证券代码:600730 证券简称:中国高科 公告编号:临2021-027

中国高科集团股份有限公司关于2020年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

中国高科集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2021年5月21日收到上海证券交易所下发的上证公函【2021】0464号《关于中国高科集团股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管工作函》(以下简称“《监管工作函》”)。公司收到《监管工作函》后,积极组织相关部门及人员就《监管工作函》所载问题进行了逐项核查落实,现就相关内容回复并披露如下:

一、关于主营业务情况

根据年报,公司主要从事教育、物业租赁业务,2020年实现营业收入1.03亿元,较去年同期增长3.86%,扣非后归属于母公司净利润-864.02万元。公司四季度营收增速较快,且教育业务毛利率出现较大提升。

问题1、根据年报,公司分季度营收分别为0.24亿元、0.26亿元、0.23亿元和0.28亿元,上年同期分别为0.31亿元0.26亿元、0.23亿元和0.2亿元。报告期分季度营收呈逐季增加趋势,与去年逐季下降趋势相反,且四季度营收同比增幅较大。请公司补充披露:(1)分业务板块说明营业收入季度变化趋势的合理性,是否与同行业可比公司趋势一致、是否符合行业特征;(2)说明第四季度营业收入增长幅度较大的原因,是否存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复:

一、公司各业务板块分季度的营业收入情况

1、物业租赁业务板块

单位:万元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020年	701.33	762.35	800.05	730.30
2019年	817.26	851.61	714.79	699.53

公司物业租赁业务为公司传统业务,经营平稳且运行良好。2019年全年收入为3,083.19万元,2020年全年收入为2,994.03万元,同比降低2.89%,减少89.16万元。其中2020年上半年收入低于2019年同期收入,主要是受2020年新冠疫情影响,公司响应地方政府号召及部分租户要求减免了一定比例的租金。

2、教育业务板块

单位:万元

年份	业务类别	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020年	产教融合业务	-	11.13	45.82	127.64
	医学在线教育业务	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61
	其他教育业务	-	0.12	-	-
	合计	1,727.16	1,862.54	1,575.74	2,140.25
2019年	产教融合业务	-	-	1.36	-
	医学在线教育业务	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18
	其他教育业务	18.79	532.13	107.80	264.76
	合计	2,352.27	1,819.82	1,277.91	1,383.58

受新冠疫情影响,2020年高等院校根据国家政策要求普遍延期开学,医学职称相关考试也出现延期或取消等情况,使得公司2020年度教育业务板块的业务进展节奏与2019年同期存在一定差异。公司教育业务板块产教融合业务和医学在线教育业务分季度收入情况分别如下:

(1)产教融合业务

公司自2019年起开展高等教育产教融合业务,主要有两种业务形态:产业学院和专业共建、短期实训。2019年产教融合业务处于培育和发展初期,公司主要进行教学产品研发和业务拓展,教育服务输出较少,当年实现的收入很少。2020年业务推进速度加快,合同签署速度和数量均大幅提高。但2020年初,受疫情影响,高等院校延期开学或停课,公司只能开展短期在线实训项目。自2020年6月至年终,公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训,受到合作院校好评。短期实训具有业务周期短、金额小、集中实施的特点,相关收入随实训结束、院校验收后进行确认。2020年下半年随着疫情逐步受控,院校

陆续开学,公司和合作院校签署的共建项目自第四季度起得以实施。产业学院共建的特点是项目周期长、分期实施,相关业务收入随学生开学周期分期确认。2020年产业学院和专业共建业务确认收入94.6万元,占全年产教融合业务收入的51%。2020年度,公司产教融合业务的主要客户情况如下:

单位:元

客户名称	类别	销售收入	占比	2020年1季度	2020年2季度	2020年3季度	2020年4季度
武汉大学	实训	524,943.39	28%	-	-	200,943.39	324,000.00
广东理工学院	专业共建	365,400.00	20%	-	-	-	365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建	277,358.48	15%	-	-	-	277,358.48
东南大学	实训	266,037.74	14%	-	101,886.79	164,150.95	-
南充科技职业学院	学院共建	175,200.00	9%	-	-	-	175,200.00
内蒙古科技大学	专业共建	128,000.00	7%	-	-	-	128,000.00
北京联合大学	实训	63,679.24	3%	-	-	63,679.24	-
中国石油大学	实训	29,433.96	2%	-	-	29,433.96	-
齐鲁工业大学	实训	15,833.96	1%	-	9,433.96	-	6,400.00
合计	-	1,845,886.77	100%	-	111,320.75	458,207.54	1,276,358.48

(2)医学在线教育业务

公司控股子公司广西英腾教育科技股份有限公司(以下简称“英腾教育”)经营的医学在线教育业务,其季度性收入波动主要受各医学类考证报名时间变动影响。2019年,医学类执业、职称等考试主要集中在上半年(例如医学执业考试在5、6、8月,初中级职称考试在5月,高级职称考试在4、7月)。根据往年经验,考生一般在考前2-3个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习,因此,2019年上半年为报名收费高峰期,2019年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少,相关收入也随之下降。

2020年,受新冠疫情影响,医学执业、职称等相关考试出现延期或取消,导致收入发生时点不同于往年。2020年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后,且考试时间相对集中,例如延期后的医学执业考试在7、8、9月,初中级职称考试在9月,大部分省份高级职称考试在8月。相应地,考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后,因而,执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生,收入发生及确认时间也随之后移,导致2020年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。

由于2021年初中级职称考试提前到2021年4月,大部分省份高级职称考试时间亦有所提前,同时公司积极加强市场宣传力度,推出一系列营销活动推广产品,提高了课程销售数量,使得2020年第四季度的收入呈现较大增长。

3、同行业上市公司分季度收入情况

教育行业相关上市公司2020年分季度收入情况见下表:

序号	公司简称	2020年各季度营业收入(万元)			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	中公教育	123,010.23	157,787.82	463,098.93	376,352.45
2	世纪鼎利	12,273.67	15,651.59	19,460.62	20,131.53
3	昂立教育	39,289.80	39,253.74	55,336.15	47,013.02
4	开元教育	13,876.50	23,129.22	30,036.23	17,973.76
5	博通股份	4,955.77	5,217.05	4,892.71	5,567.13
6	行动教育	3,697.04	9,887.96	24,282.74	
7	华夏视听教育	38,430.20		40,544.10	

