

证券代码：002607

证券简称：中公教育

公告编号：2022-051

中公教育科技有限公司 关于对公司 2021 年年报问询函的回复

深圳证券交易所上市公司管理二部：

中公教育科技有限公司（以下简称“公司”）于 2022 年 6 月 8 日收到深圳证券交易所《关于对中公教育科技有限公司 2021 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第 491 号），以下简称“问询函”，公司董事会对此高度重视，立即组织相关人员对问询函相关问题进行了认真核查，并回复如下：

一、关于业绩波动

根据年报，2021 年度你公司实现收入 69.12 亿元，同比下降 38.30%，归属于上市公司股东的净利润-23.70 亿元，去年为 23.04 亿元。你公司在年报中称由于退费猛增而成本居高不下导致业绩出现较大波动。

问题 1、根据年报，报告期内你公司营业成本为 49.94 亿元，同比增长 9.34%，销售费用为 21.05 亿元，同比增长 16.19%。根据你公司此前对我部关注函的回复，营业成本主要包括职工薪酬及开班费，其中开班费同开班数量呈正向关系。根据年报，2021 年末你公司员工人数为 36143 人，较 2020 年末减少 8923 人；2021 年度你公司培训人次 384.90 万人次，同比减少 14.36%。

（1）请你公司补充披露近两年营业成本的具体构成及明细金额，并对比以往年度说明 2021 年度营业成本中职工薪酬的变动同你公司员工人数的变动是否匹配、合理。

公司回复：

1、公司 2020 和 2021 年度营业成本明细构成如下

单位：万元

费用项目	2021 年度	2020 年度
职工薪酬	290,843.01	265,670.94
开班费	133,710.84	123,408.80
差旅交通费	39,901.85	37,311.16
房租物业及折旧摊销费	29,763.81	24,528.23
其他	5,152.23	5,813.56
合计	499,371.74	456,732.69

公司营业成本中的职工薪酬为授课师资所发生的工资、社保等直接费用。如上表所示，2021 和 2020 年度职工薪酬发生额分别为 290,843.01 万元和 265,670.94 万元，同比增长 9.47%，与此同时，公司月均授课师资人数分别为 21,325 人和 22,348 人，同比降低 4.58%。下面按照上、下半年进行说明。

2、2020 和 2021 年上、下半年，营业成本-职工薪酬的变动与公司师资人数的变动情况如下：

项目	1-6 月（上半年）		变动比例	7-12 月（下半年）		变动比例
	2021 年	2020 年		2021 年	2020 年	
职工薪酬总额	161,381.87	106,409.74	51.66%	129,461.13	159,261.20	-18.71%
其中：工资	146,306.22	99,709.51	46.73%	113,686.86	147,601.10	-22.98%
社保	15,075.65	6,700.23	125.00%	15,774.27	11,660.10	35.28%
月均师资人数	23,024	21,452	7.33%	19,626	23,245	-15.57%
半年人均薪酬	7.01	4.96	41.33%	6.60	6.85	-3.65%

如上表，2021 年上半年师资人均薪酬 7.01 万元，与 2020 年下半年人均薪酬 6.85 万元基本持平，即延续了 2020 年下半年的较高薪酬，并明显高于 2020 年上半年人均薪酬 4.96 万元；2021 年下半年人均薪酬为 6.60 万元，低于 2020 年下半年人均薪酬，也低于 2021 年上半年人均薪酬。具体原因包括：

(1)2020 年上半年师资人均薪酬较低，主要因为受 2020 年全国大面积疫情影响，面授班开课较少，师资课时补贴大幅减少所致。

(2) 2020年下半年开始师资人数增加且人均薪酬增长。自2020年5、6月开始，职业教育行业竞争加剧，尤其是授课师资的争夺大战异常激烈。公司为避免原有师资人才流失，提高了师资薪酬待遇。另外，2020年度上半年公司收款较2019年度亦有较大增幅，为此公司也加大了新师资的招聘力度，使得2020年下半年人均薪酬快速增长的同时，师资人数也较快增加。

(3) 2020年下半年师资人数的增加持续影响到2021年上半年，使得公司月均师资人数保持在相同水平。但随着公司经营业绩下滑和同行业竞争趋缓，公司适当降低了师资课时补贴，在原有师资流失的同时未进行相应补充，导致2021年下半年师资人数和人均薪酬均出现减少趋势。

(4) 2021年及2020年公司承担的社保分别为3.08亿元和1.84亿元，同比增加68.02%，主要系2020年疫情原因，国家出台了社保减免政策，到期后并未延续所致。

综合上述，公司于2021年下半年开始成本端优化，授课师资人数持续减少、授课补贴标准有所降低，形成2021年下半年业务成本中的人工薪酬同比和环比均呈减少趋势。公司2020年及2021年营业成本中职工薪酬的变动同员工人数变动相匹配。

(2)请你公司说明2021年度的开班情况，包括开班数量和参与面授培训的人次，并对比以往年度说明同开班费金额是否匹配、变动是否合理。

公司回复：

1、开班费核算的主要内容

公司的开班费主要指为举办面授培训而发生的酒店住宿（学员、师资及教务住宿）和餐饮费、酒店培训场地使用费、师资交通费、讲义印刷及面授课其他必需品等费用。

2021年和2020年，公司发生的开班费明细如下：

项目	2020年	2021年	变动比例
住宿及餐饮费	85,828.08	90,764.31	6%
场地使用费	26,022.70	29,232.44	12%
交通费	264.00	434.61	65%
讲义及其他费	11,294.02	13,279.49	18%
合计	123,408.80	133,710.84	8%

如上表所示，公司开班费主要是酒店住宿及餐饮、酒店场地使用费，此二者占开

班费总额的 90%左右，同时该费用与培训学员人次多少、开班数量多少、培训时间长短、酒店价格波动（当地旅游旺季或淡季）等因素直接相关。

2、开班数量及培训人次

公司于 2021 和 2020 年度面授班培训人次、开班数量等统计如下表：

年 度	面授学员数（万 人次）	面授班开班数 （个）注	开班费金额（万 元）	每人费用 （元/人次）	每班次费用 （万元/班）
	A	B	C	D=C/A	E=C/B
2021 年	180.05	300,785	133,710.84	742.63	0.4445
2020 年	152.26	251,806	123,408.80	810.51	0.4901
增减变动	18.25%	19.45%	8.35%	-8.38%	-9.30%

注：面授班开班数量的统计，按照费用报销所涉及的班次名称进行（如果同一班次的费用报销出现两次以上，则做去重处理）。一般情况下，所有参加培训的学员均会涉及两个以上班次的培训，比如北京某学员报名参加 2021 年北京省考培训，共接受了 6 个班的培训课程。

2020 年受全国大范围疫情影响，面授学员人次少于 2021 年度，相应的手授开班数量也较少。

2021 年平均每面授培训人次发生的开班费较 2020 年降低 8.38%，主要因为 2021 年省考培训短期班较多，从而发生的住宿餐饮及场地费较少。每班次费用降低原因同理。

（3）根据你公司此前对我部关注函的回复，省考培训对你公司收入贡献度较大，由于 2021 年省考时间提前，至 2021 年 9 月末省考最终录用结果大多公告，考试高峰结束。但你公司 2021 年第四季度营业成本为 14.05 亿元，环比增长 55%。请你公司说明 2021 年第四季度营业成本的具体明细及金额，并结合四季度的员工人数、开班情况等说明在公务员招录基本结束的情况下营业成本大幅增长的原因及合理性。

公司回复：

公司于 2021 年第三和第四季度发生的营业成本明细如下：

金额单位：万元

项 目	2021 年四季度	2021 年三季度	环比变动
职工薪酬	79,007.54	50,453.59	56.60%
房租物业及折旧摊销费	6,950.61	8,134.35	-14.55%

差旅交通费	6,960.86	6,305.73	10.39%
开班费	45,439.03	24,574.30	84.90%
其他	2,150.09	899.51	139.11%
合计	140,509.13	90,367.48	55.49%

公司 2021 年第四季度营业成本相较于第三季度环比上涨 55.49%，主要由于职工薪酬、开班费、差旅交通费增加所致，上涨的主要原因包括：

1、关于开班及开班费。（1）2021 年度因为省考联考考试提前，大型考试项目均在上半年结束，主要成本如职工薪酬、差旅交通费、开班费在二季度发生较多，第三季度成本有所下降。但是，2022 年山东、浙江、广东、北京、上海等省市公务员考试公告于 2021 年 11 月发布（江苏于 2021 年 10 月底发布）、2022 年国考笔试及 2022 年考研等培训序列均于 2021 年第四季度开班，因此，公司在第四季度的开班数量，环比第三季度有所增长，开班费有所增加。（2）开班费主要为酒店住宿餐饮及场地使用费，各分公司尤其是省市级分公司，每年使用酒店较多，均会与酒店签订长期使用协议，享有较长账期，如月度结算、季度结算、半年结算等，同时酒店也会根据全年使用情况给予或取消一定优惠，个别协议酒店会在第四季度与公司就全年费用情况进行汇总结算，这样就会导致第四季度的酒店费用高于其他季度。

2、关于职工薪酬环比增长原因。2021 年第四季度职工薪酬环比第三季度增长 56.59%，主要影响原因包括，其一，公司于 2021 年 12 月计提 2022 年国考冲刺绩效工资；其二、部分分校师资课时费由于统计原因可能出现滞后，于第四季度入账。

（4）根据年报，2021 年你公司销售费用为 21.05 亿元，同比增长 16.19%，其中第四季度发生销售费用 6.29 亿元，环比增长 26%，较 2020 年四季度和 2019 年四季度分别增长 18%和 56%，而第四季度你公司营业收入为 6.11 亿元。根据此前你公司对关注函的回复，2021 年三季度因经营业绩下滑以及考试项目减少，公司减少了销售人员绩效以及广告投放。请你公司结合此前回复内容，说明 2021 年四季度经营业绩下滑、考试项目减少等影响销售费用的因素是否继续存在，以及四季度销售费用同比与环比均发生增长的原因及合理性。

公司回复：

公司 2021 年第四季度销售费用明细及同比、环比情况如下表

单位：万元

项目	21 年四季度	20 年四季度	同比变动	21 年三季度	环比变动
	A	B	C=A/B	D	E=A/D
职工薪酬	41,370.22	31,295.23	32.19%	33,909.91	22.00%
市场推广费	8,949.46	9,759.50	-8.30%	8,443.25	6.00%
差旅交通费	4,710.92	5,383.49	-12.49%	3,337.51	41.15%
房租及其他	7,886.92	6,929.71	13.81%	4,304.46	83.23%
合计	62,917.52	53,367.93	17.89%	49,995.13	25.85%

如上表所示，公司 2021 年第四季度和第三季度的销售费用构成中职工薪酬占比均超过 65%，上年同期职工薪酬占比为 59%。换言之，公司销售费用主要为职工薪酬，市场推广费发生额介于 8,443 万元至 9,760 万元之间、占比介于 14%至 18%之间，无重大异常。

1、同比情况

2021 年第四季度销售费用同比 2020 年第四季度增长 17.89%，主要受职工薪酬影响，具体说明如下：

(1) 2021 年及 2020 年第四季度公司承担的社会保险和住房公积金分别为 7,687.23 万元和 3,606.01 万元，同比增长 113.18%，主要系 2020 年疫情原因，全国各地出具了社保减免政策，到期后并未延续所致。

(2) 销售人员中，2021 年 1 月 1 日之后入职并在 2021 年 12 月 31 日之前离职的人员有 2,300 余人，其中，四季度离职的人员约有 550 人，这导致从 2021 年末的时点看销售人员的人数减少，但总体看工资仍有一定增长。

(3) 2021 年及 2020 年第四季度房租物业及折扣摊销费分别是 7,622.46 万元、6,676.11 万元，同比增长 14.18%，主要系 2019 年至 2020 年装修的自有及租赁综合职场于 2021 年度陆续投入使用，新增装修费摊销及使用权资产摊销影响；2021 年新增 161 家分支机构，新成立分支机构主要用于经营销售场所，因而，销售费用的房租物业费有所增加。

2、环比情况

2021 年第四季度销售费用环比第三季度增长 25.85%，主要因为职工薪酬和房租及其他增长影响，其主要原因包括：

(1) 由于 2021 年第三季度，大型考试项目较小，公司收款较少，并出现了收款小于退费情况，相应地销售人员的绩效工资和广告投放等市场推广费等相应减少。

(2) 2021 年四季度国考冲刺期间，销售人员的绩效工资 3,745.30 万元于 2021 年 12 月计提，同时，国考宣传期间产生的差旅交通费也有所增加。

(3) 为应对 2022 国考笔试冲刺，2021 年第四季度的销售人员月均人数约为 14,943 人相较三季度增加 10.16%，相应房租物业占比增加；2021 年第四季度新增 51 个新租赁用于日常销售经营用职场，四季度摊销金额 146.08 万元。

3、关于收入减少

如收入变动环节所述，公司 2021 年整体收入减少主要受高退费影响，但其成本费用并不会立即同比例减少。

(5) 请你公司基于上述事项，核查并说明营业成本及销售费用，尤其是第四季度的成本及费用的确认是否准确真实、是否存在跨期提前或延后确认的情形。请年审会计师对上述事项进行核查，并说明对公司营业成本及费用的发生认定和截至认定所执行的审计程序和获取的审计证据，并对成本及费用的真实性、是否存在跨期确认成本费用情形发表明确意见。

公司回复：

公司 2021 年营业成本及销售费用确认真实、准确，第四季度的成本及费用的确认准确真实、不存在重大跨期提前或延后确认的情形。

会计师核查程序及意见：

1、访谈公司管理层及业务部门人员，了解公司人力与薪酬、采购与付款、货币资金相关业务流程及内部控制，测试并评价公司内部控制的有效性；

2、获取成本费用明细，针对公司职工薪酬、开班费、市场推广费等成本费用项目发生额的变动，结合员工人数、开班数量和参与面授培训的人次、经营情况等执行分析性复核程序，评价变动的合理性；

3、检查公司职工薪酬月度发放情况，判断职工薪酬真实性；检查公司期前职工薪酬计提明细、期后发放银行回单等资料，核实职工薪酬是否存在跨期确认的情况；

4、检查公司开班费、市场推广费等成本费用记账凭证及其原始凭单，包括报销单、合同、发票、银行回单等，以确定成本费用是否真实、是否存在跨期确认的情况；

5、针对大额市场推广费及开班费供应商往来余额执行函证程序，核实成本费用是否完整、是否存在跨期确认的情况；

6、执行成本费用截至测试，核查是否存在跨期确认的情况。

经核查，我们认为，公司 2021 年度成本及费用发生真实、不存在跨期确认成本费用情形。

问题 2、根据年报，你公司称退费猛增导致你公司业绩出现较大波动。你公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额为-40.98 亿元，去年为 48.82 亿元，同比减少 183.93%。

根据你公司此前在对部关注函的回复中提供的 2019 年至 2021 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表，2021 年初你公司预收培训款余额为 50.73 亿元，对应人次 295.34 万，均远高于 2020 年初和 2019 年初。

(1) 请你公司结合实际业务模式、同学员签署退费协议的具体条款等说明你公司收入确认、确认退款与实际支付退款的时点与期限以及退费政策，并结合近三年省考等项目的考试时间、招录时间等说明你公司实际的确认收入、支付退费的时间区间。

公司回复：

(一) 关于协议班收入确认时点

根据题意及公司协议班退费条款安排，公司协议班确认收入的时间或阶段大致可划分为“不可退费部分确认的收入、笔试通过不退费部分确认的收入、笔试不通过不退费部分确认的收入、面试通过确认的收入”四种类型，分别说明如下：

1、不可退费部分确认的收入

即与笔试和面试成绩无关，只要学员参加了公司培训课程，则收取的部分学费不予退还，公司对该部分收费在课程结束时确认为收入。比如湖北十堰分公司推出的2021年事业单位某笔面协议班收费26,800元，双方约定不可退费部分5,800元，这样在培训结束时公司可确认收入5,800元。

