

证券代码: 300010

证券简称: 豆神教育

公告编号: 2021-023

豆神教育科技（北京）股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

致同会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为致同会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	豆神教育	股票代码	300010
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张亮	公晶晶	
办公地址	北京市海淀区东北旺西路8号院25号楼立思辰大厦		北京市海淀区东北旺西路8号院25号楼立思辰大厦
传真	010-83058200	010-83058200	
电话	010-83058080	010-83058080	
电子信箱	contact@lanxum.com	contact@lanxum.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司的业务及产品

公司秉承“用科技和人文改变教育”的历史使命，利用科技手段打通校内校外、线上线下、国内国外的学习场景，最终实现“激发·成就亿万青少年”的宏伟愿景。

1、学习服务

公司主要业务为大语文学习服务类业务。公司大语文团队拥有较强的内容原创能力，且始终以“新时

代中国优秀传统文化的传承与创新”为己任，搭建了以大语文内容为核心的素质教育产品线。

公司的大语文业务分为网校业务、直营校业务、加盟校业务、教育硬件业务、对公合作业务、文创周边业务、线上轻课业务等。课程产品方面，分为素质教育线“大语文”系列（文学文史通识教育），以及学科教育线“阅读专项系列”（阅读理解能力提升）、“写作专项系列”（写作能力提升）。

疫情期间，公司坚持“线上+线下”的复合运营模式，业务实现快速异地复制及市场拓展。同时，公司的素质教育产品“大语文”系列课程加快推进与公立校的合作，推动该课程以双师形式进入公立校课堂。此外，公司借助科技手段与公司教研教学能力相结合，开发出了能实现智能批阅阅读理解主观题的小程序“快解阅读”等产品。

2、升学服务

公司业务包括高考升学服务及留学服务。高考升学服务方面，公司可提供强基计划、综合评价、专项计划申请服务、志愿填报服务、生涯规划服务等。留学服务方面，业务覆盖美国、加拿大、英国、澳大利亚、新西兰、日本、韩国、新加坡、马来西亚等国家。

3、智慧教育

公司业务包括区域教育云、智慧校园顶层设计、校本课程及核心学科应用服务等。公司智慧教育业务继续秉承将教育信息技术与教育教学深度融合的理念，进行资源整合和应用驱动，通过校本课程、核心学科应用服务等教育内容的引领，构建一个业务覆盖全国，触角伸到每个学校的教育科技服务网络。在发展2B业务的同时，打造未来教育新模式，完成了2B业务到2C业务的延伸。

（二）报告期内公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、学习服务

K12 课外培训主要针对中小学阶段学生提供全学科一体式的课外辅导教学服务，它作为课内教育的有效补充，是弥补课内教育不足、实现个性化教育的主要手段。近年来的教改引导语文教育从应试向能力转变，新课标、统编教材、新高考多管齐下，强化课外阅读，加大考试难度，突出语文统领全科的基础地位。这将深刻改变语文的学习时间和学习方式，为语文培训带来历史机遇。

语文课改：强化阅读和能力素养。2017年秋季部编版语文教材开始在全国小学、初中起始年级统一使用，并在2019年秋季学期实现所有年级“全覆盖”。2019年秋季学期部编版高中语文教材率先在北京、上海、天津、辽宁、山东、海南六个省市投入使用。据2019年6月国务院发布的《关于新时代推进普通高中育人方式改革的指导意见》，2022年前全国普通高中将全面使用新教材。为实现新课标的要求，部编版语文教材在选文、单元结构等方面都有很大变化，处处落脚在提升语文能力和素养上。

语文考改：突出语文基础地位，加大考试难度。新高考的特点是取消文理分科，实行“3+3”模式。三大主科中数学命题难度下降，英语一年两考，而语文的广度和难度提升，更加突出语文的基础性地位。2019年高考全国卷数学、理化等理科考题为了创设真实情境中的现实问题，大幅增加了题目篇幅，对学生阅读理解能力和阅读速度提出了很高要求，即考理科的同时也在考语文，充分体现出语文统领全科的基础性地位。

