

## 中公教育科技有限公司 关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

中公教育科技有限公司（以下简称“公司”）于2021年12月13日收到深圳证券交易所《关于对中公教育科技有限公司的关注函》（公司部关注函〔2021〕第439号），以下简称“关注函”，公司董事会对此高度重视，立即组织相关人员对关注函关注的问题进行了认真核查，并回复如下：

**问题 1、2021 年三季度，你公司实现营业收入 14.45 亿元，同比减少 68.79%，实现净利润-7.93 亿元，去年同期为 15.54 亿元，你公司在三季报中称参培人数减少对业绩带来不利影响。根据你公司此前披露的《关于对深圳证券交易所关注函的回复》，你公司提供的培训服务分为普通班和协议班，对于普通班，你公司通常在培训服务结束的当月确认收入，对于协议班，由于存在笔试或面试不通过退费的条款，你公司通常在满足不退费条件的当月确认收入。**

（1）在此前对关注函的回复中，你公司仅披露当期协议班的参培人数，并未完全体现出收入确认同协议班人数的实际关系。请你公司补充披露 2021 年各个季度协议班收入的明细情况，包括不可退费部分确认的收入及人数、笔试通过不退费部分确认的收入及人数、笔试不通过不退费部分确认的收入及人数、面试通过不退费部分确认的收入及人数、面试不通过不退费部分确认的收入及人数，并同 2019 年和 2020 年各个季度进行比较，说明人数、通过率、人均单价、退费率等关键因素是否存在差异，如是，请说明产生差异的原因及合理性。

回复：

### 一、对相关概念的解释

在回复本问题之前，为方便理解，需说明与公司经营相关的培训人次、课程

单价、通过率及退费率、季节性波动等概念：

## 1、关于培训人次

### (1) 培训人次

公司过往披露文件所涉及的培训人数均指培训人次。学员报名缴费录入公司业务系统后，公司即分配专门人员与学员对接，开始为学员提供试听、体验、加入服务协议 APP、赠送资料等服务，因此，无论该学员是否在该期参加培训或是否已经结束培训，公司以当期缴费学员人数作为该期培训人次，例如，1月1日至12月31日期间全部缴费学员人数，均作为与该年度收入相匹配的培训人次，普通班和协议班、远程班和面授班培训人次的统计均参照前述标准。

### (2) 培训人次的统计

在统计培训人次时，根据学员缴费时录入的地区、考试类型、班级类型等信息进行分组，分别统计各组不重复学员人数。同时满足四个“同一”（即同一年度、同一地区、同一考试类型（国考、省考、事业单位、教师招聘、教师资格等类型）、同一班级类型）的学员，系统只统计为一个培训人次。否则，跨期、跨地区、跨考试类型、跨班级类型的学员将被计为多个人次。

例如，张三、李四两位学员，于2020年1-12月在公司有如下报班，则会被系统统计为4人次：

地区	考试类型	班级类型	班次	学员姓名	统计结果
北京金码学习中心	国考	面授--普通	A班	张三	1人次
北京金码学习中心	国考	面授--普通	B班	张三	
北京金码学习中心	国考	面授--普通	A班	李四	1人次
北京金码学习中心	省考	面授--普通	B班	李四	1人次
北京金码学习中心	省考	面授--协议	C班	张三	1人次

## 2、关于课程单价

受到各年度各序列招录条件不同、相应的课程设置不同、各地区市场竞争程度不同、不同地区物价水平和学员参培意愿不同以及学员对培训费高低的接受程度不同等因素的影响，公司的课程最终出现多种定价。

公司设立有课程研发指挥中心，其核心工作是负责国省考及事业单位等全国

性统考项目的课程体系制定以及审核。课程研发中心的工作流程大致分为四个阶段，①前期准备：总部各项目部负责人协同本项目各省级分公司对接老师，结合考情、往年招生、竞争对手等情况准备数据，并对过往年度招生较好的班型、学员需求、课程特色等进行分析。②编制初版课程规划：根据分析数据结论，制定初版课程体系（主要是培训时长、收费价格等）并与研究院老师进行沟通，收集整理反馈意见及修改完善。③市场调研：初版课程体系规划完成后，汇报至公司分管领导审核，然后下发分公司收集市场意见，根据市场反馈进行终版确定。④终版课程系统下发：经市场、项目部、研究院最终讨论并确定的课程系统核对无误后形成终版，报分管领导批准后下发各省级和涉及招录岗位的地区分公司，相应准备培训所需人力物力、招生简章等工作，各分公司确定课程上架时间，正式招收学员提供培训服务。

例如，国家公务员招录考试公告每年仅发布一次，近三年平均招录人数 2.7 万人，相关业务收入仅占公司总收入的 8% 左右。公司课程研发指挥中心需要制定详细的考情介绍、国考通版课程体系、国考招警、国考银保监会等分岗位通版课程系统，用于指导分公司制定各自的课程体系，而每个课程体系品类亦较多，下表列示课程研发指挥中心制定的 2021 年国家公务员考试通版课程体系：

2021 年国家公务员考试课程体系					
国考政治综合能力系列课程					
班次名称	上课天数	针对人群	课程设置	建议价格	课程服务
新大纲黄 埔夺榜营	35 天 35 晚 (含 1 天自 修) +7 天 7 晚面 试  10 月 1 日前 报名，送一 期国庆班 (赠送天数 省内自定， 送走读班)	不分有无 基础	第一阶段：5 天 5 晚 第二阶段：30 天 30 晚	42800  笔试不过退 32000 面试不过退 42800 ----- 34800 笔试不过退 20000 面试不过退 17000	【课前】 ①建立线上学员 档案； ②夯实基础：考情 视频、高频词语辨 析、阅读能力训 练； ③日积月累：时政 热点积累、申论范 文赏析。 【课中】 ①紧扣核心知识 点，进行知识点小 结视频推送； ②师资、助教、学 管师三方联动，共
政治综合 能力超越 班	30 天 30 晚 (含 1 天自 修) +7 天 7 晚面	不分有无 基础	第一阶段：21 天 21 晚 第二阶段：封闭冲刺， 9 天 9 晚	37800  笔试不过退 27000 面试不过退 24000 -----	

	试		第一阶段: 23天23晚 第二阶段: 封闭冲刺, 7天7晚	25800 (不含面试)	同跟盯保证学习效果。 <b>【课后】</b> ①进阶提升: 知识点巩固训练、常识积累训练、行测计时训练、申论专项训练; ②阶段检测: 全真模拟考试; 配套精讲解析直播课; ③冲刺阶段: 大咖答疑、报考指导、考前预测。 <b>【国考定制手册】</b> ①计算能力训练手册; ②列方程解方程训练师手册; ③楷书字帖: 核心素养素材积累。
政治综合能力精修班	25天25晚 +7天7晚面试	不分有无基础	第一阶段: 18天18晚 第二阶段: 封闭冲刺, 7天7晚	33800 笔试不过退24000 面试不过退21000 ----- 22800 (不含面试)	
政治综合能力突破班A	20天20晚 +7天7晚面试	不分有无基础	第一阶段: 13天13晚 第二阶段: 封闭冲刺, 7天7晚	29800 笔试未过退21000 面试未过退18000 ----- 19800 (不含面试)	
政治综合能力突破班B		有基础	第一阶段: 8天8晚 第二阶段: 封闭冲刺, 12天12晚		
政治综合能力冲刺班	15天15晚 +7天7晚面试	不分有无基础	第一阶段: 8天8晚 第二阶段: 封闭冲刺, 7天7晚	25800 笔试不过退18000 面试不过退15000 ----- 16800 (不含面试)	
<b>国考封闭冲刺系列课程</b>					
封闭冲刺C (副省/市地)	12天12晚	有基础	12天12晚	9800 (含住)	—
封闭冲刺B (副省/市地)	9天9晚	有基础	9天9晚	7380 (含住)	
封闭冲刺A (副省/市地)	7天7晚	有基础	7天7晚	6280 (含住)	
考前冲刺	2天	有基础	2天	780 (走读)	
<b>国考精品走读系列课程</b>					
<b>班次名称</b>	<b>上课天数</b>	<b>针对人群</b>	<b>课程设置</b>	<b>建议价格</b>	—
专项突破课程	16天	无基础	行测10天+申论6天	4680 (走读)	
系统精讲	10天	无基础	行测6天+申论4天	2980 (走读)	

课程				
刷题实战	8天8晚/12天	有基础	行测4天4晚+申论4天4晚/行测6天+申论6天	4680（走读）
刷题冲刺	4天4晚/6天	有基础	行测2天2晚+申论2天2晚/行测3天+申论3天	2480（走读）

另外，以 2020 和 2019 两个完整年度的事业单位培训序列为例，2020 年，公司跟踪关注事业单位招聘公告 5,749 个，较 2019 年的 6,763 个同比降低 14.99%，公司重点运营事业单位招聘公告 2,960 个，较 2019 年的 3,341 个同比降低 11.4%。

据公司业务系统统计，2020 年培训人次为 59.06 万，较 2019 年的 46.43 万增长 27.20%。在培训人次增长的背景下，公司 2020 年事业单位序列营业收入较 2019 年度下降 9.12%，主要系 2020 年单价下降主要因为疫情影响，线上远程课程较多收费相对较低，导致客单价下降 28.55%。具体数据对比如下：

项目	2019 年度	2020 年度	变动
公司共采集公告个数	6,763	5,749	-14.99%
公司重点运营公告个数	3,341	2,960	-11.40%
年度培训人次	464,271	590,553	27.20%
年度培训收入（万元）	140,129	127,351	-9.12%
人均单价（万/培训人次）	0.3018	0.2156	-28.55%

### 3、关于通过率及退费率

通过率及退费率与公司的协议班培训模式密切相关。公司自 2010 年开始推行协议班以来，始终秉承协议班的所有安排均根据学员对该项培训的熟悉了解程度、市场竞争程度、该班次的示范作用等因素综合考虑，其与普通班占比并不固定，其退费条款安排及退费比例设定亦不固定。

公司实际开展的培训业务品种上百个，包括中央机关及其直属机构公务员招录培训、地方公务员招录培训、事业单位招聘培训、教师招录培训、教师资格培训、考研及学历提升考试培训、医疗卫生类资格培训、医疗卫生系统招录培训、银行农信社招录培训、金融类资格证书培训、会计专业技术资格证书（职称考试）培训、注册会计师和特许公认会计师（CPA/ACCA）培训、IT 职业培训、求职信息服务与求职技能培训、其他人才招录类培训（如军队转业干部安置考试培训、

政法干警招录培训、大学生村官招录培训、社区工作者招录培训、公益岗位招录培训、基层特定岗位招录培训、三支一扶等），等等。

上述所有招录公告各年度发布时间并不固定、招录人数和报考条件并不完全相同，直接导致学员的备考时间长短不一、学员的报考意愿和参培意愿有高有低。公司分布于全国不同省/市、地、县、镇众多的分支机构始终面对不断变化的招录环境，以及各自众多的竞争对手，公司没有也不具备实操性去设定一个适用所有分支机构满足所有考试培训品种的整齐划一的协议班退费条款，公司一般不会过多关注或专门考核某一个或某几个协议班次的退费高低，而是通盘考虑行业的整体发展趋势、竞争态势和公司的可持续经营盈利能力，因此，公司通常按照总体培训收款和退费情况权衡其具体方案的实施效果，比如 2019 年度总体退费比率为 44.14%、2020 年度为 46.54%、2021 年 1-9 月为 65.81%。

