

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

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我公司于 2023 年 1 月 19 日收到贵部下发的《关于对豆神教育科技（北京）股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2023〕第 26 号）。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. 业绩预告显示，你公司在年末对出现减值迹象的无形资产、商誉进行减值测试，需计提的资产减值准备约为 23,000 万元-28,000 万元。请你公司：

（1）补充披露商誉减值所涉标的名称、减值金额、标的公司未来年度收入预测等商誉减值测试关键参数，并与 2021 年该标的商誉减值测试的相关参数对比，说明差异的原因及合理性。

公司回复：

（一）商誉减值所涉标的

2022 年，公司对全资子公司上海藤云教育投资有限公司（以下简称“上海藤云”）计提了 2,038.34 万元商誉减值，对孙公司甘肃华侨服务有限公司（以下简称“甘肃华侨”）、新疆瑞特威科技有限公司（以下简称“新疆瑞特威”）分别计提了 217.94 万元、1,456.05 万元的商誉减值，减值详情如下：

单位：万元

公司名称	商誉原值	以前年度计提	本期计提	余额
上海藤云	32,283.16	30,234.82	2,048.34	-
甘肃华侨	879.03	661.09	217.94	-
新疆瑞特威	14,560.54	13,104.49	1,456.05	-

（二）商誉减值测试分析

（1）关键假设

1) 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。

（三）各公司商誉减值情况分析

1、上海藤云

上海藤云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等业务。

（1）上海藤云未来年度收入预测（单位：万元）：

项目	2022年度未审	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	稳定年度
净利润	-691.28	-706.97	-563.55	-427.19	-296.47	-170.02	-170.02
自由现金流量	-691.28	-706.97	-563.55	-427.19	-296.47	-170.02	-170.02
折现率		12.60%	12.60%	12.60%	12.60%	12.60%	12.60%
折现年限		1	2	3	4	5	

折现系数		0.8881	0.7887	0.7005	0.6221	0.5525	4.3849
自由现金流折现值		-627.86	-444.47	-299.25	-184.44	-93.94	-745.54
折现值合计		-2,395.49	-	-	-	-	-

(2) 上海藤云 2021 年、2022 年度商誉减值测试的相关参数对比：

单位：万元

项目/年度	2021 年度	2022 年度预测数据	2022 年度未审	两年数据差异 (%)
营业收入	1,058.34	1,656.02	502.38	-69.66
营业成本	925.37	813.83	427.70	-47.45
净利润	-1,149.81	152.42	-689.05	-552.06

(3) 上海藤云 2021 年度与 2022 年度商誉减值测试的相关参数差异的原因及合理性：

2021 年末，公司对上海藤云商誉进行了减值测试，因近两年新冠疫情的影响，上海藤云 2021 年的业务比以前年度有所下降。但是，2020 年疫情爆发时，全球高等教育分析机构对 30000 名来自中国、欧盟、印度和北美的潜在留学生进行调查，结果显示 85% 的学生仍然准备申请海外留学，近 7 成留学生选择 2021 年入学，仅有 1% 的申请者推迟留学申请的计划或是取消了这个计划。在 2020 年 10 月 10 日，教育部在官网发布对十三届全国人大三次会议的建议答复，该答复指出，教育部坚持以“支持留学、鼓励回国、来去自由、发挥作用”新时代留学工作方针为指引，积极应对新冠肺炎疫情影响，支持留学人员回国服务。从市场各方获取的调研结果可以看出，尽管受疫情影响，我们出国可能面临着一些通行困难，但是各国各界总体上还是支持并鼓励大家继续进行学术交流的。未来的留学，充满了挑战，但到处也都是机遇。基于此，2021 年末公司对 2022 年及以后业绩进行了预测。

2022 年，随着国内新冠疫情的不断反复，上海藤云的业务受到了强大的冲击，公司营业收入大幅下滑、资金链断裂，已无法正常开展业务，公司处于半停滞状态。虽然在 2022 年末国内疫情得到了较好的控制。根据市场调研结果显示，

