关于北京东方童文化艺术股份有限公司

挂牌申请文件反馈意见的回复

主办券商



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

二〇一六年四月

关于北京东方童文化艺术股份有限公司
挂牌申请文件反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司《关于北京东方童文化艺术股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“《反馈意见》”）的内容要求，我公司组织拟挂牌公司、会计师事务所、律师事务所对贵司提出的《反馈意见》进行了认真核查和进一步调查，已逐条落实，对涉及《公开转让说明书》等材料相关部分的内容进行了修改及补充说明，上述涉及申报材料修改、补充及更新披露的内容以**楷体加粗**标识。现将《反馈意见》的落实情况逐条报告如下：

（本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义，“项目组”专指安信证券东方童项目组。）

一、公司特殊问题

1、请公司结合每项业务（包括不限于面授培训、网络培训、咨询等）全面梳理与公司业务有关的法律法规、行业政策和执业规范，并且详细分析披露公司遵守相关法规、政策和规范的情况。请主办券商和律师对前述事项进一步核查。

公司回复：

（一）公司的经营范围和主营业务

公司的经营范围为：组织文化艺术交流活动（不含演出）；声乐技术培训；舞蹈技术培训；书法、绘画技术培训；教育咨询（不含出国留学咨询及中介服务）；技术推广服务；销售乐器、日用品、文具用品、体育用品、服装、工艺品、机械设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

报告期内，公司的主营业务为通过直营及特许经营方式从事少儿民族艺术培训、相关教育方法及培训产品的研发及举办少儿民族艺术交流比赛活动等。东方童致力于将琴、棋、书、画、韵等传统国艺整合为全新教育产品，并融入国学文化知识，旨在为 4-12 岁的儿童、青少年提供纯粹的、优质的民族艺术培训。

（二）与公司业务有关的法律法规

公司的主营业务分为少儿民族艺术培训业务、特许加盟业务和举办民族艺术交流、比赛活动。前述主营业务所适用的法律法规如下：

业务内容	相关法规、政策	文号	颁布时间
少儿民族艺术培训业务	《中华人民共和国民办教育促进法》	主席令第 5 号	2013 年 6 月 29 日
特许加盟业务	《商业特许经营管理条例》	国务院令第 485 号	2007 年 2 月 6 日
	《商业特许经营备案管理办法》	商务部令 2011 年第 5 号	2011 年 12 月 12 日
	《商业特许经营信息披露管理办法》	商务部令 2012 年第 2 号	2012 年 2 月 23 日

（三）公司遵守相关法律法规的情况

1、少儿民族艺术培训业务

报告期内，公司通过直营方式向学员提供少儿民族艺术培训。公司所开展的少儿民族艺术培训业务目前仅为面授培训，不包括网络培训。公司所进行的少儿民族艺术培训的性质属于经营性培训服务，应于工商行政管理部门进行登记，以公司形式进行设立，并由工商行政管理部门管理。公司系经北京市工商行政管理局朝阳分局批准设立，统一社会信用代码为 91110105765047118P，公司经营范围中有“技术培训”相关内容。

根据《中华人民共和国民办教育促进法》和全国人大《中华人民共和国民办教育促进法释义》的规定，在工商行政管理部门登记注册的经营性的民办培训机构的管理办法，由国务院另行规定。经查询，截至本反馈意见回复出具日，国务院尚未针对从事经营性培训业务制定具体法规文件。公司实际控制人黄芳出具承诺，承诺若因国家法律、法规或其他规范性文件的调整强制要求公司需要办理业务资质的，公司将依法合规予以办理及完善。

2、特许加盟业务

公司以特许加盟方式提供少儿民族艺术培训，该特许加盟模式已进行特许经营备案，备案号为 0110500311500148。因公司名称、加盟校区等备案信息变更，公司正在向备案机关申请备案信息变更。

3、举办少儿民族艺术交流比赛活动

公司举办少儿民族艺术交流比赛活动均为非营利性的学员（包括加盟学校之学员）内部汇报演出，不属于《营业性演出管理条例》规定的“以营利为目的为公众举办的现场文艺表演活动”，不适用《营业性演出管理条例》，不需取得前置许可。

（四）与公司业务相关的行业政策

根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2013 年修正）》（国家发改委 2013 年第 21 号令），公司主营业务均不属于国家产业政策限制或淘汰的业务。

与公司业务相关的其他行业政策还包括：

政策名称	相关内容	颁布日期
《教育部关于鼓励和引导民间资金进入教育领域促进教育健康发展的实施意见》	该意见指出要充分发挥民间资金推动教育事业发展的作用、拓宽民间资金参与教育事业发展的渠道、制定完善促进民办教育发展的政策、引导民办教育健康发展、健全民办教育管理与服务体系。	1996 年
国务院《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010-2020 年）》	该规划中提出：“构建灵活开放的终身教育体系，大力发展现代远程教育，支持发展各类专业化培训机构。”	2010 年 7 月
教育部《国家教育事业发展第十二个五年规划》	该规划中指出“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。”	2012 年 6 月
教育部《关于推进学校艺术教育发展的若干意见》	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。	2014 年 1 月

（五）公司执业规范及合法合规情况

公司已取得国税、地税、工商部门、社保基金管理部门、住房公积金管理部门等出具的证明文件，证明公司在报告期内不存在因违反税务、工商、社会保障等法律法规而受到上述部门处罚的情形，公司经营合法合规。

（六）《公开转让说明书》补充披露情况

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“（九）公司各项业务的合法合规性分析”部分补充披露上述内容如下：