(注:数据来源于上市公司公开披露的信息以及同花顺数据,因部分公司未披露分季度数据,故统计了合并数据。)

根据上表数据可见,教育行业上市公司2020年营业收入在各季度的表现存在一定差异,但多数呈现第一季度至第四季度整体增长的趋势,原因之一是2020年上半年教育行业普遍受到新冠疫情的冲击,各类教育业务在不同程度上受到了负面影响,而2020年下半年,随着新冠疫情逐渐得到有效控制,行业内公司的业务拓展陆续恢复,相应的分季度营业收入呈现整体增长趋势。公司2020年分季度营业收入的增长趋势与同行业上市公司的变化趋势一致,符合行业特征。

二、公司第四季度营业收入增长幅度较大的主要原因

公司2020年第四季度营业收入增幅较大主要是因教育业务板块收入在该季度获得恢复和实现。

如前所述,受疫情下高等院校延期开学或停课的情况影响,公司产教融合业务在2020年上半年拓展速度放缓。下半年随着疫情逐步受控,院校陆续开学,公司产教融合业务在第三季度及第四季度得到恢复,相关收入得以实现。

医学在线教育方面,2020年前三季度受新冠疫情导致合作商停工、相关考试延期或取消等影响,公司多项在线教育产品销售延后。公司积极调整产品结构,通过低价格的题库引流,加大客服追踪力度,提升客户服务质量,将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上,使得各季度收入未出现大幅下滑。由于2021年度的初级、中级以及部分省份的高级职称考试提前,使得2020年第四季度的收入较前三季度及去年同期实现较大增长。

公司医学在线教育产品的类型包括纯题库、题库+课程以及私教班等形式。公司对于纯题库及不包含后续服务的产品(如押题密卷、题库精讲视频等一次性交付的产品)判断为时点义务,在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入;对于有持续服务的产品(直播类课程、提供1对1后续督导服务类等)判断为时期义务,根据学期进度确认相应进度比例的服务收入;对代理商采取按照折扣后净额根据服务情况确认收入的方式。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定,不存在突击确认收入的情形。

会计师核查意见:

针对收入事项,年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序:

1、了解和评价管理层与收入相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、了解同行业教育服务收入确认政策,检查业务合同及产品说明书,识别与其相关的合同条款等资料,识别履约义务,判断履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行,评价履约进度的确定是否合理,评价教育服务收入确认政策的适当性。

3、了解教育服务经营模式和业务模式,判断是否存在提前收费、超长期间课时包、赠送课时、会员积分等情况,是否已合理判断相关收入的确认模式。

4、对教育服务收入、价格、成本、毛利率实施实质性分析程序,评价教育服务收入整体合理性。

5、对于教育服务收入,核对销售记录、销售合同、收款记录、分析产品说明书、产品结构、销售政策,评价教育服务收入确认的合理性。

6、对教育服务收入选取样本,执行函证、获取用户协议、分析终端用户做题记录等用户行为等审计程序,验证教育服务收入的真实性。

7、分析核对数据库中业务数据,与教育服务收入进行核对,评价教育服务收入确认的准确性。

经核查,我们认为:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,我们未发现公司存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形,相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题2、根据年报,公司教育业务涉及高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务,2020年实现营业收入7304.51万元,同比增长6.89%,占总收入比例为70.92%。请公司:(1)补充披露高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务的业务模式和盈利模式,具体收入确认方式;(2)分业务板块披露教育业务各季度营业收入、成本明细,并说明同比变动原因及合理性;(3)分项目披露业务开展情况,包括但不限于客户数量、涉及培训人数、对应收入及占比,所服务的客户数量、人数、人均单价及其同比变动情况及原因;(4)分主要课程类型披露公司医学教育培训业务的学员人数,一般服务周期、收入确认的具体会计政策和时点、长期课程的收入确认原则及其合规性,是否存在销售折扣、现金折扣或折让等情况;(5)按项目类别,区分不同回款方式(如现金、现汇、票据、赊销等),说明公司教育业务回款情况,并核实是否存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的具体情形。

回复:

一、公司教育业务经营模式及收入确认方式

1、高等教育产教融合业务经营模式

中国高科自2019年起开展高等教育产教融合业务。公司遵循工程教育认证标准,联合教育部全国行业职业教育教学指导委员会、工业和信息化部人才交流中心等部门以及国内信息技术领域的头部企业,汲取并融合优质的产品和技术资源,依托自有的博士后工作站吸纳高质量的专业人才,组建了近二十人的教研和全职讲师团队,秉承产品思维,自主研发贴近产业发展前沿并注重实践应用能力的课程体系,在人才培养方案上注重专业技能和职业素养均衡发展,协助院校解决培养方案和课程体系与产业技术发展及用人需求方面的差距,提升院校新一代信息技术相关专业办学水平。

公司以建设新工科产业学院为着力点,从信息技术领域学科切入,开展人工智能、大数据(科学)、物联网等专业,并逐步拓展至大数据管理和应用、新媒体技术、新媒体营销、生态治理等专业方向。公司基于产业端用人需求,将行业的实际项目等技术资源与院校的人才培养方案、教学大纲相结合,开发成适配性高的教学产品输送到教学端,通过与院校既有师资相结合的方式与高校共同培养出更适应产业需要的人才,再输送到产业端(概括为“OBE人才培养体系”),协助院校培养高水平应用型人才,搭建高校端到企业端的双向的人才流动桥梁。

公司产教融合业务的主要经营模式介绍如下:

· 产业学院共建

公司根据高校需求结合产业发展需求,围绕相关专业集群与院校合作共建“中国高科产业学院”,采取与学校共建共管的合作模式共同培养人才。公司与合作院校成立产业学院理事会,理事会在合作院校的管理框架内作为产业学院的管理决策机构开展工作。

产业学院的协议周期一般为5-7年,服务3-4届学生。在产业学院办学过程中,公司为合作院校提供包括招生协助、教学环境建设、日常教学和教务管理、实验实训教学、毕业设计指导、推荐就业及就业情况跟踪等服务。在教学分工上,校方负责公共课程、专业基础课;公司负责专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计指导、就业辅导和就业推荐。

