，加盟模式下教具收入占比由 2015 年 23.94%上升至 2016 年 1-8 月 34.01%，加盟模式下教具毛利率较直营模式低；（2）由于部分加盟商 2016 年 1-8 月教具采购量较大，根据双方签订的协议，公司给予价格优惠，造成毛利率的下降。报告期内，公司教具销售业务毛利率呈现先上升后下降的趋势。2015 年相比 2014 年教具销售业务毛利率由 40.16%提高至 54.05%，主要原因是由于：1）2014 年 10 月乐博教育由小规模纳税人转为一般纳税人，单位成本降低提升了毛利率；2）直营模式下教具单价相比加盟模式教具高，而采购价格相同，因此直营模式下教具毛利率较高。教具销售业务收入结构中，直营教具收入占比由 2014 年的 62.77%增长至 2015 年的 76.06%，提升了教具销售整体毛利率。2016 年相比 2015 年教具销售业务毛利率由 54.05%下降至 48.79%，主要原因是由于：1）教具销售收入结构中，加盟模式下教具收入占比由 2015 年 23.94%上升至 2016 年 1-8 月 34.01%，降低教具销售整体毛利率；2）由于加盟商因自身业务的扩大，2016 年 1-8 月相比 2015 年增加了教具采购量，根据双方签订的协议，公司根据采购数量给予价格优惠，造成毛利率的下降。

（3）加盟费业务毛利率

报告期内，乐博教育的加盟费毛利率为 100%，主要原因是加盟费收入按照合同约定的金额，在加盟期间内按月均摊，未发生可直接归属成本的支出。2014 年、2015 年以及 2016 年 1-8 月加盟费业务毛利率未发生变化。

2、公司毛利率与同行业公司情况对比分析

公司简称	主营业务	销售毛利率		
		2016 年	2015 年	2014 年
新南洋	K12 教育、职业教育、国际教育等	45.64%	45.18%	50.65%
好未来	中小学教育培训	48.49%	51.02%	53.21%
新东方	教育培训、教育产品研发、教育服务等	58.44%	58.38%	57.79%
学大教育	中小学个性化辅导服务	29.38%	29.81%	24.74%

公司简称	主营业务	销售毛利率		
		2016 年	2015 年	2014 年
京翰英才	中小学个性化辅导	-	50.08%	45.43%
广州龙文	K12 辅导服务	-	28.83%	23.25%
华图教育	职业教育、考试培训等	64.55%	60.50%	56.11%
乐创教育	幼儿科技素质培训	24.25%	30.46%	57.14%
平均		45.13%	44.28%	46.04%
乐博教育	儿童机器人教育培训	44.99%	45.66%	30.17%

注：2016 年新南洋、好未来、新东方、华图教育、乐创教育毛利率为 1-6 月份数据，学大教育为 1-3 月份数据，乐博教育为 1-8 月数据。2015 年京翰教育毛利率为 1-6 月份数据。

由上表，2014 年公司毛利率低于同行业平均水平，主要是由于 2014 年公司设立较多新校区，课程饱和度较低导致毛利率较低。随着各校区课程量逐渐饱和，收入不断增加，规模效应显现，毛利率水平不断上升较高，2015 年、2016 年公司与同行业平均毛利率相近。

（三）净利润变化的原因及合理性

报告期内，公司 2015 年较 2014 年净利润增加，主要是由于营业收入增加、毛利率的提高以及期间费用率的下降。具体分析如下：

1、营业收入增加的原因

参见本题回复“一、结合价格和数量因素，并与同行业可比公司进行对比，量化分析并补充披露乐博教育上述财务指标变化较大的原因及合理性”之“（一）营业收入增加的原因及合理性”。