语文培训刚需程度提升，参培率显著提高，预期未来在培训市场规模可能达到千亿级别。按照国内中

小学生群体1.8亿人、30%参培率、5000元年收费来计算，远期语文培训市场空间有望超过3000亿元。与数学和英语培训不同，语文培训市场集中度更高。语文课外培训难度大，门槛高，更容易形成马太效应。面对课改和考改市场需要新的语文培训产品，而语文学科的特点是知识点繁多，知识图谱块状化，较难形成体系化和标准化，产品研发难度非常大。语文培训头部机构拥有较好的人才资源，在产品体系研发及教学教案的开发上更有优势。同时，全国统一新课改，也有利于头部机构的产品向全国标准化推广。头部机构有先发优势，通过快速连锁化复制迅速抢占全国市场，将获得较高的市场占有率。未来的语文培训行业集中度将有望进一步提高。语文教育培训将更注重对学生能力的培养及综合素质的提升。

随着新高考、新政策的推出，语文学科的基础地位及分数占比在逐渐提升，以培养综合素养为核心的语文学科成为学习服务行业的新增长点。大语文是目前市面上较为契合教改方向的语文培训品类，能够有效弥补校内教育的不足；大语文将紧密结合考试体系有效形成刚需产品，覆盖整个语文课外培训市场。

2、升学服务

随着新时代科学、文化、技术的进一步发展，对人才要求和需求的不断提升，社会对人才的选拔方式提出了全新的要求，“升学”已经被赋予了更多的方式和意义。教育部公布的最新数据显示，2020年全国高考报名人数1071万，再次突破千万，创下了2010年以来的历史新高。自2007年至今，高考实际录取率一直保持着上升趋势，并且在2017年突破80%，这意味着绝大多数考生拥有接受高等教育的机会。2020年，全国普通本专科招生967.5万人，比上年增长5.74%，高考实际录取率达到90.34%，不论是招生人数还是实际录取率都创新高。

传统高考的选拔方式在政策引导下已开始逐步转变，2020年我国将全面建立新的高考制度，“新高考”正全面铺开。高考的改革为高考咨询行业带来全新的机遇，高考不再只是一次考试，更是从兴趣探索、职业规划到科目选择、学习考试、志愿填报的全系列生涯规划。同时生活水平的不断提高，使更多家庭可以承担留学的费用，催生了“升学领域”的又一选择。2020年1月，教育部发布的《教育部关于在部分高校开展基础学科招生改革试点工作的意见》指出，为加强拔尖创新人才选拔培养，教育部决定自2020年起，在部分高校开展基础学科招生改革试点（也称“强基计划”），同时明确，2020年起，不再组织开展高校自主招生工作。受教育部政策影响，未来升学服务中自主选拔服务不再存续，新的强基计划服务发展前景不明，短期内对升学服务行业具有较大不利影响。

综合评价录取的招生模式适合的考生范围更广，它是基于考生高考成绩、高校综合测试成绩和高中学业水平测试成绩，按照一定比例计算形成考生综合总分，最后按照综合总分择优录取。考生只要满足条件，不同层次考生均可尝试报名，提前锁定目标高校。从2019年的趋势来看，综合评价多元录取将成未来高校招生的主流模式。此次改革整体上在短期提升高考的重要性，考生降分路径减少。长期来看随着综评模式的推广，头部学生将更关注细分兴趣领域学习和综合素质的培养，而中腰部学生竞争压力加大，培训需求有望进一步释放。强基计划刺激学生专长领域学习需求，提升学生细分赛道培训需求。

升学服务准入门槛较低，未有相应监管措施，而学习者对相应服务又迫切需要，因此行业暂时呈现一种较为散乱的局面，市场集中度较低，参与者众多。未来市场将不断整合集中，具备大数据能力、政策跟踪研究、专业服务能力、规划能力的企业将在竞争中脱颖而出。

3、智慧教育

智慧教育指在教育领域包括教育管理、教育教学和教育科研等方面，全面深入地运用现代信息技术来促进教育改革与发展的过程。针对我国区域教育发展不均衡，优质教育资源稀缺等现状，智慧教育的发展成为推动教育资源均衡的重要手段。