合作院校按照生均一定金额向公司支付教育服务费。举例说明如下:某合作产业学院,学制为四年制,校企双方约定公司收取的费用标准为生均每年X元,合作期限为四届学生共7年,每学年预计学生数Y人,合作第一年在校1届学生,第二年2届学生,第三年3届学生,第四年在校4届学生,第五年在校3届学生,并自第五年其不再新招学生,第六年2届学生,第七年1届学生,完成后合作到期。则整个合作周期内该产业学院共建业务下公司可收取的服务费总额为:X*Y*(1+2+3+4+3+2+1)。

目前,公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校合作共建“中国高科产业学院”。

· 专业共建

专业共建的合作形态和收费模式与前述产业学院共建业务类似,区别在于专业共建合作一般仅覆盖一至两个专业,且公司与学院在日常管理上不采取设立理事会管理的形式,合作专业归属学校相关院系统一管理。公司委派师资入校,参与专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计、就业辅导等教学活动。

目前,公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校达成了专业共建合作,合作专业包括人工智能、大数据、物联网和新媒体等。

· 赋能实训服务

公司基于从产业端获取的企业真实案例,匹配高等教育机构在本科、硕士教育阶段的实训需求研发实训课程,并由公司的实训教师向学校提供赋能实训服务。教学服务周期一般为4-8周。截至目前,公司已为数家双一流院校及本科院校提供了覆盖本科及硕士研究生阶段的赋能实训服务。

为交付前述不同形态的教学服务,公司招聘和培养了自有的教学教务团队,并建立了完整的师资培养体系和教学教务考核体系。公司主要承担专业核心课、实训课和综合实践课的教学,积累了相当体量的实践实训项目用于实践类课程教学,并将综合采用国内已出版的优质专业课教材和公司拟出版的系列教材,丰富教学资源。为匹配实践实训所需物理空间条件,公司与合作院校酌情共建了符合专业办学条件的实验室,并在积极地设立区域型实训基地,在满足合作专业学生实训要求的同时,也希望通过承接区域产业人才训练项目,联合区域内相关产业企业,为合作专业的学生提供畅通的就业渠道。

2、医学领域在线教育经营模式

公司控股子公司英腾教育主要从事医学在线教育业务,其业务布局以医学教育领域的职业考试培训业务为主,辅以应急安全教育以及延伸品类的职业教育产品,综合提供包括资格考证、职称晋升、技能培训、继续教育在内的学习云平台整体解决方案。

目前,英腾教育将业务划分为三大布局:医学职业教育、应急安全教育和创新业务。

· 医学职业教育

英腾教育医学职业教育产品包括考试宝典产品、医学云堂以及线下培训业务。

① 考试宝典

考试宝典是英腾教育主要收入来源,也是ToC业务的主要产品,面向终端个人用户,是高效便捷的医学教育学习云平台。产品形式包括手机端APP、PC端应用程序及在线网站平台,所提供的在线考试培训服务涵盖医学执业、医学职称、医学三基、医学考研、医师规培等领域,提供题库、录播课、直播课、经典案例剖析等在线教育内容,并通过提供学习督导和个性学习答疑,实现定制化、交互化、智能化的一站式终身学习服务,帮助考生直击考点、掌握考点。

② 医云学堂

医云学堂是英腾教育开发的面向各地卫生医疗监管机构、医院、医学院校、从业人员推出的一整套监管、培训、教育、考试的解决方案,主要包含ToC和ToB两个板块。

面向个人用户的ToC业务板块,致力于为医务人员搭建临床经验交流和病例在线分享平台,优选医考经验、科研干货、药品学、病理学等专业内容,提供配套线上医学技能培训工具。目前,英腾教育已上线“病例宝典”、“临床助手”、“医学书库”等数字化产品,构建面向个人用户的临床技能提升矩阵。其中“病例宝典”产品已较为成熟,主要针对基层医生、毕业后医生、住院医生进行规范化培训,提供经典医学案例、训练其临床思维、开拓诊疗思路,助力医务人员提升临床技能水平,推进卫生健康事业发展。

面向医院等机构用户的ToB业务板块,主要是卫生人才教育培训云平台(简称“卫教云”)模块,由学习云、考核云和管理云“有机结合”,致力于为医院、医务人员提供培训、考试、学习于一体的智能化解决方案,通过PC端、移动端搭载医学类AI题库、培训课件、教学视频、电子书等内容,旨在加快智慧医院建设,推进互联网+卫生教育学习进程。同时,英腾教育与国内多家医学出版社共建医学内容数据库平台,能够为出版社降低版权风险、增加出版物附加值、实现低成本转化、高效能产出,通过新技术新模式赋能出版社,以“定制化”、“精细化”挖掘数字出版的无限可能。

③ 线下培训

线下培训业务是英腾教育在线教育服务的延伸。基于C端考试宝典等产品的用户流量,由线上C端业务向线下延伸,与线上、线下渠道合作招生并推广业务,力争构建“线上+线下”一体化教育体系。

· 应急安全教育

应急安全教育业务致力于运用AI技术、智能硬件、XR(VR/AR/MR)、大数据、云计算等新兴技术,升级传统应急安全教育内容,围绕心肺复苏和海姆立克急救法建设校园应急安全AI科普教育云平台,所提供的产品包括心肺复苏(CPR)AI教学机器人、心肺复苏AI教学背心、急救知识机器人等。同时通过切入校园安全科普教育市场,通过改造校园现有教室或基地、建设生命健康安全体验教室等方式,有效解决传统应急安全教育的困扰,提高学生学习安全知识的积极性,帮助学生树立危机意识,裨益智慧校园建设和实现平安校园。应急安全教育业务同时拓展了应急设备的市场。该业务目前还出于拓展初期。

· 创新产品业务

基于自身研发C端题库类产品的经验及技术优势,英腾教育研发了“刷题神器”、“医考拉”、“题博士”等多个面向个人用户的延伸APP产品,充分利用考试宝典流量进行裂变销售,持续培育新的利润增长点。该业务目前处于拓展初期。

3、教育业务收入确认方式

根据财政部2017年印发的《企业会计准则第14号——收入》(财会(2017)22 号)的规定,收入确认方式如下:

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务的控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。履约义务,是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。取得相关商品控制权,是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

公司与客户之间的合同同时满足下列前提条件时,在客户取得相关商品(含劳务,下同)控制权时确认收入:

(1)合同各方签署了正式合同,合同各方已批准并承诺履行该合同义务。

(2)该合同明确了合同各方与所转让的商品(或提供的服务)相关的权利和义务。

(3)该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款。

(4)该合同具有商业实质。

(5)企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

满足下列条件之一时,本公司属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行履约义务:

