

创业黑马科技集团股份有限公司

2019 年度财务决算报告

一、2019 年度公司财务报表的审计情况

创业黑马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）2019年度财务报表及其附注已经天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并出具了编号为“天职业字[2020]14672号”的标准无保留意见的审计报告。天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）认为公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司2019年12月31日的合并及母公司财务状况以及2019年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

二、主要财务数据及财务指标

	2019 年	2018 年		本年比上年增 减	2017 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入（元）	212,760,686.53	334,979,108.00	334,979,108.00	-36.49%	184,541,810.94	184,541,810.94
归属于上市公司股东的净利润（元）	16,341,562.92	13,444,772.63	13,444,772.63	21.55%	47,172,804.89	47,172,804.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	16,111,366.90	2,710,873.22	2,710,873.22	494.32%	33,554,483.37	33,554,483.37
经营活动产生的现金流量净额（元）	34,485,729.95	-32,194,680.19	-32,194,680.19	-	13,974,725.75	13,974,725.75
基本每股收益（元/股）	0.17	0.20	0.14	21.43%	0.83	0.59
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.20	0.14	21.43%	0.83	0.59
加权平均净资产收益率	4.28%	3.54%	3.54%	0.74%	18.84%	18.84%
	2019 年末	2018 年末		本年末比上年 末增减	2017 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
资产总额（元）	466,253,892.74	469,066,868.98	469,066,868.98	-0.60%	460,102,533.47	460,102,533.47
归属于上市公司股东的净资产（元）	376,223,048.16	382,947,620.73	382,947,620.73	-1.76%	376,302,848.10	376,302,848.10

三、主营业务分析

（一）经营情况

公司围绕中小企业及创新创业群体的成长需求搭建产业加速服务平台，2019年实现稳步推进。以“黑马实验室”为代表的平台型辅导培训产品实现规模化运营；以“百城计划”为核心的渠道下沉策略，初见成效；基于城市产业政策、产业资源，已形成初具规模的“企业严选服务—城市拓展服务”，该业务核心是建立起城市政府、产业园区与中小企业的桥梁，满足城市政府产业升级的服务需求，受益中小企业。

2019年度公司核心主业实现稳步增长。2019年公司营业总收入为21,276.07万元，剔除广告投放业务，公司核心业务收入（注1）较2018年增长34.49%。随着公司平台化战略的进一步夯实，产品规模化的边际效应也开始展现，2019年核心业务实现毛利11,959.53万元，较上年增长50.36%。公司核心业务实现规模化并带来收益提升，2019年实现归属于上市公司股东的净利润1,634.16万元，较上年同期增长21.55%。

为促进公司平台化核心能力建设，公司持续在技术研发上进行投入，2019年研发费用为890.22万元。为进一步开拓市场加强在目标用户中的影响力，吸引行业内核心人才，公司持续增加销售费用及管理费用的投入。2019年销售费用4,358.07万元，同比增长26%；管理费用4,980.71万元，同比上年同期增长7.12%，2019年制定实施了股权激励，完成了期权授予。

注1：在本报告期内，公司注重于业务毛利率提升，收缩了低毛利的第三方媒体广告业务。公司剔除广告投放业务的核心业务收入及毛利如下：

单位：万元

科目	2019年				2018年			
	营业收入	营业成本	毛利	毛利率	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
主营业务	21,276.07	9,463.61	11,812.46	55.52%	33,497.91	25,073.97	8,423.94	25.15%
减：广告业务	129.06	276.14	-147.08	-113.96%	17,774.56	17,304.51	470.05	2.64%
核心业务	21,147.01	9,187.47	11,959.53	56.55%	15,723.35	7,769.46	7,953.89	50.59%

（二）主营业务情况

1、黑马实验室切入，跑通培训业务平台模型，打开增长空间

本报告期培训辅导业务收入为 13,908.69 万元，较上年增长 28.20%，占营业收入比重 65.37%。其中黑马实验室产品成培训辅导业务的主力产品，该产品实现收入 5,626.89 万元，较上年同期增长 109.35%。