被疫情延后了三年的出国留学，已经进入后疫情时代，出国留学仍未走出疫情以来的谷底。在长时间的疫情中，很多学生已经转换了思维，开始寻求在国内求学的道路，不再把升学深造的希望完全寄托在出国留学这一条路上。以往，一些本科毕业的学生往往会选择出国深造，但受疫情影响，大部分人都选择了先就业再择机出国。同时教育部留学服务中心正式发布通知，不再认证远程方式学习获得的海外文凭。这意味着，“不出国网课留学”模式将结束。但是海外高校及中小学的疫情防控意识及相关政府采取的防控措施相对宽松，我们需要接受随时疫情反弹的可能性，更多的学生、家长对留学还存在着观望的态度。

综上所述原因，使公司对国内新冠疫情发展的长期性估计不足，导致 2022 年实际业绩与 2021 年商誉减值测试时的预估数据出现较大差异。公司分析，在短期内公司留学业务无法取得较大的好转，因此，根据上海藤云的未来盈利预测在报告期内计提了 2,038.34 万元的商誉减值。

4、甘肃华侨

甘肃华侨为上海藤云的全资子公司，同样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等业务。

(1) 甘肃华侨未来年度收入预测（单位：万元）

项目	2022年度未审	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	稳定年度
净利润	-0.25	-12.27	-9.53	-5.87	-2.46	0.69	0.69
自由现金流量	-0.25	-12.27	-9.53	-5.87	-2.46	0.69	0.69
折现率		12.6%	12.6%	12.6%	12.6%	12.6%	12.6%
折现年限		1	2	3	4	5	
折现系数		0.89	0.79	0.70	0.62	0.55	4.38
自由现金流折现值		-10.90	-7.52	-4.11	-1.53	0.38	3.04
折现值合计		-20.64	-	-	-	-	-

(2) 甘肃华侨 2021 年、2022 年度商誉减值测试的相关参数对比：

单位：万元

项目/年度	2021 年度	2022 年预测	2022 年度未审	两年数据差异 (%)
营业收入	140.31	168.37	86.24	-48.78
营业成本	20.28	23.57	32.80	39.15
净利润	9.28	22.68	-0.25	-101.11

(3) 根据甘肃华侨的未来盈利预测，公司在报告期内计提了 217.94 万元的商誉减值。（减值原因请见上述上海藤云）

5、新疆瑞特威

公司之孙公司新疆瑞特威主要在新疆地区从事以 IT 基础设施建设为核心的传统校园信息化业务。

(1) 新疆瑞特威未来年度收入预测（单位：万元）

项目	2022 年度未审	2023 年度	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	稳定年度
净利润	-573.05	-169.54	-178.02	-187.34	-189.16	-191.91	-191.91
自由现金流量	-568.03	-165.68	-178.02	-187.34	-189.16	-191.91	-191.91
折现率		12.60%	12.60%	12.60%	12.60%	12.60%	12.60%
折现年限		1	2	3	4	5	
折现系数		0.8881	0.7887	0.7005	0.6221	0.5525	4.3849
自由现金流折现值		-147.14	-140.40	-131.23	-117.68	-106.03	-841.52
折现值合计		-148.40	-	-	-	-	-

(2) 新疆瑞特威 2021 年、2022 年度商誉减值测试的相关参数对比：

单位：万元

项目/年度	2021 年度	2022 年预测	2022 年度未审	两年数据差异 (%)
营业收入	4,291.64	5,000.00	532.30	-89.35%
营业成本	3,765.62	4,250.00	701.97	-83.48%
净利润	-160.36	241.95	-573.05	-336.85%

(3) 新疆瑞特威最终付费方大部分是政府。长期持续的新冠疫情造成财政资金紧张，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，从而导致收入和净利润下降。

2021 年年末，全国新冠疫情基本得到控制，学校已全面开课，2020 年停滞或推迟的各项信息化工作已陆续重启。部分中小教育信息化企业因疫情倒闭，利于市场份额向头部企业集中。另外，新冠疫情带动了学校网络课堂建设需求，以及教育部提出的为中小学生减负和素质教育的要求，将为学校信息化建设提出新的需求，利于新疆瑞特威这种研发能力强的头部企业业务拓展，在此前景下，根据新疆瑞特威的未来盈利预测，公司 2021 年末对新疆瑞特威计提商誉减值。