关于退费条款安排可举例几种情况进行说明。第一种情况：笔试和面试两阶段均部分退费。比如某收费 25,800 元班次，笔试不过退 15,000 元，面试不过退 13,000 元，此种情况下无论笔试和面试是否通过，至少有 10,800 元不会发生退费，在培训结束的当月即可确认收入。第二种情况：笔试与面试分不同阶段制定不同退费标准。比如某收费 30,800 元班次，笔试不过退 20,000 元、面试不过全退。在此情况下，只有笔试成绩发布后对于那些没有通过笔试考试的学员，才可以确认收入 10,800 元；而通过笔试进入面试名单的学员，此时却不能确认任何收入，只能等到面试结果公布、确定通过（或被录用）后才能确认 30,800 元收入。第三种情况：笔试和面试两阶段，均全部退费。比如某收费 35,800 元班次，笔试不过全退，面试不过全退，在此情况下，于培训结束时点和笔试成绩发布时点，均不能确认收入，待面试结果公布成绩通过（或被录用），才能确认收入 35,800 元。

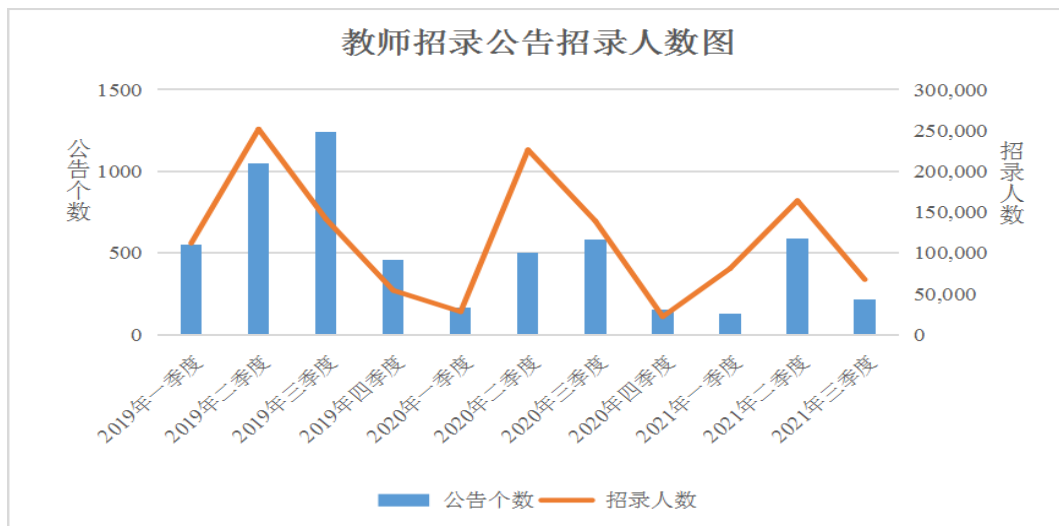
#### **4、关于季节性波动**

关于公司收入或单价的季节性波动影响因素较多，尤其是单价的季节性波动。首先培训人次与收入确认之间可能存在时间错配，比如部分学员未参加（或未参加全部）培训课程就终止后续学习，以及个别报名学员的课程因各种原因在该期尚未开展或尚未全部结束，此时统计的培训人次可能大于该期收入确认所

对应的人次数，任何一期如果存在报名与开课时间错配，则会相应影响其他相关各期。

其次，各年度的招录考试时间有早有晚、招录人数有多有少，而且这些变动在各年度之间不具备季度性匹配，而各年度的这种变化却经常发生。因此单就某一季度而言，其培训收入与培训人次并不存在严格意义上的比对关系，也因此出现不同年度不同季度不同序列的培训单价有较大波动。

以教师招录公告个数和招录人数为例，说明 2019 至 2021 年 9 月各季度业务的波动性。根据公司业务部门的不完全统计，2019 至 2021 年 9 月各季度公告数和招录人数分布情况如下图所示：



上图反映了 2019 年至 2021 年 9 月共 11 个季度的教师招聘公告个数和招录人数之间的变动趋势，这种变动趋势对业务的季节性波动有着较为直接的影响。

综上所述，培训人次、单价、季节性等影响因素较多，比如 2019 年至 2021 年前三季度国家公务员考试的统计情况如下表：

单位：万元、万人次

期间	确认收入金额	收入确认次数	单次收入	培训人次	单价
	A	B	C=A/B	D	E=A/D
2019 年前三季度	56,229.19	67.18	837.26	20.12	2,794.26
2020 年前三季度	38,176.71	71.67	532.37	16.51	2,312.42
2021 年前三季度	42,149.23	50.73	831.25	16.22	2,597.97

上表收入确认次数远高于系统自动统计的用于计算单价的培训人次，主要因为分段确认收入影响，比如学员付费 600 元购买期限为一年有效的线上课程，则

自开通该课程的当月起，每月确认收入 50 元（600/12），这位学员的收费将会被确认 12 次。如果购买半年的课程则会被确认 6 次，类推。但如果遇到全退协议班学员未通过，则确认收入次数为零、培训人次至少会被统计 1 次。另外，上表反映出，即使将不同年度相同的国考项目三个季度的合计数进行对比，按照培训人次计算的培训单价也有较大差异，如果分拆为不同季度其差异将会更大。

## 二、对本问题的回复

### 1、各类收入、培训人次

根据题意要求及公司协议班退费条款安排，公司协议班确认收入的时间或阶段大致可划分为“不可退费部分确认的收入、笔试通过不退费部分确认的收入、笔试不通过不退费部分确认的收入、面试通过确认的收入”四种类型，分别说明如下：

#### ①不可退费部分确认的收入。

即与笔试和面试成绩无关，只要学员参加了公司培训课程，则收取的部分学费不予退还，公司对该部分收费在课程结束当月确认为收入。比如浙江分公司推出的 2020 年省考某笔面协议班收费 22,800 元，双方约定不可退费部分 13,800 元，这样在培训结束时公司可确认收入 13,800 元。

#### ②笔试通过不退费部分确认的收入。

即取决于参培学员笔试成绩的可退费部分，如果学员通过笔试则将该部分收费确认为收入，否则不予确认。比如湖南分公司推出的省考某私教名师笔面协议班收费 41,800 元、约定不可退费部分为 20,800 元（于培训结束当月确认为收入），同时约定通过笔试有 5,000 元不予退还，公司于学员入围面名单公布时确认收入 5,000 元。

#### ③笔试不通过不退费部分确认的收入。

此类情况与上述“①不可退费部分确认的收入”的区别在于，此类协议约定，如果参培学员笔试不通过则公司保留部分收费，如果笔试通过面试未通过（或未



被录用)则公司退还全部收费。比如福建分公司推出的省考某协议班收费 35,800 元,协议约定如果学员笔试不通过公司退还 27,000 元,同时约定即使笔试通过但面试未通过(或未被录用)则公司需要退还全部收费 35,800 元。此种情况下,在学员未通过笔试成绩时公司可确认收入 8,800 元,如果学员通过笔试但面试成绩尚未发布反而不能确认任何收入。

④面试通过确认的收入。

此类协议班培训收入完全取决于学员面试(或被录用)结果,跟最终招录人数相关。比如黑龙江分公司推出的省考某协议班培训收费 42,800 元,合同约定如果学员面试不通过退还全部收费,如果通过则所收培训费 42,800 元可全部确认为收入。

公司根据上述四种类型分别统计出各年度各季度协议班的收入及相应人次(由于是分段统计列示,此处的人次合计大于或等于培训人次,下同),分年度列示如下:

表一、2021 年前三个季度协议班四种类型收入确认金额及人次

单位:万元、万人次

类型	2021 年第三季度			2021 年第二季度			2021 年第一季度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	17,681.55	6.40	2,763.73	39,750.94	16.96	2,343.60	33,735.52	16.82	2,005.63
2、笔试通过确认	8,671.70	2.25	3,851.86	38,625.63	9.17	4,210.66	18,023.88	3.88	4,643.30
3、笔试不通过确认	32,881.78	26.26	1,251.96	43,435.32	56.84	764.18	67,373.11	40.97	1,644.44
4、面试通过确认	40,172.09	2.13	18,860.21	97,087.82	6.76	14,357.86	39,634.81	3.09	12,826.51
<b>合计</b>	<b>99,407.11</b>	<b>37.05</b>	<b>2,683.42</b>	<b>218,899.71</b>	<b>89.74</b>	<b>2,439.37</b>	<b>158,767.32</b>	<b>64.76</b>	<b>2,451.71</b>

表二、公司 2020 年各季度四种类型确认收入金额及人次

单位:万元、万人次

类型	2020 年第四季度			2020 年第三季度			2020 年第二季度			2020 年第一季度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	54,877.37	11.80	4,648.89	103,166.59	31.15	3,311.93	24,945.59	19.08	1,307.26	29,601.57	13.65	2,168.77

2、笔试通过确认	31,802.24	6.67	4,766.74	48,719.25	8.20	5,938.91	11,952.64	2.67	4,480.00	15,850.71	3.52	4,503.72
3、笔试不通过确认	101,330.38	25.92	3,909.35	101,375.74	42.59	2,380.53	37,486.91	36.92	1,015.47	35,931.24	31.83	1,128.71
4、面试通过确认	67,944.33	3.57	19,032.36	120,814.59	6.97	17,333.79	27,256.09	2.20	12,389.75	22,989.91	2.09	10,999.24
<b>合计</b>	<b>255,954.32</b>	<b>47.96</b>	<b>5,336.83</b>	<b>374,076.16</b>	<b>88.91</b>	<b>4,207.32</b>	<b>101,641.24</b>	<b>60.87</b>	<b>1,669.86</b>	<b>104,373.42</b>	<b>51.09</b>	<b>2,042.83</b>

表三、公司 2019 年各季度四种类型确认收入金额及人次

单位：万元、万人次

类型	2019 年第四季度			2019 年第三季度			2019 年第二季度			2019 年第一季度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	29,830.56	4.49	6,646.15	36,481.58	7.80	4,677.67	37,480.08	9.74	3,848.53	23,043.73	9.51	2,423.77
2、笔试通过确认	24,826.51	3.86	6,429.41	27,852.71	5.91	4,714.89	26,936.35	4.57	5,890.56	18,755.32	3.58	5,238.92
3、笔试不通过确认	62,690.86	15.55	4,031.67	76,477.57	34.98	2,186.55	54,536.65	26.84	2,032.18	31,512.19	14.85	2,122.53
4、面试通过确认	71,972.58	3.53	20,388.34	78,091.38	4.60	16,976.01	62,226.21	4.33	14,370.90	33,987.92	2.46	13,816.86
<b>合计</b>	<b>189,320.51</b>	<b>27.43</b>	<b>6,902.43</b>	<b>218,903.25</b>	<b>53.28</b>	<b>4,108.17</b>	<b>181,179.29</b>	<b>45.47</b>	<b>3,984.22</b>	<b>107,299.16</b>	<b>30.39</b>	<b>3,530.77</b>

## 2、差异原因说明

由于各季度考试公告类型不同，公告发布地区也会存在差异，甚至同一考试根据报名时间而产生的培训时长不同，协议班收费标准就会出现较大差异，这些对协议班分阶段确认的收入有着直接影响。总体而言，各年度第三和第四季度确认收入的单价较其他季度稍高（2020 年三季度除外），主要因为收费单价较高的省考和教师招录等考试项目达到收入确认条件的相对较多，收入金额较高导致。另外，各年度面试通过阶段确认的收入其单价普遍位于 1 万至 2 万之间，明显高于其他阶段单价，主要因为面试不过退费比例较高的协议班其收费标准通常也高于其他班次。

由于 2020 年新冠疫情导致往年 4 月下旬举行的公务员省考笔试延期至 7-8 月，而 2021 年的省考笔试时间提前至 3 月下旬，培训周期和收入确认时点相应发生变化，导致 2020 年至 2021 年前三季度各季度之间的可比性较差。

2021 年第一季度与第二季度确认的收入相比 2019 年的第一季度和第二季度的收入分别增加了 51,468.16 万元和 37,720.42 万元,与此对应的人次增加分别为 34.37 万和 44.27 万，收入增幅与对应的人次增幅不同步，主要因为 2021 年的第一季度和第二季度退费率均高于 2019 年同期，导致 2021 年前两个季度的确认收入单价低于 2019 年同期。

