

豆神教育科技（北京）股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函的回函

尊敬的深圳证券交易所创业板公司管理部：

我公司于 2021 年 1 月 28 日收到贵部【2021】第 42 号《关于对豆神教育科技（北京）股份有限公司的关注函》（以下简称“关注函”）。收到关注函后，我公司高度重视并立即组织相关人员对关注函中的问题进行认真分析，现就关注函中提及的问题回复如下：

1、请逐项列示 2020 年末你公司商誉的构成情况及相关并购标的具体情况，包括标的名称和并购时间，收购时的交易金额、商誉原值、盈利预测，收购后历年业绩表现、与盈利预测的差异、商誉减值准备计提情况、标的是否实现有效管控等，并详细核查各并购标的前期业绩的真实性，说明相关收入和费用的确认是否准确，是否符合会计准则的相关规定。请年审会计机构或相关独立财务顾问对各并购标的各年度业绩真实性进行核查并发表明确意见。

回复：

一、2020 年末公司商誉的构成情况及相关并购标的的具体情况如下所示（未经审计）：

单位：万元

标的名称	购买日	股权比例	收购时交易金额	商誉原值
北京康邦科技有限公司	2016 年 3 月	100%	176,000.00	150,996.14
甘肃华侨服务有限公司	2016 年 7 月	100%	950.00	879.03
上海叁陆零教育投资有限公司	2016 年 8 月	100%	34,400.00	32,283.16
百年英才（北京）教育科技有限公司	2016 年 10 月	100%	28,500.00	25,700.14
北京跨学网教育科技有限公司	2016 年 11 月	100%	25,088.00	22,463.60
新疆瑞特威科技有限公司	2016 年 11 月	90%	17,000.00	14,560.54
中文未来教育科技（北京）有限公司	2018 年 4 月	51%	48,114.93	47,229.63

青岛双杰生涯企业咨询有限公司	2018 年 12 月	60%	7,650.00	7,193.72
河南和德网络科技有限公司	2018 年 12 月	100%	13.50	13.50
武汉楚乐学乐易教育科技有限公司	2019 年 11 月	51%	1,836.00	1,767.62
成都市武侯区凹凸培训学校有限公司	2019 年 11 月	100%	340.00	339.86
北京豆神未来教育科技有限公司	2020 年 12 月	100%	-	25.95
北京保顺通科技有限公司	2020 年 12 月	100%	-	47.74
豆神时代科技发展（北京）有限公司	2020 年 12 月	100%	20.00	1,186.29
合计			339,912.43	304,686.92

说明：北京豆神未来教育科技有限公司和北京保顺通科技有限公司于收购时点净资产为负数，故以零对价承接股权。

二、盈利预测及收购后历年的业绩表现

被收购公司自收购后至 2019 年预测数据和实际数据（实际数据为净利润与扣除非经常性损益后净利润孰低数）进行对比如下：

1、北京康邦科技有限公司（以下简称“康邦科技”）

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	18,400.00	31,920.00	17,576.00	12,782.03
实际数据	22,543.72	35,134.30	16,970.35	1,726.42
差异	4,143.72	3,214.30	-605.65	-11,055.61

注：2016 年-2018 年预测数据为业绩承诺数，2019 年预测数据为评估预测数据。其中：2016 年、2017 年预测数据和实际数据为业绩承诺期间的累计数据。

2、北京跨学网教育科技有限公司（以下简称“跨学网”）

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	1,600.00	2,080.00	2,704.00	3,515.00
实际数据	1,630.69	2,137.29	2,777.47	2,215.80
差异	30.69	57.29	73.47	-1,299.20

注：2016 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

3、新疆瑞特威科技有限公司（以下简称“新疆瑞特威”）

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	2,100.00	2,600.00	3,380.00	3,700.00
实际数据	2,140.70	3,110.38	3,143.41	2,747.72
差异	40.70	510.38	-236.59	-952.28

注：2016 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

4、上海叁陆零教育投资有限公司（以下简称“叁陆零教育”）

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	2,000.00	3,000.00	4,200.00	5,360.00
实际数据	2,037.91	3,063.26	4,245.59	4,626.43
差异	37.91	63.26	45.59	-733.57

注：2016 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

5、百年英才（北京）教育科技有限公司（以下简称“百年英才”）

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	1,500.00	2,100.00	2,940.00	3,822.00
实际数据	1,537.35	2,161.67	3,353.27	3,934.62
差异	37.35	61.67	413.27	112.62

注：2016 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

6、青岛双杰生涯企业咨询有限公司（以下简称“青岛双杰”）

单位：万元

项目	2018 年	2019 年
----	--------	--------

预测数据	1, 000. 00	1, 300. 00
实际数据	1, 093. 97	1, 363. 94
差异	93. 97	63. 94

注：2018 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

7、甘肃华侨服务有限公司（以下简称“甘肃华侨”）

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年
预测数据	100. 00	130. 00	156. 00
实际数据	123. 52	88. 98	158. 14
差异	23. 52	-41. 02	2. 14

注：2017 年-2019 年预测数据为业绩承诺数。

三、商誉减值计提情况如下所示：

单位：万元

被投资单位名称	期初余额	2018 年计提减值	2019 年计提减值	2020 年预计计提减值
北京康邦科技有限公司	150, 996. 14	18, 326. 96	4, 391. 17	108, 425. 53-128, 278. 01
中文未来教育科技（北京）有限公司	47, 229. 63	-	-	-
上海叁陆零教育投资有限公司	32, 283. 16	12, 076. 57	-	14, 046. 14-19, 003. 6
百年英才（北京）教育科技有限公司	25, 700. 14	-	-	21, 131. 95-25, 700. 14
北京跨学网教育科技有限公司	22, 463. 60	-	-	19, 080. 64-22, 463. 6
新疆瑞特威科技有限公司	14, 560. 54	-	-	11, 059. 89-14, 560. 54
青岛双杰生涯企业咨询有限公司	7, 193. 72	-	-	1, 595. 24-2, 158. 27
武汉楚乐学乐易教育科技有限公司	1, 767. 62	-	-	-
甘肃华侨服务有限公司	879. 03	-	-	633. 9-857. 63
成都市武侯区凹凸培训学校有限公司	339. 86	-	-	-
河南和德网络科技有限公司	13. 50	-	-	13. 50
合计	303, 426. 94	30, 403. 53	4, 391. 17	175, 986. 79-213, 035. 29

四、上市公司采取如下措施对各子公司实施有效管控：

1、收购完成后，上市公司即向各子公司委派董事、监事和财务负责人，对公司的经营活动进行监督管控。

2、所有子公司使用统一的财务系统，上市公司财务管理中心相关人员可实时查看各子公司会计账目。

3、上市公司对子公司资金进行归集、调配和监控。并逐步上收子公司大额资金支付审批权限。

4、上市公司的内审部门不定期对各子公司的内控开展审计工作，检查各公司的内部控制运行的有效性。

5、2020 年 12 月 25 日中国证监会北京监管局出具《关于对豆神教育科技（北京）股份有限公司采取出具警示函监管措施的决定》（【2020】208 号），主要内容为：公司 2019 年度的政府补助收入及期间费用存在跨期核算的情况，其中 940 万元政府补助收入及 119.23 万元期间费用不应当确认在当期。针对上述问题，公司已于 2021 年 1 月 20 日以书面形式向北京监管局提交了整改报告。公司将严格按照整改报告的举措，加大对子公司日常经营的监管，加强费用管控力度，通过内外部专业培训，提高财务人员专业水平，防止类似问题再次发生。

公司通过上述管控措施的执行，除上述已发现的部分费用跨期、政府补助确认时点滞后外，公司各并购标的前期各项会计处理符合会计准则的相关规定，未发现各并购标的前期业绩存在不真实的情况，上述费用跨期和政府补助滞后确认对公司的 2019 年度未产生重大影响。

年审会计师核查结论：

基于执行的审计程序，我们认为：

对相关被并购公司自被并购后至 2019 年度实施了审计程序，获取的主要审计证据充足，各并购公司前期业绩没有发现存在不真实的情况。

2020 年 12 月 25 日中国证监会北京监管局对公司出具的监管函，针对其中由于证据判断导致的政府补助确认时点延后以及部分费用跨期，对公司 2019 年度未产生重大影响。

2. 请补充说明本次商誉减值测试的详细过程，包括关键假设、主要参数、

预测指标及具体情况等，相关假设、参数和指标选取与以前年度相比是否发生重大变化及原因和合理性，并结合各标的 2019 年和 2020 年前三季度的经营情况和业绩表现补充说明商誉出现减值迹象的具体时点，以前期间商誉减值准备计提是否充分，减值计提是否符合《企业会计准则第 8 号—资产减值》以及《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的相关规定。