2022 年，随着国内疫情再次爆发，新疆大部分时间处于封闭状态，停工停学，这对新疆瑞特威的业务发展造成了极大的影响，业务停滞、无法投标，前期货款因财政紧张无法收取，已面临无法持续经营的状态。2023 年初，国内疫情得到控制，慢慢恢复正常的生产经营，但是经济复苏需要一个过程，在此过程中，新疆瑞特威所在地区融资难度比较大，无力迅速开展新的业务，工作重点以维护前期项目、尽快收回应收款项为主。根据新疆瑞特威测算的未来盈利预测表，公司对其计提商誉减值 1,456.05 万元。

(2) 补充披露无形资产减值涉及的项目明细、金额、出现减值迹象的时点及依据、相关无形资产在 2021 年末的可回收金额、与本次业绩预告测算的可回收金额的差异及原因。

公司回复：

1、公司的无形资产主要由自行研发软件、外购软件、土地使用权、商标权等构成，2022 年初期无形资产 43,115.16 万元，2022 年度对出现减值迹象的无形资产计提减值 20,233.13 万元，摊销 7,573.97 万元，期末余额为 15,308.06 万元。

2、报告期内，公司无形资产减值明细：

单位：万元

项目名称	减值金额
TOB 加盟及加盟类服务	
立思辰大语文加盟校备课系统	25.91
阔知 EduSoho 企业培训平台软件 V5.0	4.72
加盟校自主学习培训平台	754.09
加盟学习平台：豆神大语文企学院	208.74
小计	993.46
录播课程	
思溢幼教-全日制幼小衔接系列课程	155.28
大语文培优班教研产品系列	43.87
理科前线初中教材-暑	127.23
理科前线初中教材--秋	77.94
理科前线初中教材--寒	174.06
理科前线 2020 年版初中教材升级	366.56
纳约数学小学教材（学生版）	933.1
中学教研产品系列-培优班系列	420.52
小计	2,298.56
软、硬件销售	
诸葛书游戏阅读	95.04
豆掌柜阅读器	700.6
豆神听听-大语文音频产品	122.29
小计	917.93
美育业务	
数据分析采集系统	33.28
诸葛云平台	613.47
大语文教师端系统	656.2
北师大教师培训研究体系	859.76
豆神运营平台	1,049.68
豆神 CRM 系统 V1.0	962.08
满分作文	184.07
豆神中考题库	742.87
大语文初中教材系列（初一）	1,394.57
大语文 APP（诸葛 FM）	312.87
大语文云平台作文大赛模块	187.49
豆神学记移动平台	406.71
豆神作文宝 APP	420.35
学生成长档案系统	801.29
加盟学科招生教材课程包	487.58
双师小课 OMO 管理平台	19.41

VIP 课程管理系统	98.49
大语文老师	63.34
豆神学习法 APP	264.03
青少年写作计划社区	90.99
予文游学趣系统	18.87
豆神资料共享平台	333.54
诸葛学堂对外合作系统	16.5
双师小课教学服务平台	227.82
华语未来语文全能力测评创新平台	191.42
MR 体验教室	87.77
大语文王者宝典：大语文上海版随册（寒春）	25.73
大语文王者宝典：大语文上海版随册（暑秋）	144.2
基础知识手册和思晨应用手册教研产品	94.32
大语文海外版（北美）二期	260.04
不同语文课程	152.63
大语文海外版（北美）	319.8
小计	11,521.16
智能教育	
VR 教学系统 V1.0	782.6
学校信息化管理系统 V1.0	1,335.41
教学智能助手系统 V1.0	1,391.74
康邦智慧校园综合管理平台软件 V1.0	255.85
康邦移动校园平台软件 V2.0	47.28
康邦家校互动平台软件 V2.0	40.13
校园办公平台软件 V1.0	194.34
康邦开放平台系统软件 V1.0	163.8
康邦教师培训管理平台 V1.0	290.87
小计	4,502.02
合计	20,233.13

3、报告期内，无形资产出现减值迹象的时点及依据：

（1）TOB 加盟及加盟类服务：

TOB 加盟及加盟类业务 2021 年实现收入 2,766.15 万元，2021 年末公司子公司中文未来教育科技（北京）有限公司（以下简称“中文未来”）及其加盟商认为 2022 年疫情会有所缓解，同时中文未来将 TOB 业务转向公立校输出，则加盟业务相关的无形资产于 2021 年末为计提减值。由于 2022 年疫情并未减缓，绝大部分加盟商由于长时间无法正常营业导致停业，因此 2022 年产生了大量的加盟商纠纷涉诉的情况，导致加盟业务 2022 年末实现任何收入而终止。另外，公立