2021 年第三季度的平均每人确认收入为 2,683.42 元，相比 2019 年第三季度及 2020 年第三季度下降较多，主要原因包括：（1）由于 2021 年公务员省考联考提前一个月，收入确认时点相应提前，第三季度确认的公务员序列收入较少；（2）2021 年编制内教师招录人数有所减少，教师报名条件提高，导致第三季度的教师序列收入下降；（3）2021 年公职招录人数有所下降，以及国家规范校外培训市场导致部分校外培训企业进入职业教育领域，导致市场竞争加剧，2021 年公司的高退费班次占比增加，导致 2021 年整体退费率较往年有所提高。

### 3、关于通过率与退费率

如上表所示，四种收入确认类型涉及不同学员或同一学员的不同阶段，较难准确计算出各阶段的通过率或退费率。据公司财务部门统计，各年度协议班整体退费金额和退费率为：2019 年度退费金额 74.23 亿元，退费比率 44.14%、2020 年度退费金额 100.09 亿元，退费比率 46.54%、2021 年 1-9 月退费金额 123.97 亿元，退费比率 65.81%。

（2）根据此前你公司对关注函的回复，对于普通班，你公司通常在培训服务结束的当月确认收入。根据你公司回复中列明的数据，2021 年前三季度，你公司分别为 83.73 万、58.75 万和 25.23 万人次提供普通班培训服务，分别实现收入 4.52 亿元、5.99 亿元和 4.39 亿元，对应的单价分别为 540 元/人次、1020 元/人次和 1740 元/人次。此外，2021 年前三季度，你公司公务员序列、事业单位序列、教师序列和综合序列普通班的对应单价分别为 1593.50 元/人次、719.88

元/人次、402.74 元/人次、和 940.28 元/人次，分别较 2020 年变动 40%、-7%、87%和 19%。请你公司结合 2019 年和 2020 年的相关数据说明不同季度普通班单价存在较大差异的原因及合理性，2021 年度不同序列普通班单价较去年发生较大变动的的原因，在省考和教师招录及报名人数大幅下降的情况下你公司公务员序列和教师序列单价大幅增长的合理性。

回复：

1、关于 2019 年和 2020 年不同季度普通班单价存在较大差异原因及其合理性。

(1) 从 2019 年和 2020 年完整年度整体看普通班单价对比情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	变动
平均单价	1,132.77	1,046.79	8.21%
公务员序列	1,510.38	1,023.37	47.59%
事业单位	1,398.31	1,253.73	11.53%
教师序列	565.80	841.57	-32.77%
综合培训	1,143.14	1,254.63	-8.89%

如上表所示，2020 年度普通班平均单价较 2019 年度增长 8.21%，整体波动幅度不大。不过分序列看差异较为明显，比如公务员序列增长幅度达到了 47.59%，教师序列降低幅度达到了 32.77%。

2020 年度公务员序列普通班单价较 2019 年有较大幅度增长，除有物价上涨导致的自然调整收费标准影响因素外，同时也受 2020 年度公务员考试延期，学员培训时间充裕课程设置内容相对增加，普通班收费相应提高的影响。

2020 年教师序列单价较上一年度出现大幅下滑，主要因为 2020 年度招收的教师资格考试人次增加，而教师资格考试培训收费相比教师招录考试培训收费价格上要低 80%—90%左右。另外由于 2020 年教师招录名额较多招录条件比较宽松，培训课程整体收费较低。

(2) 结合 2019 和 2020 年各季度普通班培训单价对比情况进行说明

第一、2019 年与 2020 年各个季度，所有序列普通班平均单价情况如下：

项目	第四季度			第三季度			第二季度			第一季度		
	2019年	2020年	变动	2019年	2020年	变动	2019年	2020年	变动	2019年	2020年	变动
平均单价	2,360.73	4,175.70	76.88%	683.78	1,275.08	86.47%	782.05	492.77	-36.99%	476.42	483.69	1.53%

如上表所示，2019 和 2020 年度，所有序列普通班单价在各季度之间出现较大波动，有增长也有下降。正如前述有关说明，各个季度各个序列公告收费单价和培训人次紧密相关，影响因素较多，下面按照不同定价区间分年度进行说明。

第二、2019 年度和 2020 年度按照不同定价区间，制作各季度培训人次和收款金额及其区间分布。

表一、2019 年不同定价区间各季度收款人次（万）和收款金额（万元）

定价区间 (元)	一季度		二季度		三季度		四季度	
	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额
<=300	37.50	1,337.39	49.86	2,939.22	34.82	1,694.07	30.31	6,728.50
301-1000	2.52	1,334.91	4.39	2,022.12	6.54	2,954.17	7.06	5,942.58
1001-5000	2.77	6,972.70	6.20	15,612.93	3.54	8,916.76	8.97	32,706.36
>=5000	1.70	13,951.85	3.10	29,416.20	1.93	18,649.51	5.56	66,510.20
<b>合计</b>	<b>44.49</b>	<b>23,596.85</b>	<b>63.55</b>	<b>49,990.46</b>	<b>46.83</b>	<b>32,214.51</b>	<b>51.90</b>	<b>111,887.64</b>

表二、2019 年不同定价区间各季度收款人次占比和收款金额占比

定价区间 (元)	一季度		二季度		三季度		四季度	
	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比
<=300	84.29%	5.67%	78.46%	5.88%	74.35%	5.26%	58.40%	6.01%
301-1000	5.66%	5.66%	6.91%	4.05%	13.97%	9.17%	13.60%	5.31%
1001-5000	6.23%	29.55%	9.76%	31.23%	7.56%	27.68%	17.28%	29.23%
>=5000	3.82%	59.13%	4.88%	58.84%	4.12%	57.89%	10.71%	59.44%

表三、2020 年不同定价区间各季度收款人次（万）和收款金额（万元）

定价区间 (元)	一季度		二季度		三季度		四季度	
	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额	培训人次	收款金额
<=300	24.65	1,085.58	85.43	3,374.00	35.56	5,369.70	25.74	7,190.00
301-1000	4.42	1,690.47	12.86	5,253.98	15.28	8,361.69	16.18	11,196.26
1001-5000	5.87	6,572.20	15.24	20,426.41	11.01	32,508.51	8.85	43,528.77
>=5000	1.57	8,472.45	4.07	26,332.38	5.53	41,907.84	3.66	56,114.44
<b>合计</b>	<b>36.51</b>	<b>17,820.71</b>	<b>117.60</b>	<b>55,386.77</b>	<b>67.38</b>	<b>88,147.73</b>	<b>54.43</b>	<b>118,029.48</b>

表四、2020年不同定价区间各季度收款人次占比和收款金额占比

定价区间 (元)	一季度		二季度		三季度		四季度	
	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比
<=300	67.51%	6.09%	72.65%	6.09%	52.78%	6.09%	47.29%	6.09%
301-1000	12.11%	9.49%	10.94%	9.49%	22.68%	9.49%	29.73%	9.49%
1001-5000	16.08%	36.88%	12.96%	36.88%	16.34%	36.88%	16.26%	36.88%
>=5000	4.31%	47.54%	3.46%	47.54%	8.21%	47.54%	6.72%	47.54%

因为普通班的收费在培训课程结束当月确认收入，同时，普通班收费时间距离开课时间较短，并且普通班开班时间也不长，因此其收费单价高低与当期的收入波动趋势基本能够保持一致。通过上表对比发现：

第一季度的平均单价，2020年相较2019年增长1.53%，变动幅度不大，主要因为2019年一季度单价小于300元的收款课程占比相对较多；

第二季度的平均单价，2020年相较2019年降低了36.99%，主要因为2020年第二季度单价大于5,000元收款课程占比低于2019年所致；

第三季度平均单价，2020年相较2019年增长了86.47%，主要因为2020年度单价大于5,000元的收费班次占比高，整体拉升了单价；

第四季度平均单价，2020年相较2019年增长了76.88%，同样因为2020年四季度单价大于5,000元的收费班次其总收款高但收费人次相对较小导致。

2、关于2021年度不同序列普通班单价较去年发生较大变动的的原因，在省考和教师招录及报名人数大幅下降的情况下你公司公务员序列和教师序列单价大幅增长的合理性。

2021年1—9月普通班单价较上年同期增长20.33%。其中公务员序列增长40.23%、教师序列增长87.46%。明细如下表：

项目	2021年1-9月			2020年1-9月			单价变动
	收入(万元)	人次(万人)	单价(元)	收入(万元)	人次(万人)	单价(元)	
普通班小计	149,110.19	167.71	889.10	160,466.00	217.17	738.90	20.33%
公务员序列	64,584.38	40.53	1,593.50	91,144.57	80.21	1,136.32	40.23%

事业单位	26,426.94	36.71	719.88	15,861.32	20.45	775.61	-7.19%
教师序列	20,205.61	50.17	402.74	14,315.04	66.63	214.84	87.46%
综合培训	37,893.27	40.30	940.28	39,145.06	49.89	784.63	19.84%