回复：

一、本次商誉减值测试的详细过程，包括关键假设、主要参数、预测指标及具体情况等，相关假设、参数和指标选取与以前年度相比是否发生重大变化及原因和合理性

公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》和证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》要求计提商誉减值准备。在对各子公司商誉进行减值测试时，对含商誉的资产组进行减值测试，并根据其公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金净流量的现值两者之间较高者确定资产组的可收回金额，根据资产组的可收回金额减去该资产组账面价值的金额确定商誉减值金额。

（一）关键假设

1、测试假设测试基准日外部经济环境不变，国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。

2、商誉及相关资产组所处的社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。

3、商誉及相关资产组涉及的主要经营管理团队具备管理及经营必要的知识及能力，合法合规经营，勤勉尽责。

4、商誉及相关资产组在未来经营期内涉及的主营业务、收入与成本的构成以及经营策略等仍保持其最近几年的状态持续，而不发生较大变化。不考虑未来可能由于公司或商誉及相关资产组涉及的主要经营管理团队的经营管理策略变化以及商业环境变化等导致的主营业务状况的变化所带来的损益。

5、在未来的经营期内，商誉及相关资产组所涉及的各项营业费用、管理费用不会在现有预算基础上发生大幅的变化，仍将保持其预计的变化趋势持续。

6、不考虑未来的经营期内商誉及相关资产组可能涉及的非经常性损益。

7、国内新冠疫情在 2021 年 6 月底得到基本控制，各项生产经营活动基本恢

复常态化。

（二）主要参数及预测指标等情况分析

测试方法：均采用预计未来现金流量现值。

基本模型为：

P：预计未来现金流量现值；

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} - \text{铺底营运资金}$$

式中：

R_i：未来第 i 年的预期收益（企业税前自由现金流量）；

R_n：收益期的预期收益（企业税前自由现金流量）；

r：折现率；

n：未来预测收益期；

铺底营运资金：剔除溢余后的流动资产-流动负债。

（三）与历史期对比分析

预测期收入增长率：2020 年的增长率参考不同公司的历史数据、各公司所处的生命周期期间及公司规模等因素综合确定。

公司/年份	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
康邦科技	10%-5%	10%-8%	19%-9%	10%-5%	20%-5%
百年英才	10%-5%	11%-7%	25.00%	35%-20%	40%-30%
跨学网	20%-10%	9%-5%	10%-5%	17%-3%	17%-8%
叁陆零教育	10%-5%	4%-3%	5%-3%	25%-9%	33%-10%
新疆瑞特威	20%-5%	5%	5%	29%-10%	29%-10%
中文未来	25%-10%	30%-10%	29%-6%	不适用	不适用
甘肃华侨	5%	13%-3%	24%-8%	2%-1%	20%-19%
青岛双杰	15%-5%	10%-5%	30%-15%	不适用	不适用
成都凹凸	10%	20.00%	不适用	不适用	不适用
武汉楚乐学	60%-30%	20.00%	不适用	不适用	不适用

注：叁陆零教育、跨学网、新疆瑞特威 2020 年预测的收入增长率较 2019 年预测的收入增长率提高，系 2020 年受疫情影响，收入较以前年度大幅降低

66%-83%，因此以 2020 年收入为基数预测的收入增长率稍高。其他公司的预测收入增长率基本稳定。

折现率：2016 年折现率为公司自行测算取数，2017-2018 年折现率考虑不同细分行业差异确定，2019 年折现率根据中介机构内核意见，参考上市公司同行业可比公司数据。

公司/年份	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年
康邦科技	12.40%	12.40%	12.58%	11.24%	12.68%
百年英才	12.40%	12.40%	12.78%	13.23%	12.68%
跨学网	12.40%	12.40%	12.58%	11.67%	12.68%
叁陆零教育	12.40%	12.40%	12.78%	11.67%	12.68%
新疆瑞特威	12.40%	12.40%	12.70%	11.67%	12.68%
中文未来	12.40%	12.40%	12.78%	不适用	不适用
甘肃华侨	12.40%	12.40%	12.78%	13.23%	12.68%
青岛双杰	12.40%	12.40%	12.78%	不适用	不适用
成都凹凸	12.40%	12.40%	不适用	不适用	不适用
武汉楚乐学	12.40%	12.40%	不适用	不适用	不适用

本次减值测试，关键假设、测试方法、主要参数选取或参考 2019 年评估机构出具的商誉减值测试评估报告，与以前年度相比均未发生重大变化。在该等参数选取未发生重大变化的情况下，各年减值测试结果的差异主要受收入预测的影响。

各年测试中，未来五年预测期第一年的收入预测数据均根据每年测试基准日当时企业实际经营情况、在手订单、业务规划、市场环境及对未来五年预测期业绩的综合预判，在此基础上，除中文未来（含子公司武汉楚乐学）外，其他公司未来五年预测期收入的增长率介于 5%-20%之间进行预测。鉴于大语文业务较快发展的态势，我们认为中文未来的未来五年收入的增长率要远高于其他业务，但考虑到疫情影响，基于谨慎原则，我们将大语文未来五年预测期收入的增长率设定在 10%-25%之间。五年预测期后，进入永续期，永续期的收入与第五年保持一致。

二、各标的 2019 年和 2020 年商誉测算及说明

(一) 康邦科技

康邦科技主营与智慧教育相关的集成业务，在康邦科技的全部签约项目中，直接客户为学校的项目以及终端客户为学校的项目占据了康邦科技业务总量的 70%以上。

1、2019 年康邦科技商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
营业收入	97,048	106,753	117,428	129,171	139,505	139,505
预计未来净现金流量	11,716	14,034	15,765	17,785	19,862	21,308
折现率						0.124
现值	10,424	11,109	11,102	11,143	11,071	95,785
铺底营运资金						11,548
预计未来现金流量现值						139,085

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	康邦科技	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	10,805.99
	②商誉账面价值	132,669.18
	合计①+②	143,475.17
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	139,085
	③可收回金额取①和②中较高者	139,085
(3) 商誉减值金额		4,390.27
(4) 已计提商誉减值金额		18,326.96
(5) 本期补提商誉减值金额		4,391.17

2019 年度，康邦科技(不含新疆、跨学)实现销售收入 61,470.44 万元、净利润 3,916.47 万元，比 2018 年同期分别下降了 28.53%、63.40%。

2018 年开始，随着市场外部环境变化剧烈，各地方政府财政支出压力增加，

开始压缩开支，导致新项目签约额下降，同时，受市场竞争激烈影响，智慧教育项目毛利率也在逐年降低。

2019 年，公司判断当时的宏观经济形势仍将持续一段时间，为维持公司的正常经营现金流，对需要长时间占压大额资金的项目，公司对其承接采取了较为谨慎的态度，预计将会影响到未来收入的增长。且随着已过业绩承诺期，部分业务和技术骨干也表达了离职的意向，势必也会影响到公司的长远发展。为了保障公司现金流，康邦科技及其子公司主动放弃了部分回款不好的业务。同时，康邦科技调整了市场布局，对外地低毛利、资金状况较差的地区的业务进行了适当收缩，重新加大了对北京地区的投入，外地市场的收缩造成对收入的影响较大。

基于上述情况的影响，并且康邦科技连续两年收入、利润增长未达预期，未能完成业绩承诺，2019 年末，公司认为康邦科技出现了减值迹象，经公司聘请的中联评估对康邦科技的商誉所在资产组或资产组组合进行价值估计，对康邦科技公司商誉计提减值准备 4,391.17 万元。

2、2020 年康邦科技商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	63,746	70,121	73,627	77,308	81,174	81,174
预计未来净现金流量	-2,380	1,657	2,489	1,582	2,668	3,382
折现率	0.124					
现值	-2,117	1,311	1,753	991.39	1,487	15,203
铺底营运资金	7,354					
预计未来现金流量现值	11,274					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	康邦科技	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	10,555.91
	②商誉账面价值	128,278.01
	合计①+②	138,833.92
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-

	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	11,274
	③可收回金额取①和②中较高者	11,274
(3) 预测商誉减值金额		127,559.43
(4) 已计提商誉减值金额		22,718.13
(5) 本期补提商誉减值金额区间		108,425.53-128,278.01

2020 年, 由于新冠疫情的持续影响, 康邦科技经历了异常艰难的一年, 公司全年仅实现收入 39,841.44 万元, 较 2019 年下降约 1/3, 并出现了较大幅度的亏损。在 2020 年末、2021 年初, 结合 2020 年实际经营业绩、新冠疫情的最新发展状况、宏观经济形式以及疫情对公司所处市场环境的深远影响等方面, 康邦科技管理团队对康邦科技未来的发展进行了分析和研判。基于以下方面的原因, 公司对康邦科技未来持谨慎看法。