2、毛利率提高的原因

参见本题回复“一、结合价格和数量因素，并与同行业可比公司进行对比，量化分析并补充披露乐博教育上述财务指标变化较大的原因及合理性”之“（二）毛利率提高的原因”。

3、期间费用率的下降

报告期内，公司期间费用的发生额及变动情况如下：

单位：万元：%

项目	2016 年		2015 年		2014 年		增长幅度
	发生额	占收入	发生额	占收入	发生额	占收入	

		比		比		比	
管理费用	1,657.85	18.86	1,982.97	21.84	1,091.99	30.73	81.59
销售费用	689.05	7.84	840.18	9.25	487.68	13.72	72.28
合计	2,346.91	26.70	2,823.15	31.09	1,579.67	44.45	78.72

报告期内，期间费用率下降主要是由于 2014 年、2015 年公司处于快速发展时期，分别新设 21 家和 24 家校区。校区成立初期，课程饱和度不高，销售、管理人员工资、研发支出等固定成本占收入比重较高；随着老校区占比增加，收入增长幅度高于期间费用增长幅度，2015 年期间费用较 2014 年增长 78.82%，低于营业收入的增长幅度 155.57%，从而导致乐博教育期间费用占营业收入的比重相对下降，由 2014 年的 44.45% 下降至 2015 年的 31.09%。

乐博教育同行业可比公司期间费用率情况如下：

公司名称	2014 年	2015 年	2016 年
新南洋	33.26%	34.38%	32.48%
好未来	37.82%	37.84%	35.93%
新东方	45.47%	45.25%	-
京翰英才	47.30%	37.47%	-
龙文教育	12.60%	10.26%	-
学大教育	27.27%	28.18%	22.67%
华图教育	40.49%	38.15%	28.90%
乐创教育	50.77%	134.03%	129.19%
平均值	34.89%	33.08%	30.00%
乐博教育	44.45%	31.09%	26.70%

注：同行业平均数据扣除乐创教育的影响，2016 年新南洋、华图教育、好未来期间费用率为 1-6 月份数据，2016 年学大教育期间费用率为 1-3 月份数据，乐博教育数据为 2016 年 1-8 月数据。

由上表可见，报告期内，2015 年、2016 年公司期间费用率与同行业可比公司的平均值相当，期间费用率波动趋势与同行业保持一致。上述同行业公司之间期间费用率存在一定差异主要系各公司发展程度、管理水平、业务结构等因素不同所致。

综上，乐博教育净利润增长主要系公司营业收入增加、毛利率提高以及期间费用率下降等原因共同所致，符合公司实际经营情况。

二、结合销售商品、提供劳务收到的现金、货币资金、预收账款、营业收入等会计科目之间的勾稽关系以及报告期发生额、余额的变动情况分析，补充披露乐博教育报告期营业收入确认的合理性，上述会计科目金额与同行业可比公司相比是否处于正常水平

(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

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、应收账款的勾稽测算如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-8 月	2015 年度	2014 年度
A.营业收入	8,790.65	9,081.15	3,553.36
B.应交增值税贷方发生额	900.28	889.24	152.22
应收账款的期初数	0.84	0	0
应收账款的期末数	0	0.84	0
C.应收账款的减少（期初数－期末数）	0.84	-0.84	-
D.当期计提的坏账准备	-0.04	0.04	
预收账款的期初数	6,450.83	3,549.41	1,301.85
预收账款的期末数	5,826.19	6,450.83	3,549.41
E.预收账款的增加（期末数－期初数）	-624.64	2,901.42	2,247.57
测算“销售商品、提供劳务收到的现金” =A+B+C-D+E	9,067.17	12,870.93	5,953.14
现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”	9,067.17	12,870.93	5,953.14

根据上表测算显示，根据营业收入、应交增值税、应收账款、预收账款测算的销售商品、提供劳务收到的现金与现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”不存在差异。

公司咨询服务、教具销售以及加盟费基本采取预收款的结算方式，收入金额与预收账款以及销售商品、提供劳务收到的现金密切相关。根据上表，报告期内，2014 年、2015 年营业收入增加，与销售商品、提供劳务收到的现金以及预收账款余额变动趋势是一致的。