黑马实验室通过赋能在特定领域有深刻认知的导师，梳理其 IP 化的核心要素；再通过媒体包装将导师的核心要素完成标签化，最后匹配相应学员，完成培训辅导服务。

从产品端，提升了导师的供给能力和参与度，丰富了产品品类和服务能力；从用户端，打开了更大的市场空间，既能满足不同阶段企业的学习成长需求如“创业企业”、“一亿中流”、“独角兽”、“上市公司”，又可以一站式解决企业的全方面问题。如针对不同阶段不同规模的需求已开设的“嘉御基金卫哲一组织效率实验室”、“特劳特战略定位一黑马实验室”、“小罐茶杜国楦一产品倒做实验室”、“达晨财智一产业升级实验室”等。

公司凭借超 600 位导师的资源积累，将持续通过签约等多种合作形式，联手导师共同打造导师 IP 化产品。本期公司累计签约实验室导师近 100 位，其中已经产生 5 位年营收超五百万的头部导师 IP。未来公司基于各个黑马实验室导师的个人能力和资源，不断丰富内容产品。从培训到服务，从知识传播到书籍出版物，持续打造导师 IP 资产。

2、依托渠道下沉，“百城计划”推动公司从培训平台走向企业服务平台

自 2017 年至今，公司以建立下沉渠道、汇聚城市产业资源为核心，展开“百城计划”的实施。通过百城计划的渠道下沉，给公司带来深度和产业结合的机会，也带来了大量企业服务的机会。无论是基于产业政策带来的空间优惠、税收政策，还是基于产业理解带来的培训服务，企业服务产业化将会是企业服务未来的发展趋势。

公司城市服务网络已覆盖全国主要经济区域，与超 30 个城市形成紧密合作，围绕山东、江苏、福建、四川、重庆、上海几大核心区域的服务深耕，并已开始贡献收益。公司通过与各地政府签约，汇聚大量各地政府的产业政策、办公空间及政府订单等资源。围绕“高成长企业”、“独角兽企业”的城市拓展需求，公司将城市资源整合形成了企业严选服务-城市拓展服务产品。截至本期末，公司运营的空间载体达到近 6 万平米，较上年末增长超 10 倍。基于公司优质的城市资源和独特的产品服务，城市拓展服务取得突破。2019 年该业务公司实现收入 3,279.50 万元，较上年同期增长 660.12%。

公司依托百城计划，形成对二、三线城市中小企业用户的覆盖及渗透。公司以城市学院为切入点，经过三年的服务与运营，已累计覆盖近万家中小企业，报告期新增学员近 1,500 位，年均增速超 38.26%。

此外，报告期内上线的“黑马大学”APP，初步实现学员在线学习，导师在线问诊，一对一、一对多的多种授课服务形式。未来公司将持续开发线上平台，聚焦供给端，结合公司

储备资源及覆盖的渠道网络，升级服务场景，让更广泛的中小企业用户可以不受空间及时间的限制享受服务。

主营业务分析

1、收入与成本

(1) 营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2019年		2018年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	212,760,686.53	100%	334,979,108.00	100%	-36.49%
分行业					
商业服务业	212,760,686.53	100.00%	334,979,108.00	100.00%	-36.49%
分产品					
培训辅导服务	139,086,895.39	65.37%	108,495,807.21	32.39%	28.20%
营销服务	35,730,577.91	16.79%	219,688,442.75	65.58%	-83.74%
其中：公关业务	34,439,947.77	16.19%	41,942,848.07	12.52%	-17.89%
广告业务	1,290,630.14	0.61%	177,745,594.68	53.06%	-99.27%
企业严选服务-城市拓展	32,795,009.90	15.41%	4,314,465.42	1.29%	660.12%
其他服务	5,148,203.33	2.42%	2,480,392.62	0.74%	107.56%
分地区					
国内	212,760,686.53	100.00%	334,979,108.00	100.00%	-36.49%

(2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

√ 适用 □ 不适用

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
商业服务业	212,760,686.53	94,636,126.92	55.52%	-36.49%	-62.26%	30.37%
分产品						
培训辅导服务	139,086,895.39	49,661,389.30	64.29%	28.20%	25.46%	0.78%