校业务因疫情原因无法正常开展，公司于 2022 年决定终止该部分业务，相应的无形资产未来不会为中文未来带来利益，故在 2022 年度计提了相应的减值。

（2）录播课程：

该录播理科类课程内容为“双减”政策受限课程，但是课程本身市场需求依然存在，中文未来 2021 年寻求到有资质的平台与该项目合作，将该等录播课放置在其平台，在大屏端百视云课堂上线，收取授权费用、销售硬件产品。2021 年该业务刚刚起步，收入为 511.87 万元，预测 2022 年可收回金额为 850.00 万元。

但是 2022 年平台合作方更换了上述理科类课程的供应商，要求中文未来提供文史类课程，中文未来只能更新了课程内容，虽然 2022 年已实现收入 1083.33 万元，但是公司考虑到其销售渠道的阻断，无法在未来带来经济利益，故对其计提相应减值。

（3）软硬件销售：

中文未来计提了软硬件销售相关的部分无形资产，主要系自主研发的阅读器以及音频课程。2021 年阅读器及音频课程实现收入为 743.67 元，截至 2022 年末该部分无形资产创造收入仅 96.32 万元，且 2022 年 12 月该部分收入为 0.00 万元。该部分业务收入大幅下降的主要原因系，自 2022 年中文未来以开展新业务为核心，停止了对阅读器以及音频课程内容更新，导致此类软硬件销售大幅下降。中文未来已于 2022 年底终止该部分业务，2022 年度对其计提相应减值。

（4）美育业务：

中文未来美育业务相关的无形资产 2021 年创造的收入金额为 24,546.49 万元，2021 年末预测可收回金额为 29,629.35 万元。2022 年第一季度和第二季度美育业务获取收入金额为 7,713.00 万元，第三季度、第四季度美育收入金额仅为 3,105.50 万元，截至 2022 年末美育业务相关无形资产实际收入与 2021 年末预测收入存在差异约 13,727.99 万元。预测数据产生差异原因为美育业务市场需求下降，同时 2022 年中文未来开展的新业务——教育软件销售业务迅速成长，该部分软硬件销售业务系中文未来转型后的新业务。教育软件销售业务的快速成长使得 2022 年软硬件收入较 2021 年上涨 518.24%，自 2021 年创收 5,123.06 万元上

涨至 2022 年收入 31,672.60 万元，因此中文未来将业务发展侧重于软硬件销售，减少了对美育教育业务的投入和支持。

由于美育业务自 2022 年四季度开始大幅下降，导致辅助美育业务的多数 IT 类学生端和教师端无形资产处于闲置状态，以及部分自主编写的教材书籍无法使用。中文未来出于谨慎性原则，针对美育业务相关的无形资产进行了自查，将其中确定已经闲置或无价值的无形资产于 2022 年度对其计提相应减值。

（5）智能教育：

公司自身拥有优质资源，在行业中的知名度较高，随着中标任城区教体局改造项目并且顺利实施完成后，公司计划以此为机，大力发展校园数字信息化业务，协同子公司拓展市场以改善上市公司主体长期无自营业务的现状。同年，公司引进了高端研发人员，分析市场需求，于 2021 年开发出与数字化校园相关的软件产品，并于当年投入使用。投入当年，该部分无形资产带来 876.96 万元的收入，达到公司预期目标。2022 年疫情造成许多招标工作暂缓，同时，公司因无法按期偿还大额债务被多家金融机构起诉，原有客户对公司的经营状况存有质疑，使得公司无法正常参与招投标等工作，在此情况下，2022 年上市公司单体收入仅 141.37 万元，该部分收入包括 2021 年未完成项目收入，并且公司研发人员已全部离职。故公司决定未来几年以管理为主，待公司资金情况缓解后，再考虑逐步恢复相关业务，因此，对与该业务相关的无形资产计提了减值。

