（上接B067版）

请年审会计师对问题1、2和4发表意见。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）获取并查阅《赛领旗育基金合伙协议》、昂立教育对赛领旗育出具的《资金支持慰问函》及赛领旗育的《并购贷款合同》等资料；

（2）获取并查阅赛领旗育股权架构及实际出资情况；

（3）获取并查阅昂立教育与赛领旗育签署的《借款合同》、银行回单、相关的公司内部审批文件及决议；

（4）获取并查阅上海浦东发展银行股份有限公司上海分行因赛领旗育并购贷款事项向昂立教育出具的《告知函》；

（5）获取并查阅昂立教育与Astrum签署的《借款合同》、银行回单、相关的公司内部审批文件及决议；

（6）向Astrum函证确认《借款合同》涉及相关事项，核实昂立教育向其出借的250万英镑资金最终去向，并获取双方关于借款事项说明；

（7）2019年向赛领旗育函证确认《借款合同》涉及相关事项，核实昂立教育向其出借的1.13亿元资金最终去向，并获取双方关于借款事项说明；

（8）获取并查阅昂立教育与赛领旗育关于借款诉讼进展情况资料，包括但不限民事调解书、调解协议、拍卖裁定书等资料；

（9）了解和审阅了Astrum的财务状况及经营成果，分析是否具有偿债能力；

（10）复核昂立教育关于赛领旗育及Astrum借款事项的会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；

（11）复核上述事项信息披露的准确性及完整性。

基于执行的核查程序，我们认为：

（1）公司已补充披露Astrum相关方与公司是否存在关联方关系或潜在利益安排，已补充披露相关方实际出资情况，公司针对Astrum相关方未同比例提供借款的原因及合理性分析，以及是否损害公司利益的说明与我们在执行公司年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；

（2）公司已补充披露对Astrum借款流向、具体用途及效益情况，公司关于相关资金不存在变相流入关联方或利益方的情形的说明与我们在执行公司年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；

（3）公司已结合基金的决策机制和内部管理安排、财务资助等情形，说明前期未将Astrum并表会计处理符合企业会计准则的规定；就财务报表整体公允反映而言，公司对前期未将Astrum并表会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的相关规定。

（四）根据年报及相关公告，2019年，公司分别以1.4亿元收购上海凯顿信息科技有限公司（以下简称“凯顿信息”）90%股权，形成商誉1.54亿元；以0.85亿元收购上海育伦教育科技发展有限公司（以下简称“育伦教育”）51%股权，形成商誉0.72亿元。两家公司分别主营留学中介业务和校外培训业务。其中，公司对育伦教育设定2019年单年，以及2019年-2021年累计业绩考核要求，两类业绩承诺完成率分别为101.32%、110.58%。报告期公司对凯顿信息计提商誉减值4798.71万元，相关商誉金额已减记至0元，育伦教育商誉未计提减值。请公司补充披露：

1、最近三年凯顿信息和育伦教育主要经营数据，并从经营政策、招生人数、收费标准等方面分析说明业绩变化的具体原因，是否和同行业公司经营情况相符；

公司回复：

（1）近三年（2019-2021年）凯顿信息的主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2021年度	同比变动比例	2020年度	同比变动比例	2019年度
营业收入	10,517.38	27.65%	8,239.15	-35.34%	12,742.56
营业成本	7,026.46	10.41%	6,363.91	-32.42%	9,417.07
毛利率	33.19%	10.43%	22.76%	-3.34%	26.10%
期间费用	5,582.13	35.90%	4,107.50	109.15%	1,963.91
期间费用率	53.08%	3.23%	49.85%	34.44%	15.41%
净利润	-2,225.60	2.65%	-2,168.14	-279.97%	1,204.73
经营活动现金流量净额	-1,578.19	-57.76%	-3,736.36	2.67%	-3,639.05

凯顿信息主营儿童英语培训业务，收入主要分为直营校区培训收入和品牌加盟相关加盟费及教材销售收入等。

2020年上半年，受新冠疫情影响，凯顿信息无法开展线下课程培训，但校区相应固定成本如房屋租赁费用、租赁房屋装修款分摊及教师人员基本工资等均持续发生，因而总体收入下降，毛利率也有所下降。

从期间费用来看，2020年及2021年的期间费用率相对稳定，2019年相对较低，主要系期间费用的构成主要为人员薪酬，凯顿信息的薪酬体系自2019年12月纳入公司的薪酬体系，薪酬福利水平有所提升，人员安排进行了适当调整，相应期间费用率提升明显。