“（九）公司各项业务的合法合规性分析

1、少儿民族艺术培训业务

报告期内，公司通过直营方式向学员提供少儿民族艺术培训。公司所开展的少儿民族艺术培训业务目前仅为面授培训，不包括网络培训。公司所进行的

少儿民族艺术培训的性质属于经营性培训服务，应于工商行政管理部门进行登记，以公司形式进行设立，并由工商行政管理部门管理。公司系经北京市工商行政管理局朝阳分局批准设立，统一社会信用代码为 91110105765047118P，公司经营范围中有“技术培训”相关内容。

根据《中华人民共和国民办教育促进法》和全国人大《中华人民共和国民办教育促进法释义》的规定，在工商行政管理部门登记注册的经营性的民办培训机构的管理办法，由国务院另行规定。经查询，截至本反馈意见回复出具日，国务院尚未针对从事经营性培训业务制定具体法规文件。公司实际控制人黄芳出具承诺，承诺若因国家法律、法规或其他规范性文件的调整强制要求公司需要办理业务资质的，公司将依法合规予以办理及完善。

2、特许加盟业务

公司以特许加盟方式提供少儿民族艺术培训，该特许加盟模式已进行特许经营备案，备案号为 0110500311500148。因公司名称、加盟校区等备案信息变更，公司正在向备案机关申请备案信息变更。

3、举办少儿民族艺术交流比赛活动

公司举办少儿民族艺术交流比赛活动均为非营利性的学员（包括加盟学校之学员）内部汇报演出，不属于《营业性演出管理条例》规定的“以营利为目的为公众举办的现场文艺表演活动”，不适用《营业性演出管理条例》，不需取得前置许可。”

2、公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、公司所处行业概况、市场规模及行业基本风险特征”之“（一）行业概况”部分补充披露上述内容如下：

“（一）行业概况

……

1、行业主管部门

公司所处行业的主管部门主要涉及教育部、民政部、**商务部**、工商行政管理

部门等，主管部门负责制定产业政策、行业规划，对行业的发展进行宏观调控。

2、相关法律法规

业务内容	相关法规、政策	文号	颁布时间
少儿民族艺术培训业务	《中华人民共和国民办教育促进法》	主席令第 5 号	2013 年 6 月 29 日
特许加盟业务	《商业特许经营管理条例》	国务院令第 485 号	2007 年 2 月 6 日
	《商业特许经营备案管理办法》	商务部令 2011 年第 5 号	2011 年 12 月 12 日
	《商业特许经营信息披露管理办法》	商务部令 2012 年第 2 号	2012 年 2 月 23 日

3、相关产业政策

根据国家发改委《产业结构调整指导目录(2013 年修正)》(国家发改委 2013 年第 21 号令)，公司主营业务均不属于国家产业政策限制或淘汰的业务。

……”

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商项目组取得了公司的营业执照、主营业务描述、特许经营备案函、相关法律法规和行业政策、上级主管部门出具的守法证明文件，核查了公司的经营范围、主营业务是否符合相关法律法规和行业政策规定、公司业务开展是否存在违法违规情况、公司是否已取得业务开展所需的全部资质。项目组针对各主营业务访谈了公司高级管理人员、部门负责人、部分加盟校区校长，并取得实际控制人关于公司业务符合相关法律法规规定的承诺函。

2、核查结论

经核查，公司主营业务均在经营范围规定的范围内开展，并取得了开展业务所需的全部资质，不存在违法违规经营的情况，不存在被上级主管部门处罚的情形。公司所处行业为受国家产业政策支持和鼓励的行业，国家有关部门出台的多

项产业政策能够支持和促进公司所处行业的发展。

鉴于国务院目前暂未出台关于公司培训业务相关的管理办法，公司实际控制人出具承诺，承诺若因国家法律、法规或其他规范性文件的调整强制要求公司办理业务资质等，公司将依法合规予以办理及完善。

综上所述，主办券商认为，公司业务合法合规。

2、请公司补充披露子公司是否涉及培训学校。若涉及，请公司补充披露培训学校与公司其他子公司、分公司的业务关系（分工），对公司业务和收入的贡献，包括收入金额及比重；培训学校开展业务遵守法律法规情形，是否存在影响其持续经营的情形。请主办券商和律师对前述事项进一步核查并发表意见。

公司回复：

子公司东方童乐的经营范围为“组织文化艺术交流活动（不含演出）；企业策划；企业管理咨询；设计、制作、代理、发布广告；文艺创作；设计广告；公共关系服务；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；电脑动画设计；会议服务、承办展览展示活动。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）”

截至本反馈意见回复出具日，子公司东方童乐的主营业务为在海淀区内辅助宣传东方童品牌，不涉及培训学校。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十二、子公司基本情况”之“（一）东方童乐的基本情况”部分补充披露如下：

“十二、子公司基本情况

（一）东方童乐的基本情况

截至本公开转让说明书签署日，公司拥有 1 家全资子公司东方童乐，主营业务为**在海淀区辅助宣传东方童品牌，未开设培训学校**。

……”

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商项目组取得了子公司东方童乐的营业执照、主营业务说明、财务报表，实地走访了子公司经营场所，并访谈了公司及东方童乐的高级管理人员。

2、核查结论

经核查，公司的全资子公司东方童乐主要从事的业务是在北京市海淀区辅助宣传东方童品牌，未开设培训学校。

3、请公司补充披露公司辅导老师资源的基本情况，包括不限于老师任职、级别、是否在非营利性机构任职，是否依法代扣相关税金等。请主办券商及律师对前述事项核查并发表意见。