（二）与同行业可比公司分析

选取了乐创教育、龙文教育、学大教育、华图教育、京翰英才等同属于教育培训行业公司，对预收账款、销售商品、提供劳务收到的现金以及营业收入变化情况进行比较，具体如下：

单位：万元

公司名称	2013 年末	2014 年度			
	预收账款期末余额	收款金额	收入确认金额	预收账款期末余额	收入确认进度
新南洋	11,776.08	135,605.35	116,560.22	40,746.23	79.09%
学大教育	81,342.17	214,889.33	216,213.52	79,170.90	72.99%
乐创教育	415.43	1206.86	1,003.52	599.72	61.86%
龙文教育	44,217.16	68,188.48	75,393.37	37,269.46	67.07%
京翰英才	40,463.00	72,165.90	68,665.18	43,972.41	60.97%
华图教育	9,531.41	115,301.98	115,542.61	11,017.63	92.56%
乐博教育	902.71	4,040.20	2,188.89	2,677.29	44.28%

（续上表）

公司名称	2015 年度				2016 年度			
	收款金额	收入确认金额	预收账款期末余额	收入确认进度	收款金额	收入确认金额	预收账款期末余额	收入确认进度
新南洋	138,332.99	116,520.33	55,852.32	65.07%	74,955.55	65,369.09	73,445.75	49.97%
学大教育	240,305.95	228,269.63	90,255.34	71.45%	81,472.96	63,653.22	108,871.56	37.07%
乐创教育	1,184.34	957.22	756.84	53.65%	665.16	612.28	773.36	43.06%
龙文教育	63,194.68	70,015.37	9,792.08	69.69%	-	-	-	-
京翰英才	34,660.84	41,663.87	24,394.78	52.99%	-	-	-	-
华图教育	144,987.53	135,885.33	19,731.83	87.10%	157,119.49	96,983.25	79,976.44	54.84%
乐博教育	7,549.52	5,018.17	4,984.29	49.07%	4,829.44	4,726.28	4,851.17	48.16%

注：收入确认进度=当期主营业务收入/（期初预收账款+当期销售商品、提供劳务收到的现金），未考虑增值税影响。学大教育 2016 年数据为 1-3 月，乐创教育、华图教育 2016 年数据为 1-6 月；乐博教育 2016 年数据为 1-8 月，便于对比，乐博教育数据为咨询服务业务数据，扣除教具和加盟数据的影响。好未来、新东方相关科目数据无法获取，未列示。龙

文教育、京翰英才缺乏公开数据。

由上表，乐博教育在预收账款金额、销售商品、提供劳务收到的现金、收入确认金额低于龙文教育、学大教育、华图教育、京翰英才，主要是由于培训业务具体内容以及所处发展阶段不同所致；收入确认进度低于同行业平均水平，主要是由于机器人培训课程周期一般为 8 个月，较同行业长，符合公司实际情况。

三、结合报告期在职员工的变化、职工薪酬政策、单课时职工薪酬相关成本及同行业可比公司平均水平等，补充披露乐博教育报告期与职工薪酬相关成本、费用水平的合理性

（一）乐博教育讲师的薪酬情况

报告期内，职工成本以及课耗数量如下表所示：

项目	2016年1-8月份/ 2016年8月末	2015年度/ 2015年末	2014年度/ 2014年末
营业成本中职工薪酬（万元）	1,430.45	1,480.18	695.68
营业成本总额（万元）	4,739.43	4,934.35	2,481.19
占比	29.58%	30.00%	28.04%
课时总数（小时）	708,092	807,254	360,378
单位课时人工成本（元）	20.20	18.34	19.30
期末讲师数量	363	311	178

注：课时总数为学员上课的总课时合计数。

报告期内，在营业成本中核算的职工薪酬成本主要包含了各网点讲师等各项薪酬支出、社会保险费用及工会经费等，2014 年至 2016 年 1-8 月，人工成本占成本总额的比重分别为 28.04%、30.00%、29.58%，占比较为稳定。根据乐博教育的职工薪酬政策，讲师工资可大体分为固定工资、变动工资，其中固定工资为基本工资，变动工资包括课耗工资以及奖金，与讲师授课数量、所带课程续班率成正相关关系。