(1) 新冠疫情对市场的深远影响

2020 年上半年新冠疫情形式严峻, 学校为防控重点, 各学校在疫情的不同阶段均采取了不同程度的限制校外人员入校的措施, 这些措施极大地制约了康邦科技既有项目的实施以及新项目的跟踪, 不仅对当期项目造成了重大影响, 还使得全年新增项目明显下降。

新冠疫情也改变了教育信息化的市场竞争态势。疫情造成行业内的企业经营困难, 都以生存为第一目标。为了争夺有限的订单, 项目报价不断被压低, 行业利润空间持续走低。2019 年公司的毛利率为 23.33%, 2020 年毛利率仅为 18.21%, 这种激烈竞争的趋势将在较长的期间内持续。

同时, 疫情的持续对整个社会经济的冲击使得各级政府严控开支, 学校的整体预算进一步下降, 加速了行业市场规模萎缩的进程。据澎湃新闻 2020 年 5 月 8 日报道, “财政部、教育部根据 2020 年中央经济工作会议部署 ‘过紧日子’ 的会议精神, 对部属高校中央财政预算进行了两次压减。” 从财政拨款来看, 教育部直属 75 所高校中, 除华中科技大、西安电子科技大等三校及未检索到相关数据外, 其它 60 余所高校财政拨款收入较去年普遍有所下降, 下降总计超 120 亿元。财政拨款支出预算中, 多所高校高等教育支出均有所下降, 部分高校预算支出下降超过 20%。

北京是康邦科技的主体市场, 康邦科技历年签约额的 60%-70% 均来自北京市场, 而北京市教委 2020 年的预算显示, 其支出预算仅为 597,065.11 万元, 较

2019 年下降 31.54%。

(2) 传统教育信息化业务逐渐趋于饱和，市场新增需求不再旺盛

根据教育部最新的公开信息，截止 2020 年底“三通两平台”各项目标任务基本完成，主要体现在：

学校网络基础环境基本实现全覆盖。目前，全国中小学（含教学点）联网率已从 2015 年的 69.3% 上升到目前的 99.7%，出口带宽达到 100M 的学校比例从 12.8% 跃升到 98.7%，95.2% 的中小学拥有多媒体教室；

数字教育资源公共服务体系基本建成。国家数字教育资源公共服务体系已接入各级平台 184 个，为师生提供教育教学和教学管理服务。

(3) 业务转型存在不确定性

随着疫情的持续以及传统业务市场规模的不断缩减，康邦科技必须积极寻求业务转型，但转型的过程存在较大的不确定性。

此前，公司在业务转型方面曾做过一些尝试，先后投资了几家公司，力图完善康邦科技的业务体系，例如对联创中控（大数据、物联网实验实训）和博雅行远（ToB 语文教育）的投资，这些尝试没有达到公司预期目标。

康邦科技业务转型是一个痛苦的过程，在这个过程中，出现部分骨干人员流失的情况，这对公司的经营稳定性造成了一定的影响。

基于上述情况的影响，2020 年末，公司认为康邦科技在未来一定时间内，无法恢复其之前的增长状态，商誉出现大幅减值迹象，对康邦科技公司商誉计提减值准备 108,425.53-128,278.01 万元。

(二) 百年英才

百年英才服务于高中学生的升学和高考志愿填报咨询。公司的主要服务产品有职业规划、学业规划、升学通道服务。

1、2019 年百年英才商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	16,127	17,967	20,001	21,756	23,191	23,191

预计未来净现金流量	3,338	3,387	3,504	3,776	3,969	4,429
折现率	0.124					
现值	2,969	2,681	2,468	2,366	2,212	19,911
铺底营运资金	4,637					
预计未来现金流量现值	27,970					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	百年英才	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	1,514.83
	②商誉账面价值	25,700.14
	合计①+②	27,214.98
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	27,970.34
	③可收回金额取①和②中较高者	27,970.34
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

2019年，百年英才实现收入14,417.01万元、净利润4,158.43万元，比上年同期分别增长29.90%、12.26%。

2017年至2019百年英才ToC业务经营状况基本稳定，收入复合增长率34.66%，预收款复合增长率28.78%。同比2018年，2019年百年英才各主要经营数据如下：

	服务人数	产品数	预收金额 (万元)	确认收入 (万元)	人均收款	平均单价	净利润 (万元)
2018年全年	4705	13156	9,772.77	11,098.44	20,771.02	7,428.37	3,704.20
2019年全年	3093	10,588.00	9,390.20	14,417.01	30,359.51	8,868.72	4,153.92
同比上年增长	-34.26%	-19.52%	-3.91%	29.90%	46.16%	19.39%	12%

通过2019年业务数据可以看出，百年英才服务人数和产品数尽管较2018年有所下降，但2019年人均收款同比增长46.16%，人数下降的主要原因在于自招紧缩后，一部分人无资格参加自主招生申请。百年英才为应对政策变化，采取对学生提供多元化服务的方式进行销售，为学生增加多元化背景，如21世纪英语比赛、大学学科营等丰富学生背景，提高申请成功比率。所以整体来看，人数的减少并未对百年收款造成影响。而且，百年英才逐步聚焦成绩优秀的学生，

逐步过滤掉低端用户，向高端用户转移，以实现高品质服务、高客单价为目标。通过上述数据可以体现出客户对百年英才服务的认可度较高。同时，百年英才积极应对新高考政策，针对高中学生专业选择方面的困难，采用大数据方式帮助学生进行选科，学生可以通过百年英才自主研发的专业选择测评卡进行自我评测，选择适合自己的学科。

基于上述情况，公司在 2019 年未发现百年英才商誉有减值迹象。

2、2020 年百年英才商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	2,100	2,310	2,541	2,795	2,935	2,935
预计未来净现金流量	-322	320	352	387	447	492
折现率	0.124					
现值	-287	253	248	242	249	2,213
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	2,919					

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	百年英才	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	2,080.75
	②商誉账面价值	25,700.14
	合计①+②	27,780.89
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	-
	③可收回金额取①和②中较高者	2,919.77
(3) 预测商誉减值金额		24,861.12
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		21,131.95-25,700.14

2020 年受招生政策影响，自主招生服务人数大量减少，未来收入具有不确定

定性。受疫情影响，由于无法进校宣讲导致高考志愿填报咨询服务也大量减少。

2020 年 1-12 月相关业务及财务数据如下：

年度	业务名称	服务人数	产品数	预收金额 (万元)	人均收款（元）	平均单价 (元)
2020 年	自主选拔	740	1,446	936.42	12,654.32	6,475.93
	高考志愿填报	2,389	4,776	3,614.94	15,131.60	7,568.97
2019 年	自主选拔	3047	4,993	3,089.37	10,139.06	6,187.40
	高考志愿填报	4136	9,336	9,195.37	22,232.53	9,849.37
2018 年	自主选拔	3,680	3,741	2,148.07	5,837.15	5,741.97
	高考志愿填报	3,887	10,732	8,317.87	21,399.20	7,750.53

2016 年-2019 年自主选拔服务政策主要是自主招生，2020 年 1 月教育部取消自主招生政策，调整为强基计划。受疫情影响，高校强基计划招生简章在 2020 年 5 月份才得以公布细节，使得广大考生及其家长就强基计划的准备不够充分，进而导致公司对相关业务的开展受到较大不利影响。7 月份强基计划公布入围名单，由于其要求较高，导致原自主招生学员无法申请，进而导致百年英才面临巨大的退费压力。

2020 年由于疫情管控的要求，学生已报名的社会活动和大赛不能如期参加，进而产生大量的退费，如：21 世纪写作比赛全年退费 186 万元。此外，2020 年计划举办的高中学校公益讲座由 400 场减至不足 40 场，虽然通过各种策略转移到线上进行，但相比较线下宣讲，线上宣讲的使得客户对品牌信任度和教育投资动机不足，客户转化率较低。

受教育部政策影响，未来升学服务中自主选拔服务不再存续，新的强基计划服务发展前景不明，公司收入仅依靠现有的学业规划和志愿填报两项。志愿填报业务因客单价较低，成本较高，不足以支撑公司长期发展，新引入学业规划类产品还需较长市场培养周期。上述因素对百年英才未来收入增长带来不利影响。

基于上述情况的影响，2020 年末，公司认为百年英才在过去一年中，大量网点的裁撤及人员的优化，未来一定时间内，很难恢复其之前的经营状态，商誉出现大幅减值迹象，对百年英才商誉计提减值准备 21,131.95-25,700.14 万元。

（三）跨学网

跨学网主营的业务分为三部分，即：课程资源服务项目、数字化智慧教育集成项目和教师研修及教师培训项目。

1、2019 年跨学网商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	7,949	8,637	9,389	10,210	10,721	10,721
预计未来净现金流量	2,455	2,878	3,251	3,664	4,004	4,156
折现率						0.124
现值	2,184	2,278	2,289	2,295	2,232	18,683
铺底营运资金						2,055
预计未来现金流量现值						27,906