公司回复：

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与公司业务相关的主要资源要素”之“（五）员工情况”部分补充披露如下：

“（五）员工情况

……

3、截至 2016 年 3 月 31 日公司辅导老师简要情况

截至 2016 年 3 月 31 日，公司共有辅导老师 22 名，均未在非营利机构任职，其中 18 名老师具有本科以上学历，17 名老师具有 3 年及以上教学工作经验，13 名老师取得相关专业级别证书或教师资格证。辅导老师根据任职分类，包括 1 名表演朗诵老师，6 名古筝老师，1 名绘画老师，2 名声乐老师，2 名书法老师，2 名棋类老师，7 名舞蹈老师，1 名音基老师。

截至 2016 年 3 月 31 日，公司辅导老师中有公司员工 6 人，劳务用工 16 人，公司已依法代扣相关税金。”

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商项目组取得了公司辅导老师名册、工资表、辅导老师学历和资质介绍、完税证明等文件，并访谈了公司人力资源中心、师资中心和直营校区负责人。

2、核查结论

经核查，截至 2016 年 3 月 31 日，公司共有辅导老师 22 人，其中 18 人具有本科以上学历、17 人具有 3 年以上教学经验、13 人已取得相关专业级别证书或教师资格证。上述辅导老师均未在非营利机构任职。上述辅导老师中有 6 人为公司正式员工，16 人为劳务用工。公司已为辅导老师依法代扣代缴个人所得税。

4、关于业务资质。请主办券商、律师核查以下事项并发表明确意见：（1）公司业务开展涉及的电商行业监管等法律法规情况；（2）公司日常业务开展是否符合国家产业政策要求；（3）公司业务开展是否需取得主管部门审批；（4）公司业务开展是否取得相应的资质、许可或特许经营权等；（5）公司是否存在超越资质、范围经营的情况；（6）公司所取得的资质、许可或特许经营权等是否存在无法续期的风险。

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商项目组取得并核查了公司的营业执照、主营业务描述、特许经营备案文件、商标、重大业务合同等文件，并访谈公司实际控制人、高级管理人员、业务部门负责人、业务人员。

2、核查结论

公司的主营业务为通过直营及特许经营方式从事少儿民族艺术培训、相关教育方法及培训产品的研发及举办少儿民族艺术交流比赛活动。

（1）公司业务开展不存在属于电商行业的行为

公司目前的培训业务均为面授，未通过互联网提供培训服务；公司举办少儿民族艺术交流比赛活动目前仅限于学员内部的汇报演出，未通过互联网组织活动。

（2）公司日常业务符合国家产业政策

根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2013 年修正）》（国家发改委 2013 年第 21 号令）的相关规定，公司的培训业务、特许加盟业务以及举办少儿民族艺术交流比赛活动的行为，不属于国家产业政策限制或淘汰的业务。

（3）公司业务开展不需取得主管部门审批

公司的培训业务，属于经营性的民办培训机构的经营活动，根据《民办教育促进法》第六十六条，由国务院另行规定。鉴于目前国务院未对该类经营主体出台相关规定，目前不需取得民政局等主管部门审批。

公司举办少儿民族艺术交流比赛活动为非营利活动，不需要取得文化出版局等主管部门审批。

因此，主办券商认为，公司日常业务开展不需取得主管部门审批。

（4）公司已取得业务开展相应的资质、特许经营权

经营性的民办培训机构为在工商行政管理部门登记之主体，公司已取得北京市工商行政管理局朝阳分局核发之《企业法人营业执照》，公司已取得法律、行政法规规定的开展业务的资质。

公司以特许经营方式从事培训业务，作为特许经营主体，已办理特许人备案，具有相应的特许经营权。

（5）公司是否存在超越资质、范围经营的情况

经核查，国家对公司开展的业务无相关资质、许可要求，公司不存在超越资质经营的情形。

公司经营范围均为一般经营事项，目前的经营范围为：组织文化艺术交流活动（不含演出）；声乐技术培训；舞蹈技术培训；书法、绘画技术培训；教育咨

询（不含出国留学咨询及中介服务）；技术推广服务；销售乐器、日用品、文具用品、体育用品、服装、工艺品、机械设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动）。经核查公司的主营业务，公司不存在超越范围经营的情况。

（6）公司所取得的资质、特许经营权等不存在无法续期的风险

公司持有的营业执照在有效期内，未核定有效期，不存在无法续期的风险；公司特许经营备案如未发生《商业特许经营备案管理办法》（商务部令 2011 年第 5 号）第十二条规定之备案机关予以撤销备案之情形，不存在予以撤销之风险，特许经营备案不涉及到期问题。

5、同业竞争。（1）请公司完整披露控股股东、实际控制人控制的企业情况，包括但不限于股权结构、实际业务等。（2）请主办券商及律师根据前述核查情况，从上述企业的经营范围、收入构成、客户和供应商构成、在产业链中的具体定位、相互间的竞争关系、替代性补充核查前述企业与公司是否存在同业竞争或存在潜在同业竞争风险，并对公司所采取的应对措施是否充分有效发表意见。

公司回复：

截至本反馈意见回复出具日，除东方童外，控股股东、实际控制人黄芳未在其他企业控股或任职，即不存在控股股东、实际控制人控制的企业。

报告期内，公司控股股东、实际控制人黄芳于曾持有北京东方童辉文化传播有限公司（以下简称“东方童辉”）51%之股权，截至本反馈意见回复出具日，东方童辉已注销。东方童辉的基本情况及注销情况已经在《公开转让说明书》之“第三节 公司治理”之“五、同业竞争情况”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的企业的同业竞争及解除”中披露。

