

# 东兴证券股份有限公司对 《关于北京环球艺盟国际教育咨询股份有限公司挂 牌申请文件的第三次反馈意见》的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限公司：

针对贵公司《关于北京环球艺盟国际教育咨询股份有限挂牌申请文件的第三次反馈意见》，我司作为北京环球艺盟国际教育咨询股份有限（以下简称“环球艺盟”或“公司”）推荐挂牌主办券商，已会同环球艺盟及相关中介机构，根据反馈意见的要求，对相关问题进行落实，同时对《公开转让说明书》等相关内容作了补充和修改。现将反馈意见的落实和修改情况逐条书面回复如下：

**公司特殊问题：**

1、请主办券商及会计师补充说明测算行业平均水平样本不可比的原因，并补充说明选取行业协会数据的权威性。请主办券商及会计师补充核查上述事项。

回复：主办券商在《推荐报告》中“二、 环球艺盟符合《业务规则》规定的挂牌条件”中补充披露平均水平样本不可比的原因及协会数据的权威性的内容如下：

**“（六）申请挂牌公司不存在负面清单限制情形**

**1. 行业分类**

公司所处行业为青少年艺术留学教育与咨询行业。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类GB/T 4754-2011》标准，公司所处行业为教育业（P829技能培训、教育辅助及其他教育业）；根据中国证监会2012年修订的《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为教育业（P82教育业）；根据全国中小企业股

份转让系统有限责任公司《挂牌公司投资型行业分类指引》，公司所处行业为“13非日常生活消费品”一级行业，“1312消费者服务”二级行业，“131211综合消费者服务”三级行业，“13121110教育服务”四级行业；根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“P82教育”大类、“P829技能培训、教育辅助及其他教育”中类、“P8293文化艺术培训”小类。

## 2. 判断是否属于科技创新类公司

根据国家发改委《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》，公司经营业务不属于战略性新兴产业，故公司属于非科技创新类公司，应满足报告期两个完整会计年度营业收入不低于同期行业平均水平要求。

## 3. 行业平均营业收入水平测算

根据公司所属行业特点，考虑行业可比和数据获取等因素，我们将新三板已挂牌公司作为测算样本选取公开市场数据，并结合行业协会数据等作为对标测算基础，测算结果如下。

### (1) 新三板已挂牌公司样本对比分析

根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司公布的最新的行业分类情况（截止时间为2016年12月19日），新三板已挂牌公司中属于“P8293文化艺术培训”行业的样本共有10家，但10家样本公司的主营业务与环球艺盟存在较大差异，为了分析公开市场可选项样本的关联性，主办券商按照“主营业务内容”、“主要服务客户”的原则分别列示10家样本企业的信息如下。

股票简称	股票代码	主营业务内容	主要服务客户
爱乐祺	831797	婴幼儿早期教育培训 服务	0-6岁的婴幼儿童
维特科思	832931	婴幼儿早期教育培训 服务	0-6岁的婴幼儿童

凯米教育	835085	为0-3岁婴幼儿及其家庭提供早期教育解决方案及教育咨询和培训服务	0-3岁婴幼儿童
微力量	836143	青少年艺术教育、国内艺考培训;综艺节目及影视剧、策划、投资、制作	青少年及中学生
青青藤	837026	婴幼儿早期教育培训服务	2-6岁的婴幼儿童
西蔓色彩	837404	形象顾问、服饰搭配师、大众美育培训为核心的美学培训业务	针对不同人群
东方童	837776	少儿民族艺术培训、举办少儿民族艺术交流比赛活动等	4-12岁儿童及青少年
老鹰教育	838254	国内美术高考培训	国内美术高考生
光华教育	838468	针对0-12岁婴童及少儿的教育科技产品输出、教育培训、课程标准信息化	0-12岁婴童及少儿
敦善文化	838726	校园管乐团培训、乐器销售和交响管乐创作演出	中小学在校学生
环球艺盟		艺术留学教育服务,主要提供覆盖多种艺	计划至国外高校攻读艺术专业本

		术科目的个人定制化 艺术留学预备课程和 个人艺术留学规划服 务	科或硕士学位的 国内中学在校生 或国内大学在校 生,服务对象覆盖 多种科目的艺术 专业考生
--	--	--	--