营销服务	35,730,577.91	24,145,352.10	32.42%	-83.74%	-88.18%	25.40%
其中：公关业务	34,439,947.77	21,383,968.30	37.91%	-17.89%	-31.48%	12.32%
广告业务	1,290,630.14	2,761,383.80	-113.96%	-99.27%	-98.40%	-116.60%
企业严选服务-城市拓展	32,795,009.90	17,197,140.77	47.56%	660.12%	383.19%	30.05%
分地区						
国内	212,760,686.53	94,636,126.92	55.52%	-36.49%	-62.26%	30.37%

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据

适用 不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

是 否

(4) 公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2019年		2018年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
培训辅导服务	营业成本	49,661,389.30	52.48%	39,582,176.80	15.79%	25.46%
营销服务	营业成本	24,145,352.10	25.51%	204,254,435.28	81.46%	-88.18%
其中：公关业务	营业成本	21,383,968.30	22.60%	31,209,331.22	12.45%	-31.48%
广告业务	营业成本	2,761,383.80	2.92%	173,045,104.06	69.01%	-98.40%
企业严选服务-城市拓展	营业成本	17,197,140.77	18.17%	3,559,054.17	1.42%	383.19%
其他服务	营业成本	3,632,244.75	3.84%	3,344,049.99	1.33%	8.62%

说明

营销服务业务收入总体下降 83.74%，成本总体下降 88.18%。报告期内公司缩减广告业务，导致广告业务收入减少 99.27%，成本减少 98.40%。同时，公关业务亦有所减少，公关业务收入减少 17.89%。公司提升运营效率，公关成本减少 31.48%，公关业务毛利及毛利率较上年同期增加。

报告期内，公司进一步拓展“企业严选服务-城市拓展”业务，收入增加 660.12%，成本增加 383.19%。

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

是 否

本期合并报表范围变化主因为增加新设立全资和控股子公司带来的合并报表范围发生变化，具体内容详见第五节“重要事项”第七项“与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明”所列示内容。

(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

适用 不适用

(8) 主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	32,965,637.12
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	15.49%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户 1	10,121,892.77	4.76%
2	客户 2	6,603,773.58	3.10%
3	客户 3	6,291,262.12	2.96%
4	客户 4	5,094,339.63	2.39%
5	客户 5	4,854,369.02	2.28%
合计	--	32,965,637.12	15.49%

主要客户其他情况说明

适用 不适用

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	13,431,314.48
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	14.19%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商 1	3,736,464.40	3.95%

2	供应商 2	2,937,497.99	3.10%
3	供应商 3	2,358,321.14	2.49%
4	供应商 4	2,231,715.20	2.36%
5	供应商 5	2,167,315.75	2.29%
合计	--	13,431,314.48	14.19%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

2、费用

单位：元

	2019 年	2018 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	43,580,692.84	34,586,677.71	26.00%	系报告期内公司业务规模扩大，销售人员费用增加所致。
管理费用	49,807,080.23	46,494,630.36	7.12%	
财务费用	-2,937,229.67	-3,410,644.49	13.88%	
研发费用	8,902,213.72	8,599,135.15	3.52%	

3、研发投入

适用 不适用

报告期内公司研发项目为：分销系统、全员营销系统、导师管理系统、在线问诊室、马脑在线知识付费系统、黑马大学班级系统、用户画像分析系统、媒体素材管理系统

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2019 年	2018 年	2017 年
研发人员数量（人）	35	51	31
研发人员数量占比	14.58%	16.83%	12.65%
研发投入金额（元）	11,931,571.84	13,405,674.25	9,775,591.48
研发投入占营业收入比例	5.61%	4.00%	5.30%
研发支出资本化的金额（元）	3,029,358.12	4,806,539.10	700,000.00
资本化研发支出占研发投入的比例	25.39%	35.85%	7.16%
资本化研发支出占当期净利润的比重	23.44%	111.04%	1.45%