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商访谈了公司控股股东、实际控制人黄芳，核查了东方童辉的工商档案、工商局出具的注销证明，以及控股股东、实际控制人出具的《关于避免与北京东方童文化艺术股份有限公司同业竞争的承诺函》等。

2、事实依据

报告期内，公司控股股东、实际控制人黄芳于曾持有东方童辉 51%之股权。东方童辉 2013 年 2 月设立，设立目的系黄芳与当时的合作伙伴高辉拟用于辅助东方童少儿民族艺术培训进行宣传推广服务而设立的平台公司，随着 2013 年 11 月高辉转让其持有的东方童股权退出东方童少儿民族艺术培训项目的合作，东方童辉已经无实质性生产经营，东方童辉作为平台公司的职能不复存在。自 2013 年 11 月起，东方童辉已经无实质性生产经营，原承担的宣传推广职能纳入到东方童体系内，相关的人员与东方童重新签订了劳动合同。为了更加彻底地解决东方童辉与东方童之间存在的潜在的同业竞争关系，东方童辉股东黄芳和高辉一致同意注销东方童辉。截至本反馈意见回复出具日，东方童辉已经注销完毕。

为避免同业竞争、更好地维护中小股东的利益，公司控股股东、实际控制人黄芳出具了《关于避免与北京东方童文化艺术股份有限公司同业竞争的承诺函》，主要承诺如下：“本人不在中国境内外直接或间接参与任何在商业上对股份公司构成竞争的业务及活动，或拥有与股份公司存在竞争关系的任何经济实体、机构或经济组织的权益，或以其它任何形式取得该经济实体、机构或经济组织的控制权，或该高级管理人员或核心技术人员；本人在担任股份公司股东、董事、监事、高级管理人员或核心技术人员期间以及转让股份或辞去上述职务六个月内，本承诺为有效之承诺；本人愿意承担因违反上述承诺而给股份公司造成的全部经济损失。该承诺函为不可撤销之承诺。”

3、核查结论

主办券商认为，截至本反馈意见回复出具日，东方童同业竞争问题已有效解决。除东方童外，控股股东、实际控制人未在其他企业控股或任职，即不存在控股股东、实际控制人控制的其他企业。此外，公司控股股东、实际控制人黄芳出

具了《关于避免与北京东方童文化艺术股份有限公司同业竞争的承诺函》，以避免同业竞争、更好地维护中小股东的利益。

6、关于其他应收。请公司补充披露关联方借款履行的审议程序及合规性、是否签署协议、约定利息及对公司财务构成的影响。请主办券商及会计师补充核查黄芳借款是否已偿付完毕。

公司回复：

公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、关联方关系及关联交易”之“（二）关联交易”部分补充披露如下：

“3、关联方往来余额

（1）应收关联方款项

单位：万元

项目名称	关联方	2015 年 10 月 31 日		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
其他应收款	黄芳	191.93	—	—	—	—	—
	合计：	191.93	—	—	—	—	—

截至 2015 年 10 月 31 日，本公司存在其他应收款黄芳 191.93 万元，上述其他应收款已经于 2015 年 12 月 31 日前偿付完毕。上述关联方资金占用行为未签署相关协议，未约定借款利息，因资金拆借的时间较短，且截至 2015 年 12 月 31 日黄芳已经归还给公司，上述资金占用对公司财务构成的影响较小，对公司财务状况和经营成果不存在重大影响。公司发生关联方黄芳资金占用行为时未履行相应决策程序，但公司于 2015 年 12 月 8 日召开的公司创立大会暨第一次临时股东大会上，全体股东对包括关联方资金往来在内的最近两年一期关联交易情况予以审议确认。公司控股股东、实际控制人黄芳出具了《关于避免占用北京东方童文化艺术股份有限公司资金的承诺》，承诺不再以任何方式直接或间接占用公司资金。

……”

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商核查了公司创立大会暨第一次股东大会会议决议、黄芳借款的还款凭证以及黄芳与公司出具的声明文件。

2、事实依据

截至报告期末公司其他应收款中应收黄芳的 1,919,333.85 元已经于 2015 年 12 月 31 日前偿付完毕。上述关联方资金占用行为未签署相关协议，未约定借款利息，公司发生关联方黄芳资金占用行为时未履行相应决策程序，但公司于 2015 年 12 月 8 日召开的公司创立大会暨第一次临时股东大会上，全体股东对包括关联方资金往来在内的最近两年一期关联交易情况予以审议确认。公司控股股东、实际控制人黄芳出具了《关于避免占用北京东方童文化艺术股份有限公司资金的承诺》，承诺不再以任何方式直接或间接占用公司资金。

3、核查结论

主办券商认为，上述其他应收关联方款项已经偿付完毕，上述资金占用行为已经公司全体股东一致审议确认，公司控股股东、实际控制人黄芳出具了避免资金占用的承诺，上述关联资金占用公司未收取资金占用费，因资金拆借的时间较短，且截至 2015 年 12 月 31 日黄芳已经归还给公司，上述资金占用对公司财务构成的影响较小，对公司财务状况和经营成果不存在重大影响。