2、笔试通过不退费部分确认的收入

即取决于参培学员笔试成绩的可退费部分，如果学员通过笔试则将该部分收费确认为收入，否则不予确认比如广东分公司推出的省考封闭笔面协议班收费11,800元，约定不可退费部分为3,800元（于培训结束时确认为收入），同时约定通过笔试有3,000元不予退还，公司于学员面试名单公布时确认收入3,000元。

3、笔试不通过不退费部分确认的收入

此类情况与上述“①不可退费部分确认的收入”的区别在于，此类协议约定，如果参培学员笔试不通过则公司保留部分收费，如果笔试通过面试未通过（或未被录用）则公司退还全部收费。比如天津分公司推出的省考某协议班收费42,800元，协议约定如果学员笔试不通过公司退还30,000元，同时约定即使笔试通过但面试未通过（或未被录用）则公司需要退还全部收费42,800元。此种情况下，在学员未通过笔试成

绩时公司可确认收入 12,800 元，如果学员通过笔试但面试成绩尚未发布反而不能确认任何收入。

4、面试通过确认的收入

此类协议班培训收入完全取决于学员面试（或被录用）结果，跟最终招录人数相关。比如山东分公司推出的省考某协议班培训收费 26,300 元，合同约定如果学员面试不通过退还全部收费，如果通过则所收培训费 26,300 元可全部确认为收入。

（二）退费条件

1、确认学员笔试未通过，在报考职位及调剂、递补职位的面试名单均公布之后，学员即可向我公司办理笔试未通过的退费手续，如考试主管单位没有发布调剂、递补公告，则在确认该考试无调剂、递补公告之后，学员即可办理笔试未通过的退费手续。

2、确认学员面试未通过，在报考职位及递补、补录职位的拟录用名单均公布后，学员即可向我公司办理面试未通过的退费手续。如考试主管单位没有发布递补、补录公告，则在确认无递补、补录公告之后，学员即可办理面试未通过的退费手续。

3、如本次招录考试主管单位发布调剂、递补、补录公告的时间在学员办理退费手续之后，且学员参加了该调剂并通过或被递补、补录通过考试，则学员应以诚信为原则主动将取得的退费返还给我公司，如届时学员尚未取得退费，则我公司终止退费办理。

（三）退费流程

1、学员在符合退费约定条件办理退费手续时，向公司提供以下全部材料（一是各地主管税务机关严格要求、二是公司内部管理要求），并将所要求资料快递或直接送达公司办公地：

- ①本人身份证复印件；
- ②本次考试准考证复印件；

③由本人签字的培训服务协议及补充协议；

④全部交费凭证；

⑤本人银行卡《借记卡》卡号及开户行地址（若提供父母、配偶、兄弟姐妹银行卡须提供相关授权证明）；

⑥本人考试通过证明或未通过证明（包括但不限于招考主管单位发布的面试名单、拟录用名单、考试成绩截图、电话录音、张榜公告、邮件或短信、三方协议、未调档证明、报考单位未录取证明等能够证明乙方符合退费条件的任何形式的证据）。

2、学员提交退费所需资料后，公司有权进行审核和复查，若发现学员不符合本协议约定的退费条件，或学员提供的资料存在错误，则公司不能办理退费。

3、经公司和分支机构逐级核实材料真实、符合退费条件后 30-45 个工作日内，公司将退费金额支付至申请退费学员所提供的银行账户。

（四）关于时间分布的举例说明

以 2019 至 2021 年的三年省考联考时间为例进行说明。2019 至 2021 年三年省考联考时间分布如下：

年度	公告时间	笔试时间	笔试成绩发布	面试时间	录用时间
2019 年	当年 3 月	4 月 20 日	5 月至 6 月	6 月至 7 月	7 月至 9 月
2020 年	当年 6-7 月	7 月 25 日-26 日 8 月 22 日-23 日	8 月至 9 月	9 月至 10 月	10 月至 11 月
2021 年	当年 2 月/3 月	3 月 27 日-28 日	4 月至 5 月	5 月至 6 月	7 月至 9 月

根据各年度的笔试时间和录取公告公示时间，后延 45 个工作日，可以分析此退费所占总退费的比例为：

2019 年度			2020 年度			2021 年度		
退费期间	退费占比	退费类型	退费期间	退费占比	退费类型	退费期间	退费占比	退费类型
2019. 1-4	7%	混合退费	2020. 1	5%	面试退费	2021. 1	18%	混合退费
2019. 5-7	28%	笔试退费	2020. 2-7	27%	混合退费	2021. 2-3	10%	混合退费

2019.8-1 1	57%	面试退费	2020.8-10	46%	笔试退费	2021.4-7	44%	笔试退费
2019.12	8%	混合退费	2020.11-1 2	23%	面试退费	2021.8-1 2	28%	面试退费

上表反映出，在笔试成绩和录取公告公示时间后 45 个工作日内，省考退费比例占省考总退费比例的 75%-85%之间，与约定退费时间基本一致。

根据笔试成绩公布和录取公示时间，结合实际收入确认时间得出数据如下：

年份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	根据公示高收入应确认季度
2019 年度	24%	38%	44%	19%	收入高峰在第二三季度
2020 年度	10%	9%	44%	37%	收入高峰在第三四季度
2021 年度	13%	30%	41%	15%	收入高峰在第二三季度

根据公司收入确认原则，普通班面授培训收入于完成培训服务时，将预收的培训费全部确认为收入；普通班线上培训收入于提供服务的有效期内按直线法确认。协议班收入于完成培训服务时将不予退费部分确认为收入；可退费部分则根据协议约定，在满足不退费条件时确认为收入。数据显示，在成绩公布和录取公示时间的季度，省考收入占比基本上都达到了 72%-81%，与收入确认原则应确认的时间基本一致。

(2) 请你公司基于此前对我部关注函的回复，补充披露 2021 年四季度收款退费结转收入及对应人次变动表，以及收款退费情况表，并同 2019 年和 2020 年退费率等关键数据进行对比说明是否存在重大差异，如有差异，请结合实际情况说明具体原因及合理性。

公司回复：

表一、2019 年各季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2019 年四季度		2019 年三季度		2019 年二季度		2019 年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	391,844.84	90.64	565,698.36	120.74	436,017.62	150.99	192,013.98	125.27

预收	444,350.34	64.72	400,422.43	85.13	448,666.11	102.17	459,794.85	76.72
退费	264,021.11	21.26	316,282.17	31.75	81,328.77	15.35	80,702.21	13.24
结转收入	308,762.18	206.19	258,002.81	194.32	237,656.50	235.88	135,112.70	158.11
期末余额（注）	263,427.63	176.28	391,844.84	90.64	565,698.36	120.74	436,017.62	150.99

注：上表金额的零星差异为培训业务以外的其他业务影响，下同。

表二、2020年各季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2020年四季度		2020年三季度		2020年二季度		2020年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	763,325.17	151.59	743,881.34	204.02	563,568.95	207.99	263,427.62	176.28
预收	696,195.95	49.52	644,486.35	154.69	457,707.53	168.69	596,348.44	76.53
退费	565,491.59	38.35	149,871.32	32.17	115,905.28	19.68	169,649.05	22.95
结转收入	386,644.07	210.61	475,172.03	247.87	161,486.46	182.51	126,570.26	221.55
期末余额	507,319.35	295.34	763,325.17	151.59	743,881.34	204.02	563,568.95	207.99

表三、2021年各季度收款退费结转收入及对应人次变动表

项目	2021年四季度		2021年三季度		2021年二季度		2021年一季度	
	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)	金额(万元)	人次(万)
期初余额	238,202.09	62.86	435,535.96	107.50	522,325.88	217.68	507,319.35	295.34
预收	428,895.71	45.17	522,381.87	60.52	475,901.76	131.53	616,280.50	147.68
退费	290,467.69	25.85	572,492.42	50.09	276,480.73	43.25	390,748.15	42.93
结转收入	61,100.44	44.12	147,224.72	127.68	286,209.70	144.05	210,532.67	154.21

期末余额	315,564.74	214.96	238,202.09	62.86	435,535.96	107.50	522,325.88	217.68
------	------------	--------	------------	-------	------------	--------	------------	--------

根据上述三个年度各季度变动表说明如下：

1、关于预收款。2021 年较 2020 年同期降低 14.67%，主要是 2020 年受疫情影响，省考联考笔试时间由每年的 4 月下旬，推迟到 7 月和 8 月底举行，而 2021 年 2 月，各省发布通知，2021 年省考笔试时间提前至 3 月下旬，相对于市场预期时间提前了一个月。因省考笔试时间提前，省考考试间隔周期由之前的 15 个月缩短至 8 个月左右，导致学员无充足的备考时间，客观上使得学员的报考意愿及参培意愿降低，进而影响公司的招生规模；较 2019 年同期增长 16.55%，主要是综合序列规模逐年增长，招录公告增多的影响，公司收款规模增加。

2、关于退费。2021 年较 2020 年同期增加 52.88%，较 2019 年同期增长 106.13%，主要因为自 2020 年以来，新冠肺炎疫情爆发和持续蔓延以及 2021 年 7 月 24 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》（以下简称“双减政策”），均对人才招录培训行业产生了不利影响，为应对市场环境的不利影响和激烈的行业竞争，公司一方面提高了线上班次的占比，线上班次收款占比从 2019 年的 16.45%增加至 37.91%；另一方面公司加大了高退费班的推广力度以及增加了学员贷的使用，这些措施的实施一定程度上造成了退费增加。

3、关于结转收入。2021 年较 2020 年同期降低 38.68%，较 2019 年同期降低 24.96%，主要原因为：

① 公务员序列因 2020 年省考延期，导致 2020、2021 年两次省考的间隔周期缩短，进而使得 2021 年收款减少；

② 教师序列 2021 年公告个数和总招录人数大幅下降，与此同时，在招考条件上，2021 年报考条件更加严格，除需要取得教师资格证，学历提升至本科及研究生以上学历之外，专业限制接近师范类专业或师范毕业生方可参考。很多有意向从事教师岗位的人员不符合报考条件，导致 2021 年教师序列的收款减少；

③ 2021 年公司高退费班占比增加，学员贷退费率较高。

综上，在收款减少及退费率升高的共同影响下，2021 年结转收入低于 2019 年和 2020 年。

4、2019 至 2021 年各季度收款退费情况如下

年度	季度	期初余额	季度收款	期末留存	退费基数	退费额	退费比率
		A	B	C	D=A+B-C	E	F=E/D
2019 年度	第一季度	192,013.98	459,794.85	436,017.62	215,791.21	80,702.21	37.40%
	第二季度	436,017.62	448,666.11	565,698.36	318,985.37	81,328.77	25.50%
	第三季度	565,698.36	400,422.43	391,844.84	574,275.95	316,282.17	55.07%
	第四季度	391,844.84	444,350.34	263,427.62	572,767.56	264,021.11	46.10%
	年度合计	192,013.98	1,753,233.73	263,427.62	1,681,820.09	742,334.26	44.14%
2020 年度	第一季度	263,427.62	596,348.44	563,568.95	296,207.11	169,649.05	57.27%
	第二季度	563,568.95	457,707.53	743,881.34	277,395.14	115,905.28	41.78%
	第三季度	743,881.34	644,486.35	763,325.17	625,042.53	149,871.32	23.98%
	第四季度	763,325.17	696,195.95	507,319.35	952,201.77	565,491.59	59.39%
	年度合计	263,427.62	2,394,738.27	507,319.35	2,150,846.54	1,000,917.24	46.54%
2021 年度	第一季度	507,319.35	616,280.50	522,325.88	601,273.97	390,748.15	64.99%
	第二季度	522,325.88	475,901.76	435,535.96	562,691.68	276,480.73	49.14%
	第三季度	435,535.96	522,381.87	238,202.09	719,715.74	572,492.42	79.54%
	第四季度	238,202.09	428,895.71	315,564.74	351,533.06	290,467.69	82.63%
	年度合计	507,319.35	2,043,459.84	315,564.74	2,235,214.45	1,530,188.99	68.46%

2019至2021年，公司退费率分别为44.14%、46.54%、68.46%，整体呈现增长的趋势，其中2021年退费率明显上升主要有三点原因：一是受2020年省考及其他考试大规模延后影响，考试周期区别于往年，其中部分省考的面试工作以及一些岗位的补录调剂工作在2020年四季度尚未全部结束，致使部分退费延至2021年第一季度，最终影响2021年整体退费率；二是近两年受市场环境和市场竞争压力的双重影响，公司推出的协议班高退费班次占比有所上升，在招录人数没有明显增加的情况下，通过率提升难度加大从而导致退费增加；三是学员贷的使用，扩大了参与培训的生源，提高了整体收费规模，但学员对培训的重视程度不够、考试准备不充分等等影响因素，导致使用贷款的学员通过率明显低于公司正常通过率影响退费增长。

(3) 你公司在回复中称因2020年度省考等考试延后导致考试结果推迟，2020年末部分预收款尚未达到确认收入或退费条件，于2021年一季度退费或确认收入。请你公司补充说明2021年初预收培训款中2020年度已完成培训待确认的金额及人次，并说明相关款项2021年度的实际结转情况，确认收入及退费的金额及时间，是否符合你公司退费政策，是否符合会计准则的相关规定，是否存在2020年度确认收入后于2021年退费的情形，2020年度相关财务数据是否真实准确。

公司回复：

2020年12月31日，公司预收账款余额构成及进度情况如下表：

项目	截至2020年12月31日								
	尚未提供服务			正在提供服务			小计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	72,250.36	22.88	3,157.73	199,265.23	76.29	2,611.80	271,515.59	99.17	2,737.75
事业单位	20,138.71	17.07	1,179.89	63,488.03	29.75	2,134.18	83,626.74	46.82	1,786.27
教师序列	24,959.89	34.29	727.89	44,972.46	50.57	889.32	69,932.35	84.86	824.09
综合培训	27,045.45	20.08	1,346.55	55,191.06	44.40	1,242.93	82,236.51	64.49	1,275.21
合计	144,394.41	94.32	1,530.83	362,916.78	201.02	1,805.42	507,311.19	295.34	1,717.72

2020年预收账款期末余额507,311.19万元，其中尚未提供服务144,394.41万元，人次94.32万人，正在提供服务362,916.78万元，人次201.02万人。

2020 年预收余额在 2021 年退费及收入结转情况

单位：万元

年度	季度	退费	结转收入
2021 年度	第一季度	334,433.21	70,343.88
	第二季度	41,713.31	26,546.98
	第三季度	12,628.15	9,195.75
	第四季度	6,579.47	5,870.43
	年度合计	395,354.14	111,957.05

2020 年公司账务处理符合公司退费政策，符合会计准则的相关规定，不存在 2020 年度确认收入后于 2021 年退费的情形，2020 年度相关财务数据真实准确。

(4) 根据你公司同学员签订的退费协议，可能存在同时结转收入及退费的学员，因此在以往年度你公司预收培训款的期末的人次数一般大于期初人次数加上报告期内预收培训款的人次数减去退费及结转收入的人次数。根据你公司提供的 2019 年至 2021 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表，2021 年一季度及二季度，你公司预收培训款的期末人次数小于期初人次数加上预收人次数减去退费及结转人次数，同以往季度均相反。请你公司详细说明出现上述情形的原因及合理性，是否符合你公司实际业务开展情况，并核查相关业务数据是否真实准确、相关人次数及预收款是否虚增。

公司回复：

1、公司预收培训款的期末的人次数大于或小于期初人次数加上报告期内预收培训款的人次数减去退费及结转收入的人次数，与所在年份各季度的收款、退费、结转收入的均价有直接关系，而收款、退费、结转收入的均价又与不同年份各季度的考试分布密切相关。

比如国省考等大型考试集中退费、其他收费标准相对较低的考试集中收费时期，会出现收款人次增加较多，由于退费单价较高退费人次相对较少，结转收入人次也会相对较少的情况，在这种情况下，公司预收培训款的期末的人次数小于期初人次数加上报告期内预收培训款的人次数减去退费及结转收入的人次数。