报告期内，单课时人工成本在 2014 年、2015 年及 2016 年分别为 19.30 元、18.34 元及 20.20 元，总体呈上升趋势，2015 年略有下降主要由于 2015 年课程饱和度和较 2014 年大幅上升，课时数量增长较快，单位课时工资略有降低；2016 年公司社保、公积金缴纳比例较 2015 年提升，造成单位课时成本的上升。

（二）乐博教育总体员工薪酬与同行公司对比分析

报告期内，A 股教育概念上市公司和新三板教育类公司人均工资对比分析：

同行业公司	主营业务	2014 年	2015 年	2016 年
新南洋	综合教育培训	13.00	14.48	7.51
华图教育	公务员考试培训	11.54	9.99	5.74
乐创教育	科技类培训	-	8.01	4.24
平均值		12.27	10.83	5.83
乐博教育	儿童机器人教育	5.67	5.62	4.01

注：新南洋、华图教育、乐创教育人均工资为 1-6 月份数据。人均工资=当年支付给职工以及为职工支付的现金/{（期初员工人数+期末员工人数）/2}，其他同行业教育类公司缺乏公开数据，未列示。

由上表，乐博教育低于同行业公司，主要是由于新南洋培训内容涵盖幼儿园、少儿、中学生、外语、学历助学、企业管理等板块，华图教育主要经营公务员考试培训，课程培训对名师的依赖性较强，人员成本较高；乐博主要经营儿童类机器人教育培训，课程相对简单，对教师要求及依赖程度相对较弱，人员成本较低；同时新南洋业务主要在上海，人员成本相对较高；乐创教育与乐博教育业务类型差异不大，2015 年乐创教育开始进行互联网转型，研发人员比例提升，并成立线上运营部，造成人员成本的上升。

会计师认为，受校区数量以及学员人数的增加，乐博教育收入增长较快，老校区占比的提升、课程单价的上涨以及业务结构的变化，报告期毛利率不断上升，收入的增加、毛利率的提升以及期间费用率的下降使公司净利润增长较快；乐博教育营业收入、预收账款以及现金流量表中“销售商品、提供劳务收到的现金”不存在差异；乐博教育平均工资水平低于同行业，主要是由于公司主营业务具体类型等因素造成的，具有合理性。

【第 9 题】：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乐博教育重点城市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、核查范围

1、根据城市收入规模和网点数量确定的重点检查城市：北京、上海、南京、杭州。报告期内，以下城市网点数量和营收规模如下：

地区	网 点 数 量	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		课程培训 (元)	教具销售 (元)	课程培训 (元)	教具销售 (元)	课程培训 (元)	教具销售 (元)
北京	16	16,350,227.25	6,468,908.55	20,179,931.96	10,152,969.23	13,905,799.15	4,018,425.64
上海	11	9,213,197.21	4,113,241.03	9,733,397.51	5,099,572.65	3,796,952.44	2,840,811.97
南京	8	5,680,438.62	3,866,193.16	4,831,465.81	3,032,735.04	735,380.40	230,738.46
杭州	8	5,253,735.28	2,666,391.45	6,286,685.91	3,962,550.43	1,624,685.94	1,750,087.18
合计	43	36,497,598.36	17,114,734.19	41,031,481.19	22,247,827.35	20,062,817.93	8,840,063.25
总收入		87,906,468.68		90,811,515.49		35,533,589.48	
比例		60.99%		69.68%		81.34%	

2、样本量的确定原则：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要求，使样本网点具有一定的代表性。选择的具体网点以及规模如下所示：

