证券代码:600730 证券简称:中国高科 公告编号:临 2023-035

中国高科集团股份有限公司关于 2022 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法律责任。

中国高科集团股份有限公司(以下简称“中国高科”或“公司”)于 2023 年 5 月 12 日收到上海证券交易所下发的上证公函【2023】0490 号《关于中国高科集团股份有限公司 2022 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,并于 6 月 9 日回复并披露了部分问题的回复,详见公司临 2023-034 号公告。

一、公司现就《监管工作函》的其他问题及下述问题 1 之(2)进行进一步回复,具体如下:

1、年报显示,公司产教融合业务实现营业收入 2,916.83 万元,同比增长 314.21%。其中聊城职业技术学院系新增客户,公司通过招投标获得该客户实训基地建设项目,对应销售收入 1,462.49 万元。前五大供应商中,山东浪潮新世纪科技有限公司、山东新纪电子科技有限公司、陕西时代锐思网络科技有限公司是新增供应商,主要是为合作院校采购实训室设备及完成安装调试,采购金额合计 1,036.98 万元,其中公开信息显示,山东新纪电子科技有限公司参保人数为 1 人。请公司补充披露:(1)产教融合业务模式,包括但不限于学院共建、专业共建、赋能实训项目具体合作模式、公司提供具体产品、服务内容、在上下游服务链条中承担的角色、相关产品服务结算方式、收入确认方式和时点等;(2)产教融合前十名客户情况,包括客户名称,提供的具体业务内容等,并结合上述问题回复说明报告期收入同比增长较多的原因及合理性;(3)公司实训基地建设项目开展情况,包括但不限于采购交付等具体业务开展模式、公司承担的具体工作内容、对应收入金额、确认时点等,说明公司是否为项目建设的主要责任人,是否存在以总额法代替净额法确认收入的情形;(4)前五名供应商成立时间、注册资本、相关业务资质,并结合采购招标模式、终端供应商情况等,说明存在供应商参保人数为 1 人的原因及合理性,公司与供应商之间、客户与供应商之间是否存在关联关系或潜在利益安排。请年审会计师对上述问题发表意见。

公司回复:

本问题除(2)项均已完成回复及披露,详见公司临 2023-034 号公告,现就问题(2)进一步回复如下:

公司回复:

公司 2022 年产教融合业务前十名客户情况如下:

(金额单位:万元)

序号	学校	项目类型	2022年末学生人数	2022年收入	2022年末应收账款	坏账准备	备注
1	聊城职业技术学院	实训基地建设		1,462.49	-	-	
2	广东理工学院	产业学院	681	303.70	220.56	1.10	期后全部回款
3	南充科技职业学院	产业学院	656	155.28	214.08	3.51	已履学校协商一致 2023 年 6 月回款
4	天府新区信息职业学院	产业学院	528	154.92	202.59	2.95	2023年 2 月履学校签订补充协议,约定 2023 年 9 月回款
5	河南工业和信息化职业学院	产业学院	542	126.78	93.02	0.47	期后回款 11 万元
6	泉州华光职业学院	产业学院	337	104.06	64.46	0.32	期后全部回款
7	内蒙古科技大学	专业共建	242	90.13	-	-	
8	湖南应用技术学院	专业共建	233	74.95	-	-	
9	齐鲁工业大学	专业共建、赋能实训	316	53.86	30.23	0.15	期后全部回款
10	许昌电气职业学院	产业学院	168	49.95	-	-	
	合计		3,703	2,576.12	824.94	8.50	

公司 2021 年产教融合业务前十名客户情况如下:

(金额单位:万元)

序号	学校	项目类型	2021年末学生人数	2021年收入	2021年末应收账款	坏账准备	2022年末对应未收回金额	备注
1	广东理工学院	产业学院	404	117.74	77.22	0.39		
2	辽宁理工职业大学	实训室建设		106.19	60.00	0.30		
3	南充科技职业学院	产业学院	376	89.04	54.14	0.27	54.14	已履学校协商一致 2023 年 6 月回款
4	内蒙古科技大学	专业共建	161	55.61	-	-		
5	天府新区信息职业学院	产业学院	239	41.77	43.02	0.22	43.02	2023年 2 月履学校签订补充协议,约定 2023 年 9 月回款
6	重庆邮电大学	赋能实训	96	34.95	28.80	0.14		
7	北京外国语大学	课程研发		30.55	17.44	0.09		
8	东南大学	赋能实训	186	30.29	-	-		
9	泉州华光职业学院	产业学院	147	27.97	28.81	0.14		
10	河南工业和信息化职业学院	产业学院	193	23.61	24.32	0.12		
	合计		1,802	557.72	333.75	1.67	97.16	