智慧教育作为以2B-2G为主要模式的行业，政府投入将很大程度上决定着智慧教育的市场规模，由于教育在国家战略中处于优先保证发展的地位，促使国家在教育上的财政投入不断增加，占GDP的比例已经超过4%。《教育信息化十年发展规划（2011-2020年）》明确提出各级政府在教育经费中按不低于8%的比例列支教育信息化经费，保障教育信息化拥有持续、稳定的政府财政投入，2016年教育信息化经费已超过2500亿，至2020年，教育信息化经费预算或将达到3500亿以上。2020年受疫情影响，经济形势受创，教育信息化的整体经费也相应下降，部分地区教育局政府采购预算较上年缩减过半，部分大额、非刚性、非重点项目被撤销。虽然智慧教育行业的市场规模庞大，在国家政策的大力支持下，智慧教育市场的发展具有广袤的空间，但疫情对政府财政开支的影响较大使得智慧教育行业的竞争也会更加激烈。

目前，智慧教育市场具备一定的区域性，存在着教育标准差异、地方壁垒、资源垄断等特性，因此即使在市场参与者不断增加的情况下，市场竞争仍然较为分散。同时随着人们对智慧教育认知的不断加深以及基础硬件设备的不断完善，市场已经对智慧教育的发展提出了更高的要求，从传统信息系统集成逐步走向教育与IT的深度融合，对教育内容方面的需求亦不断加深。在 market 需求的逐步转变下，供给端在内容资源、整合上的能力成为智慧教育业务发展中的重点。智慧教育业务从关系型向能力型转变，真正具备优质教育内容和全方位顶层设计能力的企业将从行业中脱颖而出，带领行业发展并逐步整合行业中的企业，形成智慧教育产业集群。

目前，公司是中国A股市场语文学习服务领域、高考升学服务领域、智慧校园领域龙头或领先企业。

（三）客户所处行业相关的宏观经济形势、行业政策环境和信息化投资需求等外部因素的变化情况，对公司当期及未来发展的影响以及公司采取的应对措施

2019年2月中共中央、国务院印发了《中国教育现代化2035》，其中提到，推进教育现代化的总体目标是：到2020年，全面实现“十三五”发展目标，教育总体实力和国际影响力显著增强，劳动年龄人口平均受教育年限明显增加，教育现代化取得重要进展，为全面建成小康社会做出重要贡献。《中国教育现代化2035》提出了推进教育现代化的八大基本理念：更加注重以德为先，更加注重全面发展，更加注重面向人人，更加注重终身学习，更加注重因材施教，更加注重知行合一，更加注重融合发展，更加注重共建共享。

1、新高考改革

2014年9月，国务院发布《国务院关于深化考试招生制度改革的实施意见》，对考试形式、考试内容、招生录取机制等方面都提出了全新的要求。

2019年7月，教育部正式宣布2019年秋季新学期开始，全国所有中小学生的语文、历史、道德与法治等科目统一使用统编版教材。统编版教材要求语文学习回归人文性、加强阅读量、增加传统文化学习，语文的难度正在逐步提升，包括卷面字数增加、阅读范围触类更加广泛等。另一方面，数学难度的下降以及英语的两次机会也使得语文的重要程度明显提升。

2020年1月15日教育部决定自2020年起，在部分高校开展基础学科招生改革试点（也称“强基计划”）。即取消“自主招生”，改为“强基计划”。其主要变化体现在：录取规则标准化；高考成绩重要化；竞赛重要性弱化；强调基础学科专业，降低专业选择度；培养模式更专业。

上述一系列改革无论在宏观导向还是细节要求上，都体现出语文在考试科目中的地位显著提升，直接促进了语文学习需求的提升。语文教学未来将更加侧重语文学科核心素养的培养，大语文的理念被越来越多的人所接受。公司大语文凭借丰富的语文内容资源及独特的教学体系，使语文学习不再枯燥，提升学生学习兴趣，进而提升学生文学素养，符合新高考改革的方向。