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	跨学网	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	5,044.81
	②商誉账面价值	22,463.60
	合计①+②	27,508.41
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	27,906.36
	③可收回金额取①和②中较高者	27,906.36
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

2019 年，跨学网实现销售收入 6,877.65 万元、净利润 2,215.80 万元，同比 2018 年分别下降 28.15%和 20.22%。

跨学网 2016 年并入公司后，签订的合同额和净利润逐年递增。但是从 2018 年开始，由于市场竞争激烈，增长较为平缓。面对业绩压力，跨学网管理团队将业务重点转移到了教育信息化领域，但随着各地政府财政资金紧张，教育信息化业务都需要垫资建设，建设完成后回款周期长，导致公司资金被大量占用。因此从 2019 年起，跨学网开始严格审核新增教育信息化项目，对发包方资金实力不佳，现金流状况不好的项目主动放弃，导致跨学网 2019 年业绩下滑，未能完成对赌业绩。

2019 年末，跨学网重新调整了业务战略，重新回归主业，加大了其核心自主产品“跨学网课”的更新和市场拓展力度，首先依托集团内部大语文的市场覆盖面，与大语文合作进行推广，为大语文增加线上产品线，为大语文用户增加附加值。同时也加大了与其他门户网站或流量入口网站的合作，比如腾讯、网龙和钉钉等。在市场拓展方面，与上市公司参股公司北京敏特昭阳科技发展有限公司和北京和气聚力教育科技有限公司开展业务合作，开拓公立校和区域客户。在内部管理上，任命了有政府和互联网公司工作背景的杨深为总经理，用互联网模式重启跨学网核心产品的运营。

基于上述应对措施在 2019 年末已取得的成效，公司不认为跨学网 2019 年的业绩下滑表明其商誉出现了减值迹象。

2、2020 年跨学网商誉测算说明

2020 年预测过程

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	2,655	3,186	3,823	4,588	5,046	5,046
预计未来净现金流量	176	88	415	761	1,071	1,208
折现率	0.124					
现值	157	70	292	476.65	597	5,431
铺底营运资金	3,399					
预计未来现金流量现值	3,624					

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	跨学网	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	3,608.53
	②商誉账面价值	22,463.60
	合计①+②	26,072.13
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	3,624.32
	③可收回金额取①和②中较高者	3,624.32
(3) 预测商誉减值金额	22,447.81	

(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		19,080.64-22,463.60

2020 年，受新冠疫情的影响，作为防控重点，各学校在疫情的不同阶段均采取了不同程度的限制校外人员入校的措施，使得公司的很多项目暂时停滞，进而导致公司经营受到重大影响，主要体现在以下几个方面：

项目回款周期变长。一些项目未能按照合同要求按时付款，回款不及时影响公司的现金流动性，进而影响公司承接新的项目；

竞争格局发生变化。大量硬件厂商走向前端，直接投标教育集成项目，对跨学网的教育信息化集成业务形成了明显的冲击；

人员流失。受疫情影响，公司经营较为困难，导致新业务团队稳定性不足，特别是教师培训业务的相关人员，出现人才流失现象，导致相关项目研发周期变长，市场开发基本停滞。人才的流失和新业务拓展的不足对公司发展的不利影响短时间内难以消除；

由于 2021 年中小学教材即将改版使得各个机构对教育资源采购持观望态度，跨学网也暂停了相关资源的更新投入，导致教育资源业务销售收入明显下滑。教材的不断更新改版对跨学网的教育资源价值产生不利影响，一方面导致现有资源明显减值，另一方面将导致更新成本急剧增加。此外，线上一对一教学和小班课的迅猛发展，也进一步挤压了跨学网的视频资源市场空间。

基于上述情况的影响，2020 年末，公司认为跨学网在未来一定时间内，难以恢复其之前的经营状态，商誉出现大幅减值迹象，对跨学网商誉计提减值准备 19,080.64-22,463.6 万元。

（四）叁陆零教育

叁陆零教育主要从事留学中介和为合作的留学中介提供网站推广服务和线上导流服务。

1、2019 年叁陆零商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	4,766	4,957	5,157	5,312	5,471	5,471

预计未来净现金流量	4,237	2,715	2,828	2,929	3,008	3,082
折现率	0.124					
现值	3,769	2,149	1,991	1,835	1,677	13,856
铺底营运资金	3,739					
预计未来现金流量现值	21,539					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	叁陆零	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	1,189
	②商誉账面价值	20,207
	合计①+②	21,395
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	21,539
	③可收回金额取①和②中较高者	21,539
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

受到 2018 年末美国出台的留学新政的不利影响，以及与北京奇虎科技有限公司在商标侵权及不正当竞争诉讼的影响，2019 年叁陆零实现销售收入 8,276 万元，实现净利润 4,578.96 万元，未能完成承诺业绩。

2019 年 7 月与北京奇虎科技有限公司的诉讼案件庭外和解，叁陆零教育可以继续使用相关商标直至 2021 年 1 月 5 日。

2019 年各国工作签证政策松动，增加中国留学生毕业后国外就业机会。英国教育部与国际贸易部于 2019 年 3 月发布了新的国际教育战略，从英国院校毕业并获得相应学位的国际本科生和硕士生，在毕业后其学生签证有效期将延长至六个月；获得博士学位的国际学生，在毕业后其学生签证有效期则将延长至一年。澳大利亚联邦政府也于 2019 年 3 月确认，在非大都会地区工作和学习的国际学生在满足要求的情况下可以获得 3 年 485PSW 工作签证，将特定地区的留澳学生毕业后工作签证延长一年，增加其在澳工作机会。2019 年 2 月 14 日，加拿大移民局 IRCC 放宽了毕业工签的申请条件，还延长了毕业后申请工签的时间。枫叶卡更换审理时间已从 10 至 18 个月缩短至 63 天（2 个月左右），未来还有希望缩

短至 14 天。2019 年 12 月 15 日，启德教育发布《中国留学市场 2019 年盘点与 2020 年展望》，据各国或各地区官方机构数据显示，2019 年中国学生赴美留学人数最多，一年留学签证人数为 9.9 万，之后依次是英国、澳大利亚、日本、加拿大、韩国、德国、法国、俄罗斯、新加坡、新西兰。《2019 美国门户开放报告》显示，在美高校留学的国际生连续四年超百万，其中，中国作为美国第一大生源国的地位保持不变，2018-19 学年中国学生数量达 369,548 人，占国际生总人数的 33.7%，同比增长 1.7%。美国留学人数持续增加，虽然增幅放缓，但行业没必要悲观。UCAS（英国大学和学院招生服务中心）发布的数据显示，英国大学总申请量从 2018 年的 636,960 份增加到 2019 年的 638,030 份，其中欧盟以外国家和地区的申请量增加了 13%，以来自中国的申请数量最多。从以上数据可以看出，中国留学市场规模持续增长，前景向好。

2020 年初疫情爆发，大量留学生回国，但公司团队认为新冠疫情将很快结束。留学热的趋势和留学需求并未因疫情而发生根本性改变，只是暂时停滞，疫情过后将会因入学时间两期叠加而出现短期井喷。澳大利亚、英国等中国主要留学目的地国家已经为吸引留学生而出台了减免学费，补贴房租等刺激政策。随着疫情消退，预计更多国家会出台类似政策争夺留学生，不排除会降低申请门槛，利好留学行业。

基于上述判断，且考虑到 2018 年公司已计提商誉减值准备 12,076.57 万元，公司聘请中联评估就立思辰留学的商誉所在资产组或资产组合进行价值估计（中联评报字[2020]第 744 号），根据减值测试的结果，2019 年期末商誉无减值。

2、2020 年叁陆零商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 及以后
营业收入	1,519	1,671	1,838	1,930	2,026	2,026
预计未来净现金流量	2,946	606	667	739	776	821
折现率	0.124					
现值	2,621	480	470	463	433	3,691
铺底营运资金	3,036					
预计未来现金流量现值	5,122					

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	叁陆零教育	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	1,439.93
	②商誉账面价值	20,206.59
	合计①+②	21,646.52
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	5,122
	③可收回金额取①和②中较高者	5,122
(3) 预测商誉减值金额		16,524.87
(4) 已计提商誉减值金额		12,076.57
(5) 本期补提商誉减值金额区间		14,046.14-19,003.6

2020 年新冠病毒在全球大面积的爆发和持续给整个留学行业都造成了重大且长期的影响，整个留学服务行业面临大变革和大洗牌，留学机构面临一场巨大考验。新冠疫情对公司留学业务的发展造成极大影响，主要体现在以下几个方面：