南充科技职业学院(以下简称“南科院”)和天府新区信息职业学院(以下简称“天信”)均为公司产业学院共建项目合作院校,学校按照生均一定金额向公司支付教育服务费。项目具体情况如下:

南科院项目学制为三年制,合作专业包含物联网应用技术、大数据技术应用、人工智能技术服务、电子商务(新媒体方向)等,合作期间为 5 届 7 年,自 2020 年 9 月第一届招生,至 2027 年 7 月第 5 届学生毕业。合同约定学校于每年 11 月 30 日前进行收入与支出结算,经与公司核对一致后向公司支付教育服务费,每年分两次支付,第一次为当年 11 月 30 日前支付 70%,第二次为次年 5 月 31 日支付上一年度剩余的 30%。因学校 2022 年预算原因未能及时回款,已履学校沟通一致,目前学校已在走付款流程,预计 6 月支付。

天信项目学制为三年制,合作专业包含人工智能技术服务专业、智能产品开发专业、大数据技术与应用专业,项目合作期间为 5 届 7 年,自 2021 年 8 月第一届招生,至 2028 年 7 月第 5 届学生毕业。合同约定公司根据产业学院实际在校人数及人均培养费标准向学校收取教学服务费,支付时间为学校收到学生学费后的十五个工作日内。项目实施后学校因无预算原因尚未支付公司相应款项,公司多次与学校就回款问题进行沟通,2023 年 2 月公司与天信签订补充协议,延长信用期,约定将于 2023 年 9 月回款。

2、年报显示,公司 2018 年收购广西英腾教育科技股份有限公司(以下简称“英腾教育”)形成商誉 16833.59 万元,报告期首次计提减值 8629.33 万元。英腾教育主营医学在线教育业务,是公司最大的经营实体,报告期实现营业收入 5889.71 万元,同比下降 7.8%,净利润 -318.35 万元,2021 年、2020 年其净利润分别为 718.10 万元、2883.67 万元。分季度看,与 2021 年一二季度收入占比较高的趋势不同,公司 2022 年一至四季度收入占全年收入比重分别为 22.45%、25.93%、34.53%、17.09%,二三季度收入占比较高,其中第三季度收入占比同比增加 14.43 个百分点。请公司补充披露:(1)报告期医学在线教育各细分业务板块收入和利润情况,结合社区业务开展、市场竞争等情况,说明业绩变化的原因及合理性,相关趋势是否和同行业公司一致;(2)近两年医学在线教育各细分业务板块一至四季度收入情况,并结合相关具体产品收入占比、业务模式、医学考试时间安排、收入确认方式等,说明近两年分季度收入分布是否存在较大差异,是否存在将应确认在本年一季度的收入提前确认在上年的情况;(3)比较近两年商誉减值测算具体情况,包括但不限于资产组范围、评估方法和主要参数变化情况,说明本期商誉减值金额确认的依据及合理性,在 2021 年英腾教育业绩同比下降的情况下,当年未对商誉计提减值的原因及合理性,是否存在本年集中计提商誉减值准备的情况。请年审会计师对上述问题发表意见。

公司回复:

一、报告期英腾教育业绩情况

1、英腾教育医学在线教育各细分业务板块收入利润情况

公司控股子公司英腾教育近两年各细分业务板块收入及利润情况如下:

(单位:万元)

业务类型			2022年金额	2021年金额	增减额	变动比率
医学在线教育业务收入	考试宝典 C端	初级	219.64	305.98	-86.34	-28.22%
		中级	1,460.86	1,894.49	-433.63	-22.88%
		高级	3,506.33	3,596.08	-89.75	-2.50%
		执业	387.60	419.06	-31.45	-7.51%
		其他	149.37	72.17	77.19	106.95%
	C端小计		5,723.81	6,287.78	-563.98	-8.97%
	卫教云、应急等 B 端业务		110.33	90.76	19.58	21.57%
	医学在线教育业务小计		5,834.14	6,378.54	-544.40	-8.53%
其他业务收入			55.57	10.21	45.36	444.49%
收入总计			5,889.71	6,388.75	-499.03	-7.81%
净利润			-318.35	718.10	-1,036.45	-144.33%