根据上表列示,主办券商经分析认为,“P8293文化艺术培训”行业的上述10家样本企业的主营业务和服务客户与环球艺盟存在明显的差异。

环球艺盟主要服务客户为年龄15-24岁的高中学生与大学学生(申请本科国外院校的国内高中生和申请国外研究生课程的国内本科生),消费群体的申报院校主要集中在美国艺术类院校及专业、欧洲艺术类专业,服务对象覆盖多种科目的艺术专业考生。主营产品是针对这两类学生群的艺术留学的需求,设计并提供艺术留学一对一教育与规划服务,主要包括艺术留学预备课程的一对一定制服务、艺术留学的一对一规划服务等。提供的服务内容是基于公司对不同国外高校的录取偏好的专业经验和不同学员的不同择校需求、专业需求、个人艺术素质差异等为学员提供定制化的、一对一的艺术留学课程;提供服务的目的是协助学员在艺术专业方面达到目标国外院校的录取要求,并非大众化的艺术培训。公司的业务模式为与学员签署培训合同,在约定期限内提供服务,并凭借具备的关键资源优势,包括特有的作品集十大维度评估体系、国际化、专业化的教师团队、良好的教学环境、课程体系的不断创新和改革等,为期望申请艺术留学的学员提供专业化的培训服务。

公司所属行业是专业化程度高、服务客户区别于大众客户的特征鲜明的艺术留学教育行业,而10家样本企业中,虽然主营业务涉及到某些艺术科目教育,但并无一家企业以提供留学有关的教育服务为主营业务,并且服务对象也与环球艺盟差异显著。因此,主办券商认为,环球艺盟所处行业与上述10家样本企业没有可比性。

此外,环球艺盟所处的艺术留学教育行业的较高的行业壁垒也是主办券商分析其行业特殊性的依据,环球艺盟的以下行业壁垒使其明显区别于上述10家

样本企业：

1) 品牌壁垒：优质的品牌和声誉对教育行业从业者至关重要，尤其对于高专业化的艺术留学教育领域，对于初次接触艺术留学的学员来说，通常会更倾向于选择声誉好、名气大、相传度广的品牌，以增强教育培训效果，减少更换机构带来的麻烦。环球艺盟则在多年时间里通过实践打造出了在同行业内极具竞争优势的“ACG国际艺术教育”品牌，成为学员选择教育机构时的重要参考。目前该行业比较著名的培训品牌如环球艺盟已经深得消费者认可，对于其他艺术培训机构的进入构成较大的障碍。

## 2) 人才壁垒

艺术留学教育行业不仅对从业者的艺术专业素质水平有着高要求，而且由于留学艺术教育的独特性和创意创新属性，授课方式采用“一对一教学”，教学方式更因学员天赋和需求而异。因此对从业者的授课方法、行业内经验、表达沟通能力、对海外艺术教育的了解都有很高的要求。环球艺盟聚集并保留了大批具备优秀海外背景的专职教师，并与数百名国际国内艺术大师和国际国内设计师建立合作关系，公司的专职及合作艺术家和设计师覆盖于艺术的各个领域，有着多年的教学经验，从而使公司教学质量维持在业内较高水平。

## 3) 市场渠道壁垒

艺术留学教育的一对一线下教育模式导致了公司业务具有一定地域辐射范围，市场份额的扩大极大依赖于市场渠道的拓宽。环球艺盟已经建立了较宽的市场渠道，截止2016年11月，环球艺盟在12个一线和省会城市设立了经营机构，并已经分区域建立了自己的营销体系，包括北京总公司、9家分公司、2家子公司，基本覆盖到了全国主要的一线和二线城市的市场，并可以在未来通过分公司和分中心再辐射到周边的三线城市的市场，从而拓展周边的业务范围。

## 4) 学科设置壁垒

艺术留学所涉科目非常广泛，国际主流艺术教育方向包括了景观建筑、珠宝服装、视觉传达、工业设计、电影传媒、动画新媒体、音乐舞蹈等50余种，环球艺盟属于国内艺术留学教育行业中所覆盖的专业科目最齐全的机构，即便

是某些非大众的艺术专业，也能在环球艺盟找到完整的课程设置和专业的辅导教师，能够满足学员的多样化需求。

综上所述，主办券商经分析认为，环球艺盟与“P8293文化艺术培训”行业的10家样本企业不具有可比性。

(2) 环球艺盟2016年上半年收入水平已超过“P8293文化艺术培训”行业平均水平

主办券商通过期后营业收入分析，环球艺盟2016年1-6月营业收入已超过“P8293文化艺术培训”行业平均水平，以此进一步提供推荐该企业挂牌新三板的理由。如下，我们列示了目前10家新三板样本企业2014年、2015年营业收入，并增加列示2016年1-6月营业收入，见下表。

单位：元

股票简称	股票代码	2014年营业收入	2015年营业收入	2016年1-6月营业收入
爱乐祺	831797	12,305,774.63	25,034,724.65	15,624,358.41
维特科思	832931	11,202,317.14	23,690,553.56	16,032,835.63
凯米教育	835085	2,086,327.02	1,653,597.85	203,883.72
微力量	836143	14,864,957.47	24,580,723.51	11,218,689.94
青青藤	837026	13,408,997.20	23,563,131.86	13,775,386.26
西蔓色彩	837404	33,384,765.55	28,303,456.93	12,547,312.42
东方童	837776	3,606,009.63	4,948,084.07	2,928,485.81
老鹰教育	838254	25,146,085.19	77,945,094.43	35,324,169.83
光华教育	838468	14,842,332.54	37,440,651.59	34,207,506.91
敦善文化	838726	21,680,851.73	33,530,560.72	39,503,441.81