(1)客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

(2)客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

(3)在本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务,本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时,本公司已经发生的成本预计能够得到补偿的,按照已经发生的成本金额确认收入,直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务,本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

本公司不同业务模式下具体收入确认方法如下:

(1)高校产教融合业务

① 产业学院共建:对于公司为产业学院共建业务提供的教育服务,其满足在某一时段内履行的履约义务,根据项目合同履约期时段内实际提供服务的期间分期确认,在相应的日历年度,公司根据实际服务在校生人数及该日历年度公司实际提供服务月数确认相关教育服务费收入,以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

② 专业共建:专业共建业务的收费形态和收入确认方式与产业学院共建业务类似,参见产业学院共建业务的收入确认方法。

③ 赋能实训服务:对于一次性提供的实训服务,该等服务费在服务提供完毕、学校验收后确认为收入。对于需要在一定期限内提供的实训服务,根据已签订的服务合同总金额及时间比例确认收入。符合时点确认收入时,以发票、验收单或上课记录等能证明服务已经完成的资料作为收入确认依据凭证;符合时期内分期确认收入时,以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

2020年产教融合业务实现收入1,845,886.77元,其中分期确认在2020年度的学院和专业共建收入为668,600元,占比为36%;按照时点确认收入的赋能实训收入为1,177,286.77元,占比为64%。

(2)医学在线教育

① 教育培训服务

公司ToC的医学职业教育和创新产品业务按提供服务收入原则依据业务模式或业务类型判断是属于时点义务还是时期义务来确认收入。属于某一时点履行的履约义务方式,公司在客户取得相关商品或服务控制权时点在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入;属于根据在某一时段内履行的履约义务方式的,按照学习进度确认相应进度比例的服务收入。

公司ToC产品主要为搭载在APP内的题库、课程和私教班产品。题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前编辑录制好的内容,在用户购买时一次性交付,且不包含后续服务,公司判断为时点义务,在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入;直播类课程、私教班等提供1对1后续督导服务等有后续服务的课程判断为时期义务,根据学期进度确认相应进度比例的服务收入。前述产品如有代理商折扣,则公司按照折扣后净额根据服务情况区分时点义务或时期义务来确认收入。

② 卫教云和应急产品

公司ToB的销售分为卫教云和应急产品。卫教云主要为医疗机构提供卫生人才教育培训云平台管理系统及系统性解决方案,对于纯粹的系统销售和一次性提供的产品服务,在出售产品及服务提供完毕并验收后,一次性确认为公司收入。

应急业务主要是应急安全产品的销售,按照商品销售业务一次性确认销售收入。

2020年医学在线教育业务实现收入7,120.99万元,其中按照分期确认收入的为4,727.15万元,占比为66%;按照时点确认收入的为2,393.84万元,占比为34%。

二、各教育业务板块分季度营业收入、成本明细,以及同比变动情况

单位:万元

项目	2020年				2019年				变动率
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
营业收入	1,727.16	1,862.42	1,575.74	2,140.25	2,333.48	1,276.56	1,125.65	991.18	28%
-产教融合业务		11.13	45.82	127.64			1.36		13488%
-医学在线教育	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18	24%
营业成本	8.01	108.91	56.37	336.61	7.37	90.39	20.62	523.01	-21%
-产教融合业务		11.88	24.26	58.48			0.59		15937%
人工成本		11.15	16.47	17.64			0.59		7571%
服务费		-	-	36.30					不适用
老师费用及课程费用		0.50	7.79	0.75					不适用
耗材		0.23	-	3.79					不适用
-医学在线教育	8.01	97.03	32.11	278.13	7.37	90.39	20.03	523.01	-35%
数字证书及平台服务费		83.36	5.24	83.94	1.81	60.83	6.13	90.64	8%
人工成本	4.31	6.15	23.15	93.82	4.88	23.56	9.26	231.36	-53%
折旧费	0.04	0.02	0.07	0.10			0.22	0.05	-15%
老师费用及课程费用		5.81	2.98	16.51	0.18	3.54	0.05	101.39	-76%
场地费						2.55	2.48		-100%
耗材	3.66	1.69	0.67	4.44	0.50	-0.16	0.31	1.66	353%
外包报名费				79.18			1.58	97.91	-20%
其他				0.14		0.07			100%

1、高等教育产教融合业务变动情况说明

公司于2019年启动高等教育产教融合业务,当年专注于产品的打造和业务渠道的拓展,实际的教育服务输出较少,2019年度实现的收入仅为1.36万元,成本仅为一所院校实训项目人员薪资分摊0.59万元。

2020年,高等教育产教融合业务推进速度加快,合同签署频率和数量均大幅提高。但受年初疫情影响,高等院校延期开学或停课,公司只能与院校开展短期在线实训。从2020年6月初至年终,公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训,第二季度实现实训收入11.13万元,成本为11.88万元,其中主要为人力成本11.15万元;第三季度实现实训收入45.82万元,成本为24.26万元,较2019年增长4012%,主要为人力成本增加15.88万元,教师费用及课程费用增加7.79万元。2020年下半年随着疫情逐步受控,院校陆续开学,公司的产业学院和专业共建业务在第四季度得以实施。第四季度公司实现短期实训收入33.04万元,相关人力成本16.55万元;产业学院和专业共建业务实现收入94.6万元,相应的运营服务费36.3万元,开学物资3.79万元,人力成本1.09万元。

2、医学在线教育业务变动情况说明

1)医学在线教育业务收入增长1395万元,增长24%

公司医学在线教育业务收入的季度性波动主要受各个医学类考试报名时间变动影响。

2019年,医学类执业、职称等考试主要集中在上半年(例如医学执业考试在5、6、8月,初中级职称考试在5月,高级职称考试在4、7月)。根据往年经验,考生一般在考前2-3个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习,因此,2019年上半年为报名收费高峰期,2019年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少,相关收入也随之下降。

2020年,受新冠疫情影响,医学执业、职称等相关考试出现延期或取消,导致收入发生时点不同于往年。2020年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后,且考试时间相对集中,例如延期后的医学执业考试在7、8、9月,初中级职称考试在9月,大部分省份高级职称考试在8月。相应地,考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后,因而,执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生,收入发生及确认时间也随之后移,导致2020年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。另外,由于2021年初中级职称考试提前到2021年4月,大部分省份高级职称考试时间亦有所提前,使得2020年第四季度的收入呈现较大增长。