新高考政策导致考生选科、升学规划市场需求放大，公司顺应新高考改革的大趋势，快速发展高考升学及职业规划服务。结合国内外职业规划理论及自有专家团队众多的实践经验案例，依托云计算、数据挖掘等技术，通过强基计划、综合评价、专项计划、志愿填报、港澳及留学业务、高中生职业测评及规划等方面的指导，针对不同学生的需求及情况，为其提供全面的咨询指导服务。

2、教育信息化2.0行动计划

2018年4月13日，教育部发布关于《教育信息化2.0行动计划》的通知，计划通过实施教育信息化2.0，充分利用相关企业专业化服务的优势，发挥政府和市场的作用，建成“互联网+教育”大平台，建立便捷高效的教育信息化技术服务支撑机制，探索信息时代教育治理新模式，实现教育信息化应用水平和师生信息素养的提升。

随着教育信息化的升级，智慧校园建设已成为趋势，以人工智能、大数据、物联网等新兴技术为基础，开展智慧教育创新研究和示范，推动新技术支持下教育的模式变革和生态重构。

公司秉承与教育信息化2.0高度切合的顶层设计理念，结合自身优质产品，为客户提供智慧教学的整体服务，使客户实现从数字化向智慧化的跨越。在国家大力推进教育信息化2.0的进程中，公司凭借教育信息化方面多年的行业积累以及丰富的项目经验，在行业内具有一定的明显优势，在中国教育信息化政府采购项目中连续多年中标规模名列前茅。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020年	2019年	本年比上年增减	2018年
营业收入	1,386,158,996.62	1,979,337,719.34	-29.97%	1,952,377,778.43
归属于上市公司股东的净利润	-2,566,539,451.30	22,485,881.32	-11,514.00%	-1,394,942,587.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-2,644,238,989.45	-25,630,394.90	-10,216.81%	-1,398,345,620.06
经营活动产生的现金流量净额	91,953,382.83	215,437,546.09	-57.32%	-151,880,168.26
基本每股收益（元/股）	-2.9557	0.0259	-11,511.97%	-1.6005
稀释每股收益（元/股）	-2.9557	0.0259	-11,511.97%	-1.6005

加权平均净资产收益率	-125.02%	0.68%	-125.70%	-29.77%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	4,538,534,577.87	7,656,794,945.37	-40.73%	7,354,026,127.03
归属于上市公司股东的净资产	761,803,530.23	3,348,315,981.46	-77.25%	3,305,744,794.40

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	131,906,929.40	380,289,124.00	336,416,855.76	537,546,087.46
归属于上市公司股东的净利润	-140,098,128.11	-3,543,225.56	18,628,698.64	-2,441,526,796.27
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-140,215,598.49	-15,890,972.19	9,936,676.17	-2,498,069,094.94
经营活动产生的现金流量净额	-245,045,510.44	-79,917,685.64	4,861,812.27	412,054,766.64

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

√ 是 □ 否

2020年，因为应对新冠疫情影响，增加公司收入和利润，公司增加了集成设备购销业务。在2020年前三季度此类业务的收入、成本均以实际发生的金额列示，经审计，此业务属于简单贸易销售业务，需要采用净额法确认收入，因此公司对收入、成本做了调整，此调整对利润无任何影响。

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	37,553	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	51,554	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
池燕明	境内自然人	12.43%	107,901,480	99,393,697	质押	61,599,467	
窦昕	境内自然人	8.39%	72,873,028	29,592,518	质押	38,866,925	
香港中央结算有限公司	境外法人	4.50%	39,036,741				
招商银行股份有限公司-睿远成长价值混合型证券投资基金	其他	3.13%	27,181,512				
胡勃	境内自然人	1.68%	14,563,110				
全国社保基金四零三组合	其他	1.64%	14,240,514				
张敏	境内自然人	1.58%	13,760,270		质押	8,159,422	