英腾教育 2022 年度医学在线教育业务收入 5,834.14 万元,较 2021 年下降 544.40 万元,其中主要是面向 C 端的考试宝典业务收入下降,原因主要是 2022 年职业教育行业市场竞争加剧,同类产品同质化竞争及低价竞争现象迭生,为维持市场占有率,英腾教育加大了对于代理商的折扣力度。此外,受消费环境影响,医护人员对各类医学类考试的报名意愿下降,导致英腾教育销售额下降。同时,英腾教育所培育的创新业务尚处于市场拓展初期,收入贡献较少。2022 年全年营业收入未达预期。

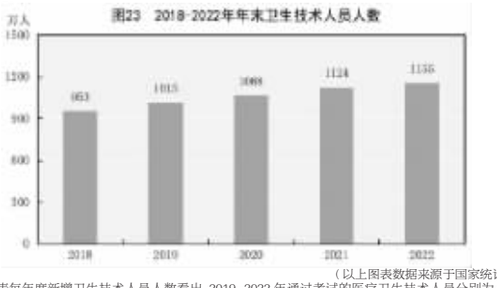
同时,面对激烈的市场竞争,英腾教育加了大市场营销力度,对于代理商销售渠道,优化合作模式,增加销售奖励及宣传物料支持。对于自营销售渠道,增加了电商、应用市场以及新媒体方面的宣传推广力度。基于前述情况,英腾教育 2022 年度销售费用明显上升,前述举措虽然一定程度上收窄了营业收入及净利润下降比例,但 2022 年当期净利润表现不佳,自公司收购英腾教育股份以来首度出现经营亏损。

2、职业教育市场及同行业上市公司业绩情况

(1)医护人员报考人数减少

根据国家统计局 2023 年 2 月 28 日公布的《中华人民共和国 2022 年国民经济和社会发展统计公报》数据显示,全国 2021 年末卫生技术人员 1,124 万人,其中执业(助理)医师 429 万人,注册护士 502 万人,与 2020 年相比增加 56 万人(增长 5.24%)。全国 2022 年末卫生技术人员 1,155 万人,与 2021 年相比增加 31 万人(增长 2.76%),其中执业医师和执业助理医师 440 万人,注册护士 520 万人。

由于医学考试种类及专业繁多,且部分考试由各省进行组织考核(如高级职称考试),国家并不公布医学相关考试报名人数及考试通过率等关键信息,较难取得客观全面的报考学员人数资料。根据国家统计局公布的 2018-2022 年度累计通过考试的卫生技术人员的相关数据,可以通过每年度新增人数判断当年通过考试人数的变化。



(以上图表数据来源于国家统计局)

从上表每年度新增卫生技术人员人数看出,2019-2022 年通过考试的医疗卫生技术人员分别为 62 万人、53 万人、56 万人和 31 万人,2022 年度通过相关医学考试的卫生技术人员相比 2021 年下降 44.64%,间接印证了 2022 年度报考人员的减少,且相比历史年度下降幅度是巨大的,仅为 2019 年的一半。

(2)职业教育市场竞争加剧,同行业上市公司业绩下滑

医护人员 2022 年度报考人数大幅下降,客户总量减少加剧了医学在线教育市场的竞争。阿虎医考、医学教育网、雪狐狸等竞品推出低价竞争策略,抢夺价格敏感的初中级职称考试市场,受此影响英腾教育 2022 年初中级职称考试收入分别下降 28.22%、22.89%,减少 520 万元。英腾教育在高级职称考试方面一直具有较强的竞争优势,且高级职称考试群体对价格因素相对不敏感,故高级职称考试收入受影响相对较小,下降 2.5%。

同行业上市公司受 2022 年环境及市场竞争影响,业绩下滑明显,近三年收入数据如下:

单位:(亿元)

公司简称	2022年收入	2021年收入	2020年收入	22年增长比例	21年增长比例
中公教育	48.25	69.12	112.02	-30.19%	-38.30%
ST开元	6.59	9.31	8.50	-29.22%	9.49%
行动教育	4.51	5.55	3.79	-18.78%	46.62%
凯文教育	1.72	2.84	3.21	-39.57%	-11.44%
尚德机构	23.23	25.08	22.04	-7.38%	13.79%
高途(跟谁学)	24.98	65.62	71.25	-61.93%	-7.90%
一起教育科技	5.31	21.85	12.94	-75.70%	68.86%
同行业均值	16.37	28.48	33.39	-42.53%	-14.71%
英腾教育	0.59	0.64	0.71	-7.81%	-10.28%