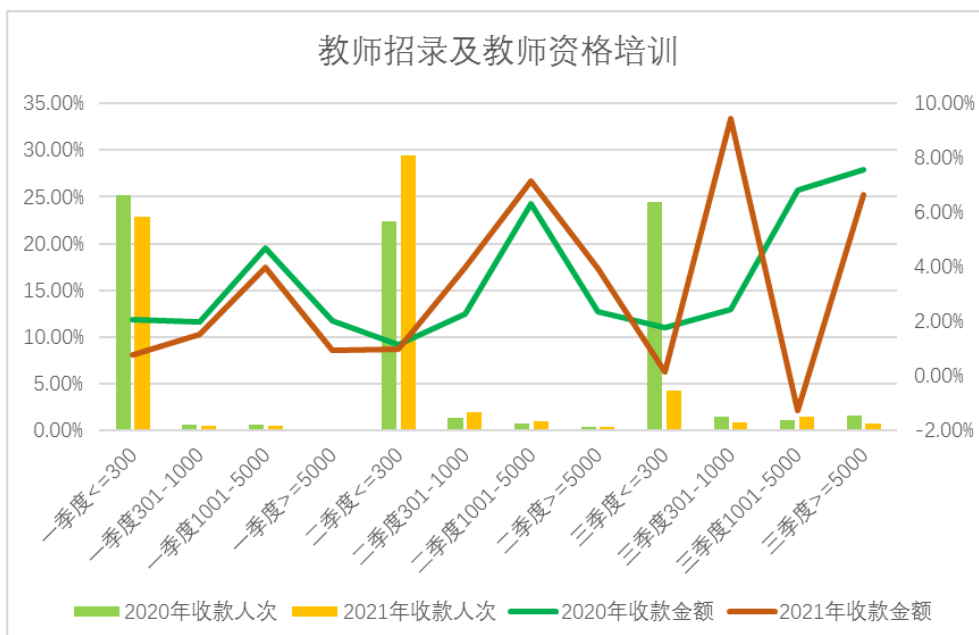
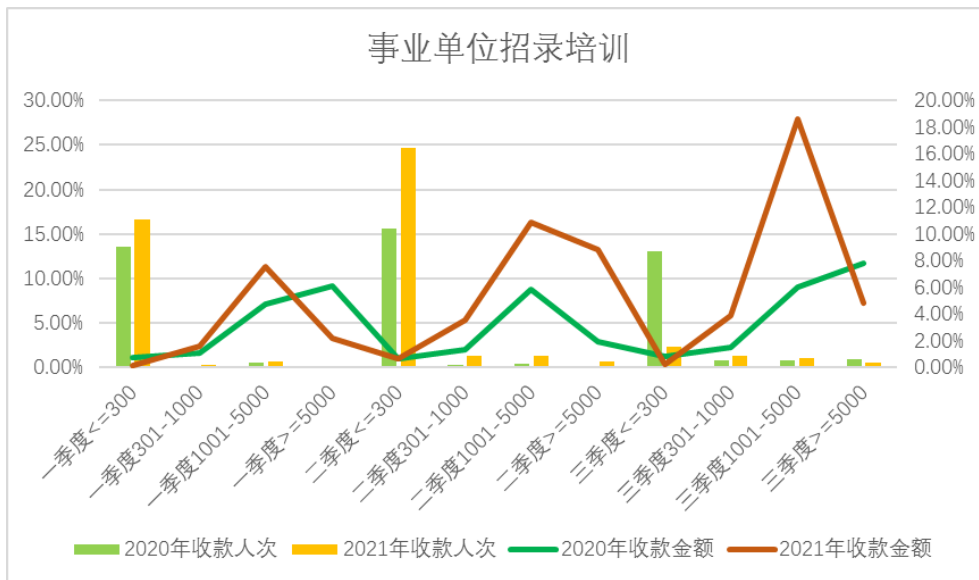
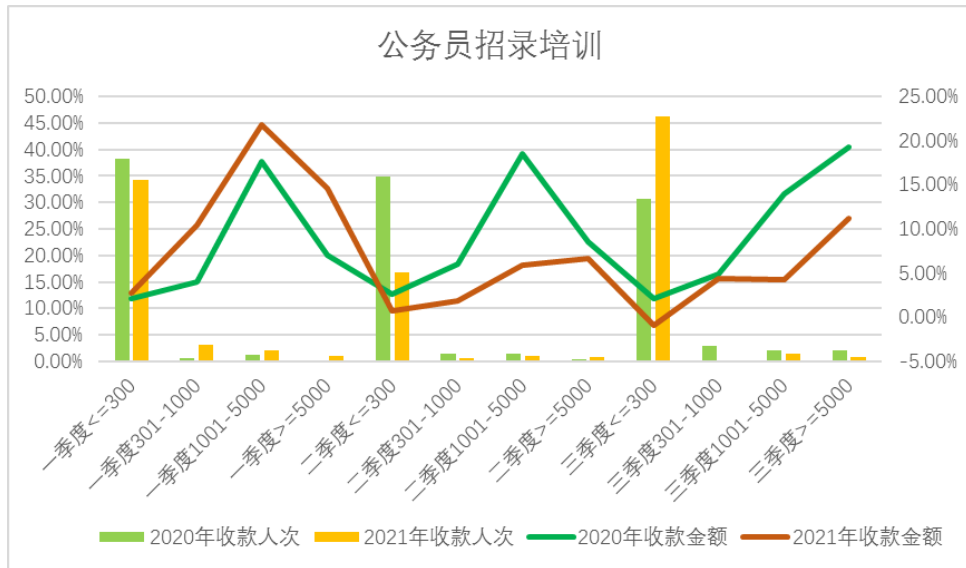
(1) 公务员序列单价增长，主要因为 2021 年 1-9 月培训人次较 2020 年同期有大幅下滑，并大于营业收入的下滑幅度，从而使得单价提高。2021 年 1—9 月公务员普通班培训人次显著低于 2020 年 1—9 月，主要因为去年考试推迟，学员备考周期长，学员参培人次尤其是线上远程培训人次增加影响。同时，2020 年 1-9 月期间部分学员虽然计算了培训人次但考试成绩尚未发布，部分收入尚未确认从而也拉低了单价。

(2) 教师序列普通班单价增长原因。教师序列普通班 2021 年 1-9 月实现收入 2.02 亿，较去年同期增长 5,890 万元，增幅为 41.15%，培训人次 50.17 万，较去年同期降低 24.7%，由此计算的培训单价为 402.74 元/人次，较去年同期增长 87.46%。2021 年 1—9 月普通班培训人次少而实现的培训收入较多，主要原因为公司的教师序列包括教师招录和教师资格培训两类，教师资格考试培训通常其收费单价远低于教师招录考试培训，比如教师资格考试笔试培训人均收费标准大约 1,000 元左右，面试培训人均收费大约 300—500 元左右，而教师招录考试培训其人均收费标准一般为 20,000 元左右。2021 年 1-9 月招收的教师资格考试培训人次比 2020 年同期低 49.73%，教师序列产品结构变化对普通班平均单价产生较大影响。

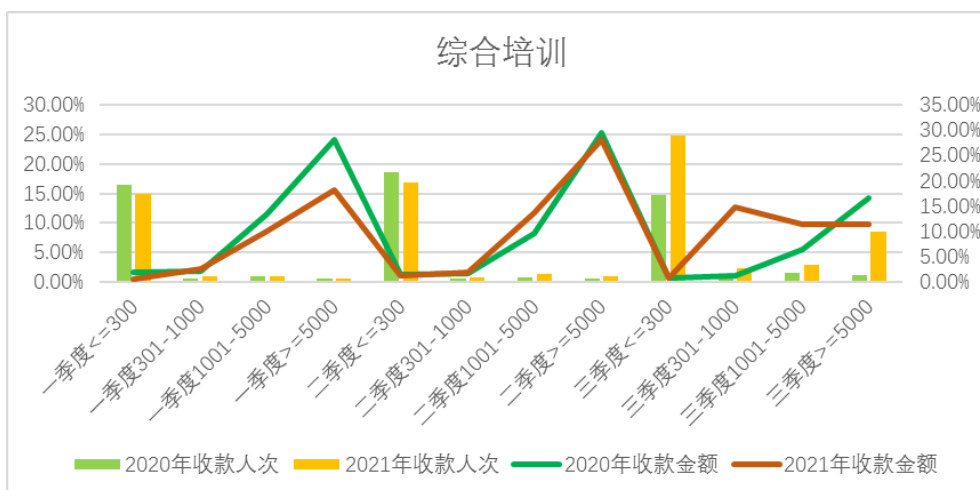
(3) 事业单位序列普通班培训单价，2021 年 1—9 月较 2020 年同期下降 7.19%，这种下降幅度较 2020 年全年与 2019 年全年平均单价的下降幅度有明显减弱。单价下降主要因为事业单位公告数量多岗位差异大、单个公告招录人数少、地域分散，各分公司会根据当地市场竞争和课程设置自行决定收费价格。

(4) 综合类序列。2021 年 1—9 月普通班平均单价虽然较 2020 年同期增长了 19.84%，但平均单价总体较低。公司正在根据用户需求和考试情况的变化，采取有力措施调整课程产品增强竞争力，稳步提升培训单价。

(5) 2020 年和 2021 年各季度各序列，普通班单价变动如下图所示：







**问题 2、**根据你公司此前对关注函的回复，2021 年前三季度公务员序列收入降低的原因包括考试时间提前，备考时间缩短部分学生弃考以及你公司培训时间缩短，产品供给减少，培训周期较长的长线班学员出现锐减，公司业务部门估计因考试提前一个月导致省考联考的收款金额减少 25—35 亿元左右。

(1) 据公开资料统计，2018 年至 2021 年省考招录人数分别为 15.13 万人、13.47 万人、16.37 万人及 15.86 万人，2021 年招录人数高于 2019 年。你公司 2021 年前三季度公务员序列的参培人数及收入分别较 2019 年减少 16%和 11%，较 2020 年减少 42%和 21%。请说明你公司 2021 年针对公务员序列提供的产品数量、长线班学员的数量，说明同 2019 年、2020 年的差异情况，并结合近三年的报名人数、考试人数的变化说明你公司 2021 年公务员序列人数及收入均下滑的原因及合理性，你公司市场占有率是否下降。

**回复：**

2021 年前三季度公务员序列培训收入较去年同期出现下滑，主要影响因素为收款不及预期及退费增长较多影响。公务员序列收入中省考占绝大部分，下面重点分析省考培训情况。

由于 2021 年省级公务员联考时间提前，考试学员考前准备时间缩短，使得学员的参培意愿减弱，从而影响公司招收的参培学员人次减少，同时对公司课程安排造成不利影响，部分长线班无法开展，替代为非长线班。

关于 2019 年至 2021 年 9 月，省考培训开班数量及对应的培训人次变动说明

如下：

(1) 各年度前三季度省考开班数量（个）及培训人次（万人次）对比如下表所示：

班次时长	2021年1-9月		2020年1-9月		2019年1-9月	
	开班数量	培训人次	开班数量	培训人次	开班数量	培训人次
15(含)天以内	58,950	82.99	55,345	86.33	30,702	51.38
16-30天	16,094	21.57	19,201	32.68	26,926	40.97
30天以上	20,078	28.69	37,065	68.73	35,833	55.90
合计	<b>95,122</b>	<b>133.25</b>	<b>111,611</b>	<b>187.74</b>	<b>93,461</b>	<b>148.25</b>

(2) 各年度前三季度开班数量及培训人次构成如下表：

班次时长	2021年1-9月		2020年1-9月		2019年1-9月	
	开班数量占比	培训人次占比	开班数量占比	培训人次占比	开班数量占比	培训人次占比
15(含)天以内	61.97%	62.28%	49.59%	45.98%	32.85%	34.66%
16-30天	16.92%	16.19%	17.20%	17.41%	28.81%	27.64%
30天以上	21.11%	21.53%	33.21%	36.61%	38.34%	37.71%

由于2020年疫情原因，班次时长与2021年同期的可比性相对较弱。对比2021年前三季度和2019年同期各班次时长占比可明显发现，2021年前三季度的15天内的开班数量占比为61.97%远超2019年的32.85%，对应的培训人次也远超2019年。与此相对应2021年1-9月30天以上的班次占比仅为21.11%远低于2019年的38.34%，报名人次也明显低于2019年。一般情况下高端面授班次授课时间更长收费标准更高，由于占比大量减少，所以使得收入较之前亦有明显降低。

同时，2021年前三季度的平均退费率超过2019年同期，导致确认的收入减少，退费率较高主要因为市场竞争压力加大，公司推出的协议班高退费班次的占比有所上升，在招录公告和招录人数没有明显增长的情况下，提高通过率的难度增加从而导致退费增加。另外，学员贷的使用，虽然扩大了参与培训的生源但部分学员对培训的重视程度不够，考试准备不充分等因素影响，导致使用贷款的学员通过率明显低于公司正常通过率。

关于公司竞争力及市场占有率。2021年前三季度，公司因为收款不及预期、退费率较高、成本费用增长幅度较大，致使公司出现经营亏损，这既有大型考试

备考时间缩短通过率下降，也有教师招聘公告人数减少招聘条件严格、双减政策的出台造成业务和人才竞争压力加大并导致各分公司运营的人力物力增加等客观外部环境影响，也有公司对困难预计不足年度经营计划调整不及时等主观因素影响。但是，公司多年来形成的品牌优势、团队卓越的执行力和在逆境中求生并不断突破困难的能力并未受到任何影响，集群式专职专业研发体系、垂直一体化管理形成的快速响应体系、多品类的综合职业就业培训服务体系、数字化经营理念和完善的基础设施投入等支持公司始终处于行业领先地位的核心要素并未发生改变，公司并未发现其市场占有率明显下滑。相反，学员贷的使用巩固了原有市场份额并进一步提高了参培学员数量，但诸多因素影响学员贷也直接推高了协议班退费率，这也是造成 2020 年四季度和今年前三季度高退费的主要原因。

**(2) 2021 年你公司公务员序列收入同比减少 8.49 亿元，但你公司预计省考联考项目收款金额减少 25 至 35 亿元。请你公司具体说明预计收款金额减少 25 至 35 亿元的具体过程，收款金额减少对营业收入的影响情况。**

**回复：**

2015 年至 2019 年，省考笔试时间一直为每年的 4 月下旬，受 2020 年上半年突发疫情影响，2020 年省考联考笔试时间推迟到 7 月和 8 月底举行，市场普遍预期疫情常态化后 2021 年省考笔试时间恢复为 4 月下旬举行。2021 年 2 月 22 日，各省发布通知，2021 年省考笔试时间提前至 3 月下旬，相对于市场预期时间提前了一个月。因省考笔试时间提前，导致学员备考时间缩短，部分学员的报考意愿及参培意愿降低，考试时间提前一个月对公司而言相当于减少了一个月的收费时间，此外，业务部门原计划推出的部分长线班次因考试时间提前也无法继续开展，课程由长线班次改为短期班次，这部分课程的收费单价也有所下降，进一步导致省考收费金额下降，因此业务部门估算，省考笔试时间提前导致公司至少减少了一个月的收费。