受2021年1月1日开始执行的新租赁准则的影响，2021年租赁相关现金流量列报于筹资活动所支付的现金流量中，扣除新租赁准则执行影响，2021年度，凯顿信息的经营活动现金流量金额为-3,694.48万元，与2019年及2020年经营活动现金流量净额基本相当。2021年凯顿信息营业收入上涨，但受“双减”政策影响学员存在大量退费，经营活动现金流量净额也受到影响。由于凯顿信息的收入主要基于直营校区的收入，相应直营校区的人员成本、场地租赁费用及宣传推介等成本投入相对较大，近三年的经营活动现金流量均为负数。

（2）凯顿信息的经营变动分析

2019-2021年，凯顿信息业务经营情况如下：

业务类型		2021年度	同比变动比例	2020年度	同比变动比例	2019年度
直营	直营校数量（个）	13	-13.33%	15	-28.57%	21
	招生人数（人）	4,546	35.86%	3,346	-39.79%	5,557
	收款金额（万元）	6,477.72	3.28%	6,271.86	-17.44%	7,596.84
	在读人数（人）	5,441	-17.60%	6,603	-14.05%	7,682
	收入金额（万元）	10,253.13	29.87%	7,896.07	-36.82%	12,495.88
加盟	加盟校数量（个）	24	-4.00%	25	25.00%	20
	收款金额（万元）	242.77	-32.51%	359.70	-3.16%	371.43
	收入金额（万元）	264.26	-23.20%	344.07	39.48%	246.68

①直营校区收入情况

2020年凯顿信息直营校区收入金额为7,895.07万元，较2019年下降了36.82%，2021年凯顿信息直营校区收入10,253.13万元，较2020年上涨了29.87%，相应业务收入虽有所上涨，但尚未恢复至2019年的收入水平，主要系在读学员数量从2019年以来逐步下滑，短时间很难对在读学员的缺口补量，具体为：2020年将近6个月的时间新签招生全面停滞，叠加本身学员的毕业和自然流失，2020年在读学员较2019年下降了39.79%；2020年-2021年，凯顿信息直营校区中累计关闭8个校区，导致这些校区的在读学员基本全部流失；2021年“双减”政策实施后，对教育培训业务影响较大，现有的一部分存量学员也受到机构倒闭潮的影响而退费。

②加盟业务收入分析

加盟业务系凯顿信息以凯顿儿童英语品牌为客户提供加盟咨询服务的业务，主要针对非上海地区的加盟客户，销售模式为预收款模式。在客户确定加盟后，凯顿信息与客户签署商标许可使用权合同，并协助加盟客户进行开业指导、开业培训、开校招生并提供订购的教材。加盟业务收入主要在商标使用权合同期限内分摊确认加盟服务费收入，针对教材销售业务，根据教材发货签收情况确认收入并结转成本。

受2020年新冠疫情及2021年的“双减”政策的双重影响，现有的加盟校现金流入不敷出和业务转型的困难较大，部分加盟校选择退出教培业务，新签约的新加盟校不开校直接退费。截止目前，2021年已关闭或取消合同的加盟校有9家，新加盟客户意向数基本没有，随着加盟业务收款持续下滑，相应收入也有所下滑。

（3）凯顿信息的同行业对比分析

我们摘录部分同行业上市公司近三年的收入及净利润变动情况如下：

单位：万元

公司/股票简称	2021年度				2020年度				2019年度	
	营业收入	营业收入同比变动比例	净利润	净利润同比变动比例	营业收入	营业收入同比变动比例	净利润	净利润同比变动比例	营业收入	净利润
51talk（COE.N）	218,146.90	6.20%	12,057.40	-17.96%	205,409.50	38.93%	14,696.20	-240.74%	147,849.30	-10,442.00
Meta Data（AIU.N）	342,341.00	-0.45%	-502,549.40	553.81%	343,888.10	-13.90%	-76,864.20	-562.47%	399,387.30	16,620.30
洪恩教育(IH.N)	94,472.20	77.61%	-3,705.10	-1.13%	53,191.50	143.27%	-3,747.60	-86.40%	21,865.60	-27,559.70
凯顿信息	10,517.38	27.65%	-2,225.60	2.65%	8,239.15	-35.34%	-2,168.14	-279.97%	12,742.56	1,204.73