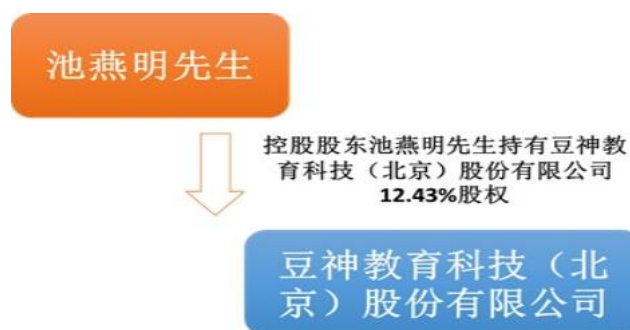
国泰基金管理 有限公司一社 保基金四二一 组合	其他	1.54%	13,347,856			
商华忠	其他	1.53%	13,294,062			
中国建设银行 股份有限公司 一景顺长城环 保优势股票型 证券投资基金	其他	1.39%	12,107,133			
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司未发现上述股东之间存在关联关系或属于一致行动人。					

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2020年，公司在董事会及管理层的领导下，紧紧围绕年初制订的发展规划，推动主营业务稳健发展。报告期内，受新型冠状病毒疫情影响，公司各项业务均遇到了不同程度的困难，导致公司收入和净利润大幅下降。其中：营业收入为138,615.90万元，归属于上市公司股东的净利润为-258,246.88 万元。

报告期内，公司总体经营情况如下：

(一) 公司各主要业务板块及经营工作开展如下：

2020年，在公司领导与全体员工的共同努力下，采用线下课程转线上，名师大班在线授课、分小组在线辅导，并推出全科线上课程等多种方式，克服新冠病毒疫情带来的负面影响，拓展多渠道合作思路，进一步提高公司治理能力。同时公司积极推动再融资事项，全面整合内外部资源，为公司开启可持续发展打

下坚实基础。业务发展具体情况如下：

1、大语文学习服务

报告期内，受新冠疫情影响，公司大语文学习业务现金收款52,383万元，比上年同期下降-4.74%，确认收入56,473万元，比上年同期增长28.91%。截至报告期末，递延收入余额为11,214.76万元。大语文学习业务收入情况如下：

项目	收款金额（万元）			确认收入（万元）		
	2019年	2020年	同比	2019年	2020年	同比
分校业务	30,317	25,809	-14.87%	26,216	23,426	-10.64%
线上业务	7,211	14,150	96.23%	6,508	17,532	169.39%
加盟业务	14,559	2,523	-82.67%	8,567	3,168	-63.02%
B2B业务	2,471	7,173	190.29%	1,916	9,343	387.64%
其他	432	2,728	531.48%	601	3,003	399.72%
合计	54,990	52,383	-4.74%	43,808	56,473	28.91%

注：（1）由于2020年底开始，全国线上线下课程开放了互转功能，导致全国大多数学员的地域属性消失，故收款金额不再分地区进行统计；

（2）B2B主要包括会员卡、教育硬件等业务；

（3）其他业务主要包含音频、阅读小程序等业务。

截至报告期末，公司大语文直营合作学习中心数量为98个，加盟学习中心数量376个。报告期内，报名学生人次为387,592人，比上年同期增长24.38%；当期累计在读学生人次为362,661人，比上年同期增长25.85%，具体情况如下：

项目	报名人次			当期累计在读人次				合计
	2020年1-6月	2020年7-12月	合计	2020寒	2020春	2020暑	2020秋	
分校业务	68,198	97,549	165,747	19,105	28,989	33,291	33,926	115,311
线上业务	48,434	173,411	221,845	46,393	22,873	61,336	116,748	247,350
合计	116,632	270,960	387,592	65,498	51,862	94,627	150,674	362,661

注：由于2020年底开始，全国线上线下课程开放了互转功能，导致全国大多数学员的地域属性消失，故报名人次不再分地区进行统计。

2020年，因新冠疫情防控需要，豆神大语文全国线下门店大部分停课半年以上，对高速增长的大语文业务提出了挑战。在此背景下，公司大语文研发及运维团队迅速搭建线上平台，及时调整教学方式，由线下快速转为线上教学，“王者、拔尖、培优三大体系”全部转为线上正价课，并借助各方渠道的合作和推广，使得线上业务发展迅速。教管团队重新排课并落实教师服务培训，为线上班级能够顺利开课保驾护航。公司采用顶级名师线上统一授课，学员在直播课的基础上可不限时不限次回放学习内容等方式来优化学员的课堂学习体验和保障课后学习效果。疫情期间，公司还推出线上授课新班型——线上六人小班。报告期末，线上六人小班型正价课程在读学员7,252人次，呈现出良好的发展势头。此外，公司还通过各大平台向全国广大中小学生开放了大量免费的录播学习课程。