参考 2019 年及 2020 年笔试前最后一个月的收费情况，笔试提前一个月对公司的收费影响金额为 25-35 亿元。

时间	收款情况(亿元)	备注
2019 年 3 月 1 日-31 日	24.6	2019 年考试时间为 4 月底

2020年7月1日-31日	33.57	2020年考试时间为8月底
2021年（预计减收）	25-35	

按照 2019 年和 2020 年两个完整年度平均退费率 45.48% 测算，因 2021 年省考联考提前减少的收款金额影响公司收入 13.63 至 19.08 亿元。因省考联考笔试时间提前至 2021 年 3 月下旬，截止 2021 年 9 月末，省考的很多岗位的最终录用结果已经公告，2021 年 9 月末公务员序列预收余额较小。因此，上述收款减少对收入的影响主要反映在 2021 年度第二季度及第三季度，不会对公司后续的经营业绩产生重大不利影响。

**问题 3、**根据你公司披露的《2021 年第三季度报告》，截至 2021 年 9 月 30 日，你公司合同负债余额为 23.13 亿元，主要为预收培训费，较期初下降 26.13 亿元。2021 年 1 至 9 月，你公司销售商品、提供劳务收到的现金为 37.64 亿元，同期营业收入为 63.01 亿元，其中第三季度你公司销售商品、提供劳务收到的现金为-5.05 亿元。

**(1)** 2020 年四季度末、2021 年一季度末、二季度末、三季度末，你公司合同负债余额分别为 49.25 亿元、50.71 亿元、42.29 亿元和 23.13 亿元，合同负债在 2021 年二三季度大幅下降。请你公司详细列示自各个报告期末合同负债较上期发生变动的明细情况，包括各报告期内新收到的预收培训费及人数、各报告期内预收培训费转为营业收入的金额及对应的人数、各报告期内退还培训费的金额及人数等，并同 2019 年和 2020 年相关数据进行对比说明是否存在重大差异，如有差异，请结合实际生产经营情况说明具体原因及合理性。

**回复：**

各报告期末合同负债金额的多少与考试周期紧密相关，比如 2020 年省考联考推迟，学员考试结果公告时间明显晚于 2019 年和 2021 年，导致 2020 年第三季度末和第四季度末合同负债较高。2021 年的第一季度末和第二季度末合同负债余额明显高于第三季度，主要因为 2021 年省考提前考试结果公告较早，同时 2021 年三季度教师公告招录人数较以前年度大幅减少导致。各年度前三季度收款退费收入及人次变动如下各表：

表一、2019 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2019 年三季度		2019 年二季度		2019 年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	565,698.36	120.74	436,017.62	150.99	192,013.98	125.27
预收	400,422.43	85.13	448,666.11	102.17	459,794.85	76.72
退费	316,282.17	31.75	81,328.77	15.35	80,702.21	13.24
转收入	258,002.81	194.32	237,656.50	235.88	135,112.70	158.11
期末余额	391,844.84	90.64	565,698.36	120.74	436,017.62	150.99

表二、2020 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2020 年三季度		2020 年二季度		2020 年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	743,881.34	204.02	563,568.95	207.99	263,427.62	176.28
预收	644,486.35	154.69	457,707.53	168.69	596,348.44	76.53
退费	149,871.32	32.17	115,905.28	19.68	169,649.05	22.95
转收入	475,172.03	247.87	161,486.46	182.51	126,570.26	221.55
期末余额	763,325.17	151.59	743,881.34	204.02	563,568.95	207.99

表三、2021 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2021 年三季度		2021 年二季度		2021 年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	435,535.96	107.50	522,325.88	217.68	507,319.35	295.34
预收	522,381.87	60.52	475,901.76	131.53	616,280.50	147.68
退费	572,492.42	50.09	276,480.73	43.25	390,748.15	42.93
结转收入	147,224.72	127.68	286,209.70	144.05	210,532.67	154.21
期末余额	238,202.09	62.86	435,535.96	107.50	522,325.88	217.68

各季度合同负债余额主要受当期预收款、退费额和结转收入影响。2020 年末余额较高主要因为 2020 年受疫情影响，省考等大型考试延后导致考试结果公布推迟，导致 2020 年末部分预收款尚未达到确认收入或退费条件，退费和面试通过不退费部分确认的收入延至 2021 年一季度。2021 第一季度末余额较高，主要是当期收款较多而省考联考笔试发生在 3 月下旬，该季度可确认收入相对较少影响。2021 年第二季度、第三季度随着考试高峰结束，预收款减少、可确认收入的结转和应退费部分的支付，季末余额相应减少。

对比 2021 年前三季度及过去两年前三季度：（1）预收款：2021 年前三季度较 2020 年同期增长降低 4.94%，变动幅度不大；较 2019 年同期增长了 23.35%，主要是招录公告增多的影响，公司收款规模增加。（2）退费金额：2021 年前三

季度较 2020 年同期增长 184.71%，较 2019 年同期增长 159.19%，主要因为市场竞争激烈，高退费班占比增加，以及学员贷的学员退费率较高所致。（3）结转收入：2021 年前三季度较 2020 年同期降低 15.56%，主要因为 2020 年第三季度为省考收入确认高峰期，当季结转的收入较 2021 年同期增加 32.82 亿元影响；较 2019 年同期结转的收入增长 2.06%，变化较小。

（2）你公司 2019 年 9 月底、2020 年 9 月底合同负债（原预收款项）余额为 39.18 亿元和 74.11 亿元，分别较期初增长 19.98 亿元和 47.77 亿元。请你公司补充列明近三年三季度末合同负债（预收款项）的明细情况和结算进度、预收培训费的人数，并结合你公司参培人数等说明合同负债同营业收入规模是否匹配。

回复：

如前所述，公司主要业务为学员提供各类就业、资格及技能考试培训服务，提供的考试服务类型近百种，主要划分为公务员招录考试培训、事业单位招聘考试培训、教师招录考试培训及教师资格考试培训、以及归入综合类的金融银行类、医疗卫生类、IT 技能类、考研等学历提升类考试培训等。提供的培训班次包括普通班和协议班，培训时长少则 3—5 天多则 1 年以上。公司按照四大培训序列和期末时点是否已经提供服务进行划分并列示如下：

表一、2019 年 9 月末合同负债余额构成及服务进度（金额单位万元、培训人次单位万人次，如有报表金额存在少量差异系其他业务影响，下同）

项目	截至 2019 年 9 月 30 日								
	尚未提供服务			正在提供服务			合计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	25,864.03	4.42	5,846.38	79,148.77	13.20	5,997.91	105,012.80	17.62	5,959.86
事业单位	10,309.81	2.41	4,275.67	82,264.55	19.48	4,223.30	92,574.36	21.89	4,229.07
教师序列	13,672.69	3.88	3,520.30	104,584.58	28.48	3,672.72	118,257.27	32.36	3,654.43
综合培训	10,735.29	3.24	3,317.61	53,820.48	15.53	3,464.65	64,555.77	18.77	3,439.31
合计	<b>60,581.82</b>	<b>13.96</b>	<b>4,341.22</b>	<b>319,818.38</b>	<b>76.68</b>	<b>4,170.55</b>	<b>380,400.20</b>	<b>90.64</b>	<b>4,196.82</b>

表二、2020 年 9 月末合同负债余额构成及进度

项目	截至 2020 年 9 月 30 日		
	尚未提供服务	正在提供服务	小计

	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	186,585.19	31.40	5,943.05	250,203.29	43.06	5,809.97	436,788.48	74.46	5,866.08
事业单位	48,030.18	11.55	4,159.08	42,840.13	9.98	4,291.86	90,870.31	21.53	4,220.64
教师序列	42,659.84	11.42	3,734.05	97,803.06	23.78	4,113.62	140,462.90	35.20	3,990.42
综合培训	22,392.06	5.80	3,859.28	50,569.29	14.60	3,464.16	72,961.35	20.40	3,576.54
<b>合计</b>	<b>299,667.27</b>	<b>60.17</b>	<b>4,980.30</b>	<b>441,415.77</b>	<b>91.42</b>	<b>4,828.46</b>	<b>741,083.04</b>	<b>151.59</b>	<b>4,888.73</b>

表三、2021年9月末合同负债余额构成及进度

项目	截至2021年9月30日								
	尚未提供服务			正在提供服务			小计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	13,015.55	2.35	5,547.54	35,115.94	6.47	5,424.30	48,131.49	8.82	5,457.09
事业单位	9,819.35	2.53	3,883.11	64,860.64	16.26	3,988.66	74,679.99	18.79	3,974.45
教师序列	7,067.82	2.44	2,900.20	24,274.94	8.25	2,941.35	31,342.76	10.69	2,931.97
综合培训	9,057.45	3.01	3,004.76	68,045.67	21.55	3,158.21	77,103.12	24.56	3,139.38
<b>合计</b>	<b>38,960.16</b>	<b>10.33</b>	<b>3,772.91</b>	<b>192,297.20</b>	<b>52.53</b>	<b>3,660.45</b>	<b>231,257.36</b>	<b>62.86</b>	<b>3,678.93</b>

如上三个年度第三季度末的合同负债余额反映：

2021年9月末预收余额低于2019年9月末余额，主要系教师序列和公务员序列影响。关于教师序列余额及人次的减少，主要因为2021年前三季度的公告个数929个，比2019年前三季度发布教师招录公告2,836个减少了67.24%，招录人数分别为31.19万和50.46万，减少了38.18%。关于公务员序列减少主要因为省考联考提前影响，截止2021年9月末，省考很多岗位的最终录用结果已经公告，期末预收余额较小。

2021年9月末预收余额远低于2020年9月末数据，最重要的影响因素就是2020年省考联考推迟，2020年9月末，省考很多岗位的最终录用结果尚未公告，期末预收余额较大。截至2020年9月公务员序列末尚有31.4万人次未提供服务，主要由2020年省考面试学员组成，8月底笔试联考结束其笔试成绩于9月中下旬集中发布，第一轮面试时间大多安排在10月中下旬，甚至个别7月份结束的省考笔试，第二次面试时间也安排在10月后期，9月末部分面试培训尚未开展。

2019年至2021年各三季度末的合同负债（预收账款）余额是真实的，2020年和2021年受疫情和考试周期变化的影响，造成合同负债余额变化，与公司营业收入规模匹配。

(3) 根据你公司披露的《2021年第三季度报告》，你公司在1至9月销售商品提供劳务收到现金37.64亿元，在1至6月销售商品提供劳务收到现金42.69亿元，对应你公司7至9月销售商品提供劳务净流出现金5.05亿元。请你公司说明销售商品收到现金为负的具体原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，实际退款的金额及人数，你公司退费率是否同前期产生较大变动，如是，请说明退费率变动的原因及合理性，并核查说明前期预收培训费是否存在虚增的情形。

回复：

**1、公司现金流量表“销售商品、提供劳务收到的现金”项目，反映公司收到的学生培训费（减去支付的退费）和少量其他业务收款**

公司2021年第三季度销售商品提供劳务净流出现金5.05亿元，主要因为该季度公司收到培训费52.24亿元、支付协议班退费57.25亿元，形成净额负数5.01亿元（其余0.04差额为其他业务影响）。

如前所述，公司于2021年第三季度发生较多学员退费主要因为本年度大型考试项目均在上半年或三季度早期全部结束，也因为参培学员备考时间较短协议班通过率有所下降导致协议班退费较多，与此同时，第三季度的教师序列招录公告大幅减少导致公司收款减少，几个不利因素叠加导致该季度业务收款金额小于支付的退费金额。