注：51talk系China Online Education Group会计期间为1月1日至12月31日；Meta Data系Meta Data Limited（原精锐教育）会计期间为9月30日至次年8月31日，上表所列2021年度数据为2020年9月30日至2021年8月31日的数据；洪恩教育系Ihuman Inc.会计期间为1月1日至12月31日。

由于51talk及洪恩主要采用线上模式开展英语培训等相关业务，Meta Data 业务中的幼儿教育板块业务与凯顿信息业务相近，更具有可比性。

Meta Data（原精锐教育）是业务遍布全国的高端多元化教育集团，其业务中幼儿教育板块与凯顿信息的业务相近，就该板块的收入而言，2019年收入金额为70,667.20万元，2020年收入金额为59,941.40万元，同比下降了15.18%，2021年收入金额为54,648.70万元，同比下降了8.83%，相应业务受疫情等因素的影响收入持续下降。

凯顿信息与同行业主要公司在2020年的收入和净利润均有所下降，2021年较2020年营业收入均有所回升。因2020年凯顿信息收入基数较小的影响等，2021年收入回升比例相对较大，就净利润水平而言，同行业公司基本均有所下降。总体来看，凯顿信息营业收入及净利润的变动情况与同行业公司相比未有重大异常。

（4）近三年育伦教育的主要经营数据

2019-2021年，育伦教育主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2021年度	同比变动比例	2020年度	同比变动比例	2019年度
营业收入	5,088.02	115.12%	2,365.24	-23.45%	3,089.68
营业成本	738.90	25.13%	590.50	-8.96%	648.64
毛利率	85.48%	10.44%	75.03%	-3.97%	79.01%
期间费用	311.12	-30.99%	450.85	-25.84%	607.97
期间费用率	6.11%	-12.95%	19.06%	-0.62%	19.68%
净利润	3,211.44	204.95%	1,053.11	-38.94%	1,724.63
经营活动现金流量净额	1,877.55	364.83%	403.92	-91.21%	4,592.61

注：上述财务数据业经审计。

2020年，育伦教育受新冠疫情影响，留学中介及合作办学等业务的推进受到较大的影响，2020年收入同比下降，净利润水平也有所下降。2021年随着存量业务及合作办学等业务方面的持续推进，业务收入上涨，净利润也相对上涨。

（5）育伦教育的经营变动分析

育伦教育主要经营合作办学、留学中介、海外教育等业务，2019-2021年收入、成本及毛利率变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2021年			2020年			2019年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
合作办学	3,417.07	450.29	86.82%	1,313.52	364.60	72.24%	938.59	250.00	73.36%
留学中介	590.08	202.46	65.69%	448.99	101.92	77.30%	724.16	134.77	81.39%
海外及其他	1080.86	86.16	92.03%	602.73	123.99	79.43%	1426.93	263.87	81.51%
合计	5,088.02	738.90	85.48%	2,365.24	590.50	75.03%	3,089.68	648.64	79.01%

①合作办学业务

合作办学业务主要系与学校、政府、民办企业等合作，与客户签署合同，输出课程设计和服务经验及相应管理模式，为客户提供课程方案、课程设计、教师培训等服务，相应成本主要为人员成本。该类业务合同主要为在一段时间履行的履约义务，按照产出法确认履约进度及营业收入，随着业务量增大，2021年营业收入和毛利率也有相应提高。

各省市近两年相继出台的中小学科技创新教育行动计划，鼓励中小学开展科技教育国际交流与合作，推动科技教育体制与模式的变革。育伦教育依托自身国际渠道资源优势如外教招聘、教师培训、课程引入、海外大学资源等与校企合作经验，实现合作办学业务的增长。育伦教育的国内方向合作与托管办学业务和为国内学校提供办学综合咨询业务得到了迅速的提升，也成为公司毛利率增长的主要驱动点。育伦教育合作办学业务主要聚焦在长三角、大湾区、西南、华南等区域，目前已达成6所合作学校（含筹备）的托管办学及合作办学业务、科学实验室建设与合作业务。

②留学中介业务

留学中介业务系公司与客户签订协议，根据客户的综合背景和申请需求，为客户组建合适的咨询顾问团队，并提供留学规划、学校选择建议、文书制作、留学申请、签证培训等服务，直到帮助客户获得所选学校的录取通知书和通过签证。育伦教育留学中介业务为预收款模式开展，按照学员收到录取通知书及通过签证的时点确认收入，相应留学中介合同履约过程中的人员成本归集至合同履约成本中，在相应收入确认时结转至营业成本。2020年度，受新冠疫情影响，公司留学中介业务收入有所下降，随着国内外疫情形势的逐步转好，该类业务逐步恢复正常。