(1) 对行业的影响

2020 年新冠疫情爆发初始，在全国人民的齐心协力下，国内疫情得以较快控制，因此使得留学行业从业人员及留学生家庭对国外，特别是美国、英国等发达国家的疫情控制持乐观态度。但是随着国外疫情的持续发展，主要留学目的地国家疫情至今尚未得到有效控制，虽然各主要留学目的国家都纷纷出台一些对留学生群体的利好政策，但是新冠疫情始终无法得到及时有效的控制，引发了留学生群体对留学目的国家极大的担忧和悲观情绪。同时因为疫情引发的各种政治、社会问题使得各主要留学目的国家的社会形态、生活环境充满不确定性，而这种不确定性又加大了准备申请留学家庭的担忧。疫情对留学行业的负面影响及持续时间暂时难以估量，目前难以看到留学服务行业比较明确的未来。

(2) 主要留学目的地国家的现状

美国作为中国留学生最重要的目的国家，赴美留学服务是留学机构营收占比最高的项目。作为世界最大的教育强国，美国一直是众多学生留学的首选，但 2018 年中美贸易战以来，美国出台了多项留学相关新政，对赴美留学生的选择

产生了一定影响。2020 年新冠疫情爆发及总统选举引发的种族歧视、暴乱冲突等社会问题持续不断，使得赴美留学的申请人数骤减。从相关数据显示，相比 2019 年，2020 年赴美留学申请人数下降 50%以上，极大影响了公司的收入。

英国作为传统的教育大国，英国也是中国学生首选的留学目的国家之一，但目前疫情未能有效控制使得众多学生家长暂时停止留学计划选择延期入学进行观望，若疫情后续依然无法得到有效控制，将使得更多观望的学生放弃留学计划，进一步影响公司后续的发展。

澳大利亚是众多留学目的国家中疫情控制比较好的国家，但是近年来澳大利亚政府出台的一系列政策使得中澳关系较为紧张，对整个澳大利亚留学市场而言是一个比较严重的打击。疫情初期对中国学生入境政策朝令夕改，严重影响了对澳大利亚留学市场的未来预期。

(3) 对公司的影响

2020 年虽然留学咨询人数并未显著减少，但是因疫情原因导致观望人数明显增加，实际申请人数大幅减少，进而导致叁陆零教育的留学服务收入、净利润大幅下滑。同时，由于疫情的影响，部分学生放弃留学计划，导致叁陆零教育面临巨大的退费压力，严重影响其现金流动性。此外，由于疫情对留学行业的影响巨大，导致很多中小留学机构倒闭，使得叁陆零教育的 To B 收入大幅下降，下降超过 80%。2020 年 8 月上市公司简称由“立思辰”更名为“豆神教育”，使得前期投入的“立思辰留学”品牌宣传受到一定程度的影响，短时间内对叁陆零教育的获客产生一定的不利影响。

基于上述情况的影响，2020 年末，公司认为叁陆零在未来一定时间内，难以恢复其之前的经营状态，商誉出现大幅减值迹象，对叁陆零商誉计提减值准备 14,046.14-19,003.6 万元。

(五) 新疆瑞特威

新疆瑞特威主营业务为智慧教育信息化产品和各类教学应用解决方案。销售产品为交互式书写屏、多语言数据库软件及各类教育设备配套产品。

1、2019 年新疆瑞特威商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	12, 117	12, 723	13, 359	14, 027	14, 728	14, 728
预计未来净现金流量	4, 197	4, 357	4, 575	4, 805	5, 046	5, 553
折现率						0. 124
现值	3, 734	3, 449	3, 222	3, 010	2, 812	24, 962
铺底营运资金						8, 397
预计未来现金流量现值						32, 791

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	瑞特威	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	36. 34
	②商誉账面价值	14, 560. 54
	③少数股东的商誉账面价值	1, 617. 84
	合计①+②+③	16, 214. 72
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	32, 791. 34
	③可收回金额取①和②中较高者	32, 791. 34
(3) 预测商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

新疆瑞特威主要收入均来自当地的教育信息化项目，最终付费方都是政府。但因当地各级财政资金紧张，之前项目的欠款一直未能正常付款，导致新疆瑞特威流动性不足，无力也不愿承接新的垫款建设项目，导致 2019 年收入和净利润下降。2019 年，新疆瑞特威实现销售收入 11,602.94 万元，实现净利润 2,756.94 万元，未能完成承诺业绩。

2019 年，国家加大了对新疆财政支持力度，对全疆薄弱学校升级改造拟投入 68 亿，乌鲁木齐 11 所新建校投入 50 亿，新疆瑞特威深耕新疆教育信息化多年，拥有良好的口碑和知名度，这些项目都有很大的机会参与。同是，新疆瑞特威自身也在谋求转型，加大了自主软件的研发，逐步提高竞争力和项目毛利率。2018 年自有软件销售 1300 万元，占总收入的 10%，2019 年自有软件销售增长到 2200 万元，增长了近 70%，在收入中的占比也扩大到接近 20%。

基于上述原因，我们认为新疆瑞特威的利润将会恢复增长，因此 2019 年不存在减值迹象，无需计提商誉减值准备。

2、2020 年新疆瑞特威商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	4,765	5,480	6,028	6,630	6,962	6,962
预计未来净现金流量	-141	213	686	755	1,363	1,991
折现率						0.124
现值	-126	169	483	473	760	8,949
铺底营运资金						7,519
预计未来现金流量现值						3,189

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	新疆瑞特威	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	21.82
	②商誉账面价值	14,560.54
	③少数股东商誉账面价值	1,617.84
	合计①+②+③	16,200.20
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	3,188.56
	③可收回金额取①和②中较高者	3,188.56
(3) 预测商誉减值金额		13,011.64
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		11,059.89-14,560.54

2020 年，受到 1 月全国性疫情及 7 月新疆二次疫情爆发的影响，新疆瑞特威业务发展遭遇了极大困难。为了保障广大人民的生命安全，新疆的防疫工作较为严格，2020 年大半年，新疆各学校处于封闭状态，不允许外来人员进入学校导致校园项目 2020 年长时间处于暂停状态。新疆瑞特威的信息化业务覆盖全疆，但由于新疆防疫政策较为严格，员工出差成本很高，难以异地办公，导致一些项目无法及时跟进。

新疆瑞特威是康邦科技的子公司，除核心业务区域不同之外，业务类型均属于教育信息化范畴，市场竞争格局及受到疫情的影响相似。

基于上述情况的影响，2020年末，公司认为新疆瑞特威在未来一定时间内，难以恢复其之前的增长状态，商誉出现大幅减值迹象，对新疆瑞特威商誉计提减值准备11,059.89-14,560.54万元。

（六）青岛双杰

青岛双杰旗下的新生涯为国内首家中学生涯规划教育一体化解决方案提供商。公司主要产品包括：一对一咨询、师资培训、生涯实践基地校、教材教辅、研学营等。

1、2019年青岛双杰商誉测算说明

2019年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
营业收入	2,391	2,630	2,762	2,900	3,045	3,045
预计未来净现金流量	1,336	1,514	1,594	1,677	1,765	1,766
折现率	0.124					
现值	1,189	1,198	1,122	1,051	984	7,938
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	13,482					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	青岛双杰	
对子公司的持股比例	85%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	115.36
	②商誉账面价值	7,193.72
	③少数股东的商誉账面价值	4,795.81
	合计①+②+③	12,104.89
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	13,481.86
	③可收回金额取①和②中较高者	13,481.86
(3) 预测商誉减值金额	-	

(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

2019 年，青岛双杰经营状况良好，实现销售收入 2,173.85 万元，实现净利润 1,368.88 万元，超额完成承诺业绩。

青岛提供以“中学生生涯规划及升学服务”为核心的新高考业务，延伸业务覆盖人群，实现业务快速成长，以线上+线下模式，保持原有业务区域增长的情况下，围绕综合评价省份设立业务区域，持续加强市场推广和品牌建设力度，通过自媒体、高考管家、线上直播课、升学专家公益讲座等进行目标人群覆盖，每年定期举办新高考中学生生涯规划教育一体化方案研讨会，对全国重点高中学校进行深入合作，同时公司持续加大产品研发投入，新增高考 3+3 选科指导测评产品，促进学校合作，增加高一学生服务量。提升服务能力，加强服务力量，增加客户满意度，随着成功牵手百年英才，为业务下沉到全国 5000 万初中学生群体奠定了坚实基础，公司现已成为全国极具影响力的升学规划服务机构。

基于青岛双杰未来发展趋势以及逐年增长的业绩，我们认为青岛双杰不存在商誉减值迹象，2019 年无需计提商誉减值准备。

2、2020 年青岛双杰商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 及以后
营业收入	2,666	3,066	3,373	3,710	4,081	4,081
预计未来净现金流量	855	984	1,278	1,406	1,547	2,093
折现率						0.124
现值	761	779	900	881	862	9,407
铺底营运资金						3,413
预计未来现金流量现值						10,177