公司原大语文线上业务品牌“诸葛学堂”正式更名为“豆神网校”。同时，公司利用豆神大语文线下学员与豆神网校线上会员的互相引流，打通线上线下的应用场景，品牌影响力得到进一步提升。报告期内，公

司推出的首档面向青少年系统讲解四大名著的音频节目——《大语文名师团：四大名著精讲》，在喜马拉雅423世界读书日听书节活动当中，荣获全球好课榜总榜第三名，亲子儿童榜第二名。鉴于该节目的优秀表现，《大语文名师团：四大名著精讲》获得喜马拉雅开机屏、弹屏和焦点图首页推荐。此外，2019年岁末上线的《大语文名师团：部编必读名著精讲》音频节目，2020年上半年持续在喜马拉雅上热销，获得2020年3月份喜马拉雅开学季活动总榜第一名，4月23日世界读书日听书节亲子儿童榜第三名，受到数万家长的追捧与好评。

7月13日晚，公司在线上召开了“一盘大棋——豆神魔法世界开启暨豆神大语文4.0发布会”，公司董事、CEO窦昕先生在会上发布了豆神泛文化创新体系“豆神魔法世界”，并宣布豆神教育体系进入4.0时代。公司将“以教育为基石，以文化为内核，以科技为手段”，致力于成为新时代中国优秀文化的传承者与创新者。

报告期内，公司推出了应用于教育机构的全移动端的SAAS服务系统，并研发出国内首款基于人工智能批阅语文阅读主观题的AI产品——“快解阅读”。未来，公司还会推出更多基于自适应学习训练系统的诊断产品，利用科技手段持续赋能大语文培训业务。在多渠道异业合作方面，公司与中国银行发布了联名信用卡，其中豆神魔卡魔盒中的人物形象、神兽形象已经逐步出现在这一联名信用卡中。

疫情期间，公司推出“广厦计划”，吸收合并在线大语文公司“明兮”教育。截至本报告披露日，公司已完成团队整合，并将“明兮大语文”复活为公司旗下少儿大语文精品小班课品牌。“明兮大语文”专注少儿大语文的产品研发和服务，继续为孩子提供高品质、高段位、高频互动的语文课程。公司持续加码少儿大语文课程、产品的投入力度，是完善线上教育及少儿培训业务布局中的重要一环。

随着2020年9月各地陆续恢复线下教学，大语文业务迅速恢复，2020年10-12月线下分校新增报名达58,795人次，与2019年7-12月62,061人次接近。此外，大语文业务在四季度对其组织结构、运营管理、人事考核体系等进行了重整优化，进一步提高了运营效率、改善了用户体验，使得寒假班续报率达到了84%的历史新高。线上和线下分校业务第四季度收款合计金额为16,520.66万元，较上年同期12,001.00万元增长37.66%。此外，豆神明兮小班课（线上小班）、网校专题课长期在读学员为7,166人次。报告期末，线上学员（含六人小班型、豆神明兮小班课、网校专题课在读学员）共14,738人次（其中豆神明兮2,793人次未计入2020年收入统计范围）。

2、升学服务

报告期内，公司升学服务业务实现营业收入3,074.85万元。受疫情影响，百年英才、上海叁陆零经营业绩均出现大幅下滑。

高考升学业务方面，在新冠疫情爆发后，公司积极响应国家“停课不停学”的号召。下属全资子公司百年英才从事高考升学及志愿填报咨询业务，主要采用进校宣讲获客，线下会销转化，线下活动服务交付。因疫情期间无法进校宣讲、会销转化和活动交付，同时因“自主招生”政策的变动，导致经营受到较大影响。