（3）结合前述回复，说明 2021 年年报中未对前述资产计提减值准备的原因及合理性，以前会计期间是否存在减值计提不充分的情形，是否存在规避公司净资产为负并被实施退市风险警示的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）2021 年年报中未对前述资产计提减值准的原因及合理性：

中文未来自行开发的系统和 APP，主要分为两类：一是中文未来研发的后台系统，主要用于收费、数据收集、客户管理、教师管理等；二是中文未来研发的

前端 APP，主要由 C 端用户使用。此类自行研发的软件和系统，是提供软件使用功能的，该等开放成果不受“双减”政策的影响。

自行研发的书籍和教材，此类无形资产主要由中文未来的教研部在过往年度研发，主要研发内容为编写大语文相关的教研产品，主要分为两大类：

一是语文史学类，该类教研产品为中文未来的核心教学产品。中文未来核心产品主要为历史类教学，中文未来在“双减”政策颁布以后，转型美育教学，其历史类教学可归属为美育类教学，因此转型较为顺利。

二是中文未来为扩展业务范围，研发的理科类教研产品，此类产品内容属于学科类，直接受到“双减”政策影响，根据政策已经停止该类课程的线下 C 端用户培训服务。中文未来自“双减”政策颁布后，将该等学科类教研产品的成果转化为录播课，并与拥有播放学科类课程资质的公司开始合作，由之前的 TOC 端线下培训转为 TOB 端销售录播课。

中文未来王者班相关教研产品因其本身较大部分涉及文学艺术审美等领域，与公司转型后的美育方向契合度较高，在进行了局部调整之后，王者班教研产品系列等目前以王者美育等课程为载体，正在交付服务中，截至 2021 年 12 月 31 日，上述课程仍在持续给公司带来经营收益，可预见的未来也将持续为公司带来收益。其他原学科类教研产品，公司进行了梳理和调整之后，已与外部影视平台签订了《节目授权播出协议》和《教育内容合作协议》，进行教研内容与智能软硬件的结合，也将为公司带来持续收益。

故公司于 2021 年 12 月 31 日时点，未对上述无形资产计提减值。

2、如上逐类所述，公司在 2021 年末美育业务以及 TOB 端录播课销售、服务平台、软硬件销售等都计划大力发展，并取得初步进展。与此同时，公司为了能够实现持续发展的目标，对上述业务均进行了尝试。

2022 年，公司的软件销售业务得到了市场的充分认可，并带来了相对可观的收益，公司管理层结合市场需求及行业发展，对各项业务进行了综合分析和评判，虽部分业务达到了在 2021 年时点对 2022 年的业绩预测目标，但公司依然决

定将教育软件销售作为未来业务发展的重点，并将持续投入较多资源和力量支持该项业务发展。与此同时，将在一定程度上收缩其他业务，进行战略性调整。

因此 2021 年年报中对当时资产减值计提合理。不存在减值计提不充分，规避净资产为负并被实施退市风险警示的情形。

会计师回复：

针对以上商誉减值事项，我们实施的主要核查程序包括：

- 1、了解和评价管理层与商誉减值相关的内部控制的设计，并进行控制测试；
- 2、分析资产组现金流入的方式，结合管理层对生产经营活动的管理模式、业务规划以及业务经营组成部分的变化，判断商誉所在资产组的恰当性；
- 3、复核管理层在商誉减值测试会计估计方法上的一致性；
- 4、将上一年度管理层在编制折现的现金流量预测时所采用的关键假设与本年度的实际经营情况进行比较，以评价是否存在管理层偏向的迹象；
- 5、基于资产组以前年度的历史数据和行业数据，参考公司未来经营计划，并结合资产组已签订合同及相关业务的市场趋势，评价管理层编制折现的现金流量预测时所采用的关键假设，包括收入增长率、毛利率等；
- 6、评价管理层在折现的现金流量预测中所采用的方法的适当性及折现率的合理性；
- 7、复核未来现金流量净现值的计算过程是否准确。