7、公司报告期内持续亏损，存在每股净资产为负数的情况，关于持续经营能力。（1）请公司结合实际经营情况、市场开发能力、市场前景、公司核心竞争优势、期后签订合同、期后收入实现情况等，分析并补充披露报告期收入及净利润波动的原因，公司是否具有较强的市场竞争力。（2）请公司补充披露并对可持续经营能力进行全方位、多维度补充分析，包括并不限于公司主营业务盈利的可持续性、研发能力、行业空间、公司的后续市场开发能力、市场前景、公司是否具有核心竞争优势、期后合同签订情况及收入确认情况、盈利能力、偿债能力、营运能力、获取现金流能力等期后财务指标分析、结合期后财务数据的主要财务指标趋势分析、同行业主要竞争对手情况、现金获取能力分析等。（3）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。

公司回复：

（一）“分析并补充披露报告期收入及净利润波动的原因，公司是否具有较强的市场竞争力”

2013 年度、2014 年度、2015 年 1-10 月，公司营业收入分别为 223.59 万元、360.60 万元、463.96 万元，净利润分别为-310.07 万元、-101.87 万元、34.91 万元，均具有一定的波动性，但整体趋势向好。报告期内，随着公司特许经营业务规模的不断扩大和少儿民族艺术培训业务的不断发展，公司营业收入持续增长，2014 年较 2013 年增长 61.28%，2015 年 1-10 月已经实现的营业收入较 2014 年全年营业收入增长 28.66%。随着公司特许经营业务在 2015 年的迅猛发展，公司 2015 年全年收入将较 2014 年全年有较大幅度的提升。

净利润波动方面，由于教育行业普遍存在前期投入较大、盈利能力较弱的特点，随着相关教育培训经验的逐步积累、教学体系和管理体系的逐步建立，教育行业长期来看具有较好的盈利能力和现金流。报告期初，公司处于教学体系研发、加盟体系初创和业务资源整合阶段，因此公司开展业务所对应的营业成本及发生的管理费用、销售费用等相对较高，2013 年度、2014 年度公司均亏损，但是随着公司少儿民族艺术培训逐步完善、特许经营业务不断开拓，公司亏损有所收窄。自 2015 年以来，公司少儿民族艺术培训已经步入正轨，特许经营业务迎来了较

快的发展，公司借助已经形成的独特的教学体系和教学方式，并依赖不断成熟的特许经营业务模式，公司 2015 年 1-10 月已经实现了公司盈利，由于 2015 年 11-12 月年终奖金发放及公司改制等中介费用支出等原因，导致公司费用增加较多，公司 2015 年全年收入仍然处于亏损状态。。因此，公司报告期内净利润波动与公司所处行业的行业特点和公司自身发展阶段有关。

针对公司可持续经营能力及市场竞争力的分析如下：

1、公司期后实际经营情况良好

在少儿民族艺术培训业务方面，截至 2016 年 3 月 31 日，公司共有直营校区 2 家，共有学员 344 人次。直营校区目前开设了古筝、中国舞、拉丁舞、绘画、声乐、表演朗诵等课程，学员的学费从 100 元/人/节-200 元/人/节不等。

在特许加盟业务方面，自 2015 年 11 月 1 日至本反馈意见回复出具日，公司特许加盟业务的加盟校区不断增加，新增重庆校区、四川德阳校区、天津宝坻二校区、北京朝阳校区、江苏昆山校区等 10 所加盟校区，合同详情如下：

序号	加盟商校区及姓名	合同金额（万元）	合作期限	签署日期
1	四川德阳校区-张罗莉	加盟费：12 保证金：1 管理费 1/年	2015.12.12-2019.1.15	2015.12.12
2	天津宝坻二校区-杨新章	加盟费：12 保证金：2 管理费：2/年，首年免交	2015.12.25-2018.12.24	2015.10.25；2015.12.1（补充协议）
3	北京朝阳校区-孙鹏	加盟费：25	2015.12.10-2019.1.21	2015.12.10
4	江苏昆山校区-俞小明	加盟费：16 保证金：2 管理费：2/年，首年免交	2015.12.30-2019.2.1	2015.12.30
5	北京西城校区-王卓	加盟费：28 保证金：3 管理费：3/年，首年免交	2016.2.25-2019.2.14	2016.2.25
6	山东烟台校区-曲宸彤	加盟费：8 保证金：2 管理费：2/年	2016.2.26-2019.2.25	2016.2.26

7	山西长治校区--郭鑫鑫	加盟费：16 保证金：2	2016.2.29-2019.5.1	2016.2.29； 2016.4.10 （补充协议）
8	湖北武汉校区-王文礼	加盟费：18.7	2016.2.22-2019.2.21	2016.2.22
9	湖南洞口校区-付黔红	加盟费：8 保证金：2 管理费：2/年	2016.3.6-2019.3.5	2016.3.6
10	重庆利川校区-蒋智萍	加盟费：8 保证金：2 管理费：2/年	2016.3.28-2019.3.27	2016.3.28

在举办文化交流活动业务方面，公司的品牌活动“最美东方童”文化艺术节将以“寻找中华文化传承使者”为主题，为东方童全国各校区的学员提供汇报学习成果的平台，并从中选拔最具综合素质的学员，为其提供由著名艺术家或非物质文化遗传承人亲自指导和国际游学的机会。本届“最美东方童”文化艺术节将于 2016 年 4 月全面启动，公司正在制定详细的活动日程和安排，并与多家电视台、报纸、互联网媒体洽谈宣传推广事宜。公司将会通过本次活动的成功举办达到传承东方文化、弘扬民族经典、陶冶学员情操、帮助学员成长的目标，达到提高公司的市场感召力和影响力、提升品牌知名度、传播企业形象的效果，同时通过该活动增强盈利能力。