(数据来源:各家上市公司披露的定期报告)

从上表数据可以看出,2021 年教育行业可比上市公司收入平均下降 14.71%,其中中公教育和凯文教育收入下降,而尚德机构、一起教育科技和行动教育则涨幅明显,说明行业趋势并不明朗,不同公司的经营模式和战略决策不同其业绩表现也差异巨大。英腾教育 2021 年收入下降 10.28%,略低于行业均值,与行业市场情况基本相符。

2022 年同行业可比上市公司业绩出现较大下滑,上述全部可比上市公司营收均下降,收入平均下降 42.53%,其中中公教育、ST 开元主营线下综合型培训,由于 2022 年多重超预期因素的影响,线下校区等阶段性关停,招生和授课均受到较大干扰;高途(跟谁学)、一起教育科技等受双减政策的持续影响,原 K12 业务营收大幅缩水,收入分别下降 61.93% 和 75.70%,均转型试水职业教育领域,加剧了职业教育行业的市场竞争(上述可比公司中若剔除高途(跟谁学)、一起教育科技,其他教育行业可比上市公司 2022 年营业收入平均下降 24.67%);尚德机构主营在线职业教育业务,业务模式与英腾教育相近,受线下及 K12 双减影响相对较小,2022 年营收下降 7.38%。英腾教育 2022 年营收下降 7.81%,与尚德机构 2022 年的收入增长趋势基本一致,与行业市场发展基本相符。

二、医学在线教育业务分季度收入情况

1、医学在线教育细分业务收入确认方式

根据财政部 2017 年印发的《企业会计准则第 14 号—一收入》(财会〔2017〕22 号)的规定,医学教育业务各细分板块的具体收入确认方式如下:

(1)考试宝典 - 教育培训服务

英腾教育核心产品考试宝典,主要开展 ToC 的教育培训业务,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。英腾教育 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,不包含后续服务,公司判断为时点义务,在产品激活开通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,公司判断为时期义务,根据学期进度确认相应比例的服务收入。前述产品如有代理商折扣,则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。

英腾教育 ToC 类业务以激活开通作为收入确认开始时点,①含后续服务的课程产品和不退费私教班产品,按照产品有效期天数按照直线摊销法进行收入分期确认(产品期限分为年卡和考季卡两类,其中年卡是从激活时间起计算往后一年为到期时间,考季卡是激活时间起计算到考试结束为到期时间,从激活时间至到期时间为产品的有效期)。②对于退费私教班,在学员考试成绩公布之后的 15 个工作日期满后按未退费金额一次性确认收入。

(2)卫教云和应急产品

英腾教育 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,公司在出售产品及服务提供完毕并验收后,一次性确认为收入。对于卫教云维护服务则在服务期内分期确认收入。

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。

2、分季度收入情况

公司 2022 年度各板块分季度收入情况如下:

(单位:万元)

业务板块	2022Q1	2022Q2	2022Q3	2022Q4	合计
医学在线教育	1,692.73	2,084.20	1,196.70	860.52	5,834.14
产教融合	158.52	263.79	1,817.34	677.18	2,916.83
租赁及其他	911.48	842.77	1,235.90	565.17	3,555.32
合计	2,762.73	3,190.76	4,249.94	2,102.87	12,306.29
收入占比	22.45%	25.93%	34.53%	17.09%	100.00%

从上表可以看出公司 2022 年度第三季度收入 4,249.94 万元,占全年收入比重最高,主要是产教融合业务第三季度收入增长所致,其中聊城职业技术学院实训基地建设项目于 2022 年 8 月通过验收完工,确认收入 1,462.49 万元,具体项目情况详见问题 2 回复内容。英腾教育医学在线教育业务近两年分季度收入趋势基本一致,具体数据如下表:

(单位:万元)