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

适用 不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

适用 不适用

4、现金流

单位：元

项目	2019年	2018年	同比增减
经营活动现金流入小计	230,146,039.01	372,234,741.11	-38.17%
经营活动现金流出小计	195,660,309.06	404,429,421.30	-51.62%
经营活动产生的现金流量净额	34,485,729.95	-32,194,680.19	-
投资活动现金流入小计	584,891,358.48	564,088,670.78	3.69%
投资活动现金流出小计	515,657,639.85	645,595,590.02	-20.13%
投资活动产生的现金流量净额	69,233,718.63	-81,506,919.24	-
筹资活动现金流入小计	3,330,000.00	1,570,000.00	112.10%
筹资活动现金流出小计	19,474,000.00	6,800,000.00	186.38%
筹资活动产生的现金流量净额	-16,144,000.00	-5,230,000.00	-208.68%
现金及现金等价物净增加额	87,575,448.58	-118,931,599.43	-

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

适用 不适用

报告期内经营活动产生的现金流量净额增加主要是公司预收款的培训辅导业务增长,以及占用现金流量较大的广告业务缩减所致。

报告期内投资活动产生的现金流量净额增加主要是本年新增结构性存款净额减少所致。

报告期内筹资活动产生的现金流量净额较上年下降主要是公司购买少数股东股权所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

非主营业务情况

适用 不适用

单位：元

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	-652,965.42	-4.16%	报告期购买理财产品的收益及联营公司投资收益。	是
公允价值变动损益	407,869.90	2.60%	报告期其他非流动金融资产	是

			产公允价值变动。	
营业外收入	387,370.12	2.47%	确认的与日常活动无关的政府补助等收入。	否
营业外支出	2,739,839.91	17.46%	报告期支付项目违约金及资产处置损失。	否
其他收益	3,504,227.62	22.33%	报告期确认与日常活动相关的政府补助及增值税进项税加计扣除。	是
信用减值损失	3,254,138.41	20.74%	报告期内公司应收账款及其他应收款相应计提的坏账准备。	是

资产及负债状况

1、资产构成重大变动情况

公司 2019 年起首次执行新金融工具准则、新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目

√ 适用 □ 不适用

单位：元

	2019 年末		2019 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	235,710,956.39	50.55%	148,459,320.81	31.78%	18.77%	主要系本报告期银行结构性存款到期现金流入所致。
应收账款	56,565,520.60	12.13%	42,646,143.92	9.13%	3.00%	主要系本报告期收入增加所致
长期股权投资	37,574,325.19	8.06%	9,966,143.92	2.13%	5.93%	主要系本报告期投资创新黑马所致。
固定资产	3,547,754.02	0.76%	3,869,439.32	0.83%	-0.07%	
其他应收款	6,905,965.81	1.48%	14,164,872.19	3.03%	-1.55%	主要系本报告期保证金、押金减少所致。
预付账款	8,634,919.94	1.85%	22,459,379.45	4.81%	-2.96%	主要系本报告期广告业务预付款减少所致。
其他流动资产	78,325,387.17	16.80%	201,011,248.89	43.03%	-26.23%	主要系本报告期部分结构性存款到期所致。
其他非流动金融资产	18,407,869.90	3.95%	5,000,000.00	1.07%	2.88%	主要系本报告期新增投资及执行新金融准则，将持有至到期投资中相应投资调整至本科目所致。
开发支出	1,779,506.84	0.38%	3,008,428.82	0.64%	-0.26%	主要系本报告期研发项目完结，达到预定可使用状态，转入无形资产所致。

长期待摊费用	9,656,965.41	2.07%	5,057,515.52	1.08%	0.99%	主要系本报告期装修完工转入所致。
其他非流动资产		0.00%	3,801,635.08	0.81%	-0.81%	主要系本报告期装修完工转入长期待摊费用。

2、以公允价值计量的资产和负债

适用 不适用

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
其他非流动金融资产	5,000,000.00	407,869.90			10,000,000.00		3,000,000.00	18,407,869.90
上述合计	5,000,000.00	407,869.90			10,000,000.00		3,000,000.00	18,407,869.90
金融负债	0.00							0.00