2015 年 11 月至 2016 年 3 月，公司的收入实现情况如下（未经审计）：少儿民族艺术培训业务实现收入 295,882.89 元，特许加盟业务加盟费收入 1,415,561.47 元，特许加盟业务管理服务费收入 182,924.28 元，共计实现收入 1,894,368.64 元。

2、公司市场开发能力逐步增强

截至本反馈意见回复出具日，已经与公司洽谈加盟事宜、签署意向性合同或缴纳意向金的拟加盟校区共 77 家，其中已有 10 家拟加盟校区缴纳意向金、19 家已实地考察过东方童校区并与公司就加盟流程和具体事项进行洽谈，另有 48 家已与公司预约参观、洽谈的事情，公司将根据实际情况进行排期和跟进。公司正在积极推进上述拟加盟校区的相关工作。

公司将于 2016 年 4 月全面启动的“最美东方童”文化艺术节将有利于公司提升品牌知名度和影响力，并以此吸引更多学员进入东方童学习，以此带动少儿

民族艺术业务和特许加盟业务的发展。此外，公司还计划于 2016 年开展国际游学暨少儿文化交流项目、全国学员单科比赛项目、国内各校区学员交流学习项目等项目，能够更好地为学员和家长服务、促进公司各主营业务的发展、提高盈利能力。

3、公司所在行业市场前景广阔

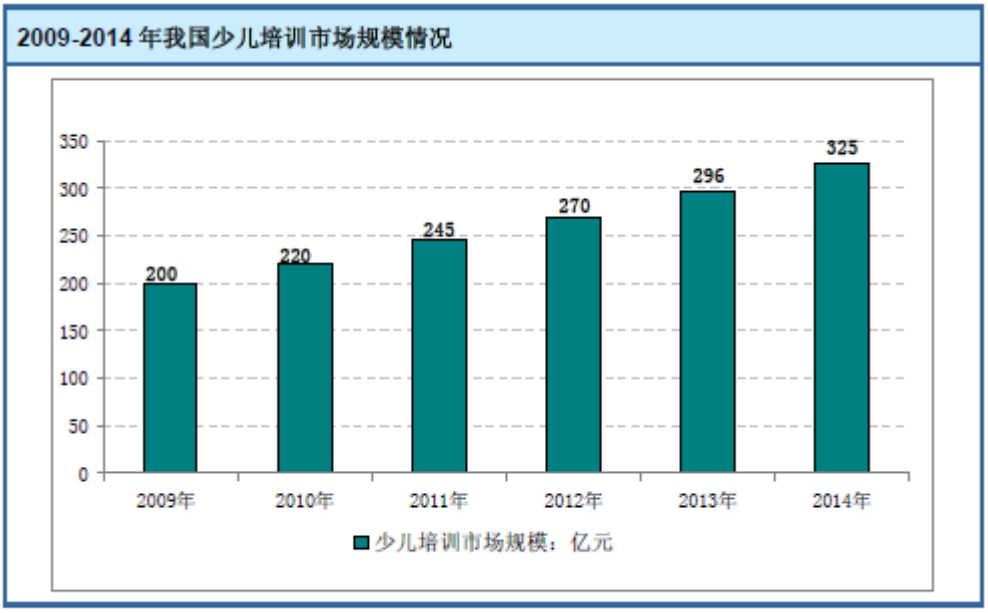
随着人们物质文化生活的逐步提高，民众对于艺术素质教育的意识也逐渐提升，需求结构不断扩大，需求前景广阔。艺术培训既是文化艺术消费，更是文化艺术再生产，不断推动文化市场发展，为市场发展提供大批高素质生产力。

（1）中国少儿艺术培训市场规模分析[1]

随着人民群众物质文化生活的逐步提高，人们对孩子的艺术培训越来越重视。望子成龙、望女成凤，无数家长的殷殷之情、切切之心，催生了一个新兴市场——“艺术培训市场”，加上艺考的持续升温和家长对孩子音乐、美术、语言等素质教育的重视，近几年来艺术培训市场得到了空前发展，由此各种经营性的文化艺术培训机构应运而生，并发展成为具有吸引力的行业，拥有较大的需求和消费市场。

截至 2014 年底，我国少儿艺术培训行业市场规模达到 330 亿元左右。目前我国 2-12 岁少儿超过 2.2 亿，基数庞大，少儿教育面临前所未有的发展空间，预计我国每年参加各类艺术培训的青少年儿童将超过 1 亿人次。2015 年之后，随着计划生育政策的放开，城市化水平、人民收入水平的提高，少儿艺术培训市场迎来了更加快速的发展。未来 3 到 5 年，国内少儿艺术教育培训市场潜在规模将达到 600 亿元。