城市	网 点 名 称	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		课程培训 (元)	教具销售收 入(元)	课程培训 (元)	教具销售收 入(元)	课程培训 (元)	教具销售收 入(元)
北京	保福 寺	1,358,885.17	628,685.47	2,373,968.44	1,207,023.93	1,599,046.83	406,637.61
北京	金源	1,407,332.25	465,418.80	2,413,814.05	1,397,558.97	1,587,409.70	410,410.26
北京	望京	1,397,386.66	717,470.09	2,124,809.07	969,900.85	1,671,018.65	397,335.04
北京	德胜 门	1,471,966.58	602,770.94	1,554,070.40	821,297.44	1,330,051.56	396,376.07
北京	月坛	1,343,257.93	686,441.03	1,769,214.16	803,642.74	1,340,859.60	501,218.80
合计	-	6,978,828.59	3,100,786.32	10,235,876.12	5,199,423.93	7,528,386.34	2,111,977.78
北京区 收入	-	16,350,227.25	6,468,908.55	20,179,931.96	10,152,969.23	13,905,799.15	4,018,425.64
占比	-	42.68%	47.93%	50.72%	51.21%	54.14%	52.56%
上海	虹口	710,784.37	292,504.27	1,150,318.45	432,945.30	768,611.25	526,755.56

城市	网点名称	2016 年 1-8 月		2015 年度		2014 年度	
		课程培训 (元)	教具销售收入 (元)	课程培训 (元)	教具销售收入 (元)	课程培训 (元)	教具销售收入 (元)
上海	五角场	1,376,620.75	606,432.48	1,328,774.95	503,673.50	1,361,022.14	647,494.02
上海	金桥	882,176.14	335,018.80	1,213,094.77	646,591.45	25,860.32	158,266.67
上海	宝山	459,879.92	194,603.42	926,636.72	384,758.97	151,662.24	277,388.03
上海	徐汇	1,340,153.73	590,875.21	1,722,508.93	745,280.34	1,069,746.35	577,165.81
合计	-	4,769,614.91	2,019,434.19	6,341,333.82	2,713,249.57	3,376,902.30	2,187,070.09
上海区收入	-	9,213,197.21	4,113,241.03	9,733,397.51	5,099,572.65	3,796,952.44	2,840,811.97
占比	-	51.77%	49.10%	65.15%	53.21%	88.94%	76.99%
南京	龙江	989,666.08	644,700.85	1,420,389.95	752,921.37	53,830.34	72,835.90
南京	龙吟	1,041,602.04	519,360.68	1,289,297.03	587,083.76	505,896.18	93,897.44
合计入	-	2,031,268.12	1,164,061.54	2,709,686.98	1,340,005.13	559,726.52	166,733.33
南京区收入	-	5,680,438.62	3,866,193.16	4,831,465.81	3,032,735.04	735,380.40	230,738.46
占比	-	35.76%	30.11%	56.08%	44.18%	76.11%	72.26%
杭州	文三	785,743.70	394,290.60	1,457,563.18	663,651.28	950,440.54	753,581.20
杭州	庆春	909,717.29	487,740.17	1,476,560.41	778,213.68	187,446.55	343,502.56
合计入	-	1,695,460.99	882,030.77	2,934,123.59	1,441,864.96	1,137,887.09	1,097,083.76
杭州区收入	-	5,253,735.28	2,666,391.45	6,286,685.91	3,962,550.43	1,624,685.94	1,750,087.18
占比	-	32.27%	33.08%	46.67%	36.39%	70.04%	62.69%
抽查网点总收入	-	22,641,485.43		32,915,564.10		18,165,767.21	
全部网点收入	-	87,906,468.68		90,811,515.49		35,533,589.48	
占总收入比	-	25.76%		36.25%		51.12%	

二、核查手段

核查手段主要分为以下 5 个方面：

- 1、检查学费收入摊销计算表、公司与学员签订的协议、收款收据、获取并核对学员的课时签到表、教具领用单和付款记录，确认收入的真实性；

-
- 2、对报告期内学员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，获取拉卡拉和快钱收款记录，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。

三、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、通过对乐博教育下属网点收入确认的相关凭据进行核查，检查公司的学费收入摊销计算表、公司与学员签订的协议、收款收据、获取并核对学员的课时签到表、教具领用单以及付款记录，未发现影响乐博教育业务收入真实性的异常事项；