其他变动的内容

公司于2018年出资300万元，认购黑马燎原1号契约型私募股权投资基金，该基金于本报告期完成基金备案，公司将该笔投资计入非流动金额资产核算。

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

是 否

3、截至报告期末的资产权利受限情况

无

投资状况分析

1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
40,000,000.00	15,658,000.00	155.46%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

单位：元

被投资公司名	主要投资方	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	预计收益	本期投资盈亏	是否涉	披露日期（如	披露索引（如
--------	-------	------	------	------	-----	------	------	------	--------	-----	--------	--------

称	务	式					型			诉	有)	有)
北京创新黑马投资管理合伙企业(有限合伙)	投资管理	新设	30,000,000.00	25.00%	自筹	北京市科技创新基金(有限合伙)、创业黑马科技集团股份有限公司、北京实创环保发展有限公司、洪忠信、杭州紫金港未来创新投资合伙企业(有限合伙)、共青城优富投资管理合伙企业(有限合伙)、深圳市惠友创盈投资管理有限公司	7年	投资管理	0.00	-551,228.99	否	2019-04-27关于对外投资参与设立有限合伙企业的公告
合计	--	--	30,000,000.00	--	--	--	--	--	0.00	-551,228.99	--	--

3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

适用 不适用

4、以公允价值计量的金融资产

适用 不适用

单位：元

资产类别	初始投资成本	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	报告期内购入金额	报告期内售出金额	累计投资收益	期末金额	资金来源
其他	18,000,000.00	407,869.90	0.00	10,000,000.00	0.00	0.00	18,407,869.90	自筹
合计	18,000,000.00	407,869.90	0.00	10,000,000.00	0.00	0.00	18,407,869.90	--

5、募集资金使用情况

适用 不适用

(1) 募集资金总体使用情况

√ 适用 □ 不适用

单位：万元

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2017	公开募集	15,173.16	3,821.99	13,594.43	0	0	0.00%	1,578.74	募集资金专户存储	1,578.74
合计	--	15,173.16	3,821.99	13,594.43	0	0	0.00%	1,578.74	--	1,578.74
募集资金总体使用情况说明										
<p>1、募集资金基本情况：经中国证券监督管理委员会《关于核准创业黑马（北京）科技股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2017]1312号）核准，公司2017年8月于深圳证券交易所向社会公众公开发行人民币普通股（A股）1,700.00万股，发行价为10.75元/股，募集资金总额为人民币18,275.00万元，扣除承销及保荐费用人民币2,126.00万元，余额为人民币16,149.00万元，另外扣除中介机构费和其他发行费用人民币975.84万元，实际募集资金净额为人民币15,173.16万元。</p> <p>2、募集资金使用情况：截至2019年12月31日，本公司募投项目累计投入13,594.43万元。其中：（1）黑马众创空间项目募集资金累计投入10,415.26万元。本期投入募集资金总额3,821.99万元。（2）线上业务系统和管理信息系统项目投入金额3179.17万元，其中孳息金额为11.12万元；截至2019年12月31日，募集资金账户余额1,895.81万元（其中包含募集资金专户利息收入扣除银行手续费支出后的净额317.07万元）。</p>										

(2) 募集资金承诺项目情况

√ 适用 □ 不适用

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本报告期投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	截止报告期末累计实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目											
黑马众创空间	否	12,005.11	12,005.11	3,821.99	10,415.26	86.76%	2020年9月30日	1,269.94	1,135.36	不适用	否
线上业务系统和管理信息系统	否	3,168.05	3,168.05		3,179.17	100.00%	2018年9月30日			不适用	否
承诺投	--	15,173.16	15,173.16	3,821.99	13,594.43	--	--	1,269.94	1,135.36	--	--