**2、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定**

《企业会计准则》及其应用指南的相关规定，“销售商品、提供劳务收到的现金”项目反映企业销售商品、提供劳务实际收到的现金，包括销售收入和应向购买者收取的增值税销项税额，具体包括：本期销售商品、提供劳务收到的现金，以及前期销售商品、提供劳务本期收到的现金和本期预收的款项，减去本期销售本期退回的商品和前期销售本期退回的商品支付的现金。

**3、2019年至2021年9月各季度收款退费情况**

根据公司财务部门统计，2019年至2021年9月各季度收款退费情况如下：



单位：万元

年度	季度	期初余额	季度收款	期末留存	退费基数	退费额	退费比率
		A	B	C	D=A+B-C	E	F=E/D
2019 年度	第一季度	192,013.98	459,794.85	436,017.62	215,791.21	80,702.21	37.40%
	第二季度	436,017.62	448,666.11	565,698.36	318,985.37	81,328.77	25.50%
	第三季度	565,698.36	400,422.43	391,844.84	574,275.95	316,282.17	55.07%
	第四季度	391,844.84	444,350.34	263,427.62	572,767.56	264,021.11	46.10%
	<b>年度合计</b>	<b>192,013.98</b>	<b>1,753,233.72</b>	<b>263,427.62</b>	<b>1,681,820.08</b>	<b>742,334.26</b>	<b>44.14%</b>
2020 年度	第一季度	263,427.62	596,348.44	563,568.95	296,207.11	169,649.05	57.27%
	第二季度	563,568.95	457,707.53	743,881.34	277,395.14	115,905.28	41.78%
	第三季度	743,881.34	644,486.35	763,325.17	625,042.53	149,871.32	23.98%
	第四季度	763,325.17	696,195.95	507,319.35	952,201.77	565,491.59	59.39%
	<b>年度合计</b>	<b>263,427.62</b>	<b>2,394,738.27</b>	<b>507,319.35</b>	<b>2,150,846.54</b>	<b>1,000,917.24</b>	<b>46.54%</b>
2021 年度	第一季度	507,319.35	616,280.50	522,325.88	601,273.97	390,748.15	64.99%
	第二季度	522,325.88	475,901.76	435,535.96	562,691.68	276,480.73	49.14%
	第三季度	435,535.96	522,381.87	238,202.09	719,715.74	572,492.42	79.54%
	<b>1-9月合计</b>	<b>507,319.35</b>	<b>1,614,564.13</b>	<b>238,202.09</b>	<b>1,883,681.39</b>	<b>1,239,721.30</b>	<b>65.81%</b>

公职类考试虽然季度之间存在较大差异，但整体而言年度周期明显，比如国家公务员招录公告时间相对固定，各省级公务员招录考试、教师招录考试、事业单位的招录考试一般都在当年完成，因此公司在年底一般不会结存大量预收学费。2020年末预收余额高达50亿元（合同负债49.25亿元）以上是公司成立以来的一个特例，即众所周知的疫情防控导致省考等大型考试结果发布大范围推迟，导致通常应于当年发生的退费延至2021年一季度。分年度说明如下：

2019年度第二季度，省考笔试联考以及教师招聘公告较多，因此当季度综合退费率较低，相应考试高峰过后随着考试结果的公布，第三季度退费增长较多，明显高于2019年全年平均退费率。

2020年由于省考及其他考试时间均有大规模延后，尤其是7月和8月省考联考结束后，随着笔试成绩的发布，导致了第四季度的退费出现较快增长。同时，部分省考面试工作尚未全部结束，致使部分退费延至2021年第一季度，影响2021年第一季度退费高于其他年度同期。

2021年第一季度退费较多主要受2020年度退费延迟影响。同时，第三季度退费比率达到了79.54%，远高于以前年度同期，主要因为本年度大型考试项目

均在上半年或三季度早期全部结束，也因为参培学员备考时间较短协议班通过率有所下降导致协议班退费较多，与此同时，第三季度的教师序列招录公告大幅减少导致公司收款减少，几个不利因素叠加导致该季度业务收款金额小于支付的退费金额。

2019 年至今公司整体呈现退费率增长的趋势，其主要原因有两点，一是市场竞争压力加大，公司推出的协议班高退费班次占比有所上升，在招录人数没有明显增加的情况下，通过率提升难度加大从而导致退费增加；二是学员贷的使用，扩大了参与培训的生源，提高了整体收费规模，但学员对培训的重视程度不够、考试准备不充分等等影响因素，导致使用贷款的学员通过率明显低于公司正常通过率影响退费增长。

**问题 4、2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年前三季度，你公司财务费用分别为-0.03 亿元、2.04 亿元、4.31 亿元和 3.84 亿元，其中 2018 年至 2020 年手续费分别为 0.36 亿元、0.99 亿元和 2.92 亿元。根据你公司前期定期报告，手续费包括交易手续费及学员通过贷款支付学费时你公司承担的利息成本。**

**(1) 请你公司详细列示 2018 年以来，各年度财务费用中手续费的具体明细。**

**回复：**

公司 2018 年至 2021 年 9 月，各年度财务费用中的手续费明细如下表：

单位：万元

财务费用-手续费	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月
收款手续费	3,234.58	5,743.72	7,361.44	6,384.10
贷款手续费	320.51	4,147.51	21,796.75	17,866.58
其中：百度贷款	293.94	630.60	643.73	550.90
京东白条	26.57	58.11	80.16	1.25
理享学	-	3,458.80	21,072.86	17,314.42
<b>合 计</b>	<b>3,555.09</b>	<b>9,891.23</b>	<b>29,158.20</b>	<b>24,250.68</b>

**(2) 请你公司详细说明学员贷款支付学费的具体模式、资金支付过程、贷款的利率情况、该模式影响你公司财务费用的具体过程。**

**回复：**

### **1、学员贷类型**

公司学员贷合作的三方机构包括：理享学、百度贷款、京东白条。此类三方机构为助贷机构，即，学员作为借款人，通过与公司合作的三方机构向具有发放贷款资质的金融机构申请贷款，经金融机构审批通过后，将资金受托支付至公司账户，用于支付其应付公司的培训费。以理享学为例，理享学为助贷机构，承担借款信息传递以及向金融机构推荐借款人的职能，理享学合作的金融机构（如中关村银行、浦发银行、东营银行等）承担贷款审批和发放贷款的职能。公司向三方助贷机构支付服务费（即公司财务费用），由助贷机构向其合作的各金融机构进行相关利息或费用结算。

同样以理享学为例说明其操作过程。公司使用的理享学贷款均用于协议班模式，借款人在贷款到期日之前，根据其与公司签订培训协议约定的关于退费的相关条款，分别以下三种情况：（1）借款人考试通过，由借款人在贷款到期日自行还款结清贷款；（2）若借款人在到期日之前，符合协议班的退费约定，则由公司将退费资金按借款人的要求支付至金融机构接受借款人还款的账户；（3）若借款人在到期日之前，未获得考试录用公告或因合同约定其自身原因致不能退费，则由借款人自行进行还款，后期若符合退费约定，公司直接将退还的培训费支付至借款人账户。

### **2、学员贷款资金支付过程**

两种支付过程：（1）金融机构将贷款发放至借款人在该机构开立的二类户，再根据借款人基于借款合同的委托，将资金转付至公司对公账户；（2）金融机构根据借款人的委托直接将借款人申请的贷款受托支付至公司对公账户。

### **3、学员贷利率情况**

根据借款人资信情况和提供资金的金融机构不同、贷款利率略有不同，比如理享学平台合作的金融机构贷款利率为 4.45%—12%之间，百度贷款合作的金融机构贷款费率介于 3.00%—13.50%之间、京东白条合作的金融机构贷款费率大致为 6.00%左右。

#### 4、财务费用

2019年至2021年1-9月，该模式影响公司财务费用43,810.84万元，其中：

2019年财务费用4,147.51万元，包括理享学费用3,458.80万元、百度贷630.60万元、京东白条58.11万元；

2020年财务费用21,796.75万元，包括理享学费用21,072.86万元、百度贷643.73万元、京东白条80.16万元；

2021年1-9月财务费用17,866.58万元，包括，理享学费用17,314.42万元、百度贷550.90万元、京东白条1.25万元。

#### 5、费率及费用情况

(1) 百度贷款费率按照项目和期数不同有所差异，该费用由对方直接向公司收取。京东白条费率基本与百度贷款形式相同。

(2) 理享学费率按照资金方资金利率、资金使用天数平均计算。由于2019年公司首次使用，同时资金规模较小费率相对较高，平均年化费率为11.43%、支付手续费3,458.8万元；2020年平均年化费率7.79%，支付手续费21,072.86万元；2021年1—9月平均年化费率7.83%，支付手续费17,314.42万元。

(3) 请你公司详细说明2018年以来，通过贷款方式参与你公司培训的人数、预收培训费的金额、实际转为收入的金额以及占总人数、总预收培训费和总收入的比例，并说明贷款模式形成的退费率是否同你公司正常退费率存在差异。

回复：

1、贷款方式下，收款/结转收入金额及培训人次,以及与公司总数占比统计如下表：

项目		2018年度	2019年度	2020年度	2021年1-9月	
预收款	公司总数	金额(万元)	1,156,972.66	1,753,233.72	2,394,738.27	1,614,564.13
		培训人次(万)	230.79	328.74	449.43	339.73
	贷款模式下	金额(万元)	6,368.14	146,526.75	597,162.66	382,348.05
		培训人次(万)	0.37	5.13	20.39	12.17
	占比	金额占比	0.55%	8.36%	24.94%	23.68%
		培训人次占比	0.16%	1.56%	4.54%	3.58%
结转收入	公司总数	金额(万元)	623,698.78	917,613.00	1,120,249.43	630,119.41

		培训人次（万）	230.79	328.74	449.43	339.73
贷款模式 下		金额（万元）	2,734.72	17,556.58	111,008.02	76,378.41
		培训人次（万）	0.37	5.13	20.39	12.17
占比		金额占比	0.44%	1.91%	9.91%	12.12%
		培训人次占比	0.16%	1.56%	4.54%	3.58%

## 2、关于贷款模式形成的退费率与正常退费率的差异

公司贷款模式形成的退费率总体高于公司正常退费率。主要因为理享学贷款模式退费较多影响。由于理享学贷款主要用于学员可退费部分，并且主要针对考试难度较大课程，实际操作中使用理享学贷款学员考试准备不够充分，因此其退费率普遍高于公司整体综合退费率水平，但公司已采取有力措施逐步优化产品结构，降低退费占比。

公司使用的百度贷款主要应用于不发生或很少发生退费的技能类培训比如IT 培训，京东白条额度比较低，因此百度贷和京东白条两种方式下的退费率较公司正常退费率低。

(4) 请你公司说明贷款模式下提供贷款金融机构的详细信息，包括名称、成立时间、股东结构、是否同你公司存在关联关系、是否具备相关资质，并核查在贷款模式中是否存在恶意放贷恶意催收等违规经营行为，对你公司是否存在不利影响。

回复：

贷款模式下合作的助贷机构及助贷机构合作的向公司受托支付贷款的金融机构信息如下：

序号	助贷机构	机构名称	成立时间	股东结构	是否存在关联关系	是否具有相关资质	是否恶意放贷、恶意催收	是否存在不利影响
1	理享学	北京中关村银行股份有限公司	2017年6月7日	用友网络科技股份有限公司 29.8%；北京碧水源科技股份有限公司 27%；北京东方园林环境股份有限公司 9.9%；北京光线传媒股份有限公司 9.9%；东华软件股	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否