项目	2021年					2022年				
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
初级	186.66	54.46	17.65	47.22	305.98	114.76	45.87	35.91	23.09	219.64
中级	1,085.46	364.30	128.57	316.15	1,894.48	725.72	333.31	221.56	180.27	1,460.86
高级	647.06	1,480.85	802.39	665.78	3,596.08	695.72	1,532.52	758.77	519.32	3,506.33
执业	94.10	120.96	110.04	93.95	419.06	98.55	103.46	113.74	71.86	387.60
其他	12.73	19.83	19.27	20.34	72.17	39.56	39.99	34.99	34.83	149.37
C端合计	2,026.01	2,040.40	1,077.92	1,143.45	6,287.78	1,674.32	2,055.16	1,164.97	829.37	5,723.81
卫教云、应急等B端业务	8.38	28.40	23.30	30.68	90.76	18.41	29.04	31.73	31.15	110.33
合计	2,034.39	2,068.80	1,101.22	1,174.13	6,378.54	1,692.73	2,084.20	1,196.70	860.52	5,834.14
收入占比	31.89%	32.43%	17.26%	18.41%	100%	29.01%	35.72%	20.51%	14.75%	100%

英腾教育考试宝典业务各季度收入受考试时间影响较大,一般情况下考试前 1-2 个月为考季,即公司销售旺季。近两年的考试时间相比有所变动,2022-2021 年相关医学考试时间分布如下:

项目	初中级职称考试	高级职称考试	医学执业考试
2022年	7,10 月	7月	7,8,10,11 月
2021年	4月	7月	4,6,9,10 月

2021 年度初中级职称考试在 4 月,第一季度是备考的主要时期,且初中级职称考试产品以一次性交付和考季产品为主,大部分收入在考季期间确认,所以一季度初中级收入金额较高。高级职称考试时间在 7 月,第二季度为销售高峰期,因此第二季度高级职称考试收入占比较高。三季度随着考季结束,收入下降明显,而 2021 年第四季度收入略有回升,主要是由于 2021 年 12 月底发布了 2022 年度初中级考试的通知,销售有所增加。

由于受到阿虎医考、医学教育网、雪狐狸等竞品低价抢夺初中级职称考试市场的影响,2022 年初中级销售额相比上年有所下降。2022 年初中级职称考试于 2021 年 12 月底发布考试通知,一季度仍为销售高峰,后由于疫情原因考试时间由 2022 年 4 月延期到 2022 年 7 月,收入分摊延续至 7 月,使得一季度初中级职称考试收入占全年初中级收入比例下降,由 2021 年度的 57.81% 下降至 2022 年的 50.01%。初中级市场被竞品抢夺以及考试延期,使得 2022 年第一季度收入全年占比相比 2021 年同期有所下降。

2022 年高级职称考试时间未变,分季度收入趋势与 2021 年高级收入基本一致,全年收入 3,506.33 万元,占考试宝典收入的 61.26%,是英腾教育的核心竞争产品。

2022 年第四季度收入持续下滑,与 2021 年四季度收入略有回升不同,主要是由于 2022 年未疫情放开,医护人员作为考试宝典主要客户群体无暇顾及,部分考生推迟备考。

综上,由于 2022 年初中级市场受竞品挤压和考试延期,以及四季度疫情影响,2022 年第一、第四季度收入占比有所下降,但整体季度分布趋势与 2021 年变化不大,医学在线教育各细分业务收入与考季变化趋势一致,不存在将应确认在本年一季度的收入提前确认在上年的情况。

三、商誉减值测算情况

根据企业会计准则规定,公司每年度末对收购英腾教育 51% 股权产生的商誉相关资产组进行减值测试,并聘请具有相关专业资质的评估机构出具相应资产评估报告。在进行商誉减值测试时,本公司将与商誉相关的资产组的账面价值与其可收回金额进行比较,以确定是否发生了减值。

公司将并购英腾教育所形成的与商誉相关的资产作为一个资产组,评估对象为中国高科并购英腾教育所形成的含商誉资产组的可回收金额,公司采用收益法计算的相关资产组预计未来现金流量现值作为可收回金额。根据与商誉相关的资产或资产组目前经营状况、业务特点、市场供需要情况,以未来 1-5 年期现金流量预测为基础合理测算资产组的未来现金流。折现率根据税前加权平均资本成本确定,并对相关资产组预计现金流量有关的特定风险进行适当调整,采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前折现率。

公司 2019-2022 年末进行商誉减值测试时对英腾教育下一年度(即 2020-2023 年)的预测数据及实际达成情况进行对比,具体情况如下:

(单位:万元)