以 2021 年至 2019 年第一季度为例：2021 年至 2019 年，预收金额的环比增长分别 3.34%和 29.7%，而对应的收款人次增长分别为 92.97%和-0.25%，2021 年第一季度人次增长的主要系收款多为均价较低的考试项目，在预收金额变化不大的情况下，由于收款均价较低，因而，对应对的人次较多；同时，2021 年至 2019 年退费金额环比增长分别为 130.33%和 110.22%，而退费人次环比增长分别为 87.06%和 73.34%；收入确认金额环比增长分别为 66.34%和-6.32%，而收入人次环比增长分别为-30.39%和 40.12%，综合 2021 年第一季度的收款人次增长 92.97%，退费人次增长只有 87.06%，收入人次减少 30.39%，通过计算得出 2021 年一季度末预收余额人次大于实际季度末人次。

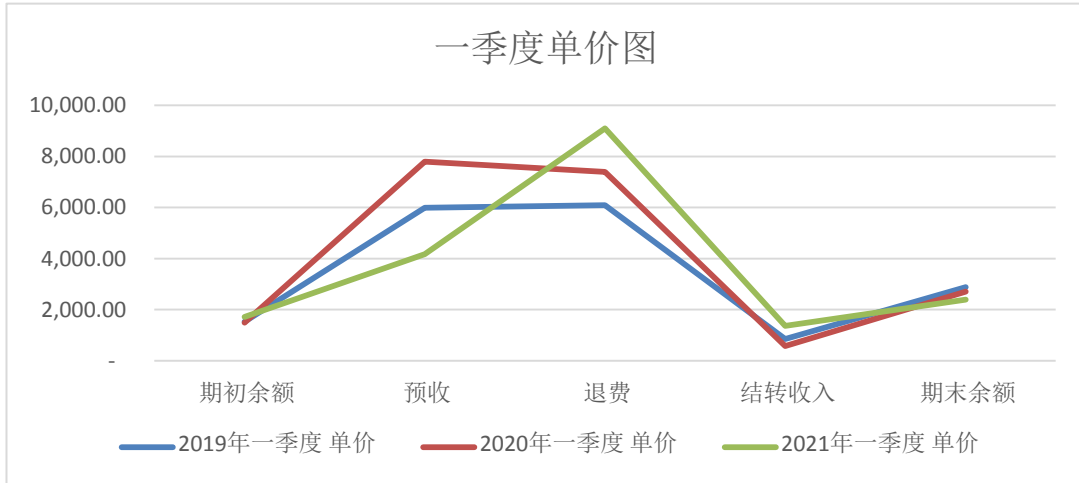
反之，2020 年第一季度收款人次减少了 0.25%，退费人次增加了 73.34%，收入人次也增加了 40.12%，通过计算得出的季末预收余额人次小于实际季度末人次。

2、公司每年在临近大型考试前，大量开班，根据市场定价规则，抢占市场先机，大量宣传吸引学员报班学习，其中为了更好的提前安排酒店和计划师资等情况，会采用提前缴纳少量定金，课前余额补齐的方式引导学员报名，所以在各类大考之前，尤其是省考联考等考试前夕，季度之间，尤其是收款和开课跨季度时，就会出现大量参培人次众多，人均缴费单价较低的情况。

3、如前一、2、（1）题关于协议班收入确认时点相关内容所述，第 2、第 3 和第 4 种类型，在确认收入的过程中都会产生退费，不过由于第 2 和第 3 种情形下，收入确认期间产生的收入和退费都是部分收入和部分退费，集中产生这两类收入和退费期间的人次均价就会相对较低，但培训人次也会较多。而第 4 种情形下，收入确认基本上是考试过程全部结束所结转的全部收入或需要支付的全部退费，此时间段产生的收入和退费按照人次计算其均价相对较高，而对应的培训人次反而较少。

4、关于 2021 年一季度及二季度，公司预收培训款的期末人次数小于期初人次数加上预收人次数减去退费及结转人次数，同以往季度均相反，出现这个异常趋势可通过对前年一季度的数据图解分析进行说明。

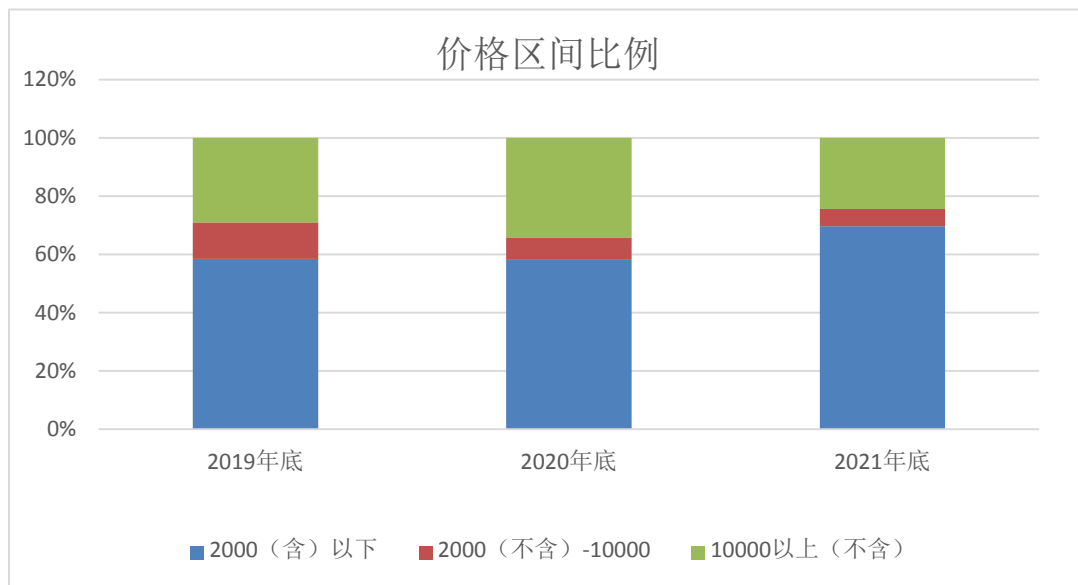
(1) 2019 至 2021 年第一季度的单价变化图:



上图反映，期初单价、结转收入单价和期末余额单价三年基本上处于一个相似价格，影响较小。

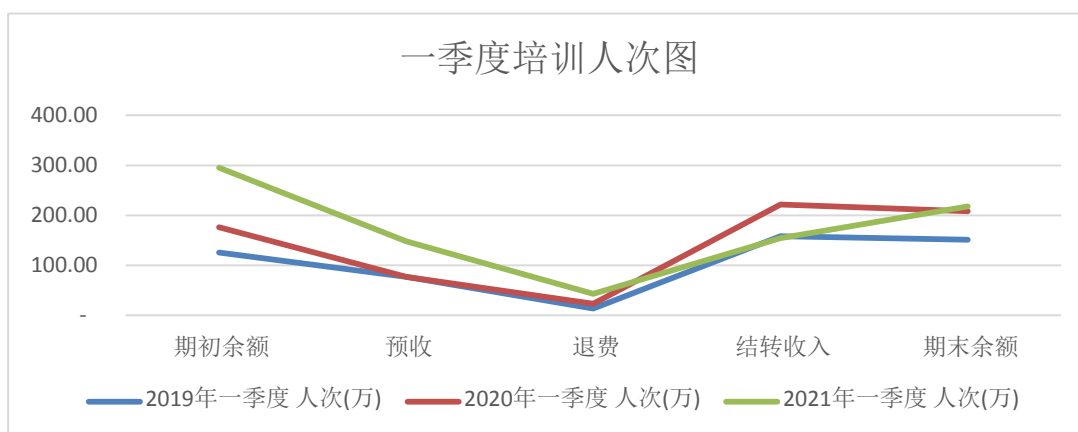
但是，2021 年的预收单价远远低于 2019 年与 2020 年的预收单价，通过三年度的预收款单价占比分析，2021 年第一季度的低价课程收款比例远远高于其他两个年度，造成 2021 年度单价过低。

(2) 2019 至 2021 年价格区间比较



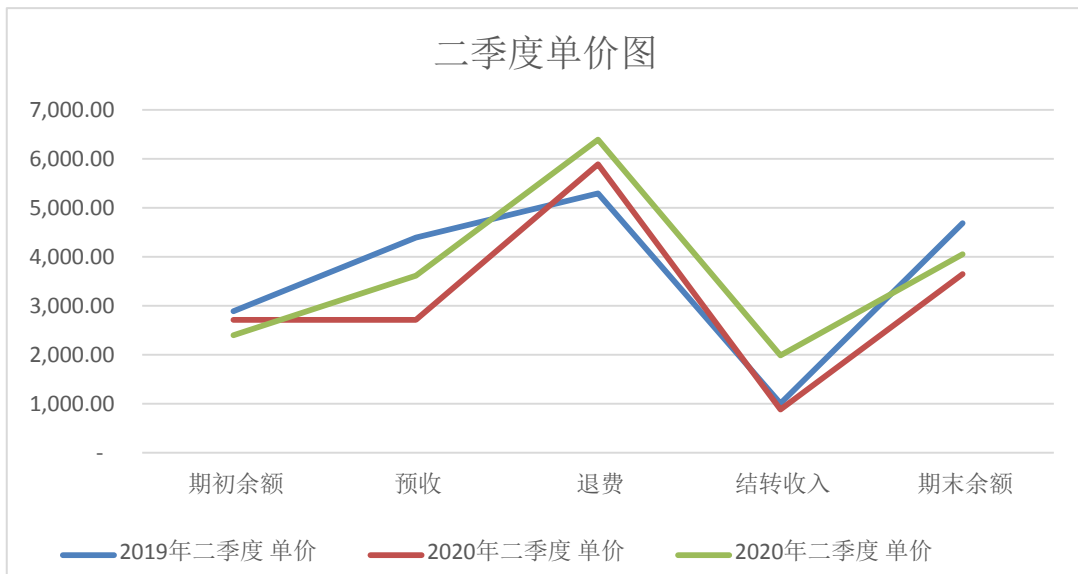
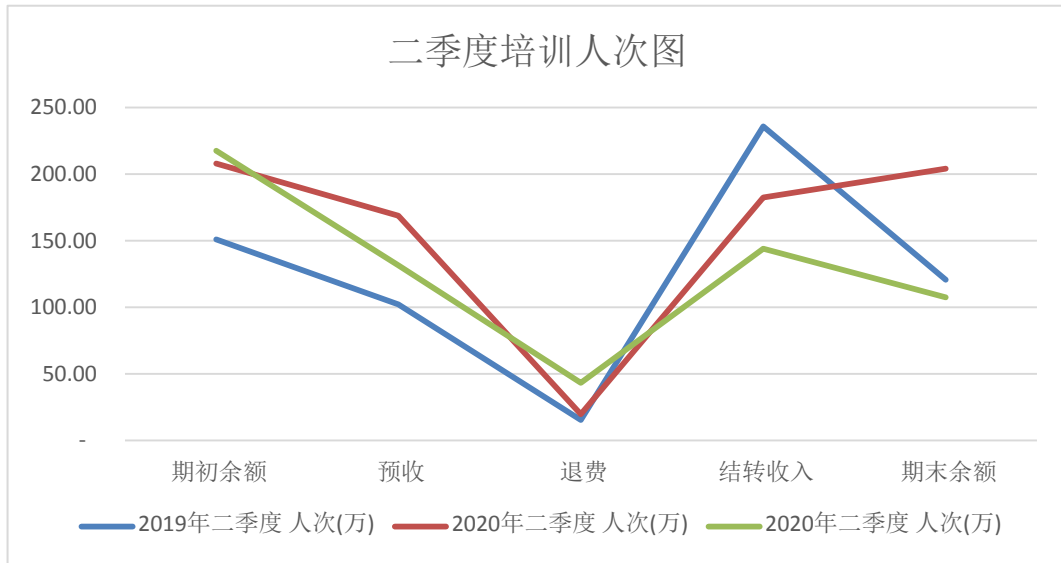
2021 年第一季度的每人退费金额明显远远高于其他两年，主要原因在于，由于

2020 年疫情原因省考联考面试推迟到 2020 年 9-10 月份，录用名单推迟到 2020 年 10-11 月份公布，按照 30-45 个工作日的退费要求，2021 年第一季度仍有省考面试退费，由此造成 2021 年的第一季度每人次退费金额高于 2019 年和 2020 年的情况。



通过对比三个年度第一季度情况，2021 年由于预收单价相比其他两个年份降低很多，造成预收款对应的培训人次大幅增加，同时由于疫情影响的 2021 年第一季度的退费均价较往常两个年度大幅增加，对应的培训人次大幅降低，所以在使用公司预收培训款的期末的人次数一般大于期初人次数加上报告期内预收培训款的人次数减去退费及结转收入的人次数。即这一结论需要在产品结构和考试信息不发生重大改变的前提下才能成立，如果出现考试信息重大改变的情况，对应的人次数据也会相应改变。

过去三年第二季度的变化与第一季度情况基本相同，其差异在于因受 2021 年第一季度的延伸影响，公司预收培训款的期初人次要高于其他两年的人次，再加上第二季度为省考公示期间转收入的高峰期，所以转收入的均价要远高于其他两个年份，使得培训人次数明显下降，详见图表列示：



(5) 根据你公司提供的 2019 年至 2021 年前三季度收款退费结转收入及对应人次变动表，2021 年一季度，你公司预收培训款 61.63 亿元，人次为 147.68 万，对应单价为 4173.08 元，分别较 2019 年和 2020 年同期下降 30%和 46%；2021 年三季度，你公司预收培训款 52.24 亿元，人次为 60.52 万，对应单价为 8631.56 元，分别较 2019 年和 2020 年同期增长 84%和 107%。请你公司结合业务开展情况及省考等考试项

目的时间,说明一季度预收单价大幅下降、三季度预收单价大幅上升的原因及合理性,同 2021 年度省考提前至一季度开始、三季度结束的实际情形是否矛盾,核查相关业务数据是否真实准确。

公司回复:

1、关于一季度单价变动

公司 2021 年一季度收款单价为 4,173.08 元,较 2019 年和 2020 年同期分别下降 30%和 46%,通过进一步分析发现,主要原因为 2021 年线上普通班的培训人次增长幅度较大,线上普通班平均单价大幅低于 2020 和 2019 年同期。见下表所示:

自 2020 年开始,一旦某些地区突发疫情,当地的线下开班或多或少就会受到影响,有些课程不得不从线下转到线上。在这种情况下,公司适时推出更多适合线上学习的录播视频课、直播课程以满足学员在不同阶段的学习需求,这种课程金额很小,即作为主课之外的辅助学习手段,也不会过多的增加学员的成本支出。

(1) 公司 2019 至 2021 年第一季度线上普通班平均单价如下表:

项目	第一季度				
	2021 年	2020 年	2019 年	变动	变动
平均单价	92.75	121.98	158.93	-23.97%	-41.64%

(2) 2019-2021 年一季度不同定价区间收款金额占比和收款人次占比如下表:

定价区间(元)	2021 年一季度		2020 年一季度		2019 年一季度	
	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比	金额占比	人次占比
<=100	4.49%	93.77%	7.40%	90.29%	6.94%	88.77%
101-300	3.11%	2.59%	3.68%	4.26%	3.41%	2.32%
301-1000	5.80%	0.96%	10.10%	2.54%	19.78%	4.99%
1001-5000	55.58%	2.32%	48.71%	2.35%	53.43%	3.55%
>=5000	31.03%	0.36%	30.11%	0.56%	16.44%	0.37%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

通过上述两张对比表可知,2021 年线上普通班平均单价 92.75 元,比 2020 年降低 23.97%,比 2019 年降低 41.64%。价格降低的原因主要是单价小于 100 元的收费班次其总收款小但人次增加,以及其他定价区间的收费班次,尤其是大于 5,000 元的收

费班次其总收款高但收费人次相对较小导致。

2、关于第三季度单价变动

2021年三季度单价为8,631.56元,分别较2019年和2020年同期增长84%和107%。协议班收款占公司总收款比例较高,按照协议班不同定价区间进一步分析如下:

2019-2021年三季度协议班不同定价区间收款金额占比如下表:

价格区间	2021年三季度	2020年三季度	2019年三季度
2000以下	0.25%	0.35%	1.04%
2001-5000	1.08%	1.40%	2.35%
5001-10000	3.46%	4.33%	6.83%
10001-30000	37.98%	48.26%	52.57%
30001-50000	45.39%	37.35%	29.70%
50001以上	11.84%	8.30%	7.51%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出,2021年三季度收款中,超过30,000元的高端协议班占协议班总额的57.23%,分别高于2019年和2020年同期的37.21%和45.65%。虽然2021年省考在三季度基本结束,但其他诸如事业单位考试在一年中公告比较分散,考试时间不会集中在一年中的某个季度,因此以事业单位为例,2021年协议班单价增长的主要原因是2020年产品散而多,最后的结果就是招生不聚力,导致低价的班次招生较多,2021年公司调整招生策略,把名师、教学质量集中在主推班型,增加了课程的天数时长。学员学习的天数长,相应课程单价提高。

由于2020年至今培训行业受疫情和外部政策影响较大,各类考试的推迟、取消、恢复等不确定因素导致公司决策层依据瞬息万变的市场变化而不断调整经营策略,随之带来的波动是难以避免且合理的。相关业务数据真实准确。

问题3、根据年报及你公司此前对我部关注函的回复,退费率增长原因之一为学员贷模式下使用贷款的学员通过率明显低于正常通过率。根据你公司此前回复,学员贷模式主要通过你公司关联方“理享学”进行,理享学作为助贷机构帮助你公司学员申请贷款,你公司向其支付服务费或手续费,由理享学向放贷机构进行利息或费用结算。2019年至2021年,你公司该模式下向理享学支付的贷款手续费分别为0.35亿

元、2.11 亿元和 1.83 亿元。

(1) 请你公司补充说明近三年学员贷模式下，参与你公司培训的人数、预收培训费的金额、转为收入的金额及人数（包括不可退费部分确认的收入及人数、笔试通过不退费部分确认的收入及人数、笔试不通过不退费部分确认的收入及人数、面试通过确认的收入及人数），并说明学员贷模式下相关退费率，以及同公司非学员贷模式下退费率的差异。

公司回复：

1、贷款模式下预收培训费金额及培训的人数，及转为收入金额及人数统计表如下：

单位：万元、万人次

项目	预收培训费		结转收入	
	金额（万元）	培训人次（万）	金额（万元）	对应人次（万）
2019 年度	146,526.75	5.13	17,556.58	0.86
2020 年度	597,162.66	20.39	111,008.02	4.63
2021 年度	449,314.70	14.28	89,767.79	3.34

2、贷款模式下转为收入的金额及人数统计表如下：

单位：万元、万人次

类型	2019 年			2020 年			2021 年		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	6,419.16	0.41	15,554.99	7,831.58	0.53	14,823.11	8,786.46	0.74	11,947.54
2、笔试通过确认	3,575.15	0.18	20,371.22	20,268.45	0.90	22,495.53	12,808.21	0.51	25,045.61
3、笔试不通过确认	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4、面试通过确认	7,562.27	0.27	27,700.63	82,907.99	3.20	25,907.93	68,173.12	2.09	32,571.97
合计	17,556.58	0.86	20,386.77	111,008.02	4.63	23,978.74	89,767.79	3.34	26,878.07

(1) 不可退费部分确认收入：主要是百度贷款、京东白条不发生或很少发生退

费的技术类培训，比如 IT 培训；

(2) 笔试通过确认：主要是贷款模式下纯笔试班次通过所确认的收入；

(3) 笔试不通过确认：因理享学贷款模式主要用于学员可退费部分收款，此类课程协议，不可退费部分学员需选择其他方式支付，可退费部分选择理享学贷款。所以贷款模式下无此类结转收入金额；

(4) 面试通过确认：主要是贷款模式下纯面试班次和笔面全程班次通过所确认的收入。

3、关于贷款模式形成的退费率与正常退费率的差异

根据财务部门统计，2019 年至 2021 年贷款模式下退费率分别为 68.46%、率 73.06%、82.94%，高于公司整体退费率（2019 年 44.14%、2020 年 46.54%、2021 年 68.46%）。

2019 至 2021 年三个年度，公司贷款模式下形成的退费率总体高于公司正常退费率。主要因为理享学贷款模式退费较多影响。由于理享学贷款主要用于学员可退费部分，并且主要针对考试难度较大课程，实际操作中使用理享学贷款学员考试准备不够充分，因此其退费率普遍高于公司整体综合退费率水平。

(2) 根据中国证监会的行政处罚决定书，理享学等助贷机构成立资金均来源于你公司实控人李永新，后续两家公司日常经营、财务及人事管理等方面均由你公司董事负责。请你公司说明同相关关联方交易手续费费率的确定依据、结合市场利率等说明定价是否公允。请独立董事核查并发表意见。

公司回复：

2019 年至 2021 年，我公司该模式下向理享学支付的贷款手续费分别为 0.35 亿元、2.11 亿元和 1.83 亿元。手续费计算明细如下表：

表一：2019 年度理享学手续费

单位：万元

计费档位	计息基数	应付服务费	年化费率
------	------	-------	------

90 天	4,055,219.54	1,094.05	14.00%-22.00%
91-180 天	6,280,913.01	2,147.24	9.00%-18.00%
181-270 天	90,031.95	24.04	8.00%-13.00%
轧差放款	467,705.74	193.48	14.00%-22.00%
总计	10,893,870.25	3,458.80	11.43%

表二：2020 年度理享学手续费

单位：万元

计费档位	计息基数	应付服务费	年化费率
90 天	781,350.18	173.63	8.00%
91-180 天	34,729,108.83	6,577.68	6.50%-7.50%
181-270 天	61,116,156.23	9,596.23	5.10%-6.00%
271 天及以上	34,725,489.31	4,725.31	4.00%-5.00%
总计	131,352,104.56	21,072.86	5.78%

表三：2021 年度理享学手续费

单位：万元

计费档位	计息基数	应付服务费	年化费率
90 天	1,772,658.11	393.53	8.00%
91-180 天	9,712,055.84	1,819.76	6.50%-7.50%
181-270 天	50,455,469.87	7,841.02	5.10%-6.00%
271 天及以上	62,666,355.33	8,260.11	4.00%-5.00%
总计	124,606,539.16	18,314.42	5.29%

理享学服务费按照资金使用天数平均计算。由于 2019 年公司首次使用，同时资金规模较小费率相对较高，平均年化费率为 11.43%、支付手续费 3,458.80 万元；2020 年平均年化费率 5.78%，支付手续费 21,072.86 万元；2021 年平均年化费率 5.29%，支付手续费 18,314.42 万元。

贷款模式服务费年化费率表如下：

贷款模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	支付服务费 (元)	年化费 率	支付服务费 (元)	年化费 率	支付服务费 (元)	年化费 率

理享学	183,144,220.00	5.29%	210,728,611.86	5.78%	34,588,038.03	11.43%
百度贷款	6,959,072.08	8.00%	6,437,280.81	8.00%	6,305,981.76	8.00%
京东白条	14,448.08	6.40%	801,617.79	6.40%	581,061.58	6.40%

2019年理享学费率偏高的原因：初次与理享学进行合作时，由于没有资产表现情况供金融机构参考，理享学为公司对接的合作金融机构为信托公司、民营银行，因此对资金价格要求相对较高。随着业务合作的推进，有了数据的沉淀，并且资产表现情况良好，理享学为公司对接的金融机构也由信托、民营银行逐步转为城商行、股份制银行，因此资金价格也随之下降。百度与京东金融一般只提供固定的合作方案，很难针对公司的业务提供个性化的服务，不能满足学员实时审批、即时放款需求，而理享学可以做到，所以公司引入了理享学作为长期合作伙伴。

独立董事核查意见：

我们对上述事项进行了核查，理享学2019年手续费费率偏高系公司与理享学合作刚刚开始，资产风险的不确定性较大，理享学合作的金融机构资金成本较高所致。2020年与2021年的手续费费率低于竞争对手，主要系资产表现情况良好，逐步得到市场的认可，理享学对接的资金方成本较低。经查，国家自2019年8月至今LPR利率指导价变动6次且持续下降，大中型金融机构融资成本低于小型金融机构，银行的融资成本低于非银行金融机构，公司与理享学的交易价格符合金融市场利率变动趋势，价格公允，不存在利益输送情形，公司实际控制人及董事亦不存在利用职务便利通过其关联方侵占上市公司利益的情形，未损害公司和中小股东的合法权益。

问题4、在你公司此前对我部关注函的回复中，你对2019年来各季度协议班收入拆分为不可退费部分确认的收入及人数、笔试通过不退费部分确认的收入及人数、笔试不通过不退费部分确认的收入及人数、面试通过确认的收入及人数，结合2021年年报内容，请你公司：

(1) 补充2021年第四季度、2022年第一季度协议班收入的具体情况，并同往

期进行比较，说明人数、通过率、人均单价等关键因素是否存在差异，如是，请说明产生差异的原因及合理性。

公司回复：

1、2019-2021 年第四季度协议班四种类型确认收入金额及人次

单位：万元、万人次

类型	2021 年第四季度			2020 年第四季度			2019 年第四季度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	11,717.50	4.62	2,536.26	54,877.37	11.80	4,650.62	29,830.56	4.49	6,643.78
2、笔试通过确认	2,337.21	2.56	911.25	31,802.24	6.67	4,767.95	24,826.51	3.86	6,431.74
3、笔试不通过确认	17,758.76	15.77	1,126.44	101,330.38	25.92	3,909.35	62,690.86	15.55	4,031.57
4、面试通过确认	6,269.67	0.62	10,104.22	67,944.33	3.57	19,032.03	71,972.58	3.53	20,388.83
合计	38,083.14	23.57	1,615.70	255,954.32	47.96	5,336.83	189,320.51	27.43	6,901.95

对比公司 2019-2021 年三年第四季度协议班收入情况：2021 年第四季度协议班收入 38,083.14 万元，人次 23.57 万人，较 2020 年同期分别减少 85.12%和 50.85%，从每一类确认对比发现，2021 年第四季度较 2020 年同期变动较大，主要因为 2020 年受省考延期影响，省考面试延迟到 2020 年 9-10 月，录用结果在四季度已陆续发布，而 2021 年大部分主要考试在三季度已基本完成，因此 2021 年第四季度协议班收入确认金额和人次低于 2020 年同期。相比 2019 年同期分别减少 79.88%和 14.07%，主要因为：①甘肃、辽宁等公务员联考省份，在 2019 年时不参加省考联考，而是由各省自己发布公告制定考试时间，例如 2019 年甘肃省考是 2019 年 9 月，而辽宁省考自 2018 年在 1 月开展后，2019 年又调整到了 11 月，一年多的间隔时间增加了 2019 年的招考规模；②2019 年教师的扩招使四季度的招考人数大大高于 2021 年同期。因此结合公司实际业务情况，2021 年第四季度协议班收入确认金额和人次低于 2019 年同期符合事实。

2、2019-2022 年第一季度协议班四种类型收入确认金额及人次

单位：万元、万人次

类型	2022年第一季度			2021年第一季度			2020年第一季度			2019年第一季度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	30,449.17	15.11	2,014.77	33,735.52	16.82	2,005.68	29,601.57	13.65	2,168.61	23,043.73	9.51	2,423.11
2、笔试通过确认	13,169.58	3.21	4,107.79	18,023.88	3.88	4,645.33	15,850.71	3.52	4,503.04	18,755.32	3.58	5,238.92
3、笔试不通过确认	67,488.20	37.57	1,796.29	67,373.11	40.97	1,644.45	35,931.24	31.83	1,128.85	31,512.19	14.85	2,122.03
4、面试通过确认	9,704.94	0.86	11,325.64	39,634.81	3.09	12,826.80	22,989.91	2.09	10,999.96	33,987.92	2.46	13,816.23
合计	120,811.89	56.75	2,128.97	158,767.32	64.76	2,451.63	104,373.43	51.09	2,042.93	107,299.16	30.40	3,529.58

由以上数据可知，2022年第一季度协议班四种类型收入确认及人次情况对比过去三年变动较小。

(2) 根据你公司提供的协议班收入明细表，2019年、2020年和2021年，你公司在前三季度累计确认129.14万、200.87万和191.55万人次的协议班收入。其中2021年前三季度，你公司笔试通过确认收入人次合计为15.3万，面试通过确认收入人次合计为11.98万，较2019年前三季度（14.06万，11.39万）、2020年前三季度（14.39万，11.26万）的累计人数变动较小，但不可退费确认收入人次、笔试不通过确认收入人次发生较大变动，其中不可退费确认人次40.3万，较2020年减少37%，较2019年增长49%；笔试不通过确认部分人次124.07万，较2020年增长11%，较2019年增长62%。

请你公司结合公务员等招录考试的整体通过率及你公司培训业务的开展情况说明你公司在参培总人数增长的情况下笔试及面试通过人数数量基本不变的原因及合

理性，2020年及2021年不通过人数及占比迅速增长的原因及合理性，你公司参培人数及确认收入等数据是否真实准确。

公司回复：

2021年前三季度不可退费确认人次40.3万，较2020年减少37%，较2019年增长49%；笔试不通过确认部分人次124.07万，较2020年增长11%，较2019年增长62%。主要是2021年整体招考人数下降，为应对不利的市场环境和激烈的市场竞争，公司调整策略，开拓产品思路努力创收，适时推出新产品。例如以下产品：在整体招录人数没有明显变化的情况下，参培人数越多，通过率越低，如下（下图）产品保证了无论笔试是否通过，都有一定比例的收入能够确认，而面试未过全退也带有一定激励心理促使学员倾向选择如下产品，因此2021年笔试不通过确认部分的人次较2019年、2020年增长是合理的。

班次名称	上课天数	针对人群	课程设置	建议价格
省考协议系列分岗定制综合能力超越班	第一阶段：【新思维集训】 30天30晚分岗定制 面试阶段：【面试集训营】7天7晚理论+模拟	不分有无基础	笔试：30天30晚 面试：7天7晚	37800 笔试不过退32000元 面试不过退37800元
省考0A0黄埔政综A班（26800-B）	笔试阶段： 第一阶段：【综合能力突破】 30次*3.5h140课时直播，亲授 【行测】16次直播，常考知识点细致讲解，注重知识与能力 【申论】13次直播，基础理论夯实，热点专题逐一突破，强化政治素养 【常识】1次直播，明确政治能力在常识判断中的测查 第二阶段：【考前冲刺】7	不分有无基础	笔试阶段： 第一阶段：【综合能力突破】 30次*3.5h140课时直播，亲授 【行测】16次直播，常考知识点细致讲解，注重知识与能力 【申论】13次直播，基础理论夯实，热点专题逐一突破，强化政治素养 【常识】1次直播，明确政治能力在常识判断中的测查 第二阶段：【考前冲刺】7	26800元 笔试不过退23800元 面试不过退26800元

	天 7 晚线下考前集训 面试阶段： 第三阶段：【线上理论】7 天 7 晚线下面试理论班+面 试试题班 第四阶段：【线上互动】：4 次 1 对 6 实战模拟+直播巩固		天 7 晚线下考前集训 面试阶段： 第三阶段：【线上理论】7 天 7 晚线下面试理论班+面 试试题班 第四阶段：【线上互动】：4 次 1 对 6 实战模拟+直播巩固	
--	--	--	--	--