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	青岛双杰	
对子公司的持股比例	85%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	64.54
	②商誉账面价值	7,193.72

	③少数股东的商誉账面价值	4,795.81
	合计①+②+③	12,054.07
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	10,177.32
	③可收回金额取①和②中较高者	10,177.32
(3) 预测商誉减值金额		1,876.75
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		1,595.24-2,158.27

2020 年末，由于疫情反复，公司认为青岛双杰在疫情的影响下，业务难以迅速恢复常态，商誉有出现减值迹象的可能，对青岛商誉计提减值准备 1,595.24-2,158.27 万元

(七) 甘肃华侨

甘肃华侨服务有限公司为叁陆零教育公司的子公司，主营业务为留学服务业务，业务开展情况和经营状况与叁陆零教育基本一致。

1、2019 年甘肃华侨商誉测算说明：

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年及以后
营业收入	230	260	280	300	310	310
预计未来净现金流量	115	128	137	144	147	147
折现率	0.124					
现值	102	102	97	90	82	660
铺底营运资金	103					
预计未来现金流量现值	1,029					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	甘肃华侨	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	4.06
	②商誉账面价值	879.03
	合计①+②	883.09
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去	-

	处置费用后的净额	
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	1,029.19
	③可收回金额取①和②中较高者	1,029.19
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

2019 年实现销售收入 228.36 万元，实现净利润 159.23 万元。经测算，公司认为甘肃华侨不存在商誉减值迹象，2019 年无需计提商誉减值准备。

2、2020 年甘肃华侨商誉测算说明：

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 及以后
营业收入	103	108	113	119	125	125
预计未来净现金流量	20	21	22	23	24	29
折现率	0.124					
现值	18	17	16	15	14	128
铺底营运资金	69					
预计未来现金流量现值	137					

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	甘肃华侨	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	4.00
	②商誉账面价值	879.03
	合计①+②	883.03
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处 置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	137
	③可收回金额取①和②中较高者	137
(3) 预测商誉减值金额		745.70
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		633.9-857.63

疫情及主要留学目的国家的各种政策等因素对整个留学行业的负面影响及

持续时间暂时难以估量，目前难以看到留学服务行业比较明确的未来，对甘肃华侨未来的发展造成重大不利影响，且该影响短期内难以消除。

基于上述情况的影响，2020 年末，公司认为甘肃华侨在未来一定时间内，难以恢复其之前的经营状态，商誉出现大幅减值迹象，对甘肃华侨商誉计提减值准备 633.9-857.63 万元。

（八）中文未来

1、2019 年中文未来商誉测算说明

2019 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年 及以后
营业收入	52,031	67,641	77,787	89,455	98,400	98,400
预计未来净现金流量	18,565	24,138	27,759	31,923	34,305	34,305
折现率	0.124					
现值	16,516	19,106	19,548	20,000	19,121	154,205
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	248,497					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	中文未来	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	12,817.41
	②商誉账面价值	47,229.63
	③少数股东的商誉账面价值	45,377.49
	合计①+②+③	105,424.54
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	248,497.40
	③可收回金额取①和②中较高者	248,497.40
(3) 预测商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

2、2020 年中文未来商誉测算说明

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年及以后
营业收入	75,024	86,277	99,219	109,141	120,055	120,055
预计未来净现金流量	19,627	23,322	26,820	29,545	32,499	32,608
折现率	0.124					
现值	17,462	18,460	18,887	18,510	18,115	146,581
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	238,015					

注：上述收入预测数据是以 2020 年中文未来的营业收入为基准，按 10-25% 的增长率计算得出。

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	中文未来	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	23,949.19
	②商誉账面价值	47,229.63
	③少数股东的商誉账面价值	45,377.49
	合计①+②+③	116,556.31
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处臵费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	238,014.77
	③可收回金额取①和②中较高者	238,014.77
(3) 预测商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

(九)、成都凹凸

成都市武侯区凹凸培训学校有限公司是中文未来为拓展线下培训业务，于2019年第四季度收购的区域线下培训机构。

1、2019年成都凹凸商誉测算：

2019年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
营业收入	200	240	288	346	415	415
预计未来净现金流量	47	57	68	82	82	82
折现率	0.124					
现值	42	45	48	51	46	368
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	600					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	成都凹凸	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	-
	②商誉账面价值	339.86
	合计①+②	339.86
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	599.96
	③可收回金额取①和②中较高者	599.96
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

2、2020年成都凹凸商誉测算：

2020年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年及以后
营业收入	321	353	388	427	470	470
预计未来净现金流量	75	86	94	104	114	115
折现率	0.124					
现值	67	68	67	65	64	516

铺底营运资金	-
预计未来现金流量现值	846

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	成都凹凸	
对子公司的持股比例	100%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	-
	②商誉账面价值	339.86
	合计①+②	339.86
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处臵费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	845.71
	③可收回金额取①和②中较高者	845.71
(3) 预测商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

(十) 武汉楚乐学

武汉楚乐学乐易教育科技有限公司是中文未来为拓展线下培训业务，于2019年第四季度收购的区域线下培训机构。

1、2019年武汉楚乐学商誉测算：

2019年预测过程

单位：万元

项目/年度	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年及以后
营业收入	1,080	1,296	1,555	1,866	2,239	2,239
预计未来净现金流量	544	653	784	940	1,128	1,128
折现率	0.124					
现值	484	517	552	589	629	5,072
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	7,843					

商誉减值测试过程

单位：万元

项目名称	武汉楚乐学
对子公司的持股比例	51%

(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	-
	②商誉账面价值	1,767.62
	③少数股东的商誉账面价值	1,698.30
	合计①+②+③	3,465.91
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	7,843.39
	③可收回金额取①和②中较高者	7,843.39
(3) 商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额		-

2、2020 年武汉楚乐学商誉测算：

2020 年预测过程

单位：万元

项目/年度	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年 及以后
营业收入	460	690	1,035	1,501	1,952	1,952
预计未来净现金流量	150	230	345	501	653	657
折现率	0.124					
现值	134	182	243	314	364	2,955
铺底营运资金	-					
预计未来现金流量现值	4,192					

具体商誉减值测试过程如下：

单位：万元

项目名称	武汉楚乐学	
对子公司的持股比例	51%	
(1) 账面价值	①对应资产组或资产组组合的账面价值	-
	②商誉账面价值	1,767.62
	③少数股东的商誉账面价值	1,698.30
	合计①+②+③	3,465.91
(2) 可收回金额	①含商誉资产组的公允价值减去处置费用后的净额	-
	②含商誉资产组预计未来现金流量的现值	4,191.77
	③可收回金额取①和②中较高者	4,191.77

(3) 预测商誉减值金额		-
(4) 已计提商誉减值金额		-
(5) 本期补提商誉减值金额区间		-

三、2020 年第三季度末，公司未对上述商誉计提减值的主要原因为：

(1) 受新冠疫情影响，虽然前三季度上述各子公司经营业绩受到一定不利影响，但随着疫情逐步缓解，各子公司业务开展逐步恢复，这种恢复趋势和持续时间尚需进一步观察验证；

(2) 上述部分子公司的业务收入一般集中在第四季度，第四季度收入占全年比重较高，影响较大。统计显示，上述各公司 2018 年、2019 年第四季度收入合计占全年收入合计的比例分别为 51.22%和 55.54%。基于此，管理层在年末结合各子公司全年实际经营情况对其未来发展趋势作出的预判才更加全面、准确；

基于谨慎性原则，公司认为在年末对全年商誉减值情况进行评估更为准确，通常于年度末聘请审计和评估机构针对商誉进行专业评估检查。

3. 请补充说明信用减值损失确认的具体情况，包括应收款项的客户名称、款项金额、形成时间及原因、账龄、前期减值计提的具体情况、本次减值金额大幅增加的原因、减值方法较以前年度是否存在较大变化及合理性，是否存在以前期间计提不充分的情形。

回复：根据新金融工具准则的规定，公司将应收账款分为政府客户、国有企业客户、学校客户以及其他客户四类，每类均采用减值矩阵法计算账龄组合信用损失比率。该方法是在账龄分析的基础上，利用迁徙率对历史损失率进行估计，并在考虑前瞻信息后，重新计算预期损失率。

一、2017 年至 2020 年，公司各期实际核销应收账款金额分别为 0.40%、0.57%、1.26%和 0%，应收账款坏账准备计提比例分别为 15.28%、20.35%、23.39%和 26.77%，坏账计提比例远超过实际核销比例。总体而言，公司应收账款坏账准备计提合理充分，不存在较大变化。