[1] 行业数据来源于博思数据中心 2015 年出版的《中国少儿艺术培训市场调研与投资前景研究报告》。



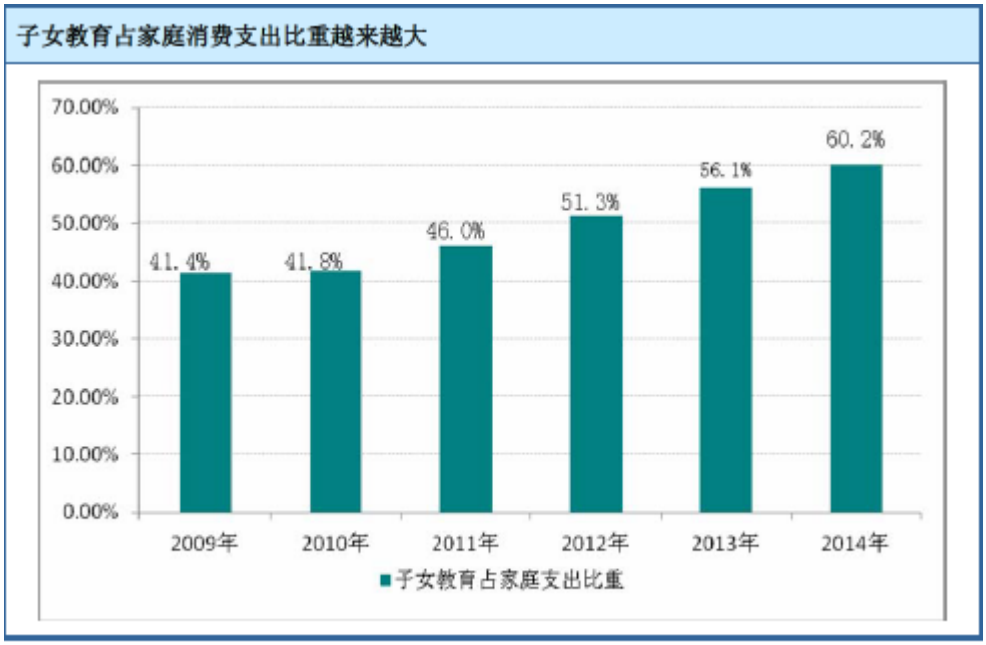
资料来源：国家统计局

（2）少儿艺术培训需求分析

我国学龄人口数量庞大，教育消费占到中国社会中坚阶层家庭收入的 1/7，并且该比例预期还将持续增长。

中国人重视教育，教育支出是我国居民家庭的主要消费性支出之一。近十年来，中国家庭教育支出规模年均复合增速为 10.7%。2014 年我国家庭的教育支出规模在万亿元以上。

近几年，子女教育占家庭消费比重在不断上升，同时线上教育相对线下教育的比重也在上升。根据国家教育部《全国教育事业发展统计公报》，未来 5-10 年教育培训市场的规模将达到 5,000 亿。



资料来源：国家统计局

（3）政府大力支持民办培训机构，促进市场发展和品牌形成

近年来，各级政府纷纷出台文件和政策，大力支持民办教育和培训机构的发展，为培训机构的存续和发展提供了难得机遇。在国家的大力支持的内驱动力和巨大的市场需求体量的外驱动力下，我国的艺术培训行业不断发展，部分培训机构已经开始升级转型，向更为专业化、服务化的品牌方向发展。

综上所述，公司所处的少儿民族艺术培训行业属于国家政策支持的行业，市场前景广阔，市场规模持续增长，行业发展前景较好。

4、公司核心竞争优势突出

（1）企业文化

东方童以传承东方文化、弘扬民族艺术为企业使命，以依托名师团队、展现童星风采为企业宗旨，以传民族艺术精华、展东方童星风采为核心理念，以修德精艺、悦人阅己为校训，以专注于民族艺术的品质、专业做东方童星的品牌为核心竞争力，以爱、融合、自治、分享、第一为企业精神，以诚信亲合为服务意识，以学艺东方童为宣传语，充分体现了东方童以文化传承、悦人悦己为核心的企业文化。

（2）经营模式

公司通过直营校区和加盟校区方式开展培训业务，通过举办赛事活动来给学员提供实践的机会，并为直营校区、加盟校区扩大影响力和生源，公司三类主营业务相互联动、相互促进、相辅相成。例如公司 2015 年作为主办方举办了“最美东方童”少儿艺术节，在比赛过程中，直营校区和加盟校区选送了大批少年儿童选手参赛，东方童品牌通过艺术节在全国范围内进一步扩大了影响力，许多未曾在东方童学习过的选手选择进入东方童继续接受民族艺术培训。公司的三类主营业务形成了共赢的良性循环，为公司发展提供持续不断的助力。

（3）资深、专业的从业团队

东方童已建立了一个由管理层、教师、销售、客服等专业从业人员组成的队伍，以及专业高效的管理机制和评价体系，通过提高员工的客户意识、职业素养等，使整体从业人员素质得到改善，逐步形成一支在销售、教学、管理等各方面有战斗力的正规军团。

东方童拥有中国舞蹈家协会主席、著名舞蹈理论家冯双白老师、武汉音乐学院副教授，中国音乐家协会古筝学会理事、湖南省音协古筝专业委员会名誉会长吴青、北京师范大学教育学部副教授，中国老教授协会儿童早期教育专业委员会顾问刘爱华、教育部艺术教育委员会委员、中央教育科学研究所艺术研究中心主任杨立梅，华中（武汉）师资培训输送基地负责人周翔教授等知名学者、艺术家组成的东方童艺术顾问团队。

（4）品牌知名度

经过多年发展，除了在学生及家长群体中建立了良好的口碑，东方童亦被中国商务部特许经营授权企业、中国民办教育协会学前教育专业委员会常务理事单位、CCTV 央视网广告合作单位、中国十大品牌影响力艺术教育机构、文化部中外艺术交流优秀节目选送单位、中国艺术家协会会员单位、中国最具品牌竞争力艺术教育机构、北京师范大学老教授协会师资培训基地、中国舞蹈家协会会员单位、中国舞蹈家协会中国舞考级指定机构、全国美术考级定点机构等荣誉称号。东方童品牌已逐渐成为少儿民族艺术培训行业的知名企业。