公司一直十分关注教育产品的研发,英腾教育研发投入连年保持在1500万元以上的水平,基于教研的投入,公司自2019年起对课程进行了更新、迭代,研发推出了一系列内容更加贴合考纲、题目更加丰富、附有名师讲解的新课程。在营销手段上,公司通过低价格的题库引流,同时加大客服力度,将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上,保证了年度整体收入的持续稳定。

医学在线业务各课程收入情况如下表:

年份	类别	分类	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	年份	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)	收入增长比
2019	高级	题库	83,950	850	101	2020	80,538	852	106	0%
		课程	19,358	1,266	654		27,401	2,334	852	84%
		私教班	510	407	7,985		849	517	6,091	27%
	中级	题库	76,891	903	117		60,792	720	118	-20%
		课程	27,574	940	341		29,149	1,374	471	46%
		私教班	236	65	2,735		608	217	3,565	236%
	初级	题库	24,409	290	119		19,610	246	125	-15%
		课程	6,420	116	180		4,577	165	360	42%
		私教班	19	5	2,759		42	12	2,836	127%
	执业	题库	15,592	69	44		17,465	232	133	235%
		课程	16,050	162	101		4,665	96	207	-41%
		私教班	6	2	3,489		-	-	-	0%
	其他	题库	31,058	482	155		20,574	231	112	-52%
		课程	398	42	1,052		278	12	439	-71%
		私教班	-	-0	-		-	-0	-	0%
	合计	题库	231,900	2,594	112		198,979	2,280	115	-12%
		课程	69,800	2,526	362		66,070	3,981	603	58%
		私教班	771	479	6,213		1,499	746	4,975	56%

通过上表可以看出,2020年度价格较高的高级、中级职称课程产品销量增大,相应的销售收入增幅也较高,使得全年收入增长。该收入增长是产品结构调整、销售策略调整、客户服务深化的结果。

2)医学在线教育业务成本减少226万元,减少35%

营业成本的变动主要是人工成本、老师费用、场地及耗材费的影响。

2020年因疫情影响取消了线下培训课程,减少了直播课程,节约了因此产生的人力成本及课程录制费用。其中,因减少直播课程,直播课程和线下课程涉及的老师由原来的70人、约1046课时课程减少到18人、143个课时,老师及课程费用减少约80万元。同时,由于一些产品已经逐渐成熟,相应的运维人员减少,同比2019年减少19人,相应的运维人工成本减少约142万元;因取消线下培训,未产生相关场地费用,成本减少5万元。另外,应急产品于2019年还在研发阶段,未进行销售,公司于2020年拓展应急产品业务,故公司耗材费用主要是增加了应急硬件产品的销售成本约8万元。

3)医学在线教育业务销售费用增长402.71万元,增长33%:

金额单位:万元

销售费用项目	2019年	2020年	变动比例
人工成本	674.95	910.14	35%
广告宣传及推广费	128.54	236.14	84%
运费	8.18	9.48	16%
展会费	18.76	30.64	63%
差旅费	29.25	17.80	-39%
代理分成及服务费	315.41	336.12	7%
其他费用	33.55	71.02	112%
销售费用合计	1,208.63	1,611.34	33%
销售费用占收入比例	21%	23%	7%
收入金额	5,725.52	7,120.99	24%

2020年公司增大了业务推广力度,相关人力成本、广告宣传推广费、展会费及其他费用都大幅增加。在广告宣传及推广方面,新增了KOL合作推广,增加了新的信息流推广渠道,同时增加了新产品的推广宣传,导致费用同比增长84%。为寻求曝光度公司增加了参加展会的数量,因而相应的销售活动 如通讯、交通及业务活动等费用(“销售费用-其他”)也有较大增幅。英腾教育2020年度产品推广宣传力度的增大,推动了2020年度收入的增长。

4)医学在线教育业务研发费用增长366.57万元,增长30%:

金额单位:万元

研发费用项目	2019年	2020年	变动比例
人工成本	926.35	1,180.90	27%
平台服务费	54.63	21.78	-60%
教研及老师费用	182.38	315.68	73%
办公、差旅等其他费用	72.59	84.15	16%
研发费用合计	1,235.94	1,602.51	30%
研发费用占收入比例	22%	23%	4%

公司十分注重研发投入,近几年持续加大新课程的开发及产品迭代,以期适应市场需求,靶向满足考生个性化学习需要。此项投入对提升公司医学教育产品的市场占有率起到了重要的技术支撑作用,也支持了收入的同向增长。

三、教育业务分类型开展情况

1、高等教育产教融合业务

2020年度,公司产教融合业务的主要客户的业务数据如下:

单位:元

客户名称	类别	2019年销售收入	2020年销售收入
武汉大学	实训	-	524,943.39
广东理工学院	专业共建	-	365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建	-	277,358.48
东南大学	实训	-	266,037.74
南充科技职业学院	学院共建	-	175,200.00
其他	专业共建及实训	13,584.91	236,947.16
合计		13,584.91	1,845,886.77

不同业务类型的具体业务数据如下:

	2020年			2019年		
项目	收入金额(元)	收入占比	同比变化	收入金额(元)	收入占比	同比变化
实训	899,928.29	49%	6524%	13,584.91	100%	2018年无产教融合收入
专业共建	945,958.48	51%	2019年无专业共建收入	0	不适用	2018年无产教融合收入
合计	1,845,886.77	100.00%	-	13,584.91	100%	-

2020年较2019年收入变化较大,主要由于公司2019年聚焦产品开发和业务渠道拓展,处在产品和业务模式的市场化验证阶段,且2019年签署的专业共建和产业学院共建合同也将在2020年下半年招生后才能实施,因此2019年收入很低。2020年度,公司的教学产品和业务模式得到了初步验证,稳健推进并取得了快速进展。公司于2020年第二季度和第三季度开展了在线云实训,第四季度院校开学,前期签署的专业共建和产业学院共建业务得以实施,相关合同项下收入得以确认,相关收入较2019年同期相比有了大幅的增长。

2、医学在线教育业务

不同业务类型的具体业务数据如下:

年份	分类	注册人数	下载量	付费人数	收入金额(万元)	人均单价(元)
2019年	高级	157,647	1,335,887	103818	2,523.93	243.11
	中级	202,678		104701	1,906.92	182.13
	执业	246,615		31648	233.73	73.85
	初级	145,748		30848	410.91	133.20
	其他	91,052		31456	523.43	166.40
	合计	843,740	1,335,887	302471	5,598.92	185.11
2020年	高级	141,046	1,269,411	108788	3,703.04	340.39
	中级	153,824		90549	2,310.46	255.16
	执业	150,564		22130	328.42	148.40
	初级	85,660		24229	422.19	174.25
	其他	158,328		20852	243.00	116.54
	合计	689,422.00	1,269,411	266548	7,007.11	262.88

变动原因:2020年因新冠疫情的影响,虽然整体注册人数及付费人数都不同比例下降,但公司积极应对,调整产品结构,通过低价格的题库产品引流,通过加大客户服务将客户转化到内容更多、价格相对更高的课程产品上,课程收入较2019年增长了58%。

四、医学在线教育业务的课程情况

公司通过英腾教育开展的医学领域在线教育业务,不同课程类型的相关数据如下:

年份	分类	下载量	付费人数	收入金额(万元)
2019	题库	1,335,887	231,900	2,594
2019	课程		69,800	2,526
2019	私教班		771	479
合计			302,471	5,599
2020	题库	1,269,411	198,979	2,280
2020	课程		66,070	3,981
2020	私教班		1,499	746
合计			266,548	7,007

其中,医学课程类教育产品的具体数据如下:

考试大类	课程名称	2019年收入金额(万元)	2020年收入金额(万元)	收入变化(万元)	收入增长比例
中级	中级精讲课程班	500	622	122	24%
	中级专项班	314	432	118	38%
高级	高级基础讲解班	311	470	159	51%
	高级专项班	487	891	404	83%
	高级职称急救包	81	116	35	43%
	高级面审	61	96	34	56%
健康管理师	健康管理师无忧特惠班	190	14	-176	-92%
其他	除以上课程外的100多门课总和	581	1,341	759	131%
合计		2,526	3,981	1,455	58%

2020年,公司上述课程收入较2019年同比增长1,455万元。如上表所示,高级、中级职称考试相关课程收入是2020年度课程收入增长的主要原因,2020年同比增长金额分别为632万元、239万元,占课程收入增长总金额的43%、16%。公司在积极克服新冠疫情负面影响的同时,充分发挥了公司在高级职称考试相关市场的竞争优势,同时在中级职称考试相关市场积极拓展、提升市场占有率,取得了优于2019年度的业绩。

私教班数据如下:

类别	分类	2019年 付费人数	2019年 收入金额(万元)	2019年 人均单价(元)	2020年 付费人数	2020年 收入金额(万元)	2020年 人均单价(元)	2020年增长率 付费人数增长	2020年增长率 收入增长	2020年增长率 收入占比
高级	私教班	510	407	7,985	849	517	6,091	66%	27%	69%
中级	私教班	236	65	2,735	608	217	3,565	158%	236%	29%
初级	私教班	19	5	2,759	42	12	2,836	121%	127%	2%
执业	私教班	6	2	3,489	0	0	0	-100%	-100%	0%
其他	私教班	0	0	0	0	0	0	0%	0%	0%
合计	私教班	771	479	6,213	1,499	746	4,975	94%	56%	100%

私教班2020年付费人数比2019年增长94%,收入增长56%,主要体现公司在保证高级医学在线考试占有较高市场占有率,并稳健增长的情况下,积极提高初、中级医学在线考试市场的占有率,通过实施有力的市场营销手段,使得2020年初级、中级班付费人数较2019年有较大增长(分别为158%、121%)。但由于初、中级私教班课单价较高级私教班低,因此相应的付费人数增长并未带来同比例收入增长。

公司主要课程类型有纯题库、题库+课程以及私教班等方式,公司产品按医学不同类别及科目分类,有执业、初级、中级、高级、技能等;中医、护理、临床等;内外科、妇产、神经等科目分类。题库类包含各类别基础题库、考卷、押题密卷、专项练习题、冲刺包等。课程则包含题库、案例讲解、直播、录播课程、名师精讲、老师答疑辅导等。私教班则主要包含线上直播、专家辅导答疑、助教全阶段陪伴学习、不过则免费重学及不过退费保障等。

公司产品根据产品相关性确定服务周期,一般分为考季卡和年卡。如初中级职称、执业这些是国家统一考试的产品,服务时限为考季卡,自产品购买使用到当期考试结束,课程会自动关闭。高级职称考试由于是各省自主考试,则服务时限为年卡,自产品购买使用1年结束。

公司ToC的医学职业教育和创新产品业务按提供服务收入原则依据业务模式或业务类型判断是属于时点义务还是时期义务来确认收入。属于某一时点履行的履约义务方式,公司在客户取得相关商品或服务控制权时点在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入;属于根据在某一时段内履行的履约义务方式的,按照学习进度确认相应进度比例的服务收入。

公司ToC产品主要为搭载在APP内的题库、课程和私教班产品。题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前编辑录制好的内容,在用户购买时一次性交付,且不包含后续服务,公司判断为时点义务,在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入;直播类课程、私教班等提供1对1后续督导服务等有后续服务的课程判断为时期义务,根据学期进度确认相应进度比例的服务收入。

其中,重学班和退费班收入情况如下表所示:

项目	2019年		2020年	
	金额(万元)	占全年收入占比	金额(万元)	占全年收入占比
退费班	303.59	5%	333.85	5%
重学班	51.32	1%	0.06	0%
合计	354.91	6%	333.91	5%

对于重学班,用户考试未获通过则可在有效期内免费重新学习,公司按照将相关收费在客户购买有效期间内进行平均分摊分期确认收入。对于退费保过班,公司在退费期满时一次性确定收入。公司对重学和保过班按上述方式确认收入符合会计准则规定。相应的跨期处理也符合相关会计准则的收入确认规定。

公司不存在现金折扣。前述产品如有代理商折扣,则公司按照折扣后净额根据服务情况区分时点义务或时期义务来确认收入。在公司举办市场推广等促销活动时存在销售折扣,公司采取按照折扣后净额根据上述收入确认原则确认收入。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、教育业务回款方式及回款情况

1、高等教育产教融合业务

产教融合业务的回款方式为银行转账,实训项目均在项目结束后全部回款。专业共建为学校先收费,按约定进行回款。截至2020年末,产教融合业务的回款率为78%,回款情况良好,不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情况。