留学业务方面，虽然国内疫情已得到有效控制，但国外主流留学目的地国家疫情尚未得到有效控制，疫情发展趋势尚不明朗，虽然咨询人数并未大幅减少，但是观望人数明显增加，实际申请人数大幅减少，进而导致叁陆零教育的留学服务收入、净利润大幅下滑。公司目前已采取积极措施，不断扩展更多互联网产品入口，同时加大内部管理系统升级，为之后的平台转型打下坚实基础，争取在国外疫情好转后实现业

绩回弹。

3、智慧教育

2020年，受新冠疫情影响，校园封闭，直到2020年8月底才陆续开放，导致公司智慧教育业务的开展受到了较大影响，与去年同期相比出现下滑。报告期内，智慧教育业务实现营业收入68,880.73万元。

学校是公司智慧教育业务终端客户的主体，北京地区是公司的核心市场。疫情期间，学校（尤其北京地区）无论是否处于开学状态，都极少对外开放，这使得公司的在手订单大部分时间处于停工状态，公司业务人员无法进场施工，教育信息化项目基本停滞，公司获取新项目的难度也大大增加。自疫情爆发以来，公司全资子公司康邦科技就推出了多套线上教学方案供学校选择，与学校、学生共同努力、共抗疫情。同时，公司为各学校准备了整套测温方案，助力各学校的防疫需求。

报告期内，公司全资子公司康邦科技新签合同6.2亿元，截止报告期末，康邦在手订单存量为6.91亿元。

（二）品牌升级、公司更名

为实现战略升级及品牌统一，2020年8月，上市公司名称正式由“北京立思辰科技股份有限公司”更名为“豆神教育科技（北京）股份有限公司”，证券简称由“立思辰”更名为“豆神教育”，英文全称及简称一并修改；在线学习平台由“诸葛学堂”更名为“豆神网校”，“诸葛学堂会员卡”更名为“豆神同步学会员卡”。公司将使用统一的“豆神”品牌进行教育和泛文化创新板块的布局及公司品牌的宣传推广。

（三）积极推进非公开发行股票再融资工作

报告期内，公司董事会、监事会和股东大会分别审议通过了公司向特定对象发行股票相关事项，为了加速推进公司的持续、健康发展，公司拟向不超过35名特定对象（含35名）发行人民币普通股（A股）股票，募集资金总额不超过20亿人民币（含20亿）。目前公司再融资事项已通过深圳证券交易所审核，公司正在积极推进后续相关工作。本次再融资募投项目主要用于大语文多样化教学项目、大语文教学内容升级项目、中小机构在线教育生态服务平台项目、大语文AI评测体系服务平台项目及补充流动资金。募集项目的实施为公司实施多样化教学提供了有利条件，让更多学生获得更好的大语文学习体验。目前公司再融资事项已经通过深交所审核通过，后续深交所将按规定报证监会履行相关注册程序。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
内容（安全）管理解决方案	86,020,379.32	73,512,333.20	14.54%	-26.73%	-43.92%	-22.51%
教育产品及管理解决方案	1,284,294,509.83	859,045,239.72	33.11%	-100.00%	-17.59%	-7.43%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

一、报告期内，受新冠疫情等因素影响，公司各项业务均遇到了不同程度的困难：

1、因疫情期间学校实行封闭管理，公司教育信息化业务人员无法进场施工，教育信息化项目基本停滞，但人员工资、房租等成本费用照常开支，导致教育信息化业务出现了大额亏损。

2、子公司百年英才从事高考升学及志愿填报咨询业务，主要采用进校宣讲获客，线下会销转化，线下活动服务交付。因疫情无法进校宣讲、会销转化和活动交付，同时因“自主招生”政策的变动，导致经营受到较大影响，百年英才公司出现大额亏损。

3、子公司叁陆零教育从事海外留学咨询服务业务，受全球疫情及留学主要目的地国留学生政策影响，导致经营受到重大影响。公司虽然采取了人员优化、压缩开支等临时性措施，但公司经营仍出现较大额度亏损。