③海外教育业务

2019年及2020年海外教育业务主要为与美国中学合作，为学生前往美国中学交流学习提供中介服务。受2020年新冠疫情及育伦教育内部业务板块的调整影响，育伦教育调整了海外教育板块的业务，在原有业务基础上正在逐步拓展以纯海外支持服务业务为主的咨询及托管服务。原有业务系为学生前往美国中学交流学习提供服务主要采用收取的学院款项扣除海外学校学费及相关支出后确认收入，相应毛利率相对偏高。受育伦教育海外教育业务板块合作内容的扩展并依托其相关海外教育方面的经验，育伦教育2021年海外教育业务收入同比大幅上涨。

（6）育伦教育的同行业对比分析

我们摘录部分同行业上市公司近三年的收入及净利润变动情况如下：

单位：万元

公司/股票简称	2021年度				2020年度				2019年度	
	营业收入	营业收入同比变动比例	净利润	净利润同比变动比例	营业收入	营业收入同比变动比例	净利润	净利润同比变动比例	营业收入	净利润
中育贝拉	6,008.16	21.50%	775.31	-337.27%	4,944.91	1.12%	-326.76	51.37%	4,890.38	-215.87
凯文教育（002659.SZ）	28,430.18	-11.44%	-12,030.35	-9.20%	32,102.23	-59.61%	-13,249.07	-462.61%	79,473.38	3,653.80
枫叶教育（1317.HK）	215,114.90	40.73%	-312,363.00	-713.58%	152,860.80	-2.65%	50,907.90	-22.18%	157,023.10	65,416.90
育伦教育	5,088.02	115.12%	3,211.44	204.95%	2,365.24	-23.45%	1,053.11	-38.94%	3,089.68	1,724.63

注：中育贝拉系三盛智慧教育科技股份有限公司的控股子公司北京中育贝拉国际教育科技有限公司；枫叶教育系中国枫叶教育集团有限公司上表所列2021年度数据为2020年9月30日至2021年8月31日的数据。

上述公司均系主营国际教育相关业务的公司，其中中育贝拉业务与育伦教育业务更为类似。中育贝拉主要业务包括：国际高中合作办学、国际大一合作办学、自费留学服务、国际交流等，截至2021年底，在全国开设有10个国际课程中心。2021年度中育贝拉实现营业收入和净利润较2020年有所上涨。与育伦教育相比，中育贝拉的业务更偏向国际市场，且在全国各地开展课程中心，固定成本支出相对偏高，而育伦教育在2020年疫情形势下，已转型发展国内方向合作与托管办学业务和为国内学校提供办学综合咨询业务，成本结构主要为人员成本。两家公司的业务模式、成本结构及目标客户不同，盈利水平有所不同。

育伦教育与同行业上市公司相比，业务结构存在一定差异，业务体量较小，固定成本也较小，受疫情等影响波动比例相对较大，总体来看营业收入的波动趋势与同行业公司一致。育伦教育业务体量相对较小，固定成本相对较小，在2021年营业收入大幅回升后，净利润水平相应也大幅回升，而同行业公司受业务体量及经营规模的影响，收入虽有所上涨，但净利润水平相对有所下降。

总体来看，育伦教育营业收入及净利润的变动情况与同行业公司相比未有重大异常。

2、列示凯顿信息实际业绩与前期收购评估预测值的差异，分析存在差异的原因，说明收购目的是否达到，交易定价是否合理，交易过程中董监高是否勤勉尽责；

公司回复：

（1）凯顿信息实际业务与前期收购评估预测值的差异列示如下：

财务项目	2019年			2020年			2021年		
	预测	实际	完成率	预测	实际	完成率	预测	实际	完成率
营业收入	14,326.79	12,742.56	88.9%	17,333.81	8,239.15	47.5%	20,819.66	10,517.38	50.5%
*营业总成本	12,723.85	11,445.27	90.0%	15,206.00	10,473.30	68.9%	18,088.18	12,503.19	69.1%
净利润	1,202.21	1,204.73	100.2%	1,595.86	-2,168.14	-135.9%	2,048.61	-2,225.60	-108.6%