平均数		15,252,841.81	28,069,057.92	18,136,607.07
环球艺盟		4,620,887.94	11,309,608.62	22,457,943.43 未经审计(但经 审计的2015年 1-5月营业收入 已经达到 18,679,644.47, 高于行业平均 数)

经上表分析可见，环球艺盟的收入2016年上半年的营业收入水平已经超过了分类于P8293文化艺术培训的平均营业收入水平。

### (3) 艺术留学教育细分行业分析

艺术留学教育行业具有区别于“P8293文化艺术培训”项下其他行业的显著特征，上述标题(1)具体列示了欢求艺盟与其他归类于“P8293文化艺术培训”新三板企业的差异，艺术留学教育主要是针对以出国留学为目的，由专业机构根据每位学员的艺术专业水平、留学专业需求、目标院校录取要求、综合素质背景等，而为学员提供的高度专业化、个性化、差异化的创新创意型教育培训。专业化的艺术留学培训机构仅仅兴起于近年，艺术留学教育行业在全国范围内尚未形成产业化、规模化，目前行业集中度较低、成规模的企业较少，也是发展潜力较大的新兴行业。因此，我们认为仅在P8293项下做营业收入的比较并不能真实反应艺术留学教育行业的平均营业收入情况，因此我们针对“艺术留学教育”细分行业单独做出分析。

根据留学行业协会数据。“艺术留学教育”行业2014年营业收入平均数为288.89万元，2015年营业收入平均数为354.29万元，两年之和为643.17万元，即留学行业协会数据测算出的行业平均营业收入为643.17万元。环球艺盟2014年、2015年营业收入之和为1,593.05万元，高于该行业水平643.17万元。

主办券商认为将环球艺盟的营业收入水平与最细分行业的水平进行对比，

作为判断是否符合挂牌标准的依据更为合理，原因如下：

艺术留学教育主要是针对以出国留学为目的，由专业机构根据每位学员的艺术专业水平、留学专业需求、目标院校录取要求、综合素质背景等，而为学员提供的高度专业化、个性化、差异化的创新创意型教育培训。专业化的艺术留学培训机构仅仅兴起于近年，艺术留学教育行业在全国范围内尚未形成产业化、规模化，目前行业集中度较低、成规模的企业较少。目前我国艺术留学教育行业是一个新兴且市场潜力较大的行业，根据历史数据，a、我国出国留学的人数总体规模逐年增加，2011年至2015年，年均增长率超过20%；b、艺术类留学生占总体留学人数的比率也逐年增加，2013年该比例为4.2%、2014年增加至4.8%，2015年达到5.6%；3、近年，艺术留学生接受专业培训的意愿大大增强，艺术类留学生中选择参加专业机构定制课程的比例也逐年增加，2013年仅有约2%的艺术留学生参加作品集培训，2014年该比例增加至3%，2015年增长明显达到6%，仅培训比例这一项指标就达到了极高的增长速度。截至2015年，艺术留学生中尚有94%通过自学完成作品集，未开发的市场规模空间潜力巨大。因此，艺术留学教育行业处于成长初期，增长速度较快，是未来发展空间极大的新兴行业。

目前该行业的企业尚未出现公众公司。根据留学行业报告，该行业主要竞争主体市场格局较为分散，环球艺盟属于国内规模最大的提供艺术留学教育全产业链服务的专业化机构之一，通过多年的发展在行业内占据市场领先地位，已成为艺术留学教育行业中的领导品牌。环球艺盟已经成为行业内营业收入规模排名前列、学员稳定的教育企业。

“艺术留学教育”行业2014年营业收入平均数为288.89万元，2015年营业收入平均数为354.29万元，两年之和为643.17万元，即留学行业协会数据测算出的行业平均营业收入为643.17万元。环球艺盟2014年、2015年营业收入之和为1,593.05万元，高于该行业水平643.17万元。

综上，环球艺盟的营业收入水平与细分行业数据进行对比，能够说明环球艺盟的营业收入高于所属细分行业平均水平。

#### 4. 数据来源说明

新三板已挂牌公司数据来源于东方财富Choice数据库，留学行业协会数据来源于北京留学服务行业协会出具的协会报告，文章名称为《中国出国留学市场发展及细分市场分析》

(<http://www.bossacn.org/cn/xingyezixun/xingyedongtai/20161202/237.html>) 根据市场规模除以市场内企业总数测算出平均收入水平，数据下载日期均为2016年12月2日。测算方法如下：根据行业协会报告，2014年、2015年艺术留学教育行业的市场规模分别为2600万元、7440万元，两年机构数量分别为10家、29家，企业数量分别为9个、21个（由于部分企业含多个分支机构，因此企业数量小于机构数量），因此测算出平均每家企业的平均收入水平：2014年收入平均水平为2600万元/9=288.89万元、2015年收入平均为7440万/21=354.29万元。