2、医学在线教育业务

医学在线教育业务主要面对C端用户,采取先收款后上课的方式通过银行转账收款。截至2020年末,医学在线教育业务的回款率为99.7%,回款情况良好,不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情况。

会计师核查意见:

针对上述事项,年审会计师执行的主要审计程序详见问题1、会计师核查意见。

经核查,我们认为:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,收入成本变动合理,不存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的情形。由于课程的有效期存在跨年期间,履约义务的履行时段相应也会按照跨年期间履行,故对履约业务跨年的课程按照有效期内分期确认收入符合收入确认准则。

退费班保过班协议规定:满足退费条件的学员需在考试成绩公布后15-30个工作日内申请退费,逾期将视为自行放弃申请,英腾可不再予以办理。在退费期限届满前,公司难以估计需要退费的金额,无法确定交易价格,待退费期满后交易价格才能确定。我们认为公司对退费保过班学员的学费收入在退费期满交易价格确定后才予以确认收入的方式谨慎合理,符合收入确认准则。

重学班学员只能重学不能退费,重学班课程的有效期为2年,公司在课程有效期内分期确认收入,我们认为重学班学员收入按照履约时段确认收入谨慎合理,符合收入确认准则。

问题3、根据年报,公司教育业务毛利率为93.02%,较去年大幅提升18.81个百分点,成本为509.89万元,同比下降71.07%。公司称毛利率提升主要由于报告期停止部分面授课程,转为线上培训,节省了相关支出,毛利率有所提高导致。请公司补充披露:(1)报告期线上、线下课程的招生人数及取得的营业收入及同比变化情况,线下课程转线上中存量课程转换和新增线上课程的各自占比,存量课程转线上涉及课程的收入确认情况,并说明是否存在重复计算营业收入情形;(2)结合报告期具体课程安排情况、讲师人数变化情况及课酬变化情况、线下转线上导致的场地租金变化情况等量化说明成本与营业收入的匹配情况;(3)结合上述问题及同行业可比上市公司情况量化说明报告期教育培训业务毛利率大幅提升的原因及合理性。

回复:

一、线上及线下课程同比变化情况

1、产教融合业务

金额单位:万元

项目		2020年	2019年	同比变化
线上课程	招生人数	470	0	不适用
	营业收入	56.95	0	不适用
线下课程	招生人数	937	38	2366%
	营业收入	99.90	1.36	7254%

2020年,受疫情影响,公司向合作院校(东南大学、武汉大学)通过在线方式开展云实训。云实训是疫情时期顺应国家教育部开展在线学习号召下的新业务形态。2020年下半年,随着疫情形势得到控制,公司向其他高校的实训业务转至线下开展。公司在线上、线下开展实训业务的客户是分别独立的,不存在客户之间的相互转化,也不存在课程存量在线上和线下之间的转化。公司的产业学院和专业共建业务为线下业务。因此,产教融合业务领域内不存在线上、线下存量互相转化的情况,也不存在重复计算收入的情形。

2、医学在线教育业务

金额单位:万元

项目		2020年	2019年	同比变化
线下课程	招生人数	0	54	不适用
	营业收入	0	44.15	不适用
线上课程	招生人数	266,548	302,471	-10%
	营业收入	7,007.11	5,598.92	25%

公司的医学在线教育业务通常以线上的方式开展。2019年,公司尝试了线下业务,作为线上流量的线下延伸,希望未来能够成为一个新的收入增长点。公司线上线下课程是独立的,不存在线下课程存量转到线上或反之转化的情况。由于疫情的影响,公司医学在线教育业务板块2020年未开展线下业务。因此,医学教育业务领域不存在线下、线上存量互相转化的情况,也不存在重复计算营业收入的情形。

二、教育业务成本与营业收入的匹配情况

单位:万元

项目	2019年	2020年	变动率
营业收入	6,833.57	7,305.69	7%
-产教融合业务	1.36	184.59	13488%
-医学在线教育	5,725.51	7,120.99	24%
-其他	1,106.70	0.11	-100%
营业成本	1,762.30	509.90	-71%
-产教融合业务	0.59	94.62	15937%
人工成本	0.59	45.26	7571%
服务费	-	36.30	不适用
老师费用及课程费用	-	9.04	不适用
耗材	-	4.02	不适用
-医学在线教育	640.80	415.28	-35%
数字证书及平台服务费	159.41	172.54	8%
人工成本	269.06	127.43	-53%
折旧费	0.27	0.23	-15%
老师费用及课程费用	105.16	25.30	-76%
场地费	5.03	-	-100%
耗材	2.31	10.46	353%
外包报名费	99.49	79.18	-20%
其他	0.07	0.14	100%
-其他	1,120.91	-	-100%
设备、安装及服务	966.05	-	-100%
人工成本	7.53	-	-100%
服务费	142.94	-	-100%
场地费	4.40	-	-100%

情况说明:

1、高等教育产教融合业务

公司的高等教育产教融合业务于2019年启动,业务开展初期,实际的教育服务输出较少,确认的收入很少,对应结转的成本也较少,仅为一所院校实训项目人员薪资分摊0.59万元。

2020年随着业务稳步推进,公司开展了云实训,在第二、三季度实现了相关的收入,相应地结转了成本。与2019年第二、三季度相比,成本增加36万元,主要为人力成本、老师及课程费用。2020年第四季度,产业学院和专业共建业务收入得以实现,相关成本发生58万元,主要为人力成本及专业共建项目相应的运营服务费。

2、医学在线教育业务

2020年,受新冠疫情的影响,医学在线教育注册人数及付费人数都不同比例下降,公司增加了直营力度和客户服务力度,取消了成本较高的线下课程,节约外包报名费20.31万元;减少了直播课程,节约了因此产生的人力成本及课程录制费用和外包报名费。直播课程和线下课程涉及的老师由原来的70人、约1046课时课程减少到18人、143个课时,同时运维费用也大幅降低,相应的人工课程成本减少约179万元,场地费用节约了5.03万元。

3、教育信息化业务

2020年,公司关停了毛利率低的教育信息化业务,收入较2019年减少1077万元,相应地,主营业务成本下降了1076万元,主要为教育信息化业务的设备、安装及服务费等。