				份公司 5%；北京东方雨虹防水技术股份有限公司 4.8%；北京华胜天成科技股份有限公司 4.8%；北京数知科技股份有限公司 2.5%；北京鼎汉技术集团股份有限公司 2.25%；北京旋极信息技术有限公司 2.05%；恒泰艾普集团股份有限公司 2%				
2	理享学	宁波通商银行股份有限公司	1993年4月15日	宁波舟山港股份有限公司 19.42%；宁波亚洲纸管纸箱有限公司 16.51%；百隆东方股份有限公司 9.13%；奥克斯集团有限公司 8.74%；宁波宁兴(集团)有限公司 6.8%；利时集团股份有限公司 5.63%；浙江泰隆商业银行股份有限公司 4.85%；森宇控股集团有限公司 4.76%；广博控股集团有限公司 4.76%；浙江波威控股有限公司 4.76%；帅康集团有限公司 3.98%；爱伊美集团有限公司 3.4%；慈溪市工业品批发市场经营服务有限公司 2.91%；宁波金海投资控股有限公司 2.9%；宁波大榭众联股份有限公司 1.46%	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否
3	理享学	徽商银行股份有限公司	1997年4月4日	安徽省能源集团有限公司 6.07%；安徽国元金融控股集团有限责任公司 6.03%；安徽省信用担保集团有限公司 5.96%；阳光人寿保险股份有限公司 4.31%；安徽省交通控股集团有限公司 3.71；其他法人股和个人股 73.92%	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否
4	理享学	上海浦东发展银行股份有限公司	1992年10月19日	上海国际集团有限公司 21.57%；中国移动通信集团广东有限公司 18.18%；富德生命人寿保险股份有限公司-传统 9.47%；富德生命	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否

				人寿保险股份有限公司-资本金 6.01%；上海上国投资资产管理有限公司 4.75%；富德生命人寿保险股份有限公司-万能 H4.33%；中国证券金融股份有限公司 4.02%；香港中央结算有限公司 1.70%，其他法人股和个人股				
5	理享学	东营银行股份有限公司	2005年8月22日	东营市财政局 15.43%；东营区财金投资发展有限责任公司 9.51%；山东鑫都置业有限公司 8.60%；自然人持股 8.53%；东营华联石油化工厂有限公司 4.89%；山东金达源集团有限公司 4.49%；山东天信集团有限公司 4.41%；其他法人股东	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否
6	理享学	张家口银行股份有限公司	2001年10月15日	张家口市城市信用合作社联社 62.77%；张家口市财政局 16.87%；张家口市红旗楼城市信用社 4.22%；张家口市南海房地产开发有限公司 2.32%；张家口市龙胜房地产开发有限公司 2.28%；河北宣化农药有限责任公司 2.11%；其他法人股东和个人股东 9.43%	否	银行资质，可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否
7	理享学	云南国际信托有限公司	1997年9月3日	云南省国有金融资本控股集团有限公司 25%；涌金实业(集团)有限公司 24.5%；上海纳米创业投资有限公司 23%；北京知金科技投资有限公司 17.5%；深圳中民电商控股有限公司 7.5%；云南合和(集团)股份有限公司 2.5%	否	信托资质，可以办理资金信托	否	否
8	理享学	中银消费金融有限公司	2010年6月10日	中国银行股份有限公司 42.8%；百联集团有限公司 20.07%；上海陆家嘴金融发展有限公司 13.44%；中银信用卡（国际）有限公司 13.23%；深圳市博德创新投资有限公司 5.81%；北京红	否	消费金融公司资质，可以发放个人消费贷款	否	否

				杉盛远管理咨询有限公司 2.64%				
9	理享学	安徽新安银行股份有限公司	2017年11月8日	安徽省南翔贸易(集团)有限公司 30%; 安徽金彩牛实业集团有限公司 30%; 安徽中辰投资控股有限公司 20%; 合肥华泰集团股份有限公司 20%	否	银行资质, 可以发放短期、中期和长期人民币贷款	否	否
10	理享学	吉林省筑诚商业保理有限公司	2018年12月29日	郭继荣 51%; 徐晖 49%	否	以受让应收账款的方式提供贸易融资; 应收账款的收付结算、管理与催收; 客户资信调查与评估; 与商业保理相关的咨询服务	否	否
11	理享学	深圳瀚华小额贷款有限公司	2016年1月20日	瀚华金控股份有限公司 100%	否	专营小额贷款业务, 经相关部门批准开展互联网小额贷款业务	否	否
12	百度	重庆度小满小额贷款有限公司	2015年10月21日	度小满(重庆)科技有限公司 100%	否	在全国范围内开展各项贷款、票据贴现, 资产转让业务	否	否
13	京东	上海和丰永讯金融信息服务有限公司	2013年12月18日	宿迁天英弘智咨询有限公司 100%	否	金融信息服务	否	否

**问题 5、2018 年以来你公司短期借款增长较大，2017 年末你公司短期借款为 1 亿元，2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年 9 月底，你公司短期借款余额分别为 16.07 亿元、28.67 亿元、39.76 亿元和 48.44 亿元。同期你公司货币资金、定期存款及理财产品等金额合计约为 47.01 亿元、64.02 亿元、89.19 亿元和 34.20 亿元。**

**(1) 根据你公司此前对我部问询函的回函，你公司称需要充足资金应对可**



能的退费。你公司 2018 年末、2019 年末、2020 年末货币资金、定期存款及理财产品等金额扣除合同负债（预收款项）后为 27.81 亿元、37.68 亿元和 39.94 亿元，仍大于短期借款金额。请你公司详细说明在货币资金充裕的情况下持续大幅新增债务的原因、用途和合理性。

回复：

公司在货币资金充裕情况下持续新增债务的原因、用途和合理性简要说明如下：

### **1、协议班模式下，公司需要充足的资金以应对可能的退费**

由于协议班的服务与模式优势，受到广大考生欢迎，协议班收入始终维持在总收入的 75%左右。鉴于协议班学员不过要退还学员大部分学费，从稳健经营的角度出发，公司需要保有一定规模的货币资金或者可以及时变现的资产以应对可能出现的协议班退费。

### **2、公司经营活动现金流具有较强的季节性，周期性的需要银行借款**

如前所述，人才招聘和资格认证考试的时间分布具有一定周期性，导致公司的收款及退费具有较为明显的季节性，而员工工资、管理费用等支出具有较强的刚性，全年的发生较为均匀，因此，虽然从全年看公司的经营活动现金流量较好，但是各季度并不均衡，按一般的季度分布规律，三季度和四季度的收款较少，退费金额相对较高，导致当季的经营现金流量净额可能为负，公司需要通过部分短期银行借款以应对季节性的资金需求。

### **3、公司构建长期资产的规模较大，需要通过短期借款补充运营资金**

自 2018 年以来，随着公司经营规模的不断增长和分支机构的不增加，公司迫切需要建设自有的培训基地和办公场所，以满足面授培训需要和提升学员学习感受。近年来，公司先后在山东、吉林、辽宁、陕西、北京等地购置建设学习及办公场所，对资金有一定需求。

### **4、提升公司抗风险能力**

2020 年初至今，新冠肺炎疫情的蔓延对我国经济发展带来冲击，各行各业

均受到不同程度的影响，对公司的正常运营也带来了一定的影响。目前，国内疫情虽得到有效控制、疫苗接种数量逐渐增加，但部分国家和地区的负面消息给疫情发展带来不确定因素。为应对疫情反复影响带来的潜在风险，公司通过银行贷款增加现金储备，提高公司的风险抵御能力。

## 5、经营亏损消耗资金

进入 2021 年，国家陆续出台了一系列政策规范校外培训市场，比如 7 月 24 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》（双减政策），随后，相关主管部门出台了一系列关于规范校外培训的落地政策，对规范校外培训市场起到了巨大的推动作用。地方相关主管部门在规范整顿校外培训市场的同时，对公司所处的职业教育培训行业亦提出了一系列的规范要求，如线下网点的设置条件、消防安全、开班管理、收费管理、广告投放等等，这些要求有效促进了上市公司更安全、更规范地经营，同时也对公司市场开展和日常经营产生了一定影响，致使公司 2021 年前三季度经营性净现金流出现负数，产生较大金额的经营亏损。

## 6、公司各年度及各年末资金余额真实、银行贷款真实

公司各年度及各年末货币资金、定期存款及理财产品等余额真实，银行短期贷款发生额及余额真实。

**(2) 2018 年度、2019 年度、2020 年度和 2021 年 1 至 9 月，你公司投资活动现金流出为 176.62 亿元、277.75 亿元、425.59 亿元和 98.41 亿元。请你公司详细列示投资支付现金的具体内容及合理性，并说明截至目前相关投资的收回情况或建设情况。**

**回复：**

2018 年至 2021 年 9 月，公司投资支付的现金具体内容如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年 1-9 月
购买理财产品	1,533,596.00	2,703,473.00	4,053,319.81	597,142.00

购买定期存款	180,000.00	2,000.00	-	104,330.00
购建长期资产	26,306.39	71,988.73	132,507.42	282,659.40
投资及股权收购	25,996.99	30	50,050.00	-
支付项目意向金	-	-	20,000.00	-
其他	332.27	-	-	16.88
<b>合计</b>	<b>1,766,231.66</b>	<b>2,777,491.73</b>	<b>4,255,877.23</b>	<b>984,148.28</b>

## 1、购买理财产品和定期存款以及收回情况

2018年至2021年9月期间，公司累计购买理财产品888.75亿元，由于公司需要保证资金的随时可用，购买的理财产品期限都非常短，公司采用购买赎回再购买赎回滚动方式，因此累计购买金额和累计赎回金额均较大。截至目前，公司所购买的理财产品已全部按时赎回。

2018年至2021年9月期间，公司银行定期存款28.63亿元，截至目前，尚有3亿元未到期（此3亿定存将于本月底到期），其余均已到期。

## 2、购建长期资产具体情况及工程进展

购建长期资产具体情况及工程进展如下表所示：

单位：万元

项目	2018年	2019年	2020年	2021年1-9月	截至2021年9月工程进展
双师教学用电子设备等	9,359.00	4,083.02	6,019.84	1,435.28	已转固定资产
抚顺中公大楼项目支出	9,137.12	2,176.67	2,605.72	1,375.07	建设过程中，目前完工率45.62%
职场和基地装修费支出	7,810.27	8,695.63	15,281.51	2,228.60	及时转入摊销
山东大楼项目支出	—	17,764.02	3,089.44	—	已于2020年1月转固定资产
济阳基地土地支出	—	21,844.91	3,302.39	105.69	于2020年3月转无形资产，尚未建设。
中成置地项目支出	—	13,074.44	9,395.60	817.05	已于2020年12月转固定资产
日照未来学习城	—	—	2,522.12	13,259.97	施工过程中，目前完工率30%左右。
山东昆仲大楼尾款支出	—	1,000.00	—	—	已于2015年10月转固定资产
怀柔基地合作项目	—	—	—	12,449.80	定增终止，后续方案协商中

支出					
河北平山基地支出	—	—	—	1,572.93	尚未施工
昌平土地款及税金支出	—	—	60,290.80	249,415.00	参见本关注函问题 7 之回复
保留资产垫付工程款	-	3,350.03	—	—	对外出租
陕西冠城大楼款支出	—	—	30,000.00	—	已于 2020 年 12 月转固定资产
合计	<b>26,306.39</b>	<b>71,988.73</b>	<b>132,507.42</b>	<b>282,659.40</b>	—

### 3、投资及股权收购

2018 年 6 月，公司收购南京汇悦酒店管理有限公司股权支付股权转让款 25,997 万元，收购已完成。

2019 年全资子公司北京中公教育科技有限公司投资 30 万元设立子公司陕西中公培训学校有限公司，被投资公司持续经营，投资款未收回。

2020 年公司支付六安亚夏润南汽车文化投资有限公司股权收购款 50,050 万元。详细内容请见本关注函问题 7 之回复相关说明。

### 4、支付项目意向金

公司于 2020 年与辽宁瀚辉实业有限公司签订合作协议，支付保证金 2 亿元。详细内容请见本关注函问题 6 之回复说明。

**问题 6、**根据你公司此前定期报告，2020 年 1 月 13 日，你公司与辽宁瀚辉实业有限公司签订协议，合作开发未来学习城项目，你公司投入 2 亿元项目保证金。根据你公司 2021 年半年度报告，截至 2021 年 6 月 30 日，在你公司其他应收款中，辽宁瀚辉实业有限公司为第一大欠款方，金额为 2 亿元，性质为押金及保证金。请你公司说明辽宁瀚辉实业有限公司是否为你公司关联方，相关合作项目是否具备商业实质，合作开发项目截止目前的进展情况，是否按照预计进度进行，项目建设是否存在异常。