(3) 请结合你公司业务开展情况说明 2021 年单人次确认收入较以往年度减少的具体原因及合理性。

公司回复：

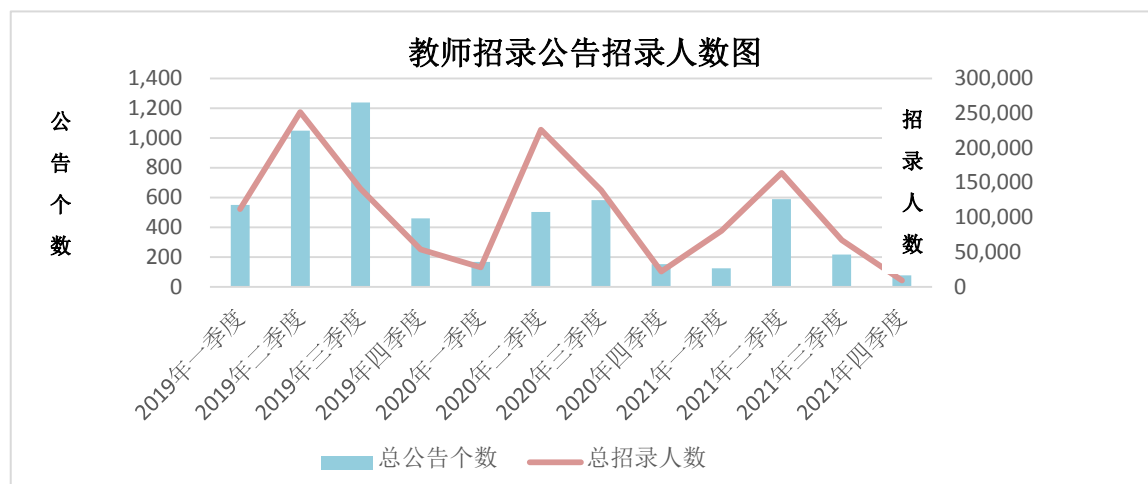
2019-2021 年四种类型确认收入金额及人次

单位：万元、万人次

类型	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认	收入	人次	每次确认
1、不可退费确认	102,885.51	44.80	2,296.55	212,591.12	75.68	2,809.08	126,835.95	31.54	4,021.43
2、笔试通过确认	67,658.42	17.86	3,787.24	108,324.84	21.06	5,143.63	98,370.89	17.92	5,489.45
3、笔试不通过确认	161,448.97	139.84	1,154.56	276,124.27	137.26	2,011.69	225,217.27	92.22	2,442.17
4、面试通过确认	183,164.39	12.60	14,536.28	239,004.92	14.83	16,116.31	246,278.09	14.92	16,506.57
合计	515,157.29	215.10	2,394.96	836,045.15	248.83	3,359.90	696,702.20	156.60	4,448.93

2021 年度，公司实现协议班收入 515,157.29 万元，较 2020 年度下降 38.38%，较 2019 年度下降 26.06%。主要是公司四大序列收入来源中的公务员、教师两个序列在 2021 年的业务均受到较大冲击。首先是公务员招录考试在 2020 年疫情的影响下，导致 2020 年和 2021 年的公告周期和备考周期均发生较大变动，在 2020 年省考推迟到下半年的情况下，2021 年的省考联考又提前了 1 个月，备考周期缩短导致学员信心不足，报考意愿降低，且备考周期缩短直接影响到公司的长线班开展以及学员的培训

效果；其次，教师序列在经历了 2019 年的扩招后，近两年呈现下降趋势，根据公司业务部门的不完全统计，2019 至 2021 年公告数和招录人数分布情况如下图所示：



如图可知，教师序列 2021 年公告个数、招录人数均低于 2019 年和 2020 年，并且在疫情持续、双减政策以及严峻的市场环境等不利因素下，公司虽然采取了一系列的创收举措以及策略调整，但 2021 年退费率大幅上升直接导致收入减少，最终影响单次确认收入金额较往年也相应减少。

(4) 请年审会计师对公司参培总数增长但通过人数基本稳定的情况进行核查，并对相关业务数据及不可退费确认收入、笔试不通过确认收入是否真实准确发表明确意见。

会计师核查程序及意见：

- 1、访谈公司管理层及业务部门人员，了解参培人数与通过人数之间的关系，查阅相关协议，分析其合理性；
- 2、了解业务数据来源及统计规则，复核数据准确性；
- 3、了解不可退费确认收入、笔试不通过确认收入统计规则，分析其合理性，抽样复核收入真实及准确性。

经核查，我们认为，公司参培总数增长但通过人数基本稳定的情况具有合理性，

相关业务数据及不可退费确认收入、笔试不通过确认收入真实准确。

问题 5、根据审计报告，年审会计师将收入确认作为唯一的关键审计事项。

(1) 请年审会计师说明“针对资产负债表日前后确认的教育培训收入项目，选取样本，检查收入确认的支持性文件”的具体情况，包括选取样本的方式、比例，获取支持性文件的具体内容，并结合问题 2 的相关内容说明针对公司 2021 年一季度退费及确认收入所实施的审计程序，并说明公司是否符合企业会计准则的规定、是否存在同一学员 2020 年度确认收入后于 2021 年度退费的情形、公司 2020 年度相关财务数据是否真实准确。

会计师核查程序及意见：

1、“针对资产负债表日前后确认的教育培训收入项目，选取样本，检查收入确认的支持性文件”的具体情况，包括选取样本的方式、比例，获取支持性文件的具体内容

由于公司学员众多，收入确认涉及的学员订单数量庞大，属于大规模总体。我们使用统计抽样方法确定样本量，随机选取样本，即分别选取资产负债表日前后确认的教育培训收入 100 笔订单。检查的支持性证据包括协议、收款记录、课前通知、上课记录、签到记录、听课记录、考试公告等信息。

2、结合问题 2 的相关内容说明针对公司 2021 年一季度退费及确认收入所实施的审计程序，并说明公司是否符合企业会计准则的规定、是否存在同一学员 2020 年度确认收入后于 2021 年度退费的情形、公司 2020 年度相关财务数据是否真实准确

针对公司 2021 年一季度退费情况，我们获取一季度退费明细，随机抽取样本检查与退费学员相关的原始凭证，包括退费审批单、退费证明材料等，确认退费发生是否真实，同时核查该学员 2020 年是否确认过收入，判断是否存在前期确认收入又于后期发生退费的情况；

针对公司 2021 年一季度确认收入情况，我们获取一季度收入明细，随机抽取样

本检查与确认收入学员相关的原始凭证，包括协议、收款记录、课前通知、上课记录、签到记录、听课记录、考试公告等信息，判断收入是否符合企业会计准则的规定，是否真实，是否存在跨期情况。

经核查，我们认为，公司 2021 年一季度退费及确认收入真实，收入确认政策符合企业会计准则的规定，不存在同一学员 2020 年度确认收入后于 2021 年度退费的情形，公司 2020 年度相关财务数据真实准确。

(2) 请年审会计师说明选取样本的主要过程，包括选取比例、选取方式、样本中学员贷模式学员的比例、样本所在的地区、样本参加的培训班次分布等，并说明针对学员信息的真实性实施的审计程序，以及公司在年报及此前关注函回复中披露的参培人数等信息是否真实准确。

会计师核查程序及意见：

1、选取样本的主要过程，包括选取比例、选取方式、样本中学员贷模式学员的比例、样本所在的地区、样本参加的培训班次分布等

样本选取主要包括电话访谈样本选取、原始凭证检查样本选取两个方面，具体如下：

(1) 电话访谈样本选取

我们利用专业外呼机构，执行电话访谈程序，评价学员真实性、收入真实性，评价外呼机构的胜任能力、专业素质及客观性，同时抽样复核外呼机构的工作结果。

参考过往三个年度公务员序列、事业单位序列、教师序列、综合序列收入的占比情况，我们采取分层随机抽样的方式选取样本，共计抽取 8 万笔样本。样本中学员贷模式学员 10,861 笔，占比 13.58%。

样本所在的地区分布情况如下：

项目	数量
东北地区	9,817

项目	数量
华北地区	14,007
华东地区	23,771
华南地区	6,390
华中地区	8,654
西北地区	8,640
西南地区	8,721

样本参加的培训班次分布情况如下：

项目	数量
普通班	1,633
协议班	78,367

(2) 原始凭证检查样本选取

我们在对学员原始凭证执行抽样检查时，在面授普通班、线上普通班、协议班三种类型收入分层的基础上，基于统计抽样方法确定样本量，对每一类型收入分别随机抽取 100 笔样本进行核查，同时对学员贷学员单独随机抽取 100 笔样本进行核查，累计抽取 400 笔样本进行核查。样本中学员贷模式学员 100 笔，占比 25.00%。

样本所在的地区分布如下：

项目	数量
东北地区	31
华北地区	56
华东地区	129
华南地区	44
华中地区	39
西北地区	53
西南地区	48

样本参加的培训班次分布如下：

项目	数量
普通班	200
协议班	200

2、针对学员信息的真实性实施的审计程序

(1) 访谈公司管理层及相关部门人员，了解销售与收款循环相关的内部控制，测试并评价相关内控的有效性；

(2) 针对收入、毛利率实施实质性分析程序，评价收入整体合理性；

(3) 选取收入样本，核查协议、收款记录、课前通知、上课记录、签到记录、听课记录、考试公告等信息，评价相关收入真实性及准确性，样本情况详见本题回复1、(2)原始凭证检查样本选取相关内容；

(4) 针对理享学业务，穿透资金提供方执行函证程序，确认理享学学员的真实性及准确性。除位于上海的中银消费金融因疫情无法寄达原因执行检查流水及贷款学员明细程序外，对其余所有理享学资金提供方执行函证程序，发函人次占理享学总贷款人次的99.24%，发函金额占理享学总贷款金额的99.29%，回函均相符；

(5) 抽取收款账面记录的交易对手、交易时间、交易金额信息，与银行流水（含第三方支付平台流水）记录信息进行双向核对，核查收款真实性及准确性；

(6) 我们抽取8万个学员订单，利用专业外呼机构，执行电话访谈程序，核查学员真实性、收入真实性，同时评价外呼机构的胜任能力、专业素质及客观性，抽样复核外呼机构的工作结果。

电话访谈接通率为76.49%，正常回答问题的接通率为54.22%，因自然人客户出于对个人隐私的保护，陌生电话访谈可能拒接或者电话更换等因素的影响，故而接通率通常难以达到100.00%，经查询类似核查手段的可比公司反馈意见回复等公开资料，如极米科技（接通率35%）、思维造物（接通率56%）、美柚股份（接通率34%、66%）、光云科技（接通率30%左右）、蜂助手（接通率28%），经比较，公司接通率与可比公司类似，接通率具有合理性。

接通的客户中，回答是否参加过培训的学员共计 38,749 人，其中 37,974 人回答参加过，占比 98.00%。部分受访者回答未参加过，因对自然人回访涉及个人隐私，且涉及公考等敏感信息，自然人存在主观隐瞒的情况，属于合理现象。我们对这些学员执行进一步审计程序，检查协议、流水等原始资料，确认学员具有真实性。

(7) 抽取“双师”班级，对上课情况进行突击检查，评价学员真实性、收入真实性

1) “双师”模式基本情况

“双师”上课模式：一名老师负责直播授课（通常为名师），另一名老师在班级现场维持上课秩序，负责学员现场督学，“双师”系统控制室可以通过摄像头，监控班级现场的实时情况。

2) “双师”检查实施过程

我们于 2021 年 11 月 2 日、5 日、9 日、16 日、18 日、22 日、23 日、24 日、30 日及 12 月 2 日、8 日、9 日、17 日、29 日对双师直播课直播情况进行突击检查：①在双师系统控制室随机选取一个直播中的课程，该课程相关班次为本次的检查样本；②现场取得样本的课程信息并记录，包含讲师、班次等；③我们以摄像头画面为主，现场照片为辅，对上课学员人数进行清点、记录；④我们取得检查当天系统里的课程信息及系统班级人数；⑤我们将“现场课程信息、监控信息、系统信息”进行交叉核对；⑥我们对核对不一致的情况尤其是参培人数不一致的情况保持关注并查明原因。

3) 双师检查结果

①总体情况

项目	班级数	总人数	出勤人数	未出勤人数	出勤率
出勤情况	107	2277	1789	488	78.57%

2021 年 11 月 2 日至 12 月 31 日，共计 14 天，我们累计抽取 107 个班级样本，涉

及学员总人数 2277 人，其中出勤学员 1789 人，未出勤学员 488 人。样本总出勤率为 78.57%，缺勤原因主要系公司培训对象为成年人，一般因学校、单位、家里有事等个人原因请假，我们在核实相关未参培原因的基础上，检查微信记录等请假证据确定学员真实性，同时进一步检查该学员参与培训的其他证据，如课前通知及回复、退费单等，佐证学员真实性，未见重大异常情况。

②分日期上课情况

序号	日期	班级数	总人数	出勤人数	未出勤人数	出勤率	备注
1	2021-11-2	6	90	64	26	71.11%	
2	2021-11-5	12	294	217	77	73.81%	
3	2021-11-9	7	173	117	56	67.63%	当天辽宁大雪，有两个辽宁班级缺勤人数较多
4	2021-11-16	9	349	309	40	88.54%	
5	2021-11-18	3	102	71	31	69.61%	
6	2021-11-22	8	105	94	11	89.52%	
7	2021-11-23	8	110	88	22	80.00%	
8	2021-11-24	12	289	201	88	69.55%	
9	2021-11-30	11	159	118	41	74.21%	
10	2021-12-2	8	116	96	20	82.76%	
11	2021-12-8	4	106	100	6	94.34%	
12	2021-12-9	11	256	208	48	81.25%	
13	2021-12-17	4	59	50	9	84.75%	
14	2021-12-29	4	69	56	13	81.16%	
	合计	107	2277	1789	488	78.57%	—

③分省份上课情况

序号	省份	总人数	占总人数比例	出勤人数	缺勤人数	出勤比例	县市
1	陕西	28	1.23%	18	10	64.29%	西安

序号	省份	总人数	占总人数比例	出勤人数	缺勤人数	出勤比例	县市
2	安徽	97	4.26%	65	32	67.01%	合肥、淮北
3	山东	353	15.50%	303	50	85.84%	济南、淄博、枣庄、聊城、临沂、菏泽、济宁、潍坊、滨州、泰安
4	广东	398	17.48%	335	63	84.17%	湛江、广州、惠州、清远、韶关、汕头、河源、揭阳、汕尾、深圳、阳江
5	江苏	306	13.44%	214	92	69.93%	南通、南京、无锡、徐州、常州、宿迁、淮安、泰州、苏州、扬州、连云港
6	贵州	107	4.70%	90	17	84.11%	贵阳、都匀、六盘水、安顺、兴义
7	福建	189	8.30%	174	15	92.06%	福州、厦门
8	吉林	36	1.58%	24	12	66.67%	松原
9	辽宁	92	4.04%	50	42	54.35%	丹东、本溪、锦州、铁岭
10	天津	19	0.83%	13	6	68.42%	中海
11	河南	156	6.85%	117	39	75.00%	郑州、驻马店、周口
12	内蒙古	8	0.35%	5	3	62.50%	赤峰
13	重庆	11	0.48%	10	1	90.91%	重庆
14	山西	30	1.32%	24	6	80.00%	太原
15	浙江	447	19.63%	347	100	77.63%	台州、金华、杭州、温州、宁波、衢州、嘉兴、绍兴
	合计	2277		1789	488	78.57%	—

本次抽查班级共涉及 15 个省份，62 个市级地区，其中出勤比例最低的为辽宁省，原因是抽样当天辽宁大雪，学员很多没有来上课；出勤比率较高的是福建、山东，福建省考是 11 月底，山东省考是 12 月底，临近考试，学员积极性高，未见重大异常情况。

(8) 利用 IT 审计专家的工作，评价学员真实性，对学员订单时间分布、地域分布、集中度、互动行为等方面数据进行实质性分析

1) 收款时间维度分析。我们会同 IT 审计专家对公司用户收款订单按照月维度、日维度、小时维度进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司的订单金额月份分布较高的月份主要在国考、省考、考研等考试前，通常临近重要考试前属

于收费高峰期，与业务逻辑一致，具有合理性；日维度订单金额分布中部分月底金额较高，主要受月末业绩冲刺影响，具有合理性；小时维度订单金额分布主要分布在早 8 点至晚 10 点间，符合自然人作息规律，具有合理性。

2) 收款区域维度分析。我们会同 IT 审计专家对公司用户收款订单按照区域维度进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司学员来源主要以华东、华北、东北为主，学员分布与传统考公分布、公司业务布局相一致，具有合理性。