2、通过对乐博教育下属网点学员家长进行寻访，中介机构回访了 1,753 名家长，经统计，在接受访谈的样本中，100%的学员均真实在乐博教育参与过培训，从以上取得结果分析，能够证明乐博教育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，乐博教育下属网点与学员交易均为真实发生，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年度分析，成本与收入配比分析，课时摊销表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，教师上课统计单和员工计提课时工资基本上保持一致，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、通过对重复刷卡情况的针对性测试，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

行不真实集中消费等情况。

四、核查结论

经执行以上主要核查程序，会计师认为，报告期内乐博教育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。

【第 10 题】：申请材料显示，2015 年 9 月，乐博教育发生股权转让，股权受让方杨建伟、韩磊、张拓系乐博教育的核心管理人员，股权转让主要考虑上述人员对公司的贡献程度，转让价格按照公司 1.7 亿元估值，即 1,496 元/每股确定。申请材料同时显示，由于乐博教育未发生为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易的行为，因此上述股权转让行为并未构成股份支付。请你公司补充披露上述表述是否前后矛盾，上述股权转让未构成股份支付的判断依据及合理性，是否符合《企业会计准则》规定。如涉及股份支付，请你公司按照《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乐博教育业绩的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付应以公允价值为基础进行计量。

本次股权转让价格按照乐博教育 1.7 亿元估值，即 1,496 元/每股，主要参考 2015 年 4 月东方卓永增资以及周炜、侯景刚股权转让给东方卓永时乐博教育公司 1.5 亿元估值并进行浮动，考虑乐博教育半年来经营业绩的提升以及乐博教育未来良好的发展预期。本次股权转让价格按照外部股东增资以及股权转让基础进行浮动，价格公允。本次股权转让行为虽构成股份支付，但不做相关会计处理。

经核查，会计师认为：本次股权转让价格按照外部股东增资以及股权转让基础进行浮动，构成股份支付，但由于股权转让价格公允，不做会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

【第 14 题】：申请材料显示，报告期内，为便于财务快速结算，乐博教育存在使

用公司股东周炜个人卡绑定拉卡拉等第三方支付工具后用于业务结算的现象，目前相关个人卡中所有款项已经转入公司对公账户并将个人卡注销。同时，报告期内乐博教育存在大股东资金占用，目前已清理。请你公司结合乐博教育内部控制制度建设及执行、公司治理等情况，补充披露后续避免大股东资金占用的应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

(1)为了进一步防范资金通过个人卡的交易行为，乐博教育制定了资金管理制度，不允许乐博教育公司以任何人员的个人账户作为公司资金结算账户，按照上市公司的监管要求实行资金的管理。

(2) 资金占用的内控制度：

①为进一步防范大股东、实际控制人可能发生的资金占用情形，乐博公司于2016年2月召开临时股东会，审议通过了《关于确认2014年1月至今侯景刚、周炜与公司的资金拆借行为的议案》，对于报告期内两位主要股东的拆借行为进行确认；审议通过了《关于规范与关联方资金往来管理制度》，规定了关联方资金往来原则、往来程序、往来审核以及相关的法律责任，建立了防范大股东、实际控制人及其关联方资金的长效机制。

②本次重组对乐博教育提出要求按照上市公司要求进行独立经营。大股东已经做出承诺，不再以任何形式占用公司非经营性资金。截至2016年4月审计报告出具当月乐博教育大股东和主要高管已将借款全部归还，不再存在非经营性资金占用。

③本次交易完成后，乐博教育的财务系统将与上市公司实行全面对接，参照上市公司的统一标准进行资金相关事项的统一管理，股东借出与公司经营行为无关的借款需要得到董事会、监事会的有效监督，确保不再发生相关资金占用事项。截至本回复出具日，乐博教育主要股东的相关承诺已得到有效落实，防范大股东、实际控制人及其关联方资金占用的相关制度得到有效执行。

经核查，会计师认为企业的内部控制制度可以有效的避免乐博教育用个人卡进行资金结算及大股东占用资金的情况出现。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国 · 上海二〇一六年十一月九日