**回复：**

## 1、关于辽宁瀚辉实业有限公司是否属于关联方

辽宁瀚辉实业有限公司（以下简称“辽宁瀚辉”）是否为关联方将根据中国证监会调查结果确定。

## 2、公司与辽宁瀚辉的合作情况

### （1）公司与辽宁瀚辉的合作具有商业实质

公司与辽宁瀚辉于 2020 年 1 月 13 日签署《北京中公教育科技有限公司与辽宁瀚辉实业有限公司关于中公未来学习城项目之合作协议》，辽宁瀚辉以其持有的沈抚国土网挂 SF-LB-04-H 地块作为合作项目建设用地，按照公司的需求进行定制化开发辽宁中公未来学习城项目。按照项目规划，该项目一期包含教学楼 2 栋共计 36,428 平方米，综合楼 1 栋共计 6,266 平方米，合计 42,694 平方米，其中教学楼拟建大教室 200 间、小教室 116 间、办公室 80 间，综合楼拟建多功能区、茶水间、会议室 2 间、图书室 1 间、大小办公室 24 间。辽宁中公未来学习城项目建成后计划用于辽宁分校的办公及培训基地，解决辽宁分校目前办公面积紧张的情况，同时能够为学员提供更好的培训环境，增强对学员的吸引力。综上，公司与辽宁瀚辉的合作具有商业实质。

### （2）目前合作进展情况

2020 年 1 月 17 日，公司按照协议约定向辽宁瀚辉支付 2 亿元作为保证金，辽宁瀚辉须于 2021 年 7 月 31 日前完成项目建设，并取得相应产权。在项目建设完成后，公司按照辽宁瀚辉经评估的净资产为依据，受让辽宁瀚辉 100% 股权，辽宁瀚辉股东配合将其所持有的辽宁瀚辉股权过户至中公教育或者中公教育指定的子公司名下。2021 年 3 月 10 日，双方签订《补充协议》，约定将 2021 年 7 月 31 日前完成建设并取得房产证变更为 2021 年 12 月 31 日前完成建设并经验收通过，取得房产证。

受疫情等因素影响，目前一期项目完成了地下及部分地上建筑主体的建设，按照目前的建设进度，辽宁瀚辉预计无法于 2021 年 12 月 31 日前全部完成建设并取得房产证。鉴于上述情况，同时考虑到本次合作事项历时较长，市场环境较本次项目合作之初发生较大变化，经公司与辽宁瀚辉友好协商，于 2021 年 12

月9日签署了《北京中公教育科技有限公司与辽宁瀚辉实业有限公司关于中公未来学习城项目之合作协议的终止协议》，辽宁瀚辉应于终止协议生效后10日内退回公司已经支付的2亿元保证金并按同期银行贷款利率4.75%支付相应的违约金，双方确认不存在其他的任何争议或纠纷。截止目前，辽宁瀚辉已经向公司支付了上述保证金及违约金。

**问题7、2021年6月末，你公司其他非流动资产为37.63亿元，其中主要包括30.99亿元的预付土地款和5.01亿元的投资款。请你公司说明上述两笔大额款项的具体情况，交易对手方的详细信息，交易的原因及合理性，截止目前的进展情况，是否按照预计进度进行。**

**回复：**

#### **1、关于“30.99亿元的预付土地款”的说明**

公司于2020年11月10日和2020年11月26日召开第五届董事会第十四次会议和2020年第二次临时股东大会，审议通过了《关于全资子公司拟参与竞拍土地使用权的议案》。

公司全资子公司北京中公未来教育科技有限公司（以下简称“目标公司”）于2020年12月2日竞得北京市昌平区沙河镇七里渠南北村土地一级开发项目CP00-1804-0002住宅地块、CP00-1804-0012公建地块（以下简称“目标地块”）。该地块位于北京市昌平区沙河镇，四至为东至回昌路，南至七里渠南路，西至农学院东路，北至朱辛庄中路，净占地面积37,445.056平方米，地上总建筑面积控制规模142,000平方米。地块用地性质及用途为R2二类居住用地、F3其他类多功能用地，土地使用权期限为居住70年，商业40年，办公50年。

截至2021年6月30日，30.99亿元系公司全资子公司北京中公未来教育科技有限公司竞拍昌平土地的预付的土地价款及支付的相关税费，由于暂未办理土地过户手续，会计处理上确认为预付土地款科目。

##### **（1）交易对方基本情况**

土地使用权的出让方：北京市规划和自然资源委员会

## （2）交易标的基本情况

宗地挂牌出让编号：京土整储挂（昌）[2020]040号

地块名称：北京市昌平区沙河镇七里渠南北村土地一级开发项目 CP00-1804-0002 地块 R2 二类居住用地、CP00-1804-0012 地块 F3 其他类多功能用地

地块位置：北京市昌平区沙河镇

土地面积：37,445.056 平方米（其中建设用地 37,445.056 平方米）

建筑控制规模：142,000 平方米

用地性质：R2 二类居住用地、F3 其他类多功能用地

土地出让年限：居住 70 年、商业 40 年、办公 50 年

挂牌起始价：300,500 万元

竞买保证金：60,100 万元

## （3）交易原因及合理性

公司拟在该地块上建设公司在线科技研发中心、线上与线下融合教育示范中心、研发与教学人员融合培训中心、全国市场垂直一体化响应指挥中心、创新教育总部。项目建成后，将有效提升公司集群化研发能力、线上线下融合产品规模化生产及普及能力、全国市场垂直一体化快速响应能力和全品类产品的敏捷创新能力，能够满足 5,000 多名学员吃住学一体化及线上线下融合培训，能够解决数万名教师和研发人员的研发与教学多轮次集中内训学习。这一全面融合在线技术的新中心建成将系统提升公司对内与对外的培训能力，全面引领行业科技、研发、培训、服务、市场及指挥体系的彻底革新和升级，有力提升品牌形象及竞争壁垒符合公司长远发展战略和全体股东的利益。

## （4）交易后续进展

①目标公司已就目标地块与北京市规划和自然资源局于 2021 年 1 月 3 日签署了《国有建设用地使用权出让合同》、与北京未来科学城置汇建设有限公

公司于 2020 年 12 月 2 日签署了《土地开发建设补偿协议》。目标地块的土地出让总价款为 300,500 万元。截至目前，目标公司已按目标地块土地出让文件相关要求，按时、足额缴纳土地出让金及对应的契税、印花税共 9,090.125 万元。

②公司于 2021 年 9 月 26 日召开第五届董事会第二十二次会议审议通过了《关于转让全资子公司部分股权暨合作开发的议案》，董事会同意转让公司全资子公司北京中公未来教育科技有限公司（以下简称“目标公司”）51%股权给北京尚恒吉瑞商业运营管理有限公司（北京尚恒吉瑞商业运营管理有限公司系北京龙湖中佰置业有限公司 100%持股的公司，以下简称“龙湖方”）。

经双方友好协商，公司以目标公司实缴注册资本作为定价依据，确定目标公司 51%股权转让价为人民币 0.51 亿元，同时龙湖方向目标公司投入股东借款 13.79 亿元，全部用于偿还目标公司对公司的借款。本事项具体内容详见公司于 2021 年 9 月 27 日在巨潮资讯网发布的《关于转让全资子公司部分股权暨合作开发的公告》（编号：2021-061）。

③根据目标公司与公司签订的定制开发协议及补充协议，公司对目标公司的 16.18 亿元借款已转为 CP00-1804-0012 公建地块的建设预付款，目标公司将按照公司的设计规划建设在线科技研发中心、线上与线下融合教育示范中心、研发与教学人员融合培训中心、全国市场垂直一体化响应指挥中心、创新教育总部。目前，目标公司已清偿对公司的全部借款。

## 2、关于“5.01 亿元的投资款”的说明

公司于 2020 年 12 月 9 日召开第五届董事会第十六次会议，审议通过了《关于收购六安亚夏润南全资子公司股权的议案》，董事会同意公司收购六安亚夏润南汽车文化投资有限公司（以下简称“交易对方”“亚夏润南”）全资子公司六安亚中房产信息咨询有限公司、六安中科房产信息咨询有限公司 100%股权（以下分别简称为“六安亚中”、“六安中科”、统称为“标的公司”）。

以北京卓信大华资产评估有限公司按照基准日 2020 年 10 月 31 日对房产的评估值为依据，协商确定目标公司股权转让交易总价为人民币 56,128.33 万元，其中：六安亚中的 100%股权转让价款为 7,215.16 万元，六安中科的 100%股权转让价款为 48,913.17 万元。



(1) 交易对方的基本情况

企业名称：六安亚夏润南汽车文化投资有限公司

类型：其他有限责任公司

营业场所：六安市裕安经济开发区

法定代表人：韦波

注册资本：10000 万人民币

成立日期：2013 年 3 月 11 日

统一社会信用代码：91341500063618473M

经营范围：许可经营项目：（无）。一般经营项目：对项目和企业进行投资、参股和收购，企业策划、管理咨询、重组；物业管理服务；建材批发零售；房产租赁；房地产开发、经营（凭资质经营）。

主要股东：北京润南和顺投资有限公司持股 49%、安徽亚夏投资有限公司持股 51%。

交易对方、标的公司与公司不存在关联关系或利益安排，与公司控股股东、实际控制人、持股 5% 以上的股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或利益安排。

经查询，六安亚夏润南汽车文化投资有限公司不属于失信被执行人。

(2) 交易标的基本情况

基本情况：

公司名称	六安亚中房产信息咨询有限公司	六安中科房产信息咨询有限公司
类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
统一社会信用代码	91341503MA2T0E4863	91341503MA2T0E7Q28
成立日期	2018 年 8 月 20 日	2018 年 8 月 20 日
注册资本	1000 万人民币	1000 万元人民币
法定代表人	甘玉林	甘玉林

营业场所	六安市裕安经济开发区天河路与 105 国道交叉口（六安亚夏润南汽车文化投资有限公司内）	六安市裕安经济开发区天河路与 105 国道交叉口（六安亚夏润南汽车文化投资有限公司内）
经营范围	房地产信息咨询服务；企业管理咨询；公共关系服务；会议服务；教育咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	房地产信息咨询服务；商务咨询，商务信息咨询；企业营销咨询；教育咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

股权结构：

标的公司为亚夏润南全资子公司，亚夏润南持有标的公司 100% 股权。

### （3）交易原因及合理性

公司本次收购亚夏润南全资子公司，目的是借助其所属的相关物业资产，及时创建短期即能投入使用的区域大型学习基地。并借助其优良的地理区位和高铁优势，用于辐射安徽及邻近的中部地区，快速疏解中部地区的多品类教学配套硬件资源供给不足的难题。有利于进一步实现公司职业教育产品服务迈向 3.0 版本的升级改造，稳步推进落实公司战略规划。

### （4）截止目前的进展情况，是否按照预计进度进行

根据中公教育与亚夏润南签署的交易协议，本次股权转让款共分为三期支付，在支付完第一期及第二期转让款支付后一个月，转让方和受让方配合递交工商变更资料，协议同时约定了股权转让的前提条件是转让方保证标的公司于 2021 年 3 月 31 日前取得目标房产的不动产权证书。2021 年 4 月，标的公司取得目标房产的不动产权证书，晚于协议约定时间，考虑到标的公司完成工商变更后中公教育需要支付第三期股权转让款，因此中公教育未及时申请办理工商变更登记。截至本公告日，目标公司 100% 股权转让的工商变更申请已经提交，正在变更中。

特此公告

中公教育科技股份有限公司董事会

二〇二一年十二月二十八日