2020 年，公司按组合计提应收账款信用减值如下：

单位：元

名称	期末	期初
----	----	----

	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
应收政府客户	112,753,418.41	8,648,596.16	7.67%	160,527,916.35	13,471,653.01	8.39%
应收国有企业客户	47,481,793.56	3,918,632.76	8.25%	50,115,388.04	3,246,374.24	6.48%
应收学校客户	18,675,806.42	725,269.85	3.88%	31,629,124.89	2,407,842.82	7.61%
应收其他客户	625,525,809.36	202,046,359.63	32.30%	613,887,610.47	168,473,469.55	27.44%
合计	804,436,827.75	215,338,858.40	--	856,160,039.75	187,599,339.62	--

二、报告期内，公司依据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》中金融资产减值的相关规定，出于谨慎原则，对部分账龄较长，回款困难的应收账款进行了单项计提：

1、公司部分客户的应收账款账龄过长，经多年催收仍未能收回，因此进行了单独项计提：

单位：元

名称	账面余额	账龄	期初坏账准备金额	本期计提坏账准备金额	计提比例
北京平宇科技有限公司	560,000.00	4-5 年	356,832.00	203,168.00	100%
斐翔供应链管理（上海）有限公司	581,682.00	2-3 年	188,872.15	392,809.85	100%
黑龙江省速达信息产业股份有限公司	237,474.58	2-3 年	77,108.00	160,366.58	100%
苏宁电器股份有限公司	162,973.60	2-3 年	52,917.53	110,056.07	100%
广州藤华教育咨询有限公司	1,800,000.00	2-4 年	715,000.00	1,085,000.00	100%
青岛叁陆零出国留学咨询服务有限公司	947,610.00	1 年以内 /1-2 年	142,683.13	804,926.87	100%
江苏锐丰智能科技股份有限公司	4,950,000.00	4-5 年	1,353,330.00	3,596,670.00	100%
北京金辉致远有限公司	3,150,000.00	3-4 年	351,540.00	2,798,460.00	100%
无锡柠檬科技服务有限公司	825,000.00	4-5 年	225,555.00	599,445.00	100%
北京方大世博技术服务有限公司	2,000,000.00	3-4 年	701,800.00	1,298,200.00	100%
北京鸿远时代科技有限公司	770,000.00	3-4 年	270,193.00	499,807.00	100%
北京迈瑞成科技有限公司	900,000.00	3-4 年	315,810.00	584,190.00	100%
北京北方远航科技有限公司	880,000.00	3-4 年	308,792.00	571,208.00	100%
利群集团青岛电子商务有限公司	1,500,000.00	3-4 年	526,350.00	973,650.00	100%
浙江优视互动信息技术有限公司	2,130,000.00	3-4 年	747,417.00	1,382,583.00	100%
其他	5,463,569.74		2,144,750.77	3,318,818.97	
合计	26,858,309.92		8,478,950.58	18,379,359.34	--

注：2020 年末，鉴于外部环境的变化，公司对账龄较长应收账款的可回收性进行了评估，认为上述客户的应收账款收回的可能性较小，因此于年末进行了全额计提。

2、客户经营状况不佳，无法支付所欠账款，经法院执行后，未发现可供执行财产，法院已作出终止本次执行裁定。因此进行单项计提：

单位：元

名称	账面余额	期初坏账准备金额	本期计提坏账准备金额	计提比例
北京天域新城房地产开发有限公司	4,124,102.61	1,301,184.06	2,822,918.55	100%

以上按组合计提和单项计提的信用减值损失合计为 4,894.18 万元（此数据未经审计）。

上述款项在进行单项计提后，我公司仍将继续通过各种途径催收欠款。

综上所述，公司信用减值测算方法较以前年度不存在较大变化，不存在以前期间计提不充分的情形。

4. 请补充说明其他资产减值准备计提的具体情况，包括资产名称、形成原因、减值计提情况及减值原因等，核实说明以前期间及当期减值准备计提的充分性和合理性。

回复：根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》中的相关规定，报告期内对于一些无法在未来年度给公司带来经济利益流入的资产计提了减值：

一、存货

1、库存商品

资产名称	资产形成原因	金额（万元）
一体化调控技术支持系统 V1.0	外购	203.59
广告发布系统软件 V2.1.1	外购	198.22
电量计量系统 V1.0	外购	154.22
视音频设备	外购	31.63
智能优化教育实训平台	外购	750.81
合计		1,338.47
上述商品购入时间较长，2020 年末，经公司技术人员和销售人员进行检测鉴定后确认，对外销售的可能性较低，故本期全额计提减值。		

2、科技在产品

公司子公司立思辰电子技术有限公司于 2018 年 9 月与北京辰安信息科技有限公司签订了《安哥拉税务管理系统 STGT 技术开发合同》，接受北京辰安信息科技有限公司的分包，为安哥拉国家税务局提供信息系统开发服务。合同金额

2,692.9 万元，截止 2020 年 12 月 31 日，该项目共发生人工成本、差旅费等支出 1,479.72 万元，公司计入存货-在产品科目。由于 2020 年安哥拉新冠疫情严重，中方人员无法到场，造成项目无法继续实施，双方于 2020 年 12 月协商后签订了终止协议，对于补偿问题，双方还在洽谈中，具体金额尚无法确定，因此将之前由此合同产生的在产品 1,479.72 万元全部核销。

二、长期股权投资

报告期内，公司子公司康邦科技依据对其所持有的联创中控（北京）教育科技有限公司（以下简称“联控中创”）、北京博雅行远教育科技有限公司（以下简称“博雅行远”）长期股权计提了减值：

1、联创中控主要从事大数据和物联网的实验实训，为学校建设相关的实验室，销售配套设备和软件销售。

康邦科技于 2016 年 12 月和 2017 年 7 月分两次对联创中控共计投资 1,100 万元，持股比例 20%。由于联创中控公司整体规模较小，抗风险能力较差，新冠疫情对公司经营的影响巨大。2020 年其收入仅为 151 万元，净利润为-164 万元。2020 年末员工只剩下 13 人，账面资金余额仅有 4.2 万元，且创始人通过自身渠道筹措的 400 万元在借给公司后也已全部消耗，创始人和公司均基本丧失融资能力。2020 年 10 月份，公司创始人开始寻求转让公司，但到目前仍无有意向接手的对象。基于此状况，康邦科技判断其未来无法继续产生现金流，因此全额计提减值，计提金额为 1,127.58 万元。

2、博雅行远

博雅行远主营业务是 B 端的语文教育和语文培训。康邦科技于 2019 年 1 月、4 月分两次对博雅行远投资 1,000 万元，持股比例 10%。2019 年，博雅全年营业收入为 151.93 万元，亏损 442.36 万元，业务拓展不及预期，但考虑到公司成立时间较短，打开市场尚需时间，同时博雅依托北大，拥有强大的教研团队，对未来的预期仍然看好，所以康邦科技经综合考虑后，认为博雅行远在 2019 年尚未出现减值风险。2020 年，其收入 152 万元，净利润为-372 万元。结合投资后其两年实际运营情况，我们认为博雅行远业务开展情况远低于投资时点的预期，且短期内无法取得有效突破。因此，康邦科技根据博雅行远于 2020 年末提供的未

来五年盈利预测对其公司价值进行了初步测算，测算结果显示需要计提减值 910.82 万元。

三、无形资产

单位：万元

名称	取得时间	原值	净值
1、康邦智慧校园综合管理平台软件 V1.0	2016 年 9 月	1,660.87	941.16
2、康邦慕课微课在线教育平台 V1.0	2016 年 12 月	209.50	120.46
3、工程项目电子文档管理系统 V2.0	2013 年 1 月	72.63	14.53
合计		1,943.00	1,076.15

（一）上述 1、2 项无形资产取得时间较长，属于公司开发的智慧校园一代产品，目前同行业已有类似更新替代产品，导致该两款产品失去竞争力，因此计提无形资产减值。

（二）公司于 2020 年末组织技术人员和销售人员对工程项目电子文档管理系统 V2.0 进行了评审，认为该产品未来继续实现销售的可能性较小。因此计提无形资产减值。

5. 根据业绩预告，你公司预计 2018 年至 2020 年连续三个会计年度扣除非经常性损益后的净利润为负。请结合当前业务发展方向及业务恢复情况、负债状况和财务压力、各子公司的经营状况等，说明你公司业绩下滑或亏损的情形是否持续，持续经营能力是否存在不确定性及拟采取的应对措施，并进行充分的风险提示。

回复：2018 年以来，公司进行了艰难的业务转型，又遭遇宏观经济形势下行和百年不遇的新冠疫情，导致公司连续 3 个会计年度扣除非经常性损益后的净利润为负数。公司负债持续增加，资产负债率逐年上升，营运资金也较为紧张，收入增长缓慢，整体经营情况不理想，财务压力较大。