北京留学服务行业协会（Beijing Overseas-Study Service Association）成立于2004年12月，是经北京市民政局批准并登记的民间社团，属于非营利性法人组织。北京留学服务行业协会的上级主管单位为北京市教委，是迄今为止全国规模最大的留学服务行业组织。目前全国范围仅存在两家行业协会，另外一家为“广东省留学服务协会”，成立于2015年，成立时间较短。因此，北京留学服务行业协会是全国范围唯一一家成熟的行业协会。该协会接受教育部、北京市教委的业务指导，宗旨是承诺诚信服务，制定行业标准，规范行业行为，整合行业资源，维护会员利益，服务留学市场。

协会主要职能包括：根据北京市教委的要求，制定行业标准。通过开展行业评估，强化行业标准。另外，经教育部学位与研究生教育发展中心授权，北京留学服务行业协会受理中国学位认证申请，中国高中会考、高考认证申请，中国中等职业教育认证申请，并为申请人提供认证咨询、申请材料初审、认证文件报送等服务。该协会数据来源于资深教育管理专家、行业专业人士提供。

因此，主办券商根据该协会的组织结构、协会职能、教育部授予的权利特征、机构具备的资深人员等因素，判断该行业协会具备权威性和公信力。

## 5、营业收入对标

(1) 环球艺盟营业收入：2014年营业收入462.09万元，2015年营业收入1,130.96万元，两年合计1,593.05万元。

(2) 环球艺盟与文化艺术培训 (P8293) 行业新三板挂牌公司的业务内容、目标客户存在较大差异, 处于不同的竞争市场, 因此不具备可比性。

(3) 即使在不同的市场竞争状态下, 环球艺盟2016年1-6月的营业收入水平已经到达22, 457, 943. 43元 (该数据为未经审计数据, 但经审计的2015年1-5月营业收入已经达到18, 679, 644. 47, 高于行业平均数18, 136, 607. 07元), 该数据已经高于文化艺术培训 (P8293) 行业新三板挂牌公司2016年1-6月收入水平18, 136, 607. 07元。

(4) 根据留学行业协会数据, 环球艺盟高于最细分行业 (艺术留学教育) 的平均水平。环球艺盟2014年、2015年营业收入之和为1, 593. 05万元, 高于该行业水平643. 17万元。

(5) 总结: 环球艺盟报告期两个完整会计年度 (2014年、2015年) 营业收入之和为1, 593. 05万元, 由于业务内容不同、目标客户不同、竞争市场不同导致其收入规模与新三板挂牌公司中归属于文化艺术培训 (P8293) 类别公司不存在可比性; 但是, 即使在不可比的状态下, 环球艺盟2016年1-6月的营业收入水平已经高于文化艺术培训 (P8293) 行业新三板挂牌公司2016年1-6月收入水平。另外, 根据留学行业协会报告, 环球艺盟最近两个完整会计年度的收入高于最细分行业的“行业平均营业收入水平”, 业务规模在该细分行业处于绝对领先地位, 因此我们认为环球艺盟符合“报告期两个完整会计年度营业收入高于同期行业平均水平”的挂牌条件。

#### 6、最近两年及一期不存在连续亏损的情况。

公司2014年、2015年、2016年分别实现税后净利润66. 29万元、-4. 43万元、153. 64万元。公司最近两年及一期未出现连续亏损的情况。

具体盈利能力指标详见下表:

项目	2016年 1-5月	2015年度	2014年度
营业收入 (万元)	1, 867. 96	1, 130. 96	462. 09
净利润 (万元)	153. 64	-4. 43	66. 29
归属于申请挂牌公司股东的净利润 (万元)	161. 57	7. 30	66. 29

扣除非经常性损益后的净利润（万元）	142.15	-1.17	65.96
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	150.09	10.56	65.96
毛利率（%）	65.70	60.62	64.07
净资产收益率（%）	47.96	5.28	67.75
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	44.55	7.63	67.41
基本每股收益（元/股）	1.82	0.15	1.33
稀释每股收益（元/股）	1.82	0.15	1.33
经营活动产生的现金流量净额（万元）	1,627.70	109.64	98.07
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	13.44	2.19	1.96

7、公司最近一年及一期的主营业务不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。

环球艺盟两年一期的主营业务均属于国际艺术创意教育，属于国家鼓励的行业。

2010年5月，国务院《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010-2020)》鼓励民办教育，各级政府要把发展民办教育作为重要工作职责，鼓励出资、捐资办学，促进社会力量以独立举办、共同举办等多种形式兴办教育。