投资项目小计											
超募资金投向											
无	否										
合计	--	15,173.16	15,173.16	3,821.99	13,594.43	--	--	1,269.94	1,135.36	--	--
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)	<p>募投资项目进展情况:</p> <p>1、线上业务系统和管理信息系统:本期投入募集资金0.00万元,累计投入3,179.17万元。截至2019年12月31日,项目投入符合计划预期,投入进度已达到100.00%。</p> <p>2、黑马众创空间:本期确认投入募集资金总额3,821.99万元,累计投入10,415.26万元。截至2019年12月31日,黑马众创空间截至期末投资进度达到86.76%。本募投资项目未达计划进度主要因为公司出于依照经济发展趋势特点及公司业务开拓进展,就募投资项目持续建设投入持乐观审慎的判断及管控,募投资项目整体投入均有序开展,不存在募集资金用途变更及变更募投资项目之情形。预计2020年9月30日达到预定可使用状态。</p>										
项目可行性发生重大变化的情况说明	不适用										
超募资金的金额、用途及使用进展情况	不适用										
募集资金投资项目实施地点变更情况	不适用										
募集资金投资项目实施方式调整情况	不适用										
募集资金投资项目先期投入及置换	<p>适用</p> <p>公司募投黑马众创空间项目先期投入5,166.08万元;线上业务系统和管理信息系统项目先期投入2,716.05万元,合计先期投入7,882.13万元。相关募集资金项目投入情况已经天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)审核,并出具《以自筹资金预先投入募集资金投资项目的鉴证报告》(天职业字[2017]16189号、天职业字[2018]1373号、</p>										

情况	天职业字[2018]22756号)。涉及前述募集资金置换事项已分别经公司第一届董事会第十四次会议、第一届董事会第十八次会议、第二届董事会第六次会议审议通过。截至2019年12月31日，上述资金已全部置换转出。
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	不适用
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	不适用
尚未使用的募集资金用途及去向	尚未使用的募集资金目前存在于公司银行募集资金专户中，将按照募集资金投资项目的建设计划逐步投入。
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无

(3) 募集资金变更项目情况

适用 不适用

公司报告期不存在募集资金变更项目情况。

重大资产和股权出售

1、出售重大资产情况

适用 不适用

公司报告期未出售重大资产。

2、出售重大股权情况

适用 不适用

主要控股参股公司分析

√ 适用 □ 不适用

主要子公司及对公司净利润影响达 10%以上的参股公司情况

单位：元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
北京创业未来传媒技术有限公司	子公司	传媒技术	25,665,300.00	70,706,920.05	65,587,358.93	22,007,105.64	1,826,302.44	1,681,301.90
嘉兴致新投资管理有限公司	子公司	投资管理	85,000,000.00	34,104,235.67	34,089,137.14	0.00	-3,202.40	-3,202.40

报告期内取得和处置子公司的情况

√ 适用 □ 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
天津美业科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
银川黑马致新科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
无锡创润信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
创业黑马（莆田）科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
创业黑马（福州）科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
黑马加速（重庆）科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
郑州创润科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
神木创客黑马科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
成都天启合创业咨询服务服务有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
湖州致在新企业咨询有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
菏泽黑马加速科技发展有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
成都黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
青岛黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
鞍山黑马加速企业信息咨询有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
合肥黑马加速信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
广州创润信息科技有限公司	出售	聚焦主营业务，优化产品结构
北京爱代言科技有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
福州黑马海峡创业服务有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
天津美业科技有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
厦门黑马蓝图联创企业管理合伙企业（有限合伙）	注销	聚焦主营业务，优化产品结构

主要控股参股公司情况说明

(1) 北京天天不上班信息技术有限责任公司

公司为北京天天不上班信息技术有限责任公司持股 5.00% 股东，拥有一席董事席位，其为权益法核算的参股公司。

(2) 上海义渠品牌管理有限公司

公司为上海义渠品牌管理有限公司持股 28.86% 股东，拥有一席董事席位，其为权益法核算的参股公司。

(3) 广州博鳌纵横网络科技有限公司

2019 年 7 月，全资子公司黑马致通（嘉兴）投资管理有限公司以自有资金 1,000.00 万元，向广州博鳌纵横网络科技有限公司（以下简称“博鳌纵横”）增资。本次增资完成后公司持有其 0.22% 股权。为本期在非流动金融资产科目核算。