3) 收款分序列分析。我们会同 IT 审计专家对公司收款订单按照不同序列进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司学员主要来源于公务员、教师、事业单位序列项目，与公司业务布局相一致，具有合理性。

4) 收款来源分析。我们会同 IT 审计专家对公司用户收款订单按照不同收款来源进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司收款主要来源于 POS、支付宝微信等在线支付、理享学、银行汇款等，与自然人多采用第三方支付平台的消费习惯一致，具有合理性。

5) 收款单价区间分布分析。我们会同 IT 审计专家对公司用户收款订单单价进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司学员收款单价主要集中在 1 万元-10 万元之间，学员数量主要集中在 0-1000 元和 1 万-3 万元。学员收款单价与学员数量分布符合公司低价课学员多，高价课学员少收款贡献高的业务特点，符合自然人的消费能力及习惯，具有合理性。

6) 学员复购分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员复购情况进行统计，分析复购是否存在异常。经核查，复购 5 次以上的收款金额占比 1.21%。复购多次的原因主要系学员为顺利就业，一年内报多种考试课程；学员同一年内考试未过而继续报第二年课程；学员在促销时多次购买小金额课程；学员补缴培训课程杂费等，具有合理性。

7) 收款集中度分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员集中度情况进行统计，分析集中度是否存在异常。经核查，公司全年收款金额前 1000 名占总收款的比例为 0.59%，占比极低，未出现高度集中的情况。我们进一步抽取样本核查协议、流水等

原始资料，学员具有真实性。

8) 内部员工购课情况分析。我们会同 IT 审计专家对公司内部员工购课情况进行统计，分析内部员工购课是否存在异常。经核查，公司全年内部员工购课金额占总收款的比例为 0.25%，占比极低。我们进一步抽取部分学员购课订单检查协议、流水等原始资料，学员购课具有真实性。

9) 退款时间维度分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员退款按照月维度、日维度、小时维度进行统计，分析订单金额分布是否存在异常。经核查，公司的退款金额月维度及日维度时间分布主要在国考、省考等大型考试结束后一段时间，与退费政策一致，具有合理性；小时维度退款金额分布主要分布在下午 2 点后，主要系退款需公司统一汇总后集中退出，通常安排在下午进行打款，具有合理性。

10) 退款区域维度分析。我们会同 IT 审计专家对公司用户退款按照区域维度进行统计，分析退款金额分布是否存在异常。经核查，公司学员退款主要以华东、华北、东北为主，与公司收款分布基本一致，具有合理性。

11) 退款分序列分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员退款按照不同序列进行统计，分析退款金额分布是否存在异常。经核查，公司学员退款主要来源于公务员、教师、事业单位项目，与公司收款分布基本一致，具有合理性。

12) 退款方式分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员退款方式进行统计，分析退款金额分布是否存在异常。经核查，公司退款主要通过银行汇款和理享学直接退回的方式，与公司汇总统一退款的业务逻辑一致，具有合理性。

13) 退款集中度分析。我们会同 IT 审计专家对公司学员退款集中度情况进行统计，分析集中度是否存在异常。经核查，公司全年退款金额前 1000 名占总退款的比例为 0.65%，占比极低，未出现高度集中的情况。我们进一步抽取样本核查退费审批申请、流水等资料，学员退费具有真实性。

14) 学员交互情况分析。我们会同 IT 审计专家对公司 2021 年创建的订单数据，依次统计学员是否签署协议-->是否回复短信通知-->是否确认收据-->是否签到-->

是否听课-->是否做题-->是否有电话回访记录-->是否有发送短信记录的情况，如学员发生过签过协议、回复过短信等行为，则判断该学员具有真实性。经核查，公司发生过交互记录的学员收款金额占比超过 98%，学员具有真实性。

3、公司在年报及此前关注函回复中披露的参培人数等信息是否真实准确

公司参培人数根据学员缴费时录入的地区、考试类型、班级类型等信息进行分组，分别统计各组不重复学员人数。同时满足四个“同一”（即同一年度、同一地区、同一考试类型（国考、省考、事业单位、教师招聘、教师资格等类型）、同一班级类型）的学员，系统只统计为一个培训人次。否则，跨期、跨地区、跨考试类型、跨班级类型的学员将被计为多个人次。我们通过访谈管理层和业务部门人员，复核企业统计方法，年报及此前关注函回复中披露的参培人数均基于该方法统计，数据真实准确。

经核查，我们认为，公司学员信息真实，公司在年报及此前关注函中披露的参培人数等信息真实准确。

（3）请年审会计师说明对公司财务系统实施的审计程序，主要包括对财务系统同业务系统或报名系统的关联关系、业务系统中学员学费转为财务系统中收入或退费的相关过程，相关内部控制以及是否有效执行的审计程序，并说明相关系统内部控制是否有效、是否存在业务或财务数据后续调节的情形。

会计师核查程序及意见：

1、访谈公司管理层及业务部门人员，了解公司财务系统同业务系统或报名系统的关联关系、业务系统中学员学费转为财务系统中收入或退费的相关过程

公司财务系统为用友 NC 系统，业务系统主要有 ERP 系统和 MIS 系统。ERP 系统详细记录了学员报名缴费、课程安排、上课情况等信息，MIS 系统详细记录员工报销信息。对于收入确认，每月 ERP 系统后台于满足收入确认条件时计算出应确认收入金额，财务人员依据 ERP 收入金额于用友 NC 系统中录入会计分录；对于学员退费，需学员联系客服人员进行退费申请，客服人员在 ERP 系统中操作提交，同时在 MIS 报销系统中上传学员协议、身份证明、银行卡信息、成绩单、准考证等材料待审批，审批完成

后，公司统一安排退费；实际退费完成后，财务人员在用友 NC 系统中录入会计分录。

2、我们会同 IT 审计专家访谈公司管理层及业务部门人员，对公司信息系统组织架构、制度建设、风险监控、数据备份、账号和权限管理等关键内控流程进行测试，评价信息系统内控的有效性，公司信息系统一般控制运行情况良好，整体控制有效。

3、我们会同 IT 审计专家了解公司业务中涉及的课程管理、师资安排、费用报销、退费审批等主要流程的流转过程，识别关键的计算机应用控制并进行测试，公司信息系统应用控制运行情况良好，整体控制有效。

经核查，我们认为，公司相关系统内部控制有效、业务或财务数据不存在后续调节的情形。

(4) 请年审会计师说明对合同负债执行的审计程序，主要包括对预收培训款的真实性、预收培训款结转收入的实际过程、公司相关内部控制执行的审计程序，并说明公司定期报告及回复中相关数据是否真实准确。

1、预收培训款的真实性

(1) 访谈公司管理层及业务部门人员，了解销售与收款循环相关的内部控制并进行测试，测试并评价相关内控的有效性；

(2) 结合电话访谈、抽样检查、理享学函证、资金双向核对、IT 辅助分析等审计程序，确认学员真实性、合同负债真实性，详见本题回复 2)、2、针对学员信息的真实性实施的审计程序；

(3) 针对合同负债执行分析性复核程序，评价合同负债变动合理性；

(4) 针对合同负债对应的学员，抽取样本，核对协议、收款记录、课前通知、上课记录、签到记录、听课记录等支持性证据，评价学员真实性；

(5) 针对前十大客户，核查其是否与公司存在关联方关系，经核查，未见关联方关系的情况。

2、预收培训款结转收入的实际过程

访谈公司管理层及业务部门人员，了解并测试预收培训款结转收入的实际过程。

公司预收培训款后，ERP 系统将完整记录学员的服务信息，包括学员身份信息、缴费信息、上课信息等，根据学员所报班型的不同，每月 ERP 系统后台将达到收入确认条件的预收培训款结转为收入。其中：普通班面授培训收入于完成培训服务时，将预收的培训费全部确认为收入；普通班线上培训收入于提供服务的有效期内按直线法确认。协议班收入于完成培训服务时将不予退费部分确认为收入；可退费部分则根据协议约定，在满足不退费条件时确认为收入。

3、公司相关内部控制执行的审计程序

- (1) 访谈公司管理层及业务部门人员，了解销售与收款循环相关业务流程；
- (2) 执行穿行测试，评价控制是否得到设计且执行
- (3) 选取关键控制点，按照发生频率抽取核查样本，测试内部控制的有效性。

经核查，我们认为，公司预收培训款真实、收入结转过程真实、内控有效，公司定期报告及回复中相关数据真实准确。

二、关于财务报表科目

问题 6、根据年报，报告期末你公司合同负债余额为 30.64 亿元，较三季度末增加 7.51 亿元，主要为预收培训款 30.63 亿元。

(1) 根据你公司此前回复，省考、教师等招录一般在当年完成，公司年底一般不结存大量预收学费。2020 年因省考推迟导致结存预收，且 2019 年、2020 年末你公司合同负债均较三季度末有所减少。请你公司说明报告期末结存大量预收学费的原因及合理性，同以往年度是否存在差异，是否存在考试结束后仍未退费或确认收入的情形，是否符合你公司一贯的退费政策。

公司回复：

按照以往考试周期，省考、教师等招录一般在当年完成，而国考、考研等新年度的笔试一般安排在四季度乃至年底进行，公司在考试公告发布后开始着手新一年度的招生和开班工作，同时本年度的省考、教师、事业单位等已完成的考试，当学员在本年度没有通过考试时，学员可根据自身的意愿选择继续报名备考第二年的考试。因此公司年末的预收余额中除了国考、部分省考、学历提升等正在提供服务的考试之外，还包括学员提前缴纳的定金等尚未开始提供服务的部分。同以往年度并不存在差异，不存在考试结束后已经满足退费条件且履行完退费程序后仍未退费或确认收入的情形，符合公司一贯的退费政策。

(2) 请你公司补充列明 2021 年末预收培训费的明细情况、结算进度及人数，同往年对比说明是否存在差异、是否同收入规模匹配。

公司回复：

1、2019 年 12 月末预收账款余额构成及进度如下表：

单位：万元、万人次

项目	截至 2019 年 12 月 31 日								
	尚未提供服务			正在提供服务			合计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	60,120.42	27.62	2,176.76	85,450.62	37.98	2,250.16	145,571.04	65.59	2,219.26
事业单位	7,254.36	5.45	1,331.11	36,304.54	19.64	1,848.14	43,558.90	25.09	1,735.85
教师序列	15,195.31	28.06	541.44	6,213.24	9.01	689.64	21,408.55	37.07	577.45
综合培训	14,716.97	14.54	1,012.44	38,107.53	33.98	1,121.42	52,824.49	48.52	1,088.77
合计	97,287.05	75.67	1,285.68	166,075.94	100.61	1,650.69	263,362.99	176.28	1,494.00

2、2020 年 12 月末预收账款余额构成及进度如下表：

单位：万元、万人次

项目	截至 2020 年 12 月 31 日								
	尚未提供服务			正在提供服务			小计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价

公务员	72,250.36	22.88	3,157.73	199,265.23	76.29	2,611.80	271,515.59	99.17	2,737.75
事业单位	20,138.71	17.07	1,179.89	63,488.03	29.75	2,134.18	83,626.74	46.82	1,786.27
教师序列	24,959.89	34.29	727.89	44,972.46	50.57	889.32	69,932.35	84.86	824.09
综合培训	27,045.45	20.08	1,346.55	55,191.06	44.40	1,242.93	82,236.51	64.49	1,275.21
合计	144,394.41	94.32	1,530.83	362,916.78	201.02	1,805.42	507,311.19	295.34	1,717.72

3、2021年12月末预收账款余额构成及进度如下表：

单位：万元、万人次

项目	截至2021年12月31日								
	尚未提供服务			正在提供服务			小计		
	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价	余额	培训人次	单价
公务员	46,203.89	25.65	1,801.34	71,448.10	37.63	1,898.55	117,651.99	63.28	1,859.15
事业单位	10,217.44	6.29	1,624.54	63,644.56	35.87	1,774.25	73,862.00	42.16	1,751.92
教师序列	19,908.02	22.98	866.47	36,292.71	29.84	1,216.38	56,200.73	52.81	1,064.15
综合培训	18,413.92	17.30	1,064.30	49,385.84	39.41	1,253.26	67,799.76	56.71	1,195.61
合计	94,743.27	72.22	1,311.93	220,771.22	142.75	1,546.59	315,514.49	214.96	1,467.76

如上三个年度末的预收账款余额反映：

2021年末预收余额平均单价1,467.76元，与2019年末余额平均单价1,494.00元基本持平；相比2020年末余额平均单价1,717.72元降低了14.55%。主要影响因素为公务员序列，2021年末公务员序列单价为1,859.15元，较2020年末单价降低27.76%，因为2020年省考延期，部分考试结果延续到年末甚至2021年一季度，而省考单价一般高于其他序列单价。另外，教师序列2021年期末余额单价1,064.15元，比2020年同期提高29.13%，主要是2021年教师序列产品结构变化对单价产生较大影响。事业单位和综合序列无明显变动。

(3) 请你公司补充报告期内实际累计收到的学费以及累计退回的学费，以及对现金流的影响，并说明同实际参培人次是否匹配。

公司回复：

2021 年公司总收款 2,043,459.84 万元，总退费 1,530,188.99 万元，报告期内培训业务净收款 513,270.85 万元，2021 年年报现金流量表中已披露销售商品、提供劳务收到的现金为 517,256.37 万元，扣除非培训业务对现金流的影响后报告期净收款与销售商品、提供劳务收到的现金相匹配。2021 年培训人次 384.90 万人次，培训单价 5,309.02 元，2019 年培训人次 328.74 万人次，培训单价 5,333.26 元，2020 年培训人次 449.43 万人次，培训单价 5,328.33 元，尽管培训人次发生不同程度的变化，但单价基本持平；2021 年退费人次 162.12 万人次，退费单价 9,438.59 元，2019 年退费人次 81.60 万人次，退费单价 9097.19 元，2020 年退费人次 113.15 万人次，退费单价 8,846 元，从近三年收款退费数据能够明显看出，2021 年在收款人次和培训单价没有上升的情况下，退费人次和单价同比 2019 年、2020 年均大幅上升，从而导致 2021 年现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金低于 2019 年和 2020 年，因此，报告期内实际累计收到的学费以及累计退回的学费与实际参培人次相匹配。

请年审会计师基于问题 5 的回复发表明确意见。

- 1、访谈公司管理层，了解报告期末结存大量预收费的原因，分析其合理性；
- 2、访谈公司管理层，结合预收款构成，了解预收款同往年的差异及收入规模的匹配性，分析其合理性；
- 3、复核报告期内实际累计收到的学费以及累计退回的学费，访谈公司管理层，了解对现金流的影响及同实际参培人次的匹配性，分析其合理性；
- 4、针对收入、合同负债等审计程序，详见本回复问题 5 相关会计师核查程序。

经核查，我们认为，公司报告期末结存大量预收学费具有合理性，同以往年度不存在差异，不存在考试结束后已经满足退费条件且履行完退费程序后仍未退费或确认收入的情形，符合公司一贯的退费政策；公司 2021 年末预收培训费同收入规模匹配；公司累计收到的学费以及累计退回的学费真实准确，同实际参培人次是否匹配。

问题 7、根据年报，报告期内你公司财务费用为 4.92 亿元，其中利息支出 2.75 亿元，同比增长 60%，报告期末你公司短期负债余额为 31.53 亿元。

(1) 2021 年四季度，你公司利息费用为 0.98 亿元，同比增长 123%，请详细说明利息费用大幅上涨的原因及合理性。

公司回复：

2021 年第四季度和 2020 年第四季度利息支出明细如下：

单位：万元

项目	2021 年四季度	2020 年四季度	变动比例
借款利息	4,262.60	4,398.15	-3.00%
未确认融资费用	5,557.17	0.00	-
合计	9,819.77	4,398.15	123.00%

公司 2021 年四季度利息支付为借款利息 4,262.60 万元、未确认融资费用 5,557.17 万元，合计为 9,819.77 万元；2020 年四季度利息支出为借款利息 4,398.15 万元，同比增长 123.00%。利息费用大幅上涨的原因主要是新租赁准则下，未确认融资费用计入财务费用所致。