经营项目	2019年			2020年			2021年		
	预测	实际	完成率	预测	实际	完成率	预测	实际	完成率
直营校数量	19	21	110.5%	22	15	68.2%	25	13	52.0%
直营在读人数	7,976	7,682	96.3%	8,934	6,603	73.9%	10,006	5,441	54.4%
直营收入	13,400.35	12,495.88	93.3%	16,259.09	7,895.07	48.6%	19,610.97	10,253.13	52.3%
加盟学校数量	39	20	51.3%	53	25	47.2%	67	24	35.8%
加盟收入	926.44	246.68	26.6%	1,074.72	344.07	32.0%	1,208.69	264.26	21.9%

*营业总成本包括营业成本、税金及附加、销售费用、管理费用、财务费用和资产减值损失

（2）实际业务与前期收购评估预测值差异的原因分析：

2019年，凯顿信息整体表现基本符合预测，从财务数据角度，营业收入完成率匹配营业总成本，均在90%左右。业务角度直营校区人数、收入完成率在90%以上；加盟业务与预期相差较大，拓校速度慢，且加盟收入远低于目标。

2020年受新冠肺炎疫情影响，凯顿信息部分校区近5个月无法开展课程培训，但校区相应固定成本如房屋租赁费用、租赁房屋装修款分摊及教师人员基本工资等均持续发生，最终全年关闭6个校区。加盟业务方面，各地防疫政策与强度不一，打击了潜在加盟商新开加盟校的意愿，加盟业务拓展不及预期。因而2020年凯顿信息各项财务、经营指标低于预测。

2021年，新冠肺炎疫情对经营业绩的影响相对减少，但2021年下半年受“双减”政策的影响，凯顿信息进行业务转型，并关闭2个校区。受新冠疫情及“双减”政策的双重影响，加盟校存在现金流入不敷出和业务转型困难大的情况，部分加盟校选择退出教培业务，新签约的加盟校不开校直接退费。截止目前，2021年已关闭或取消合同的加盟校有9家，无明确新加盟意向方，因此，2019年以来凯顿信息加盟业务收款持续下滑，相应收入也有所下滑。

综上所述，凯顿信息除2019年基本符合预测以外，后续年度受新冠肺炎疫情以及“双减”政策影响，无法达到预期的财务与经营表现。

（3）收购的目的

2014年公司完成与昂立科技的重组以来，一直希望发展以外教为核心的高端幼少儿英语口语培训业务，作为昂立科技的业务补充。与当时昂立科技的英语类培训辅导产品不同的是，外教英语产品客单价高，在读周期长，可以明显的满足市场上逐步兴起的需求。

2019年，通过对凯顿信息的收购，昂立科技已实现了收购目的，增加了业务线，扩大了营业收入规模。但受2020年起的新冠肺炎疫情与2021年7月发布的“双减”政策影响，凯顿信息的实际运营情况未达到预测情况。

（4）交易定价合理的说明

2019年昂立科技对凯顿信息进行收购时，委托具有从事证券业务资格的评估机构——中联资产评估集团有限公司（以下简称“评估机构”）对凯顿信息进行整体资产评估。

根据中联评估出具的中联评报字[2019]第[435]号资产评估报告，凯顿信息于评估基准日的评估价值为人民币16,678.94 万元。

该次评估以持续使用和公开市场为前提，结合凯顿信息为轻资产教育培训公司的实际情况，分别采用市场法和收益法进行评估。

①市场法：

根据市场法估值原理和适用前提，评估机构查询并选取2015-2018年A股上市公司2.5-12岁年龄段教育行业并购案例作为可比交易实例：

根据评估机构市场法评估结论，在评估基准日凯顿信息归母净资产为-1,959.58万元，评估值为18,212.44万元，评估增值20,172.02万元。凯顿信息2018年经审计净利润为1201.5万元，对应 P/E为15.16，估值相较行业可比交易处于较为合理的水平。

②收益法

根据该次评估资产核查情况、尽职调查情况及评估对象资产构成和主营业务特点，该次评估以评估对象经审计的模拟合并报表为基础预测其权益资本价值。根据收益法评估模型，该次评估凯顿信息在评估基准日凯顿信息归母净资产为-1,959.58万元，评估值为16,678.94万元，评估增值18,638.52万元。对应凯顿信息2018年净利润，P/E为13.88.