因疫情期间学校实行封闭管理，公司教育信息化业务人员无法进场施工，教育信息化项目基本停滞，但人员工资、房租等成本费用照常开支，导致从事教育信息化业务的康邦科技及其子公司新疆瑞特威和跨学网 2020 年均出现了大额亏损。子公司百年英才及其子公司青岛双杰从事高考升学及志愿填报咨询业务，主要采用进校宣讲获客，线下会销转化，线下活动服务交付。因疫情期间严控人员

集聚而无法开展营销活动，同时因“自主招生”政策的变动，导致经营受到较大影响，百年英才公司 2020 年出现大额亏损，青岛双杰经营业绩不及预期。子公司叁陆零教育及其子公司甘肃华侨服务有限公司从事海外留学咨询服务业务，受全球疫情及留学主要目的地国留学生政策影响，导致经营受到重大影响。公司虽然采取了人员优化、压缩开支等临时性措施，但 2020 年经营仍出现较大额度亏损。

进入 2020 年三季度，各地新冠疫情基本得到控制，公司各项经营活动开始重启，业务有所恢复。但新冠疫情及行业相关政策的变化，对公司的不利影响在短期内很难完全恢复。因此，2020 年末，公司管理层结合疫情的最新状况、各子公司四季度的业务经营情况和其他内外部影响因素的变化，经初步评估，认为康邦科技、百年英才、跨学网、叁陆零教育、新疆瑞特威、青岛双杰、甘肃华侨服务有限公司等公司商誉出现了减值迹象，预估将计提商誉减值金额为 17 亿-21 亿元。

尽管目前公司的经营面临着各种困难，但公司管理层和全体员工对公司未来充满信心。2018 年，公司提出了全面转型以大语文业务为核心的教育业务的发展战略，开始着手逐步将安全业务剥离出上市公司。三年来，公司的上述战略规划正在一步步变为现实。2018 年 11 月份，安全业务第一步剥离工作基本完成，2020 年 12 月末，从事安全业务的子公司江南信安完成股权转让。在安全业务收入在公司整体收入比重持续大幅下降的同时，教育业务，特别是大语文业务实现了快速增长。2018 年 4-12 月、2019 年和 2020 年，大语文业务收入占公司总收入的比重分别为 8%、22%和 31%，呈现逐年攀升态势。

大语文近三年财务及业务数据如下：

	2020 年（未经审计）		2019 年		2018 年
	数据	增长率	数据	增长率	数据
收入（万元）	62,344.98	42%	43,807.53	142.90%	18,034.78
净利润（万元）	13,572.01	-8%	14,674.46	115.40%	6,812.67
报名人数	387,592.00	24%	311,619.00	71.81%	181,374.19
累计就读人次	362,661.00	26%	288,174.00	99.52%	144,433.64

从上面的系列数据可以看出，尽管受到 2020 年新冠疫情的干扰，大语文业

务在公司整体业务收入的比重仍持续攀升，且实现了收入三年连续增长及三年连续盈利。在新冠疫情影响下，2020 年收入增长虽然没有达到公司年初制定的目标，但增长仍达到了 42%，其中四季度实现收入 2.98 亿元，较 2019 年同期增长 125%。

在度过艰难的新冠疫情爆发期后，四季度，大语文团队对其组织结构、运营管理、人事考核体系等进行了重整优化，进一步提高了运营效率、改善了用户体验，使得寒假班续报率达到了 84% 的历史新高。线下分校四季度新增报名达 58,795 人次，与 2019 年 7-12 月 62,061 人次接近。线上学员从无到有，截止报告期末，线上学员（含六人小班型、豆神明兮小班课、网校专题课在读学员）共 14,738 人次。线上和线下分校业务第四季度收款合计金额为 16,520.66 万元，较上年同期 12,001.00 万元增长 37.66%。

基于对国家政策和教育培训市场的深度研究，公司一直看好大语文未来的发展。伴随着陆续落地的语文课程改革和语文考试改革，语文学科成为新高考模式下的拉分关键学科的趋势越来越明细，得语文者得“天下”。在用户层面，新的一批学生家长逐渐以 80 后、90 后为主，他们更加重视培养孩子的文化素养、综合素养。对教育投入的承受能力更高，对教育的投入意愿也更强。而作为三大主科之一的语文，市场渗透率仅有 22% 左右，远低于数学 46% 的渗透率和英语 80% 的渗透率。根据奥纬咨询、艾瑞咨询研究数据，2019 年中国 K-12 教育培训行业市场规模已超 8000 亿元，语文培训约为 395 亿元，占比仅 5% 左右。因此，大语文业务拥有着广阔的市场空间。目前，国内大语文培训行业竞争格局整体上与其他学科培训类似，行业供给者众多，竞争格局较为分散，龙头机构集中度不高。大语文培训行业头部机构主要有豆神教育、好未来和新东方，与好未来和新东方相比，豆神教育大语文目前在发展规模、网点数量、品牌及资金实力等方面尚存在一定差距，但在团队、课程、资源及技术等软实力方面竞争力很强。与数学、英语培训相比，语文培训要更加复杂，课程标准化程度低、短期效果难以直接量化、教师自身素质要求高等，这是导致语文培训市场在 K12 课外辅导当中占比较低之原因所在，但同时也说明大语文培训业务进入门槛较高，更容易形成马太效应，有利于市场头部机构。

大语文团队在积极应对新冠疫情给公司经营造成的不利局面的同时，也在积

极谋划未来。公司将进一步扩大大语文教育培训业务的覆盖范围，将公司招生的合作网点扩展到全国更多省市和区域。公司将进一步加强教师队伍的管理建设，从教师资源储备上培养、挖掘更多的优秀教师资源，提升公司教学业务质量水平。公司将进一步融合视频音频技术、人工智能等先进技术在公司大语文教育的应用，升级教学内容、完善教学方式、建设大语文 AI 评测服务平台，提升学生在学习过程中的体验感。在坚持以大语文为核心不动摇的基础上，公司还将进一步孵化数学、英语、理科类导流学科产品助力大语文业务发展，并将大语文业务延展至幼教、游学、升学、读书会、动漫等周边产业。

公司目前正在推进向特定对象发行股份募集资金计划，所募资金将全部用于大语文多样化教学项目、大语文教学内容升级项目、新增大语文 AI 评测体系服务平台项目和中小机构在线教育生态服务平台项目四个募投项目及补充大语文流动资金。大语文将利用所募资金，推动大语文线上线下融合发展，增加研发投入，加强产品创新，促进教育业务升级。也将调动部分资金持续加大品牌建设和营销推广力度。

为了改善公司总体资金状况，增强盈利能力，调降负债，努力实现公司经营状况的根本性好转，公司也将采取如下措施：

继续坚定不移地执行以大语文为核心的教育业务发展战略，支持大语文业务高速增长。

推动剩余安全业务和部分与大语文业务协同性不强的业务的剥离，促进主业的进一步聚焦。业务剥离也可回笼部分资金，用于改善公司资金状况，降低负债，利于主业发展。

上市公司总部和各子公司，增强忧患意识，大力压缩各项成本开支，提升盈利能力。

推动公司向特定对象发行股份募集资金早日实施，帮助大语文建立行业竞争优势，加快大语文业务全国市场的扩张。

国内新冠疫情虽然再生波折，且国外疫情仍在发展，但全球多款新冠疫苗已投入使用，随着接种人数的增加，以及政府和民众应对新冠疫情经验的增加，国内疫情将得到有效控制，预计公司大语文业务继续保持较快增长趋势。教育信息化业务和高考咨询业务也可能逐步回升，相关公司也采取了各种压降成本费用开

支的举措，2021 年有较大概率扭转大额亏损的局面。公司留学业务恢复时间和程度主要与美国、英国等留学目的地国家疫情发展形势相关，目前尚无法做出准确判断，但在疫情期间，叁陆零教育公司也采取了压缩开支的多项措施，2021 年有望减亏。

基于上述分析，公司管理层认为公司的持续经营能力不存在重大不确定性。但公司管理层也提醒投资人注意，若国内新冠疫情形势再次恶化，或向特定对象发行股票募集资金申请未能获得批准，将给公司未来各项业务开展和经营业绩带来不利影响。

6. 请自查并补充说明你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东近 1 个月买卖公司股票的情况，核查是否存在内幕交易情形。

回复：根据公司的自查，公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东近 1 个月没有买卖公司股票的情况，不存在内幕交易的情形。

7. 你公司认为需要说明的其他事项。

回复：公司本次商誉、部分无法在未来年度给公司带来经济利益流入的资产、其他资产减值准备及信用减值损失计提涉及的金额仅为公司初步测算数据，公司已聘请专业机构对相关资产进行减值测试，最终减值金额须经公司聘请的具备证券期货从业资格的评估机构及审计机构进行评估和审计后确定。公司将按照相关规定，就上述计提资产减值准备事项履行审议程序和信息披露义务。

特此回复。

豆神教育科技（北京）股份有限公司董事会

2021 年 2 月 3 日