三、教育业务毛利率提升的原因

1、公司教育业务毛利率情况

金额单位:万元

	2019年	2020年
营业收入	6,834	7,306
-教育信息化业务	1,077	-
-高校产教融合业务	1	185
-医学在线教育业务	5,726	7,121
-其他教育业务	29	0
营业成本	1,762	510
-教育信息化业务	1,076	-
-高校产教融合业务	1	95
-医学在线教育业务	641	415
-其他教育业务	45	-
毛利率	74%	93%

公司教育业务2020年毛利率较2019年大幅提升的原因主要由于公司调整了业务结构,关停了毛利率极低的教育信息化业务,快速推进了产教融合业务,而且高毛利的医学在线教育业务收入增长,使得整体毛利率水平较去年大幅上升。下面分别说明如下:

· 教育信息化业务

公司转换了业务构建思路模式,从原有的资源嫁接模式转为自主开发教育服务产品的产品逻辑,围绕教育服务和教育内容的核心要素,调整业务结构,关停毛利率低的教育信息化业务,教育信息化业务收入较2019年减少1077万元,相应地也少发生主营业务成本1076万元。教育信息化业务2019年毛利率仅为0.17%,此举提高了公司的经营效率及毛利率水平。

· 高等教育产教融合业务

2020年公司以人工智能和大数据专业为主的泛IT领域的高等教育产教融合业务快速推进,当年实现收入185万元,较2019年的1万元有大幅的增长。高等教育产教融合业务发生的成本为95万元,毛利率为48.65%。

· 医学在线教育业务

医学在线教育业务由于成本主要为人工成本,且产品开发后仅需迭代更新,后续持续投入较少,一直保持较高的毛利率水平,如2018年该业务毛利率为94%,2019年该业务毛利率为89%。2020年,在疫情影响下,公司取消了成本较高的线下课程,减少了直播课程,节约了因此产生的人力成本及课程录制费用,直播课程和线下课程涉及的老师由原来的70人、约1046课时课程减少到18人、143个课时,减少费用约85万元,相应的运维费用也大幅降低,人工成本减少约142万元,使得公司在此业务上的毛利从2019年的89%提升到2020年的94%。因这部分业务收入占公司2020年教育业务整体收入比重较高,使得公司整个教育业务板块的毛利率保持在较高水平。

2、同行业可比上市公司毛利率

2019-2020年度,职业教育行业相关上市公司的教育业务毛利率情况见下表:

序号	公司简称	教育业务毛利率(%)		主营业务
		2020年度	2019年度	
1	中公教育	59.48	58.71	主营业务为非学历职业就业培训服务,通过旗下培训机构向学员提供教育培训服务,包括招录考试培训、学历提升和职业能力培训三大板块。
2	世纪鼎利	42.30	41.44	主营业务包括通信及物联网业务、职业教育业务。其中职业教育业务包括为国内高职领域提供学历教育运营服务及相关教育装备产品,以及提供国际学历课程教育运营服务及高端财经类培训服务。
3	昂立教育	35.29	43.59	主营业务为教育培训,涉及职业教育、K12教育、国际与基础教育等业务领域。其中职业教育领域,主要专注于中高职和应用本科学历教育及职业技能培训。
4	开元教育	58.29	76.43	主营业务为职业技能培训、职业资格考证培训、学历辅导服务等。
5	博通股份	55.38	55.52	主营业务为高等教育业务,辅之以计算机信息技术业务;持有西安交通大学城市学院70%股权。
6	行动教育	78.80	75.75	主营业务为管理培训业务、管理咨询业务、图书音像制品销售业务等。
7	华夏视听教育	59.60	54.40	主营业务包括传媒及艺术高等教育、教育培训以及影视制作及投资。教育业务方面,主要以运营南京传媒学院的高等教育业务为主,以及初步运营的面向低年级学生提供传媒及艺术培训课程业务。
平均值		55.59	57.98	—

(注:数据来源于上市公司公开披露的信息以及同花顺数据。)

根据上表可见,教育行业相关上市公司2020年度教育业务的平均毛利率为55.59%,较2019年变化不大。公司教育业务毛利率水平与同行业上市公司存在差异,主要原因为:

同行业相关上市公司多是在教育行业深耕多年,业务体系较为成熟和稳定。而中国高科从2019年到2020年,随着公司各模块业务的调整和发展,公司教育业务结构发生了一定的变动和优化。如前所述,2019年公司教育业务收入和利润的主要来源为医学在线教育业务和教育信息化业务(产教融合业务尚处于产品开发期),其中教育信息化业务的毛利率极低,仅为0.17%。2020年,公司将教育信息化业务关停,同时公司产教融合业务快速发展并初具规模,故2020年公司教育业务结构已优化为医学在线教育业务和产教融合业务。因为前述业务结构调整,使得公司2020年教育业务毛利率同比上年大幅提高。

此外,公司主营的教育业务中控股子公司英腾教育从事的医学在线教育业务所占体量比例较大,2020年占公司教育业务总收入的97.47%。医学在线教育业务以经营C端产品为主,属于轻资产高毛利率的业务,其高毛利推升了公司教育业务总体的毛利率。

医学在线教育业务主要以医学教育领域的职称培训与执业培训作为核心产品,尤其是医学中高级职称考试培训业务。英腾教育凭借着多年的行业耕耘与积累,在医学中高级职称培训的细分市场处于行业领先地位。同行业的相关市场参与者均从事包括医学教育在内的多领域职业教育,医学职称教育仅作为其业务构成中的一个细小分支。职业教育领域的细分行业众多,医学在线教育业务和产品结构具有相对独特性,与职业教育大领域的对比参考性较弱,故存在与同行业上市公司数据的差异性。

会计师核查意见:

经核查,我们认为:

公司上述情况说明,与我们在审计公司2020年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致,不存在重复计算营业收入情形,毛利润变动合理。

问题4、根据年报,报告期内公司物业租赁业务实现营业收入2915.21万元。其中,子公司深圳市高科实业有限公司经营的高科南山大厦实现营业收入2646.63万元,公司经营的上海方正大厦及招商局广场商品房实现租赁业务收入342.99万元。请公司补充披露:(1)前十大租赁客户情况,包括承租面积、租金情况、租金收付方式,是否与上市公司存在关联关系,相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定;(2)是否存在疫情期间对租客进行租金优惠、减免情况,若存在请说明相关收入的确认是否符合会计准则的规定;(3)公司租赁行业取得收入是否为与公司教育主营业务无关的收入,是否存在应扣除未扣除情况。

回复:

一、物业租赁业务板块前十大租赁客户情况

(下转B090版)