2012年6月，教育部《国家教育事业的第十二个五年规划》中指出“鼓励和规范社会化教育服务。发挥市场机制的作用，鼓励发展职业技能培训、专业资格教育、网络教育、早期教育服务。继续办好学校继续教育机构，发展社会化职业培训机构。建立教师培训与教师考核、教师资格再注册和职务聘任等相挂钩的机制。”

2014年1月，教育部《关于推进学校艺术教育发展的若干意见》曾表述：整合各类教育教学资源，形成推进学校艺术教育发展的合力。地方各级教育行政部门要充分调动社会力量关心和支持学校艺术教育，开发利用校外艺术教育资源，将更多的文化建设项目布点在学校，并尽可能向当地群众开放，实现艺术教育资源共享。

因此，环球艺盟不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。

综上，根据行业调研、财务指标分析、国家政策的解读，判断环球艺盟不存在全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答—关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）中负面清单列示的情形。”

2、关于可持续经营能力。（1）请公司结合行业竞争情况、同行业公司比较、公司经营管理能力补充分析公司期间费用报告期增加较多的原因。（2）请公司结合业务模式是否转型，以及收入、股东权益、总资产、经营活动产生的现金流量净额波动补充分析公司的可持续经营能力。（3）请公司补充披露并说明公司期后收入大幅增加的原因及合理性、并对公司期后盈利能力、期后偿债能力、期后营运能力、获取现金流能力等进行分析。（4）请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见。

（1）请公司结合行业竞争情况、同行业公司比较、公司经营管理能力补充分析公司期间费用报告期增加较多的原因。

回复：公司在公开转让说明书“第四节 五、报告期利润形成的有关情况”之“（四）营业收入、营业成本和利润总额的变动趋势及原因”之“4、营业利润、利润总额以及净利润分析”中补充披露相关内容如下：

“报告期内期间费用较高，增长较大的原因：

2014年、2015年、2016年1-5月销售费用分别为665,549.38元、2,245,177.63元、2,944,538.27元，占收入比例分别为14.40%、19.85%、15.76%，增长较大，主要由于艺术留学培训市场属于新兴的市场和服务领域，目前需求呈爆发式增长，市场饱和度低，根据分析留学服务协会统计数据（网址

<http://www.bossacn.org/cn/xingyezixun/xingyedongtai/20161202/237.htm>

1), 2013 年从事艺术留学作品集的企业数量为 5 家左右, 2014 年为 9 家企业, 至 2015 年有 21 家企业专门从事艺术留学作品集培训的机构, 相比留学中介、语言培训机构、国内艺考培训机构的数量、规模和布局, 艺术留学培训市场发展潜力巨大。因此, 公司为迎合市场发展阶段, 为吸引更多的学员, 对于销售活动相关的网络推广费、广告费、其他营销费、差旅费、办公费等支出金额较大, 导致报告期内销售费用明显增加。

2014 年、2015 年、2016 年 1-5 月管理费用分别为 1,319,428.23 元、4,400,244.71 元、7,361,437.99 元, 占收入比例分别为 28.55%、38.91%、39.41%, 主要为公司管理活动相关的人员工资、租赁费、差旅费、折旧费、办公费、招待费、服务费等。由于艺术留学教育行业在报告期内处于高速发展阶段, 公司为把握市场契机, 满足不断扩张的市场需求, 因此公司报告期内不断扩大分支机构数量, 公司报告期内 2014 年收入仅来源于北京和上海地区, 2015 年收入来源于 8 个国内一二线城市, 2016 年 1-5 月收入来源增加至全国 12 个城市地区, 并正在筹划建设武汉分公司、长春分公司、长沙分公司、郑州分公司。因此筹备分支机构开立涉及的管理费用(包括分公司的管理人员、差旅费、租赁费等)在报告期内增长较大。”

(2) 请公司结合业务模式是否转型, 以及收入、股东权益、总资产、经营活动产生的现金流量净额波动补充分析公司的可持续经营能力。(3) 请公司补充披露并说明公司期后收入大幅增加的原因及合理性、并对公司期后盈利能力、期后偿债能力、期后营运能力、获取现金流能力等进行分析。

回复: 公司在公开转让说明书“第四节 四、报告期主要财务指标分析”之“(六) 持续经营能力分析 1、财务方面”中补充披露相关内容如下:

“其中通过报告期后财务信息对持续经营能力进一步分析:

自 2014 年开始, 公司业务采取不断扩张的模式, 公司报告期内 2014 年收入

仅来源于北京和上海地区,2015 年收入来源于 8 个国内一二线城市,2016 年 1-5 月收入来源增加至全国 12 个城市地区,并正在筹划建设武汉分公司、长春分公司、长沙分公司、郑州分公司,收入规模截至 2016 年 1-10 月达到 5993.49 万元,较 2015 年增加了 4862.52 万元。经营活动产生的现金流量净额 2016 年 1-10 月达到 581.94 万元,较 2015 年增加了 472.30 万元。报告期后,公司 2016 年 9 月完成增资,认购金额为 1200 万元,公司通过引入了新的投资人,股东权益增加;同时随着业务规模扩大和新增投资者的资金注入,截止 2016 年 10 月 31 日公司总资产未经审计数据增加至 3935.94 万元。因此,公司通过开立分支机构达到业务规模的扩大,并通过进一步吸引投资机构的股权注入,使得公司营业收入水平达到较高水平,并且能够获得持续稳定的经营活动产生的现金流量净流入,公司权益资本和总资本得到扩大,其中货币资金截至 2016 年 10 月 31 日达到 2315.07 万元,营运资金充足,具备较强的持续经营能力。下面对各指标做具体分析:

#### A、期后收入增加及其原因

a、公司分支机构逐步增加,导致公司业务收入来源增加。

单位:元

分公司、校区名称/收入	2016 年 1-10 月 (未审计)	2015 年 (经审计)	2014 年 (经审计)
北京国贸校区	14,578,179.18	5,360,605.85	4,402,657.61
北京海淀校区	3,993,793.62	905,825.25	-
北京总部校区	3,118,350.73	106,066.01	-
上海分公司	9,334,080.52	2,433,207.46	218,230.33
深圳分公司	5,160,284.75	61,810.01	-
南京分公司	4,865,256.28	337,864.08	-
广州分公司	4,802,323.35	27,572.82	-
四川环球	4,494,869.85	384,058.25	-
山东分公司	3,959,853.87	757,550.34	-
杭州分公司	2,212,750.23	935,048.55	-
苏州分公司	1,435,459.99	-	-
天津分公司	1,060,186.58	-	-
重庆环球	651,477.36	-	-
合肥分公司	268,010.98	-	-
合计	59,934,877.29	11,309,608.62	4,620,887.94

2016 年 1-10 月营业收入增加的主要原因是:

①公司成熟校区收入进一步扩大导致 2016 年 1-10 月营业收入较 2015 年增加 2221.87 万元。公司多年专注于艺术类专业留学培训市场，已经在国内享有一定口碑，业务规模逐渐成熟；另外，公司依托于线上推广包括线上宣传视频、新媒体软、线上直播辅导及传统线上推广方式。通过网络宣传提高公司知名度，截止 2016 年 10 月公司宣传视频点击量累计超过 20 万次，软文阅读量超过 110 万次，通过多种线上宣传公司品牌形象、以公司第一手新闻资讯、产品宣传、预热线下活动为主，传递公司品牌价值观，扩大和提升公司品牌影响力。因此，通过推广效果积累、学生口碑传递及场地扩大，公司北京国贸校区 2016 年 1-10 月营业收入达到 14,578,953.35 元。另外，2015 年成立的北京海淀校区以及 2015 年开始设立培训场所的北京总部校区，于 2016 年合计实现收入 711.21 万元，较 2015 年增加了 610.03 万元。其中海淀校区坐落在中关村大街，主要覆盖范围为中关村地区，该区域拥有多个重点院校，吸引了众多在校学员；总部校区具备最为直观的展示场所，并依托 CBD 商圈消费群体，导致收入明显增加。上海校区 2016 年 1-10 月营业收入达到 9,334,080.52 元，原因是上海为国内一线城市，人均消费水平较高的国际化艺术类专业留学市场在上海本就拥有广泛的需求，上海分公司在当地口碑优秀，因此 2016 年随着当地市场需要增加，导致收入水平明显上涨。

②2015 年成立的分支机构进一步扩大，南京、杭州、山东、成都、广州、深圳 6 座城市，以上分支机构 2016 年 1-10 月合计实现收入 2549.53 万元，较 2015 年增加了 2299.14 万元；以上校区 2016 年逐渐成熟，业务规模增长明显。由于以上各校区所在地 2015 年属于市场拓展期，而 2016 年开始收获市场拓展成果，导致 2016 年 1-10 月收入增加明显。

③2016 年 1-10 月公司成立了苏州、合肥、天津分公司、重庆环球，导致收入规模增加 341.51 万元。公司 2016 年 1-10 月在上述机构所在地区拓展业务，开发当地艺术类专业留学市场需求，并通过其他国内一二线城市获得的推广效果、口碑效应、高端国际化艺术类留学产品的市场认可，吸引了众多当地学员，导致公司业务规模进一步扩大。

b、公司收入的增加得益于公司持续的业务推广活动

公司线下推广包括通过多种活动促进学生与国际艺术大师的近距离接触互动，如大师行走进校园、罗德岛自行车大赛、公仔形象设计大赛等活动，让学生感受公司活动的氛围，通过这些活动，在报名初期获得意向学员。2015年至2016年公司举办两期大师行进校园活动，举办规模和频次逐年增加。通过在国内数十所高等院校中，举办超百期讲座活动。