针对以上无形资产减值，我们实施的主要核查程序包括：

- 1、了解和评价管理层与无形资产减值相关的内部控制的设计，并进行控制测试；

2、了解无形资产减值政策，复核管理层在无形资产减值测试方法上的一致性；

3、了解资产或资产组的发展规划，并与所属行业发展趋势进行对比分析；

4、分析和记录对资产或资产组合可能造成减值的事件或环境变化，关注管理层对资产减值迹象的判断是否合理。对 TOB 加盟及加盟类服务，获取招商台账，统计了 2021 年度、2022 年度加盟商数量以及变动情况，核查近几年加盟费收入，复核该类资产计提减值的合理性。对于录播课，获取了公司与拥有播放学科类课程资质公司合作的协议，检查近两年录播课程收入来源及变动，核对各课程 2022 年的播放情况，了解相关课程的市场前景。对于软硬件销售及智能教育，通过了解产品销售渠道，查询销售状态，核实各产品销售业绩，查阅自研软件的立项资料以了解研发目的和市场应用，听取 IT 专业人士对以上产品的技术和市场的看法等方式复核计提减值的合理性。复核了美育业务 2021 年末预测的可收回金额的合理性。对于教材类无形资产，从销售收入变动、业务部门或团队变化、配套的系统软件能否正常运行等方面进行了核查和评估；对于系统软件，获取了在 2022 年初运行的相关资料，并在 IT 专业人员的协助下，于 2023 年 1 月逐项测试了系统软件的实际运行和使用情况；

5、复核公司确定的减值测试方法与模型是否恰当，所选取的关键参数是否合理；

6、确定相关资产预测的未来现金流量是合理的。

截至本回复日，基于获取的资料以及执行的核查程序，我们认为：2021 年管理层按流程对商誉、无形资产减值进行了测算，相关模型、假设基本符合当时的情况，参数在合理范围内。2022 年管理层依据出现的减值迹象计提商誉、无形资产减值，总体上是合理的，商誉、无形资产减值的详细数据正在测算复核中。

2. 业绩预告显示，随着“双减”政策的贯彻实施，你公司对外投资的部分公司已无法再带来经济利益流入，因此报告期内计提了约 10,900 万元的减值损失。请你公司补充披露计提减值的投资项目名称、取得时间、取得成本、账面价

值及减值计提等情况，并说明未在 2021 年推出“双减”政策当年对前述对外投资计提减值的原因。

公司回复：

计提减值的投资项目名称、取得时间、取得成本、账面价值及减值计提情况：

长期股权投资				
项目	取得时间	取得成本	2021.12.31 账面价值	计提减值金额
新育文教育科技(北京)有限公司	2018 年	5,000,000.00	4,421,834.90	4,421,834.90
北京圣顿教育科技有限公司	2018 年	7,500,000.00	4,404,932.94	4,404,932.94
北京立思辰钧安科技有限公司	2018 年	15,000,000.00	12,345,236.53	8,304,930.00
青岛双杰生涯企业咨询有限公司	2021 年	51,714,866.79	16,125,072.96	16,125,072.96
洛阳美藤出国留学咨询服务 有限公司	2019 年	2,500,000.00	2,468,430.19	2,468,430.19
张家口智投云教信息科技有限公司	2018 年	400,000.00	154,859.11	154,859.11
小计				35,880,060.10
其他权益工具投资				
项目	取得时间	取得成本	2021.12.31 账面价值	计提减值金额
北京三好互动教育科技有限公司	2018 年、2019 年	80,264,612.50	32,796,754.00	32,796,754.00
OneClassInc	2018 年	2000000(美元)	21,167,831.10	21,167,831.10
上海华韵信息技术有限公司	2016 年	5,000,000.00	13,818,101.04	8,284,783.68
京版北教文化传媒股份有限公司	2016 年	7,540,000.00	1,258,600.00	226,200.00
江西美藤教育咨询有限公司	2019 年	1,500,000.00	453,672.23	453,672.23
贵州立思辰留学咨询服务 有限公司	2019 年	1,200,000.00	197,239.30	197,239.30
小计				63,126,480.31

其他非流动金融资产				
项目	取得时间	取得成本	2021.12.31 账面价值	计提减值金额
北京鲲鹏山水教育咨询有限公司	2017年	3,750,000.00	5,191,678.95	5,191,678.95
深圳市思珂特教育科技有限公司	2017年、2018年	2,812,500.00	557,549.24	557,549.24
北京三好互动教育科技有限公司	2016年、2019年	8,812,500.00	4,946,602.88	4,946,602.88
北京圣顿教育科技有限公司	2019年	562,500.00	106,405.31	106,405.31
小计				10,802,236.38
合计				109,808,776.79