根据该次交易的评估目的和委托评估资产的具体情况，经综合分析，评估机构采用收益法评估结果作为最终评估结论。

综上所述，该次收购交易在当时中国A股市场属于正常定价范围。

（5）交易过程中董监高勤勉尽责的说明

2019年4月9日，公司召开第十届董事会第三次会议，审议《公司关于全资子公司昂立科技收购凯顿科技部分股权的议案》。

第十届董事会第三次会议召开前，公司经营层根据收购凯顿信息的目的及对公司的影响，并结合公司对凯顿信息的尽调情况，向董事会提交了项目投资建议书等资料。在董事会审议过程中，公司董事认真查阅收购议案及项目投资建议书、审计报告、评估报告、法律尽职调查报告书等相关资料，对公司收购凯顿信息的目的及影响、收购价格、交易安排、评估过程、估值模型、历史经营情况和财务数据、市场同类收购教育资产案例以及可能的风险点（投后整合风险、经营风险、核心人员离职风险等）进行了充分讨论（未涉及到不可抗力如2020年新冠肺炎疫情爆发及政策变化如2021年7月双减政策颁布），并对当下时点可能存在的风险进行了评估和综合研判，认为收购凯顿信息的整体风险可控，符合公司收购目的。经公司董事会审慎决策，审议通了《公司关于全资子公司昂立科技收购凯顿科技部分股权的议案》，同时，董事会授权经营层具体负责收购凯顿信息的相关事宜。公司监事会列席了第十届董事会第三次会议，对董事会的决策过程进行了监督。

董事会审议通过后，董事会真实、准确、完整地披露了收购凯顿信息的相关内容及审议结果。公司经营层根据董事会的授权推进收购凯顿信息的交易，并及时报告董事会、监事会。公司根据交易后续进展及时履行了信息披露义务。

综上所述，在公司收购凯顿信息的过程中，公司董事、监事及高级管理人员已切实履行勤勉尽责的义务。

3、列示育伦教育商誉减值测试中具体预测参数，包括但不限于营业收入、净利润、经营现金流等，说明相关预测情况是否符合同行业发展趋势，并结合收购时预测业绩及实际完成业绩情况，说明商誉未计提减值的原因及合理性。

公司回复：

（1）育伦教育商誉减值测试中的具体预测参数

①公司在对截至2021年12月31日育伦教育商誉所在资产组的预计可收回金额进行预测时的相关参数如下：

单位：万元

项目	历史数据			未来预测数			
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年永续年
一、营业收入	3,089.68	2365.24	5088.02	3,249.99	3,307.51	3,643.88	3,643.88
减：营业成本	648.64	590.50	738.90	837.01	798.96	853.16	853.16
税金及附加	13.82	13.59	11.61	21.42	20.30	21.63	21.63
销售费用	34.01	0.57	0.06				
管理费用	575.31	450.41	270.94	294.79	310.06	326.49	326.49
二、EBIT	1,817.90	1310.17	4066.51	2,096.76	2,178.19	2,442.61	2,442.61
减：所得税	300.10	289.81	871.95	450.80	468.31	525.16	525.16
三、息前税后利润	1,517.80	1020.36	3194.56	1,645.96	1,709.88	1,917.45	1,917.45
加：折旧及摊销				121.05	122.00	122.95	5.62
减：营运资金增加							
资本性支出				6.72	7.67	5.62	5.62
四、资产组自由现金流				1,760.29	1,824.20	2,034.78	1,917.45

注：本次估值所依据的盈利预测未包括ASTRUM EDUCATION GROUP LIMITED 的托管收入。扣除该收入后，2019年度、2020年度及2021年度剩余收入金额分别为2,989.37万元、1,827.55万元、4,587.51万元。同口径下，2022年预测收入金额较2021年略有下降，系公司根据在手订单等进行合理谨慎的预测收入数据。

公司管理层根据历史经验及对市场发展的预测确定增长率及毛利率，并采用能够反映资产组的特定风险的税前利率为折现率。

②收益年期

本项评估选用分段收益折现模型，即将持续经营的收益分为前后两段，首先预测前段（3年，2022年到2024年）各年的净现金流，再假设从第四年起至永续，以后各年收益保持不变。