(4) 北京创新黑马投资管理合伙企业（有限合伙）

2019 年 6 月 20 日，公司第二届董事会第十二次会议审议通过了《关于对外投资参与设立有限合伙企业的议案》，公司及下属控股子公司北京协同创新黑马投资管理有限公司（以下简称“黑马投资”）参与设立北京创新黑马投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“创新黑马”），其中公司作为有限合伙人以自有资金出资不超过 6,500.00 万元，公司控股子公司黑马投资以自有资金出资不超过 1,000.00 万元并担任基金管理人。该基金已完成设立并于 2019 年 7 月 31 日完成私募投资基金备案。截至本报告期末，公司及控股子公司黑马投资以自有资金 3,000.00 万元完成第一期实缴出资。且由于该合伙企业第二期实缴出资的期限尚未届满，公司及黑马投资尚未进行第二期实缴出资。

公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

公司未来发展的展望

（一）行业格局及趋势

1、国家大力支持中小企业健康创新发展

国家持续大力支持中小企业健康发展，加大力度帮扶促进中小企业健康成长，优化扩宽中小企业发展所需的市场环境、营商环境、服务资源与人才供给。

针对营商环境及中小企业融资等问题，国家发布了《关于促进中小企业健康发展的指导意见》，国务院金融稳定发展委员会第 14 次会议亦强调，金融支持对中小企业发展的重要性，

拓宽优质中小企业直接融资渠道，切实缓解中小企业融资面临的实际问题。从营造良好发展环境，破解融资难融资贵问题，完善财税支持政策，提升创新发展能力。

此外，针对企业健康发展所需人才供给，《国家职业教育改革实施方案》《关于促进在线教育健康发展的指导意见》《中国教育现代化 2035》等政策以及党的十九届四中全会提出“要健全有利于更充分更高质量就业的促进机制，构建服务全民终身学习的教育体系”。

2、在线教育服务前景广阔

艾瑞咨询数据显示，从宏观背景来看，我国终身教育产业规模超 824 亿元，未来预计将保持 16.4%的复核增长率，2023 年将达到 1488.8 亿元。该产业将以线上服务为增长引擎，以线下服务为支柱，形成线上线下更均衡的收入结构。目前，在线教育服务用户规模的扩展仍处于中早期，潜在用户规模持续扩大。未来，能够构建灵活学习场景的在线教育产业将为教育产业增长提供巨大动能。

3、疫情将助推在线教育与企业服务行业高成长

一方面，新冠肺炎疫情肆虐，线下教育等行业遭遇重创，大量企业面临转型升级的挑战，产生学习提升需求；另一方面，在线办公、在线教育等行业迎来业务的爆发增长，已经提前布局的平台无疑具有先发优势。

（二）公司发展战略及经营计划

基于公司核心业务及竞争优势为基础，确定了“产业加速云平台”的发展战略。通过构建可标准化、规模化的独特平台服务体系，围绕创业企业和中小企业全生命周期的成长需求，提供全方位在线辅导培训和一站式企业严选服务。

“产业加速服务云平台”的建设，将创业黑马的创业服务有辅导培训从线下延伸到线上实现全链条的综合加速服务，用户从创业企业扩展到更大量的中小企业群体。通过批量聚合优质导师、课程体系、知识体系和严选企业服务资源，形成充分的服务供给能力和服务生态；通过在线智能服务系统，可满足海量中小企业用户需求的精准匹配；最终实现公司业务可规模化发展的平台效应。

“产业加速服务云平台”核心为中小企业提供两类服务：

服务一：在线辅导培训

基于创业黑马 10 年的创业辅导培训经验及资源积累，让最优质、最稀缺的导师资源、商业思想和方法论，通过在线辅导培训的方式可以服务到国内大量的创业企业和中小企业高管（2C）及组织（2B），为中国企业培育出新时代的优秀管理者和创新组织。

在线培训业务，以线上“录播系列课+直播问诊课”为形式教授战略、模式、组织效率、爆款产品、创新领导力等课程，使其掌握成为新一代优秀领导者、管理者、创新组织的关键技能。录播课程，将采用先进的技术手段实现用户在线学习更好的体验；直播课程，将学习和答疑结合，满足学员的互动需求和学习效果的巩固。