项目	2020年	2021年	2022年	2023年(实际达成数据为 23 年一季度金额)
预测收入	5,850	7,859	7,485	5,960
实际收入	7,121	6,389	5,890	1,578
收入达成比例	122%	81%	79%	27%
预测净利润	1,182	2,282	1,821	235
实际净利润	2,884	718	-323	132
净利润达成比例	244%	31%	-18%	56%
折现率	15.29%	14.06%	11.73%	
差异原因分析	业绩达成,2020 年未无需计提减值	2021年收入首次下降,公司判断仅是环境及政策影响下的短期下降,详见 2021 年盈利预测与实际差异原因	业绩连续两年下降,出现明显减值迹象,详见 2022 年盈利预测与实际情况差异分析	详见 2023 年盈利预测及 2023 年一季度经营情况

1、2021 年盈利预测与实际差异原因

英腾教育历史年度经营业绩增长良好,且 2020 年收入、净利润均超额达成,因此公司对英腾教育 2021 年度经营业绩预期也较高,但 2021 年实际经营未达成前述预期,主要原因如下:

(1)营业收入未达预期。受相关考试报名时间及考试政策变动的影响,考试时间提前和多次调整影响了考生的备考安排,对公司销售计划和节奏造成了一定影响,产品推广和销售效果未达预期。同时由于 2021 年健康管理师考试政策发生变化,受“放管服”政策影响,国家卫生健康委员会不再组织健康管理师的考试,将退出国家职业资格目录。健康管理师业务销量萎缩。

(2)研发、运营及推广费用支出增加。2021 年双减政策发布,职业教育领域竞争开始增强,英腾教育为提升产品质量和服务水平,积极研发 AI 技术赋能产品创新,引入尖端技术人才,推进产品迭代创新。市场推广方面,英腾教育优化和创新营销策略和途径,进一步加大市场推广和品牌宣传投入。同时英腾教育积极拓展新业务新渠道,以打造新的利润增长点。

公司对上述业绩下降原因进行分析,同时结合英腾教育历史年度发展趋势、在线教育行业及市场需求、英腾教育业绩承诺及经营计划等方面,综合判断英腾教育未来仍具有较大发展空间,2021 年业绩下降仅是环境及政策影响下的短期下降,并非持续性的下降或恶化。

(1)历史年度增长良好

公司 2018 年收购英腾教育 51% 股权,从历史年度的发展趋势看,2017 年至 2020 年前 4 年收入平均增值率达到 17%,且净利润均在 2,000 万元以上。英腾教育自始即从事医学职称和执业考试培训,在医疗卫生考试培训行业具有一定的竞争优势,在高级职称市场占有率更是达到 60%以上。

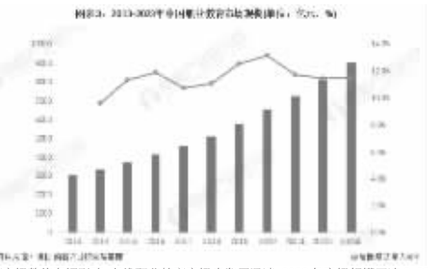
项目	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
收入(万元)	4,472.38	5,275.44	5,725.52	7,120.99	6,388.75
增长率		17.96%	8.53%	24.37%	-10.28%
毛利率	97.58%	94.17%	88.81%	94.17%	91.17%

针对 2021 年英腾教育收入下降产生的原因,英腾教育积极采取应对措施,吸取考试延期方面的经验教训,制定应对方案,尽量减少考试时间变动给公司销售带来的影响。同时及时调整健康管理师考试相关的业务发展方向,积极投入新项目研发和市场拓展。

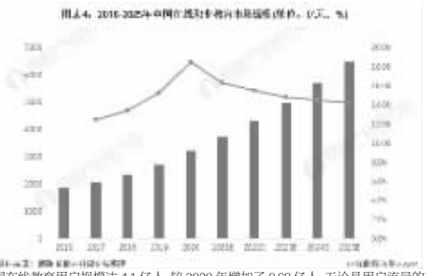
综合考虑以上情况,英腾教育历史年度增长良好,2021 年业绩虽有所下降,但仍优于其他可比上市公司,且同行业可比上市公司业绩有升有降,并未出现普遍下降趋势,公司判断仅是环境及政策影响下的短期下降,并非持续性的下降或恶化。

(2)市场规模扩大,需求空间广阔

近年来职业教育市场规模逐渐扩大,助推在线教育发展加速,医护群体需求空间广阔。德勤数据显示,近年来我国职业培训市场规模逐年扩大,2020 年受疫情影响,专业技能类培训有所受限,但市场仍保持增长,规模达 6,505 亿元,预计未来三年职业教育市场规模增速将达 12% 左右,2023 年市场规模有望达到 9,029 亿元。