③资产余值的确定

因预测期限采用永续年，期末资产尚存残值不予考虑。

④折现率的确定

本次折现率采用WACC模型。

公司计算的WACC如下：

项目	资本成本率	权重	WACC
权益	13.38%	84.04%	11.83%
带息债务	3.65025%	15.96%	

经上述计算，则折现率取11.83%。

⑤资产组自由净现金流（税前口径）折现值确定

单位：万元

科目	2022年	2023年	2024年	2025年永续年
资产组自由现金流（税前口径）	2,211.09	2,292.51	2,559.94	2,442.61
折现率WACC	15.19%	15.19%	15.19%	15.19%
折现期	0.5000	1.5000	2.5000	
折现系数	0.9317	0.8089	0.7022	4.6228
折现值	2,060.07	1,854.41	1,797.59	11,291.69
折现值合计	17,000.00（取整至十万）			

经迭代计算，折现率（税前）=15.19%经上述评估，育伦教育含商誉相关资产组于评估基准日的可收回金额为17,000.00万元。

（2）育伦教育同行业发展趋势

育伦教育相应业务的同行业上市公司数据见本回复问题（四）、1小问、（6）育伦教育同行业对比分析。从行业发展趋势来看，同行业上市公司除2020年受疫情影响，收入存在短暂下滑外，业务收入整体处于上涨的趋势。目前我国国际教育市场仍呈良好态势发展，由于对于目标群体具有不可替代性，未来产业发展前景仍较为广阔；未来随着海外疫情得到控制后，需求将迅速回弹并继续稳步发展。

（3）收购时业绩预测和实际完成情况

公司董事会于2019年9月6日公告《关于收购上海育伦教育科技发展有限公司部分股权的公告》，公司与育伦教育签署《关于上海育伦教育科技发展有限公司之投资协议》（以下简称“《收购协议》”），收购时依赖的评估报告基准日为2019年3月31日。收购时点评估业绩预测及实际完成情况如下：

单位：万元

项目	2019年4-12月	2020年度	2021年度	累计金额
预测净利润	1,213.54	1,690.01	1,958.70	4,862.25
相应期间净利润（实际）	1,374.85	1,053.11	3,211.44	5,639.40
业绩完成比例	113.29%	62.31%	163.96%	115.98%

2019年4-12月及2021年度均已完成收购时的业绩预测，2020年度受疫情影响，部分业务推迟至2021年度执行，因此相应年度业绩完成率未达到100%，2020年度业务未达到收购时年度业绩系受疫情的不可抗力影响，在对相应商誉所在资产组执行减值测试中，公司综合在手订单及业务转型等多方面因素考虑，对未来业绩进行合理预测，总体来看，2020年底公司收购育伦教育的商誉不存在减值情况。

综合三个业绩预测期间来看，累计业绩完成率为115.98%，收购时点业绩预测基本均已完成。

结合立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《上海育伦教育科技发展有限公司审计报告及财务报表》（信会师报字[2022]第ZA10069号）及育伦教育的经营业绩情况，经公司经营层审议批准，已确认育伦教育已完成《收购协议》中约定的三年业绩承诺，公司收购育伦教育51%股权的工作已完成。公司全体董事、监事已知悉并确认育伦教育三年业绩承诺完成情况，符合《收购协议》的相关约定，不存在侵害公司利益的情况。

（4）收购育伦教育所形成的商誉未计提减值的原因

2019年11月，公司通过支付现金的方式购买育伦教育51%股权，合并成本为8,517.00万元，可辨认净资产公允价值为1,307.81万元，合并形成商誉7,209.19万元。截至2021年12月31日，育伦教育商誉所在资产组账面价值（含归属于少数股东的商誉）为14,488.99万元，包含商誉的资产组预计可收回金额为17,000.00万元，相应资产组未有减值金额。

（5）收购育伦教育所形成的商誉未计提减值的合理性

根据中国证券监督管理委员会于2018年11月印发的《会计监管风险提示第8号--商誉减值》的相关规定，收购育伦教育所形成的商誉未计提减值的合理性如下：

①从行业态势来看，育伦教育所处业务板块为国际教育业务板块，在疫情形势下，育伦教育将重点发展国内国际教育方向的合作办学，相应业务未来行业发展态势良好；

②从收购协议约定业绩承诺的实现情况来看，截至2021年12月31日，育伦教育已完成2019年单年业绩承诺及2019年至2021年累计业绩承诺，预计未来可实现2019-2022年四年合计完成净利润7,590万元的业绩承诺。除2020年突发国内外疫情影响产生小幅波动外，整体业绩呈平稳上升态势；