公司线上持续通过百度推广，并且2016年公司荣获腾讯教育颁发的奖项、新浪教育颁发的奖项使公司获得了艺术留学领域的认可，伴随多年来互联网教育频道的成长过程中，这类教育频道广受学生及及家长关注。以上渠道扩大了公司的品牌效应。

因此，得益于公司业务区域的拓展和持续的推广活动，公司2016年1-10月签订的订单数量明显增加：

单位：个

分公司、校区名称/签订时间	2016年 1-10月	2015年	2014年
北京国贸校区	277	119	85
北京海淀校区	65	23	-
北京总部校区	75	-	-
上海分公司	213	68	8
深圳分公司	94	3	-
南京分公司	111	10	-
广州分公司	101	3	-
四川环球	153	37	-
山东分公司	88	23	-
杭州分公司	60	29	-
苏州分公司	34	-	-

天津分公司	25	-	-
重庆环球	28	-	-
合肥分公司	9	-	-
合计	1,333	315	93

综上，公司经过业务区域的拓展，持续良好的市场推广，产生了较多客户沉淀，积攒了良好口碑，抓住了市场需要的增长机遇，使得2016年1月至2016年10月营业收入明显增加，公司签订了大量的学员培训合同，公司收入水平已经逐渐成熟，并且市场需求强劲，未来依然存在增长空间，因此，从营业收入角度分析，公司不存在持续经营问题。

#### B、期后盈利能力分析

从盈利能力分析，根据未审计财务报表，公司2016年1-10月实现收入5993.49万元，毛利率变动不大保持在64.23%（2015年为60.62%，2014年为64.07%），归属于母公司净利润759,100.92元，归属于母公司股东每股收益为0.50元。该指标较2015年每股收益0.15元，呈上升趋势。公司盈利能力提升明显。

由于公司2016年1-10月依然处于市场发展阶段，为吸引更多的学员，对于销售活动相关的网络推广费、广告费、其他营销费、差旅费、办公费等支出金额较大，导致报告期内销售费用依然较大。公司报告期内2014年收入仅来源于北京和上海地区，2015年收入来源于8个国内一二线城市，2016年1-10月收入来源增加至全国12个城市地区，并正在筹划建设武汉分公司、长春分公司、长沙分公司、郑州分公司。因此筹备分支机构开立涉及的管理费用（包括分公司的管理人员、差旅费、租赁费等）依然较大。另外，公司筹备挂牌股转系统支出的各项费用约200万元，扣除该费用公司，公司2016年1-10月净利润水平估算将超过270万元。

综上，2016年1-10月公司依然处于盈利状态，2016年1-10月每股收益较2015年每股收益有所增加，不存在持续经营问题；并由于公司处于业务拓展阶段期间，并且处于申报股转系统的阶段，期间费用较高，导致处于微利状态。公司预计在正常运营阶段，公司盈利水平将有较大幅度的提升。

### C、期后偿债能力分析

公司 2016 年 9 月完成增资，认购金额为 1200 万元，公司通过引入了新的投资人，股东权益增加；同时随着业务规模扩大和新增投资者的资金注入，截止 2016 年 10 月 31 日公司总资产未经审计数据增加至 3935.94 万元。公司通过进一步吸引投资机构的股权注入，使得公司权益资本和总资本得到扩大，其中货币资金截至 2016 年 10 月 31 日达到 2315.07 万元，营运资金充足，具备较强的偿债能力。

另外，截止于 2016 年 10 月 31 日，根据未审计财务报表，公司 2016 年 10 月 31 日资产负债率为 54.65%，较 2015 年 12 月 31 日资产负债率 80.45%，明显降低，偿债能力增强。由于公司不存在存货，2016 年 10 月 31 日流动比率、速冻比率均为 1.73，较 2015 年数据 1.20 有所增加，体现出公司偿债能力有所增强。

因此，公司期后偿债能力明显增强，不存在持续经营能力问题。

### D、期后营运能力分析

公司主要采取预收款方式，仅 2016 年存在部分学员采取了分期收款的方式，导致出现了少量金额的应收账款。公司 2016 年 1-10 月应收账款周转率为 60.07，公司收款依然保持较强水平。公司不存在存货，因此不涉及存货周转率。

因此 2016 年 1-10 月营运能力依然保持较强水平，不存在持续经营能力问题。

### E、期后获取现金流能力分析

根据 2016 年 1-10 月未经审计财务报表，公司 2016 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额达到 581.94 万元，较 2015 年增加了 472.30 万元。每股经营活动产生的现金流量净额为 3.84，较 2015 年数据 2.19 明显增加。