受在线教育市场整体向好影响,在线职业教育市场也发展迅速,2020 年市场规模已达 3,222 亿元,占职业教育市场比重达 50% 左右。预计未来五年在线职业教育市场规模增速将保持在 14% 以上,2025 年市场规模有望达到 6,497 亿元。



2021 年中国在线教育用户规模达 4.1 亿人,较 2020 年增加了 0.68 亿人,无论是用户流量的获取,还是用户习性的长期培养,在线教育都被新冠疫情按下了加速键。在线学习已经成为高校和医疗培训机构开展培训的重要方式,“互联网 + 医学 + 教育”已成了医疗培训机构新的发力点。

(注:以上三张图表数据来源于 2022 年 1 月发布的《2022 年中国职业教育行业市场规模与发展前景分析》,根据后续发布的《中国职业教育培训市场前景及投资机会研究报告》显示 2021 年中国职业教育市场规模实际达到 7,811 万元,与预测数据基本相符。)

2021 年双减政策的出台,对于职业培训机构来说,既是机遇,也是挑战,部分中小培训机构将会加速出清,不断增加的职业培训需求给了培训机构快速增长的土壤,也推动更多机构朝着细分垂直方向发展。

(3)英腾教育业绩承诺以及经营计划

公司于 2021 年收购英腾教育 16% 股份,同时约定如英腾教育 2021、2022 年度经营业绩达到相关业绩目标完成率要求,则公司将继续收购其 5%、3% 股份。股份转让协议约定,如英腾教育 2022 年经审计的营业收入和净利润均达到协议约定的业绩目标数额的 90%(营业收入 7,470 万元,净利润 2,160 万元)以上,则公司应继续收购英腾教育 3% 股份。

上述股权收购业绩承诺的约定,一定程度会促使英腾教育股东和管理层努力提升业绩水平。英腾教育经营计划也参考了业绩承诺的标准进行测算、制定及执行。

基于上述情况公司在进行 2021 年度商誉减值测试时,预测 2022 年度考试宝典业务收入恢复至 2020 年收入水平,2023-2024 年度考试宝典业务收入在 2022 年收入基础上按照 15% 进行增长,2025-2026 年按照 12% 增长率进行预测,稳定期收入增长率为 0。上述预测期增长率均未超出历史增长率 17%,是基于 2022 年初的经营情况和行业发展作出的合理预期。

2、2022 年盈利预测与实际情况差异分析

(1)2022 年分季度达成情况对比

英腾教育 2022 年各季度业绩实际达成情况及占比如下:

(单位:万元)

项目		2022Q1	2022Q2	2022Q3	2022Q4	合计
营业收入	预测	1,888.26	2,213.34	1,475.55	1,907.92	7,485.07
	实际	1,694.93	2,086.46	1,198.82	909.49	5,889.71
	增减额	-193.33	-126.88	-276.72	-998.42	-1,595.36
	达成比例	89.76%	94.27%	81.25%	47.67%	78.69%
净利润	预测	436.68	620.75	329.01	434.85	1,821.30
	实际	389.95	408.62	-145.15	-971.78	-318.35
	增减额	-46.73	-212.13	-474.16	-1,406.63	-2,139.66
	达成比例	89.30%	65.83%	-44.12%	-223.47%	-17.48%

从上表可以看出,2022 年上半年实际达成营业收入占预测收入的 90%以上,三季度营收绝对值差异为 276.72 万元,均差异不大。从净利润达成情况看,2022 年第一季度实现预测净利润的 89.30%,绝对值仅相差 46.73 万元,差异很小。第二季度虽达成比例下降至 65.83%,但绝对值相差 212.13 万元,差异也不大。

英腾教育 2022 年上半年经营业绩实际达成情况基本与预测情况相符,说明公司 2022 初进行商誉减值测试时对 2022 年盈利情况的初步预测是贴合市场及公司情况的,是准确合理的。

(2)2022 年下半年业绩下降原因

①收入预测差异原因

2022 年下半年收入下降,尤其是第四季度收入下降明显,主要是由于消费市场疲软,居民面对不确定的市场环境减少消费,同时由于 2022 年末医护人员群体忙于救治病患,学习和报考被暂时搁置,医护人员报考人数大幅减少,销售额急剧下降。

2022 年市场情况发生了不利的变化,职业教育行业竞争加剧,超出了管理层预期,竞品以低折扣抢占市场,英腾教育销售业务受冲击,销售额下滑较大。教育行业销售利润率较大。英腾教育 2022 年下半年实际收入与预测数据差异较大。公司根据 2022 年末实际经营业绩及市场最新情况,及时调整对未来经营业绩的预期。