③目前育伦教育在手的TOB端合同金额约1,800万元，合同期在1-10年不等，合约期间较长，占2022年度育伦教育预估TOB业务收入的50%以上，且尚有多个意向合同正在洽谈或续签中，2022年及后续年度业务的持续性与稳定性较好；育伦教育凭借其在国际教育领域多年的办学经验、丰富的海外及教育教师资源、深厚的教育情怀、与公办民办学校良好的合作口碑，已形成其独特的竞争优势，结合公司平台的资源与特色，成功对原有业务进行了进一步的拓展，2021年开始在长三角与珠三角地区成效已初步展现；

④育伦教育近3年核心管理人员相对较为稳定，均有较为丰富的运营经验，团队具备较高的专业性与活力；而国内外疫情如能有所好转，将对育伦教育海外与留学业务产生正向影响。

请年审会计师对问题1、3发表意见。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）回复：

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要核查程序包括但不限于：

（1）获取凯顿信息的主要经营信息，检查培训收入的确认及成本的结转，并结合业务数据进行分析；

（2）获取育伦教育的主要经营信息，分业务模式对收入执行全面复核测试及查验，并针对主要客户实施函证程序；

a、针对合作办学业务，获取签订的服务合作协议，对相应期间应确认收入与账面收入进行对比，检查合作办学业务收入的存在性、准确性及截止性；

b、针对海外教育，获取与项目相关的资料，包括不限于项目合同、项目学员清单及收费明细、支出明细等，对收入进行检查；

c、针对留学中介业务，获取留学中介业务台账，对台账的真实性及完整性进行复核。

（3）获取同行业公司的经营数据进行对比分析；

（4）针对育伦教育商誉减值，我们执行的主要程序包括但不限于：

a.评估管理层聘请的第三方评估专家是否具备所需的专业胜任能力、专业素养及客观性；

b.评价预计未来现金流量现值时管理层所采用的方法和假设；

c.引入估值专家对管理层商誉减值测试及第三方评估报告进行复核，评估减值测试及评估报告中使用的关键假设及公允价值估值模型；

d.对管理层在商誉减值测试中所依据的资产组未来现金流量假设，如增长率、折现率进行复核，获取这些参数的相关依据并结合历史数据及行业数据判断其合理性；

e.比较商誉账面价值与可变现净值，判断是否需要计提减值，重新测算减值的计提；

f.评估管理层对商誉减值测试的披露是否充分。

基于执行的核查程序，我们认为：

（1）公司已补充披露最近三年凯顿信息和育伦教育主要经营数据，公司关于凯顿信息和育伦教育业绩变化的具体原因的说明以及与同行业公司经营情况对比分析的说明与我们在执行2019年度、2020年度、2021年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致；

（2）公司已补充披露育伦教育商誉减值测试中具体预测参数，公司就育伦教育相关预测情况与同行业发展趋势的说明具有合理性，公司关于育伦教育商誉未计提减值的原因及合理性分析与我们在执行2021年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面一致。

（五）年报披露，报告期末公司长期股权投资账面价值6.43亿元。其中对嘉兴竑励股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴竑励”）、苏州一村昂立教育产业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“苏州一村”）、上海联培教育科技有限公司（以下简称“上海联培”）、上海禹之洋环保科技有限公司（以下简称“禹之洋”）的长期股权投资期末金额分别为2113.36万元、1425.81万元、106.37万元、349.93万元，分别确认投资损失1101.16万元、13.35万元、13.23万元、47.51万元。其中，后三项投资 2020年、2021年连续发生投资损失。请公司补充披露：

1、穿透后四家公司股权架构及实际出资情况，所持底层资产情况或资金最终投向，说明相关方与上市公司及关联方之间是否存在关联关系或潜在利益安排；

公司回复：

2021年12月31日，公司长期股权投资中核算的嘉兴竑励、苏州一村、上海联培及禹之洋均存在投资损失，穿透相应被投资公司的股权架构及实际出资情况等具体如下：

（1）嘉兴竑励

2018年6月15日，经公司第九届董事会第七次会议审议通过，同意公司与江西中文传媒蓝海国际投资有限公司（以下简称“江西中文”）和嘉兴竑学投资管理有限公司（以下简称“嘉兴竑学”）共同发起设立教育产业并购基金，公司出资4,900万元，出资比例为49%。公司对嘉兴竑励具有重大影响，对嘉兴竑励的长期股权投资以权益法核算。

①嘉兴竑励股权架构及实际出资情况

截至2021年12月31日，公司对嘉兴竑励的持股比例为48.76%，长期股权投资账面价值为2,113.36