(2) 2021 年末，你公司货币资金及交易性金融资产合计 23.17 亿元，小于短期借款余额，流动比率为 0.34；2022 年一季度末，货币资金及交易性金融资产合计 12.48 亿元，仍低于短期借款余额（16.51 亿元），流动比率降为 0.21。请你公司补充列示借款的明细情况，包括借款期限、利率、借款方、到期日等，说明你公司截至目前是否具有充足的偿债资金以及偿还债务是否对流动性产生不利影响。

公司回复：

公司 2021 年末和 2022 年 3 月末流动比率均较低，反映出公司资金状况较为紧张，公司董事会对此已有清醒认识，并作出了深刻反思。

1、资金紧张的主要原因

(1) 长期以来，公司一直着力于打造重资产投入、形式新颖的教育培训模式，希望能够提供集学习讨论、餐饮住宿、运动健身、休闲娱乐于一体的沉浸式培训基地，

尤其在公司上市后，公司用于购置土地、购置培训场所等长期性资产的支出大幅增长，占用了公司大量流动资金；

(2) 公司经营出现亏损，消耗了大量经营性现金；

(3) 受公司经营亏损及其他因素影响，公司原贷款银行在贷款到期后续贷审批时间延长；

(4) 受疫情反复及学员消费意愿下降影响，公司收款出现较大幅度下滑；

(5) 公司于 2019 年通过重大资产重组方式实现上市，公司上市过程中及上市后，均未从资本市场获得任何直接融资。

2、截至 2022 年 3 月 31 日，公司银行借款余额明细如下：

单位：万元

序号	借款时间	到期日	借款期限	借款方	借款银行	借款利率	借款金额
1	2021 年 4 月 9 日	2022 年 4 月 8 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	招行方庄支行	4.2500%	9,912.86
2	2021 年 7 月 7 日	2022 年 7 月 7 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	广发银行奥运村支行	4.2700%	30,039.14
3	2021 年 7 月 8 日	2022 年 7 月 8 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	中行清华东路支行	4.3500%	30,047.13
4	2021 年 7 月 30 日	2022 年 7 月 29 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	上海银行北京海淀	4.1500%	10,014.76
5	2021 年 8 月 9 日	2022 年 5 月 31 日	10 个月	北京中公教育科技有限公司	上海浦发富力城	4.1500%	30,038.04
6	2021 年 9 月 7 日	2022 年 9 月 7 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	民生银行上海支行	4.3500%	10,013.29
7	2021 年 9 月 30 日	2022 年 9 月 30 日	1 年	北京中公教育科技有限公司	民生银行上海支行	4.3500%	25,033.23
8	2021 年 11 月 26 日	2022 年 11 月 26 日	1 年	中公教育科技股份有限公司	光大芜湖支行 18194	4.0500%	20,022.50
合计							165,120.95

3、截至目前，公司获得的银行授信额度明细如下：

单位：亿元

序号	放款时间	银行	利率	合同开始日	合同到期日	借款性质	授信额度	授信有效期限	授信是否过期	授信剩余额度
1	2021年4月9日	招行方庄支行	4.2500%	2021/4/9	2022/4/8	综合授信	10.00	2019年11月13日至2022年11月12日	有效期	6.01
2	2021年7月7日	广发银行奥运村支行	4.2700%	2021/7/7	2022/7/7	综合授信	10.00	2021年6月23日至2022年6月24日	有效期	7.00
3	2021年9月7日	民生土地	4.3500%	2021/9/7	2022/9/7	综合授信	10.00	2021年9月6日至2022年9月5日	有效期	6.50
4	2021年9月30日	民生土地	4.3500%	2021/9/30	2022/9/30	综合授信				
合计							30.00	-	-	19.51

4、公司缓解资金流动性的主要措施

公司董事会认为，截至目前，公司具有足够资金偿还债务，偿还债务不会对流动性产生影响。同时，公司董事会相信公司资金紧张的局面一定能够得到缓解。具体措施包括：

（1）公司目前经营业务正常进行，随着省考时间确定，其他大型考试也会陆续推出，公司能够形成持续的经营现金流，这是公司得以持续经营的根本保证；

（2）公司与华夏银行、浦发银行、平安银行、兴业银行、民生银行等金融机构始终保持畅通的融资沟通渠道；

（3）公司已经改变重资产投入的经营理念并已着手处置部分暂不投入开发的土地等长期资产，实现资金回笼、提高公司偿债能力、补充流动资金；

（4）公司将持续优化机构和岗位设置，提高管理效率，降低成本费用支出，减少经营性现金流出；

（5）公司实际控制人李永新先生在其股票解禁后，将根据公司需要以适当方式为公司提供流动性支持。

（3）2018年至2020年，你公司投资支付的现金分别为171.36亿元、270.55亿元和410.34亿元，基本为购买理财产品支付的现金，实现理财收益1.06亿元、1.84

亿元和 1.80 亿元。2021 年，你公司投资支付现金 63.12 亿元，实现理财收益 0.57 亿元，较往年大幅减少。请结合 2021 年度现金收支情况说明报告期内购买理财产品金额较往年大幅下滑的原因、你公司是否具备充足的资金偿债及应对学员退费、核查并说明你公司货币资金是否真实、是否存在未披露的权属瑕疵。

公司回复：

公司 2018 至 2021 年现金流量表明细如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	517,256.38	1,388,789.64	1,014,994.29	665,384.64
收到其他与经营活动有关的现金	17,194.18	28,255.95	4,324.72	1,165.41
经营活动现金流入小计	534,450.56	1,417,045.58	1,019,319.01	666,550.05
购买商品、接受劳务支付的现金	168,733.01	199,224.54	174,346.06	117,388.82
支付给职工以及为职工支付的现金	634,016.84	548,360.17	416,921.12	295,508.56
支付的各项税费	29,555.97	42,807.18	59,421.49	39,837.71
支付其他与经营活动有关的现金	111,940.90	138,406.78	121,231.74	73,020.32
经营活动现金流出小计	944,246.71	928,798.67	771,920.40	525,755.42
经营活动产生的现金流量净额	-409,796.15	488,246.91	247,398.61	140,794.64
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	891,832.92	4,125,508.81	2,744,655.00	1,519,410.00
取得投资收益收到的现金	24,723.18	19,483.62	19,726.04	10,792.65
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	301.24	20.67		7.01
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	5,100.00			
收到其他与投资活动有关的现金	20,000.00			

投资活动现金流入小计	941,957.34	4,145,013.11	2,764,381.04	1,530,209.65
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	136,683.42	132,507.42	71,988.73	26,306.39
投资支付的现金	631,220.00	4,103,369.81	2,705,503.00	1,713,596.00
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额				25,996.99
支付其他与投资活动有关的现金		20,000.00		332.27
投资活动现金流出小计	767,903.42	4,255,877.23	2,777,491.73	1,766,231.66
投资活动产生的现金流量净额	174,053.93	-110,864.12	-13,110.69	-236,022.01
三、筹资活动产生的现金流量：				
取得借款收到的现金	456,900.00	526,900.00	334,369.88	160,700.00
收到其他与筹资活动有关的现金		100.00		
筹资活动现金流入小计	456,900.00	527,000.00	334,369.88	160,700.00
偿还债务支付的现金	538,900.00	416,700.00	208,369.88	10,000.00
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	19,623.62	164,979.29	152,575.23	906.12
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润				
支付其他与筹资活动有关的现金	60,657.20	133.35	150.34	8,600.00
筹资活动现金流出小计	619,180.82	581,812.64	361,095.45	19,506.12
筹资活动产生的现金流量净额	-162,280.82	-54,812.64	-26,725.57	141,193.88
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响				
五、现金及现金等价物净增加额	-398,023.05	322,570.15	207,562.35	45,966.51
加：期初现金及现金等价物余额	595,003.65	272,433.50	64,871.15	18,904.65
六、期末现金及现金等价物余额	196,980.60	595,003.65	272,433.50	64,871.15

1、2021 年度现金收支情况说明报告期内购买理财产品金额较往年大幅下滑的原因：

(1) 受“双减”政策及新冠肺炎疫情持续蔓延的影响，2021 年公司收款不及预期、学员退费大幅增长，销售商品、提供劳务收到的现金为 517,256.38 万元，同比 2020 年减少 871,533.26 万元，下降 62.75%，同比 2019 年减少 497,737.91 万元，下降 49.04%，同比 2018 年减少 148,128.26 万元，下降 22.26%，公司资金流入大幅降低。

(2) 2018 年至 2021 年上半年公司规模持续扩张，人员不断增长，职工薪酬支出不断增长，2021 年支付给职工以及为职工支付的现金为 634,016.84 万元，相比 2020 年、2019 年、2018 年分别增长 15.62%、52.07%、114.55%。

(3) 2021 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金为 136,683.42 万元，相比 2020 年、2019 年、2018 年分别增长 3.15%、89.87%、419.58%。2021 年购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金支付的项目主要包括：北京昌平基地预付款、山东日照土地款、河北平山土地款等。

(4) 2021 年偿还到期借款 538,900 万元，相比 2020 年、2019 年、2018 年分别增长 29.33%、158.63%、5,289.00%。

综合上述原因，2021 年各项主要支出呈现上升趋势，因而，购买理财产品金额较往年有大幅下滑。

2、公司具备资金偿债及应对学员退费

2021 年教培市场出现较大波动，“双减”政策出台、同行业对手持续竞争加剧以及公司管理团队对市场形势的判断过于乐观，经营计划调整不及时的多重因素影响下，导致收款不及预期且退费猛增而成本居高不下，公司出现亏损。

一方面，经济大环境的变化让行业变得更加清醒，深水区的前行让公司对自身有了更客观的认识。2022 年，公司将顺应社会消费趋势，精简提炼业务，淘汰冗余品类，除保持传统的招录考试和资格考试培训项目优势外，进一步聚焦考研、IT、职教等核心品类，提升服务质量标准，并以智能化信息系统赋能，开发满足市场需求的产品，进而提高收款，增加经营活动现金流入。另一方面公司目前正积极整改，通过内部优

化降本增效，以实现经营活动支出的降低。与此同时，公司将处置部分暂不投入开发的土地等长期资产，实现资金回笼。通过银行借款、实际控制人提供资金支持等多方举措以满足偿债和学员退费。

3. 核查并说明公司货币资金真实、不存在未披露的权属瑕疵：

公司货币资金真实且不存在未披露的权属瑕疵。截至 2021 年 12 月 31 日，公司有现金 6.24 万元、银行存款 175,614.06 万元、其他货币资金 21,415.83 万元，共计 197,036.13 万元，其中银行存款受限金额合计 55.53 万元，主要系保证金、久悬、未对账受限。

(4) 请年审会计师核查并发表明确意见。

会计师核查程序及意见：

1、访谈公司管理层及业务部门人员，了解公司货币资金循环、投资与筹资循环相关业务流程及内部控制，评价内部控制的有效性；

2、访谈公司管理层及财务人员，获取财务费用明细，分析性复核利息费用大幅上涨的原因及合理性；

3、获取公司年末借款明细，对年末借款合同检查及函证程序，核实借款真实性、准确性；

4、获取公司企业信用报告，核查借款真实性及完整性；

5、针对期末借款执行期后还款情况检查，核实资产负债表日后还款情况；

6、访谈公司管理层及财务人员，获取截至一季度末借款明细，检查借款余额、借款期限、利率、借款方、到期日等信息，分析性复核公司截至目前是否具有充足的偿债资金以及偿还债务是否对流动性产生不利影响；

7、访谈公司管理层及财务人员，分析性复核公司 2021 年度购买理财产品金额较往年大幅下滑的原因，公司是否具备充足的资金偿债及应对学员退费；

8、执行货币资金函证程序

(1) 银行存款函证情况如下：

单位：元

项目	2021年12月31日
银行存款余额	1,756,140,584.62
发函金额	1,755,580,269.72
发函比例	99.97%
回函相符金额	1,748,884,768.12
回函相符比例	99.6186%
回函不符金额	4,062.73
回函不符比例	0.0002%

我们对公司全级次银行存款余额执行函证程序，函证金额占期末余额比重达99.97%，回函相符金额占比达99.6186%，部分公司未进行函证主要系工商已注销等客观情况无法实施函证程序，对此我们获取了相应的注销资料进行核查，未见异常。对于回函不符的情况，经核实，系存在未达账项所致，我们已获取并检查企业编制的银行存款余额调节表，未见异常；对于未回函的情况，我们与银行核对了未回函原因，如疫情影响快递无法邮寄等，我们对其进行关注，并执行了相应的替代程序，如检查对账单、企业信用报告等。

(2) 第三方支付平台函证程序情况如下：

项目	2021年12月31日
其他货币资金余额	214,158,325.57
发函金额	147,916,273.71
发函比例	69.07%
回函相符金额	147,916,273.71
回函相符比例	100.00%

我们对全级次能够函证的第三方支付平台账户全部进行了函证，回函比例为100.00%，

回函均相符，无法函证的第三方平台账户，我们获取了第三方后台余额截图或资产证明书，经检查未见异常。

经执行上述函证程序，公司银行存款及第三方账户余额、借款余额等信息真实准确，资金受限情况真实准确。

9、对重要组成部分保险柜执行突击监盘，核实现金真实性、准确性；

10、获取公司已开立银行结算账户清单，核实公司账户完整性；

11、获取公司银行对账单，比对其与账面余额的一致性，核实银行存款真实性、准确性；获取第三方支付账户网银后台截图及资金余额证明，核实第三方支付账户余额真实性、准确性；

12、对于重要组成部分的第三方支付账户，对资产负债表日结存余额的期后资金提取情况进行核查，核实第三方支付账户余额真实性、准确性；

13、选取重要账户对资金流水与账面记录执行双向核对，核实货币资金真实性及准确性；

14、对存款期限跨越资产负债表日的未质押定期存款，检查开户证实书原件，核实存款真实性。

经核查，我们认为，公司利息费用大幅上涨具有合理性；公司具有充足的偿债资金，偿还债务不对流动性产生不利影响；公司具备充足的资金偿债及应对学员退费，货币资金真实，不存在未披露的权属瑕疵。

问题 8、根据年报，你公司在建工程中包括“亳州亚夏财富广场”及“亳州广汽丰田 4S 店”项目，期末余额合计为 0.73 亿元。请你公司详细说明两个项目的具体情况，预计完工时限、后续投入金额等，并说明同你公司主业是否匹配，你公司投建该项目的原因及合理性。

公司回复：

“亳州亚夏财富广场”及“亳州广汽丰田 4S 店”为 2018 年亚夏资产重组时上市公司保留资产中的在建工程。

重组保留资产中的在建工程明细如下：

序号	在建工程所在地址	规划建筑面积 (m ²)
1	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,532.47
2	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,532.47
3	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,532.47
4	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,181.62
5	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,181.62
6	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	4,246.34
7	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,883.20
8	亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北	3,090.98

以上资产为重组前亚夏汽车规划在亳州市南扩二路以南、经路以西、纬三路以北地块上建的 8 栋商业楼，其中 1 栋作为广汽丰田 4S 商业楼，另外 7 栋作为 2S 店商业楼。在 2018 年 12 月 27 日资产交割日，以上 8 栋楼的建筑主体均已完工，但均未完成竣工结算，作为在建工程交接，并按照 2017 年 12 月 31 日的评估基准日的评估值 0.73 亿元作为初始入账价值，其中：将 7 栋 2S 店商业楼按同一功能属性整体打包按照“亳州亚夏财富广场”资产名称入账，入账价值 0.61 亿元，1 栋 4S 店商业楼按照“亳州广汽丰田 4S 店”入账，入账价值 0.12 亿元。

上述 8 项在建工程产权证明尚未取得、与公司主营业务的直接匹配关系正在规划中，暂无新增投入。

三、其他事项

问题 9、根据你公司 2022 年一季报，2022 年一季度你公司合同负债为 40.35 亿

元，均低于 2021 年、2020 年、2019 年一季度，且一季度销售商品收到的现金为 22.49 亿元，均低于 2021 年、2020 年、2019 年一季度。请你公司结合 2022 年公务员等考试的时间安排情况，以及 2022 年一季度实际收到和退回的学费，说明 2022 年收到现金及合同负债均较往年下降的原因及合理性，你公司市场占有率是否下降。