②销售费用差异原因

2022 年由于市场竞争加剧,竞品低折扣抢夺代理商,为加强并稳定代理商合作,英腾教育加大了宣传物料及对代理商活动的物料支持、代理商奖励等,使得 2022 年广告宣传费增加 108.1 万元。同时为了增加引流转化,促进直销业务开展,加大了第三方推广平台的推广引流费用,例如华为应用市场、官方电商、苹果应用市场等,使得 2022 年市场推广费增加 196.34 万元。

同时为达成销售业绩,扩大直销收入占比,提高销售人员积极性,提升了销售人员的提成奖励,使得工资奖金增加 171.23 万元,直销收入占比由 2021 年的 48.33%,提高至 2022 年的 52.96%。另由于缴费基数提高,使得社保公积金增加 32.2 万元。

3、2023 年盈利预测情况

英腾教育收入利润连续 2 年下降,自收购后净利润出现首次亏损,同行业可比上市公司业绩大幅下滑,出现明显的商誉减值迹象。公司基于上述 2022 年度实际经营业绩及市场最新情况,及时调整对未来经营业绩的预期。

2022 年末商誉减值测试历史年度及预测期收入数据如下:

(单位:万元)

2022年预测	历史年度			预测期	
	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	7,120.99	6,388.75	5,889.71	5,950.00	6,735.00
收入增长率		-10%	-8%	1%	13%

(1)职业教育行业竞争仍未缓解

2023 年随着国家宏观市场的复苏,居民消费意愿逐步恢复,2023 年我国对新型冠状病毒感染实施“乙类乙管”,医护群体逐步回到常规状态,考试报名意愿将逐步恢复。但市场经济好转仍面临压力,双减政策余波犹在,同行业上市公司业绩大幅下滑,原 K12 企业仍面临破局转型难题,职业教育赛道必然成为各大公司争抢的重要市场,市场竞争短期内不会缓解。

(2)产品价格刚性

市场经济环境下产品价格缺乏弹性,竞争激烈环境下产品价格很难回升,同时价格调整往往滞后于市场供求的变化,复苏仍需要较长时间。

公司 2022 年面对竞品低价竞争,为稳住市场份额,加大了产品的销售折扣力度。在 2023 年市场竞争仍未缓解的情况下,继续维持或者加大折扣优惠力度很可能是最切实有效的销售方式,销售价格的下降会直接造成公司收入的减少。

基于以上对市场情况的判断,公司预测 2023 年市场情况与 2022 年相比不会发生较大变化,谨慎预测 2023 年收入基本与 2022 年度保持持平。考虑到 2021 和 2022 年英腾教育已完成创新业务产品研发和商业模式的验证,初步形成销售模式,将于 2023、2024 年发力,逐步形成营收规模,且职业教育长期以来受到国家政策鼓励,非学历职业教育市场需求稳固,行业正常营收增长在 10% 左右,本次预测 2024-2025 年收入增长率在 13%-14%,达到行业平均增长水平,并在 2026-2027 年维持 8-10% 的增长水平直至稳定期。

综上,公司预测 2023 年度市场情况与 2022 年相比不会发生太大变化,故预测 2023 年收入增长率约为 1%。

4、2023 年第一季度实际经营情况

英腾教育 2023 年一季度的实际营业收入约 1,578 万元,占 2023 年全年预测收入的 26.52%,结合英腾教育 2020-2022 年度的一季度历史数据,近三年英腾教育一季度营业收入占全年收入比例分别为 24.90%、31.86% 和 28.78%,具体数据如下:

(单位:万元)

项目	一季度收入	全年收入	一季度收入占比
2020年	1,773.07	7,120.99	24.90%
2021年	2,035.24	6,388.75	31.86%
2022年	1,694.93	5,889.71	28.78%
2023年	1,578.21	5,950.00	26.52%

(注:2023 年全年收入为 22 年商誉减值预测金额。)

从上表数据可以看出,2022 年商誉减值测试对盈利情况的预测比较符合公司对 2023 年市场情况的判断,基本与实际情况相符。

5、折现率对比

公司 2020-2022 年进行商誉减值测试采用的折现率分别为 15.29%、14.06% 和 11.73%,呈现逐年下降趋势。

在折现率的确定上,采用选取对比公司进行分析计算