服务二：在线严选企业服务

本业务将整合市场现有的优质企业服务资源，基于中小企业的标准化共性需求进行集约型服务资源采购，让过去只为大企业提供专业服务的企业级服务头部品牌，释放出专业的服务能力和的服务品质、以较优惠的服务价格普惠到中小企业，以此形成有竞争力的价格体系和服务品质。

总体来看，辅导培训服务和企业严选服务，均是面向一个用户群体提供的不同成长加速服务。通过创业黑马的“产业加速服务云平台”，在用户获取上两种服务互为入口，在服务上又相互加持用户的服务周期和黏性，彼此促进，交叉增长

（三）可能面临的风险及应对措施

1、市场竞争加剧的风险

创业培训辅导行业是教育培训行业与企业服务行业叠加形成的垂直细分行业，服务群体是国内中小企业及企业主。创业培训辅导行业参与者来源广泛，既有各类创新型孵化器、创客空间，也有企业咨询机构，以及众多教育机构等，市场竞争激烈。同时，线上线下的融合服务发展趋势，降低行业门槛，市场竞争进一步加剧。

公司顺应市场发展，依靠自身独有的服务模式，结合长期积累的资源与服务优势，持续建设线上线下一体化的产业服务平台，强化竞争力，促使公司发展保持领先地位。

2、在线业务开拓风险

未来伴随 5G 通信技术发展，在线教育行业将自模式、技术、应用等层面发生较大变化，用户习惯与需求也将随之改变。公司在线业务建设，将有力助推公司规模化发展，但前期需要一定规模投入，并受市场、管理、团队经验等因素影响，在线业务建设将面临较高的风险。若公司在线业务发展未能达预期，将对公司经营业绩造成一定不利影响。

公司在线业务建设将顺应行业及技术发展趋势，凭借积累的资源与渠道网络，持续强化技术储备，聚焦用户需求，升级服务产品，并通过平台化运营模式，合理管控在线业务建设，降低业务开拓风险。

3、持续的研发投入对公司业务影响

近三年，公司研发投入金额年均维持在 1,000 万元上下。研发投入主要服务于公司培训辅导业务，伴随业务平台化发展，需要持续投入较大资金，将对公司利润产生一定影响。

公司将通过合理项目规划，从业务发展需求出发，建设服务功能模块，提升公司研发投入投产使用效率及效果。

4、人员管理与人才流失的风险

培训辅导行业属于人才密集型智力服务行业，对人才要求度高，专业人才稀缺。然而随着行业发展进一步加剧市场竞争，业内各方对人才争夺激烈。如果公司未来无法建立更加人性化的管理机制，拓宽人才引入渠道，将导致人才流失，对公司经营造成不利影响。

公司持续优化合理的人才成长体系与激励机制，推动员工与公司共同成长。同时，公司拥有灵活丰富的人才引进机制，对优秀人才具有较强吸引力，保障公司组织结构健康稳定成长。

5、新冠肺炎疫情对公司经营造成不利影响的风险

受新冠肺炎疫情影响，公司主营业务培训辅导，线下课程交付推迟，对公司收入利润形成重大不利影响。若疫情持续未得到广泛控制或消除，公司服务的中小企业，将面临存亡考验。国内庞大规模的中小企业，构成公司持续成长源泉。客群基数的快速减少，可能在未来一段期间，直接影响公司业务增长。

公司采取多种积极措施，减少疫情对公司业务开展带来的直接冲击。一方面，公司联合导师及相关资源，向武汉捐钱捐物；另一方面，公司在敏锐意识到疫情对中小企业生存的重大不利影响后，于春节假期内迅速行动，联手公司导师及机构，利用全网资源渠道，开启了长达 1 个月的公益直播课。为疫情下困境中的中小企业，及时送上纾困策略与帮扶服务。公司积极响应国家防疫抗疫同时，快速复工复产。通过在线办公形式，快速实现了全员在岗，强有力的保障了公司业务开展。

创业黑马科技集团股份有限公司

2020 年 4 月 28 日