二、报告期内，除上述对业绩的影响因素外，如下资产减值准备的计提也对业绩造成重大影响：

1、公司出于谨慎性原则，根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，对于因受新冠疫情影响经营状况不佳的客户，考虑到在整个存续期预期信用损失率有所增加，导致计提的信用减值增加了 11,170.27 万元；

2、按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，报告期内对于一些无法在未来年度给公司带来经济利益流入的资产计提了 9,396.87 万元的减值准备。

3、由于上述新冠疫情及国内外相关政策变化的影响，不仅导致康邦、百年英才、叁陆零教育等公司当期出现大额亏损，而且经营受到持续影响，预计短期内难以完全恢复，对公司的未来发展造成损害。根据中国证监会《会计监管风险提示第8号——商誉减值》及《企业会计准则第8号-资产减值》的相关规定，公司在年末对出现减值迹象的子公司进行了商誉减值测试，根据测试结果显示，公司需要计提的商誉减值准备为 210,661.87 万元。

综上所述，公司 2020 年度业绩出现较大幅度的亏损。

公司所处行业及公司自身发展现状具体详见本报告“第三节 公司业务概要”之“一、报告期内公司从事的主要业务”，公司核心竞争力情况详见本报告“第三节 公司业务概要”之“三、核心竞争力分析”，这些都为公司的持续发展提供了重要基础，公司不存在持续经营能力的重大风险。

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

√ 适用 □ 不适用
重要会计政策变更

①新收入准则

财政部于2017年颁布了《企业会计准则第14号——收入（修订）》（以下简称“新收入准则”），本公司自2020年1月1日起执行该准则，对会计政策相关内容进行了调整。

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，确认收入。在满足一定条件时，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。合同中包含两项或多项履约义务的，本公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

本公司依据新收入准则有关特定事项或交易的具体规定调整了相关会计政策。例如：合同成本、预收款项等。

本公司已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素作为合同资产列示。本公司已收或应收客户对价而应向客户转让商品的义务作为合同负债列示。

本公司根据首次执行新收入准则的累积影响数，调整本公司2020年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，未对比较财务报表数据进行调整。本公司仅对在2020年1月1日尚未完成的合同的累积影响数调整本公司2020年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额。

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目	影响金额 (2020年1月1日)
因执行新收入准则，本公司将与销售商品及提供劳务相关、不满足无条件收款权的收取对价的权利计入合同资产；将与销售商品及与提供劳务相关的预收款项重分类至合同负债。	合同资产	17,285,794.83
	其他应收款	-17,285,794.83
	合同负债	292,620,343.79
	其他流动负债	14,671,242.74
	其他非流动负债	159,119,666.67
	预收款项	-466,411,253.20

与原收入准则相比，执行新收入准则对2020年度财务报表相关项目的影响如下：

受影响的资产负债表项目	影响金额 2020年12月31日
合同资产	17,285,794.83
其他应收款	-17,285,794.83
合同负债	531,912,495.98
其他流动负债	15,499,575.26
其他非流动负债	19,060,768.46

预收款项	-566,472,839.70
------	-----------------

受影响的利润表项目	影响金额 2020年年度
营业成本	2,031,776.07
销售费用	-2,031,776.07

②企业会计准则解释第13号

财政部于2019年12月发布了《企业会计准则解释第13号》（财会〔2019〕21号）（以下简称“解释第13号”）。

解释第13号修订了构成业务的三个要素，细化了业务的判断条件，对非同一控制下企业合并的购买方在判断取得的经营资产或资产的组合是否构成一项业务时，引入了“集中度测试”的方法。

解释第13号明确了企业的关联方包括企业所属企业集团的其他成员单位（包括母公司和子公司）的合营企业或联营企业，以及对企业实施共同控制的投资方的企业合营企业或联营企业等。

解释13号自2020年1月1日起实施，本公司采用未来适用法对上述会计政策变更进行会计处理。

③财政部于2020年6月发布了《关于印发〈新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定〉的通知》（财会〔2020〕10号），可对新冠肺炎疫情相关租金减让根据该会计处理规定选择采用简化方法。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）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

适用 不适用

详见“第十二节 财务报告”——“八、合并范围的变更”