因此，公司期后获取现金流能力较强，不存在持续经营能力问题。

综上，公司通过开立分支机构达到业务规模的扩大，并通过进一步吸引投资机构的股权注入，使得公司营业收入水平达到较高水平，体现出公司盈利能力的增强，并且能够获得持续稳定的经营活动产生的现金流量净流入，公司权益资本和总资本得到扩大，营运资金充足，体现出公司具备较强的获取现金流能力、偿债能力、营运能力，因此公司已经具备较强的持续经营能力。”

(4) 请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见。

回复：我们对公司的持续经营能力进一步分析和核查：

A、我们复核了期间费用明细，并分析了期间费用变动的原因和合理性。

由于艺术留学培训市场属于新兴的市场和服务领域，目前需求呈爆发式增长，市场饱和度低。因此，公司为在市场发展阶段，为吸引更多的学员，对于销售活动相关的网络推广费、广告费、其他营销费、差旅费、办公费等支出金额较大，导致报告期内销售费用明显增加。公司为把握市场契机，满足不多扩张的市场需求，公司报告期内不断扩大分支机构数量，并正在筹划建设武汉分公司、长春分公司、长沙分公司、郑州分公司。因此筹备分支机构开立涉及的管理费用（包括分公司的管理人员、差旅费、租赁费等）在报告期内增长较大。虽然期间费用增加较多，但属于公司特殊阶段支出所致。公司 2016 年 1-5 月依然处于盈利状态，扣除特殊阶段影响盈利能力将进一步增强，因此公司不存在持续经营问题。

B、我们核查了期后财务数据，期后订单，并且对 2016 年 6-10 月的收入进行补充检查，通过收入明细表抽查收款记录、合同、上课记录，确认了期后收入的真实性。另外，我们对影响持续经营能力的财务指标进行了如下核查和分析：

①收入增加合理：公司收入增加属于原因是公司经过业务区域的拓展，持续良好的市场推广，产生了较多客户沉淀，积攒了良好口碑，

抓住了市场需要的增长机遇，使得 2016 年 1 月至 2016 年 10 月签订了较多的订单，营业收入明显增加，公司签订了大量的学员培训合同，公司收入水平已经逐渐成熟，并且市场需求强劲，未来依然存在增长空间，因此，公司从营业收入角度分析，不存在持续经营问题。

②盈利能力增强：2016 年 1-10 月公司依然处于盈利状态，较 2015 年每股收益有所增加，不存在持续经营问题；并由于公司处于业务拓展阶段期间，并且处于申报股转系统的阶段，期间费用较高，导致处于微利状态。因此，我们合理判断在正常运营阶段，公司盈利水平将有较大幅度的提升。


③期后偿债能力较强：公司 2016 年 9 月完成增资，认购金额为 1200 万元，公司通过引入了新的投资人，股东权益增加；同时随着业务规模扩大和新增投资者的资金注入，截止 2016 年 10 月 31 日公司总资产未经审计数据增加至 3935.94 万元。公司通过进一步吸引投资机构的股权注入，使得公司权益资本和总资本得到扩大，其中货币资金截至 2016 年 10 月 31 日达到 2315.07 万元，营运资金充足，具备较强的偿债能力。另外，截止于 2016 年 10 月 31 日，根据未审计财务报表，公司 2016 年 10 月 31 日资产负债率为 54.65%，较 2015 年 12 月 31 日资产负债率 80.45%，明显降低。由于公司不存在存货，2016 年 10 月 31 日流动比率、速冻比率均为 1.73，较 2015 年数据 1.20 大幅增加。因此，公司期后偿债能力明显增强，不存在持续经营能力问题。

④期后营运能力较强：公司主要采取预收款方式，仅 2016 年存在部分学员采取了分期收款的方式，导致出现了少量金额的应收账款。公司 2016 年 1-10 月应收账款周转率为 60.07，公司收款依然保持较强水平。公司不存在存货，因此不涉及存货周转率。因此 2016 年 1-10 月营运能力依然保持较强水平，不存在持续经营能力问题。

⑤期后获取现金流能力较强：根据 2016 年 1-10 月未经审计财务报表，公司 2016 年 1-10 月经营活动产生的现金流量净额达到 581.94 万元，较 2015 年增加了 472.30 万元。每股经营活动产生的现金流量净额为 3.84，较 2015 年数据 2.19 明显增加。因此，公司期后获取现金流能力较强，不存在持续经营能力问题。

综上，经我们核查期后数据检查和分析，公司盈利能力期后有所增强，并且公司具备较强的获取现金流能力、偿债能力、营运能力，公司具备较强的持续经营能力。

(本页无正文，为东兴证券股份有限公司对《关于北京环球艺盟国际教育咨询股份有限公司挂牌申请文件的第三次反馈意见》的回复说明之签字盖章页)

内核委员或专员: 

项目小组负责人: 张博辛

项目小组成员: 张博辛 谢舒妍 陈宝霖