公司回复：

公司 2019 至 2022 年第一季度合同负债分别为 42.33 亿，54.72 亿，50.71 亿和 40.35 亿，其中，2022 年第一季度的收款金额为 39.67 亿，退费金额为 17.25 亿。从数据上看，2022 年第一季度末的合同负债余额均小于前三个年度同时点数。说明如下：

1、今年省考联考时间的不确定对一季度收款造成影响。根据公司业务特征，公司第一季度末的合同负债余额主要构成为省考学员培训收款，而该项收款跟省考公告发布时间和笔试考试时间直接相关。比如 2019 年省考笔试联考时间为 2019 年 4 月、2020 年为 7 月和 8 月、2021 年为 3 月、2022 年原定 3 月 27 日后推迟（截至目前，除天津尚未公布外，其余省市笔试时间基本定于 7 月 9 日-10 日举行）。经公司统计，2019 至 2022 四年省考联考，能够在较短时间确定考试时间的省市分别为 27 个，27 个，28 个和 4 个。

2、线下班开班暂停对一季度收款造成影响。2022 年第一季度由于疫情的反复，为了严防疫情的大规模传染，各省市均有发布课外培训停课通知，比如内蒙、吉林省、广东省、河南省、辽宁省、山东省、上海等全国 16 个省市不同程度地出现了居家办公，停工停产的情况，无法正常开班培训工作，进而造成今年一季度缴纳定金的学员未积极缴纳全款，导致收款减少。

3、学员参培意愿影响。2022 年度省考的笔试时间不确定，加上疫情反复以及外部就业环境变化，造成学员就业心理发生变化，从而影响部分学员的报考意愿和参培意愿，造成收款减少。

4、学员消费能力影响。根据公司统计，今年一季度高端学员消费出现较为明显的减少。

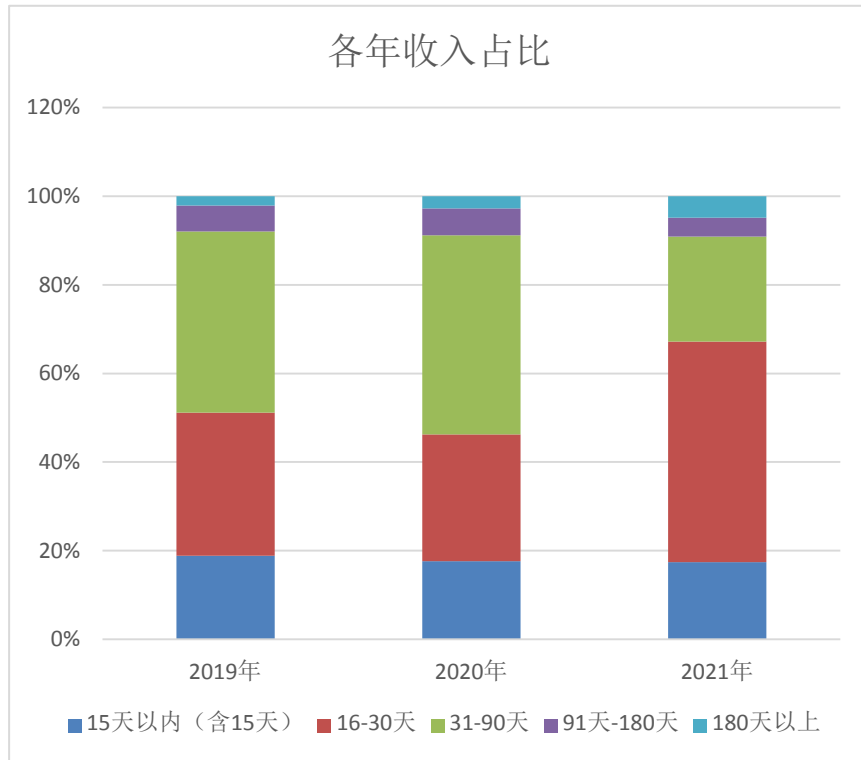
5、关于公司竞争力及市场占有率。除前述疫情管控、学员消费能力下降、学员通过率逐年降低等客观因素影响外，公司也能明显感觉到来自同行业的巨大竞争压力，尤其是部分学员对于教育的投入，出现了选择本地价格较低的小型培训机构的趋势，由于去年开始的教育机构大减员，很多离职老师组织成立了较多的零散小机构，对公司的招生带来一定的影响。但是，公司多年来形成的品牌优势、团队卓越的执行力和在逆境中求生并不断突破困难的能力并未受到任何影响，集群式专职专业研发体系、垂直一体化管理形成的快速响应体系、多品类的综合职业就业培训服务体系、数字化经营理念和完善的基础设施投入等支持公司始终处于行业领先地位的核心要素并未发生改变，公司并未发现其市场占有率明显下滑。

问题 10、根据你公司此前回函，由于 2021 年省考提前，考前准备时间缩短，公司部分长线班次无法开展，短线班次单价相对较低。请你公司说明往年长线班次的具体情况、价格区间、班次占比，对比说明长线班次下降的程度以及对你公司业绩的影响。

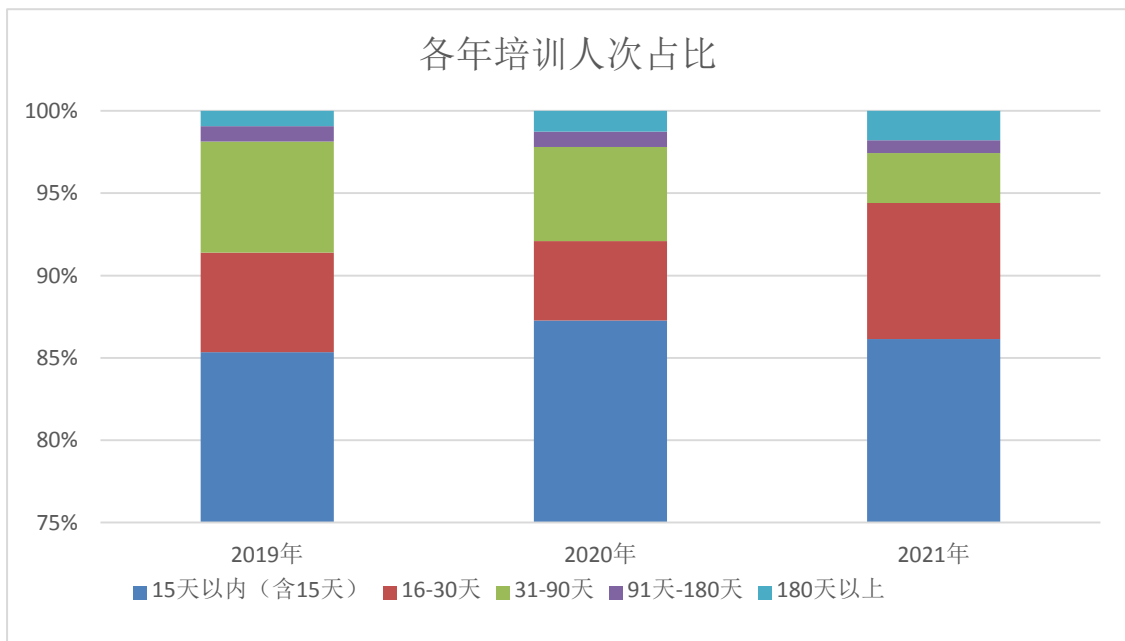
公司回复：

2021 年全国省考联考笔试时间为 2021 年 3 月 27 至 28 日、2020 年全国省考联考笔试时间为 2020 年 7 月 25-26 与 8 月 22 至 23 日、2019 年全国省考联考笔试时间为 2019 年 4 月 20 日，基本与以前年度省考笔试时间一致。2021 年相比较 2019 年则提前了一个月左右，而省考公示时间基本均在 3 月份左右，所以按照工作时间安排，使得 2021 年度的开课备考时间整整提前了一个月。

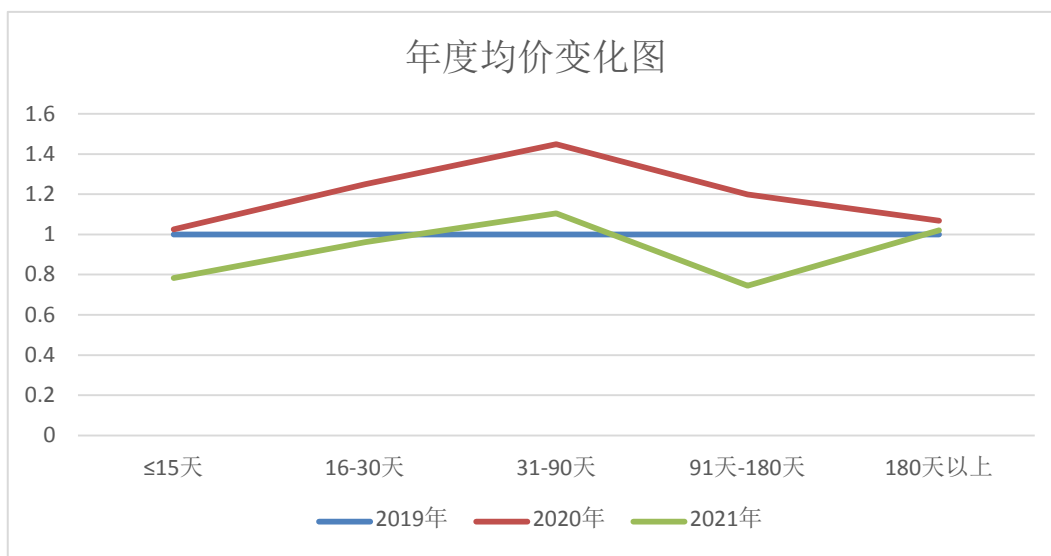
通过 2021 年具体开班可以清晰的出，由于备考时间的缩短，2021 年短线班次比 2020 年的短线班次增长了 21%，而中线班次比 2020 年的班次减少了 23%，使得公司的开班结构发生了很大的变化。详情如图：



由于培训班次架构的变化，使得培训人次的分布比例也发生了变化，详情如下：



由于备考时间的缩短，开班的时长也相应缩短，使得各对应的时长单价也发同时有所降低，以 2019 年度单价为基础，各年度的均价变化具体详情：



由于省考时间的提前，造成培训学员人次大幅降低，培训时长的降低使得培训单价同时减低，由于时间的限制，参加培训的学员只得选择时限较短的课程培训，对于公司的业绩产生较大影响。

问题 11、根据你公司此前回函，教师序列包括教师资格考试和教师招录考试，前者收费较低，后者收费较高。2021 年度，由于教师序列产品结构变化对单价产生较大影响。请你公司补充 2021 年度教师序列的产品结构，列明资格考试和招录考试的参培人数、预收学费及确认收入情况，并同以往年度对比说明变动的合理性。

公司回复：

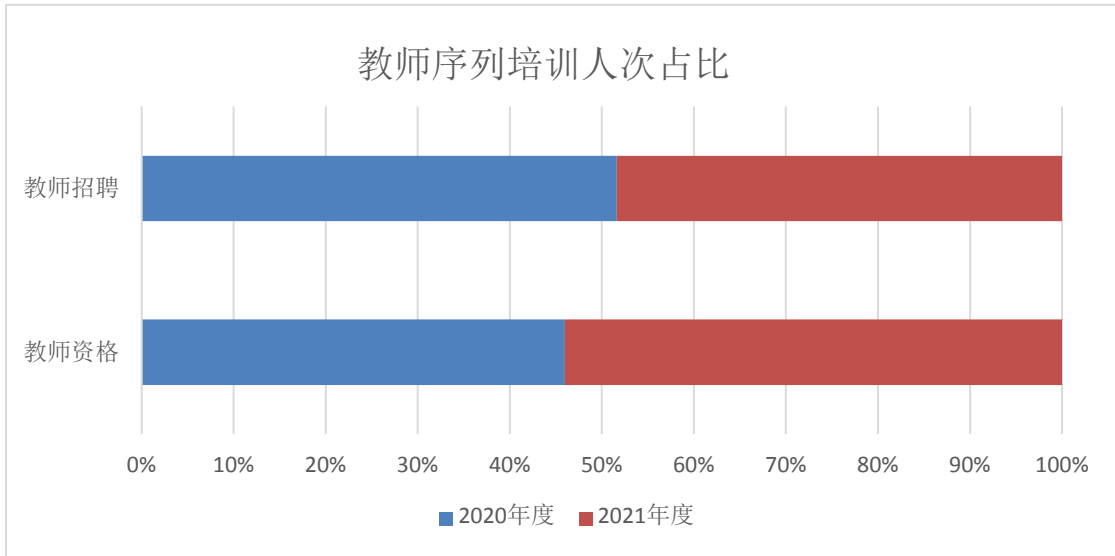
1、关于 2021 年教师资格考试和教师招录的参培人数、预收学费及确认收入情况如下：

2021 年	收款（万元）	培训人次(万)	收入确认（万元）
教师资格	16,411.59	29.79	10,252.83
教师招聘	377,750.55	66.63	69,985.89

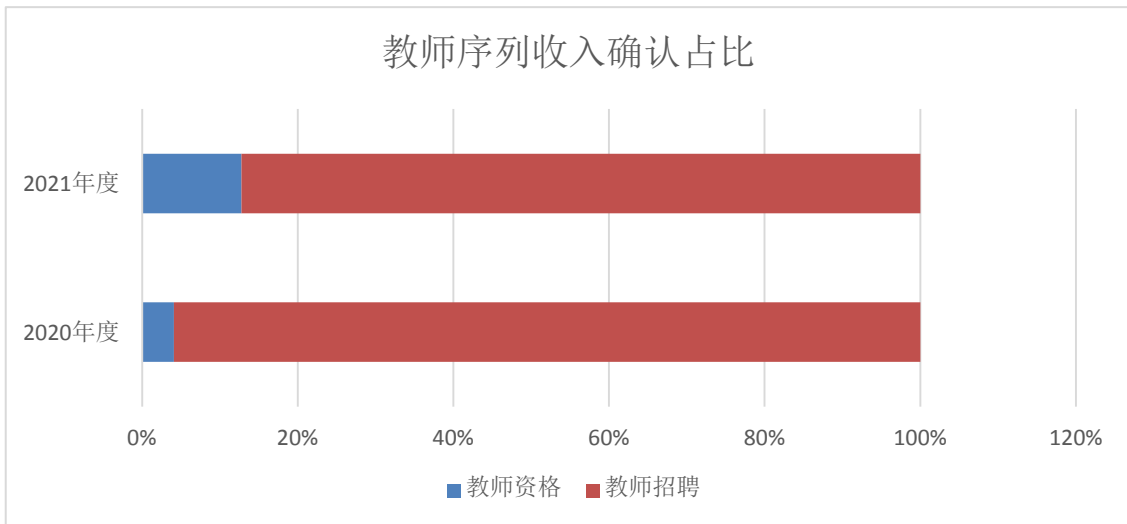
小计	394,162.14	96.42	80,238.72
----	------------	-------	-----------

同以往年度相比，价格较低的教师资格参培人次 2021 年比 2020 年占比高了 5% 左右，收入确认同比上涨了 9% 左右，使得 2021 年的教师序列人均单价降低了 43% 左右。

2、关于 2020 至 2021 年教师序列培训人次占比，如下图：



3、关于 2020 年至 2021 年教师序列收入占比，如下图：



·

上述图表反映出，公司在 2021 年 12 月 28 日回复的关于《中公教育科技股份有限公司关于对深圳证券交易所关注函回复的公告》中提出的教师序列包括教师招录和教师资格培训两类，教师资格考试培训通常其收费单价远低于教师招录考试培训，教师资格培训与教师招录的比例会在很大程度上影响教师序列的单价，因此公司认为教师序列产品结构变化对平均单价产生较大影响。

中公教育科技股份有限公司

2022 年 6 月 22 日