自2021年“双减”政策颁布起，公司对外投资的以教育为核心的企业均受到了不同程度的影响。2021年末，公司取得了对外投资公司的财务报表以及盈利预测，与此同时，也参加了各家公司的年度总结与未来发展规划的相关会议。“双减”政策的实施是从2021年8月正式开始的，因此在2021年度公司对外投资企业仍在持续取得收入且业务仍在继续，并且各公司均做出了未来转型的战略规划。公司结合上述公司2021年财务报表以及其未来转型策略，对各公司进行了盈利预测，并做出了相应的财务处理。由于2022年疫情的长期影响，对外投资的公司均出现了资金链断裂的情形，无力开展新的业务使得公司好转。导致上述公司2022年业绩大幅下降，2021年制定的战略转型方案也无法顺利实施完成，故本期对上述对外投资公司计提减值。

3. 业绩预告显示，2022年度公司的非经常性损益约为-10,800万元，主要为计提的业绩补偿款和逾期利息。请你公司补充披露业绩补偿款所涉标的名称、业绩承诺情况、承诺期内各期业绩实现情况、未能实现承诺业绩的原因、补偿款项支付对象与支付安排。

公司回复：

2022年度，公司非经常性损益金额为-10,800万元，其中计提的逾期利息为7200万元，业绩补偿款3600万元。

其中业绩补偿款情况如下：

1、 标的名称：江南信安（北京）科技有限公司（以下简称“江南信安”）

2、 业绩承诺情况：公司于 2020 年 12 月与共青城众智投资管理合伙企业、马莉、中国中电国际信息服务有限公司及北京奇安创业投资合伙企业共同签订了股权转让协议，协议约定，以人民币 25,000 万元的价格将公司持有江南信安 100% 的股权转让给上述各方。

根据股权转让协议第十条“交割后经营目标”条款中的约定，江南信安在 2021 年至 2023 年实现的净利润分别不低于 2700 万元、3100 万元和 3700 万元，三年累计不低于 9500 万元。同时约定，如未完成业绩目标，则由转让方即公司作为补偿人以现金方式承担补偿义务。

2022 年度，江南信安未审报表预计亏损，根据上述协议内容，公司计提了相应的补偿款 3100 万元。

3、 根据协议约定，江南信安在 2021 年到 2023 年为业绩承诺期，2021 年江南信安实际完成净利润为-645.44 万元，因 2022 年江南信安最终报表数据尚未出具，根据相关人员预测 2022 年全年的净利润为亏损。

未能实现承诺业绩原因：2020 年股权转让时点，公司判断疫情的影响是短期的，签订转让协议时，疫情已经历了一整个年度，故公司判断 2021 年起，公司将迎来业务的回升。但新冠疫情在 2021 年度、2022 年度不断反复、持续蔓延，市场环境以及江南信安生产经营均遭受到一定冲击，导致公司签订转让协议时对江南信安业绩的预判产生误差，同时导致江南信安在这两年没有完成业绩承诺。

4、 根据协议约定，江南信安股权转让方即豆神教育为补偿义务人，以现金方式承担因江南信安未完成业绩承诺的补偿金额，支付时间为三年承诺期届满后，2023 年年度审计报告出具后的 30 个工作日内。

4. 业绩预告显示，公司主要有息负债均处于逾期状态，报告期内，公司计提逾期利息约 7,200 万元。请你公司向我部报备截至本函件回复日公司的主要有息负债明细，包括债权人、金额、起始日期、利率、到期日等。

公司回复：

相关负债明细已向深圳证券交易所报备。

5. 你公司股价于业绩预告披露后次一交易日下跌 20%。请核查并说明你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东近 1 个月以及内幕信息知情人于内幕知情期间买卖你公司股票的情况，是否存在内幕交易、内幕信息泄露等情形。

公司回复：

经核查，公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东近一个月以及内幕信息知情人于内幕知情期间不存在买卖公司股票的情况，不存在内幕交易、内幕信息泄露等情形。

6. 你认为有必要说明的其他事项。

回复：无。

特此回复。

豆神教育科技（北京）股份有限公司董事会

2023年2月17日