（5）网点优势

东方童现有直营校区 2 家，加盟校区 57 家，主要分布在华北、华中、华东等地区。广泛分布的教育网点有利于东方童向全国各城市横向渗透及在某一省市纵向渗透。公司目前拥有较为完善的加盟制度，有利于公司快速选择合适的加盟商，拓宽公司经营半径。

（6）研发优势

公司的研发中心团队日益扩大，并聘请了多位知名专家学者参与公司核心课程体系的研发，如武汉音乐学院副教授、中国教育学会舞蹈教育专业委员会常务理事周翔教授主要负责牵头公司舞蹈教材的编写，武汉音乐学院副教授、中国音乐家协会古筝学会理事吴青教授主要负责古筝教材的编写，此外，冯双白、杨立梅、刘爱华等专家学者也是东方童研发中心的特聘顾问。

研发中心的主要工作内容为建立东方童标准化教学体系、编辑出版东方童专用教材、研发东方童专用教具设备、组织开展文化交流项目、研发东方童考级体系并申报文化部审批等。截至本反馈意见回复出具日，研发中心的各项工作均在有序开展中，为东方童的持续经营能力和市场竞争能力提供了强有力的保障。

综上所述，公司报告期内营业收入和净利润逐年增加，公司期后合同签订情况和收入实现情况均向好。公司所在行业市场前景广阔，随着公司品牌知名度的不断提高和核心竞争力的不断提升，公司的持续经营能力得到了巩固和加强，未来公司将能够在主营业务上取得更进一步的发展。

（二）关于可持续经营能力分析的补充披露情况

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、公司所处行业概况、市场规模及行业基本风险特征”之“（五）持续经营能力分析”部分补充披露如下：

“（五）持续经营能力分析

……

4、稳定增长的业务量为公司收入增长提供了重要保障

公司从 2009 年开始从事少儿民族艺术培训业务，并从 2013 年开始拓展特许

加盟业务。报告期初，公司尚处于核心教材体系、教学方法研发以及加盟业务模式开发阶段，因此公司收入规模较小，盈利能力较弱。未来随着公司直营业务的进一步成熟、特许加盟业务的不断拓展，公司的盈利能力和收入规模将逐步扩大。

在少儿民族艺术培训业务方面，截至 2016 年 3 月 31 日，公司共有直营校区 2 家，共有学员 344 人次。直营校区目前开设了古筝、中国舞、拉丁舞、绘画、声乐、表演朗诵等课程，学员的学费从 100 元/人/节-200 元/人/节不等。

自 2015 年 11 月 1 日至本公开转让说明书签署日，公司特许加盟业务持续发展，特许加盟校区不断增加，新增加盟校区为重庆校区、四川德阳校区、天津宝坻二校区、北京朝阳校区、江苏昆山校区**等 10 所加盟校区**，合同详情如下：

序号	加盟商校区及姓名	合同金额（万元）	合作期限	签署日期
1	四川德阳校区-张罗莉	加盟费：12 保证金：1 管理费 1/年	2015.12.12-2019.1.15	2015.12.12
2	天津宝坻二校区-杨新章	加盟费：12 保证金：2 管理费：2/年，首年免交	2015.12.25-2018.12.24	2015.10.25；2015.12.1（补充协议）
3	北京朝阳校区-孙鹏	加盟费：25	2015.12.10-2019.1.21	2015.12.10
4	江苏昆山校区-俞小明	加盟费：16 保证金：2 管理费：2/年，首年免交	2015.12.30-2019.2.1	2015.12.30
5	北京西城校区-王卓	加盟费：28 保证金：3 管理费：3/年，首年免交	2016.2.25-2019.2.14	2016.2.25
6	山东烟台校区-曲宸彤	加盟费：8 保证金：2 管理费：2/年	2016.2.26-2019.2.25	2016.2.26
7	山西长治校区—郭鑫鑫	加盟费：16 保证金：2	2016.2.29-2019.5.1	2016.2.29；2016.4.10（补充协议）
8	湖北武汉校区-王文礼	加盟费：18.7	2016.2.22-2019.2.21	2016.2.22
9	湖南洞口校区-付黔红	加盟费：8 保证金：2	2016.3.6-2019.3.5	2016.3.6

		管理费：2/年		
10	重庆利川校区-蒋智萍	加盟费：8 保证金：2 管理费：2/年	2016.3.28-2019.3.27	2016.3.28

在举办文化交流活动业务方面，公司的品牌活动“最美东方童”文化艺术节将以“寻找中华文化传承使者”为主题，为东方童全国各校区的学员提供汇报学习成果的平台，并从中选拔最具综合素质的学员，为其提供由著名艺术家或非物质文化遗传承人亲自指导和国际游学的机会。本届“最美东方童”文化艺术节将于2016年4月全面启动，公司正在制定详细的活动日程和安排，并与多家电视台、报纸、互联网媒体洽谈宣传推广事宜。公司将会通过本次活动的成功举办达到传承东方文化、弘扬民族经典、陶冶学员情操、帮助学员成长的目标，达到提高公司的市场感召力和影响力、提升品牌知名度、传播企业形象的效果，同时通过该活动增强盈利能力。

2015年11月至2016年3月，公司的收入实现情况如下（未经审计）：少儿民族艺术培训业务实现收入 295,882.89 元，特许加盟业务加盟费收入1,415,561.47元，特许加盟业务管理服务费收入182,924.28元，共计实现收入1,894,368.64元。

5、日益增强的市场开发能力有助于公司扩大盈利

截至本公开转让说明书签署日，已经与公司洽谈加盟事宜、签署意向性合同或缴纳意向金的拟加盟校区共77家，其中已有10家拟加盟校区缴纳意向金、19 家已实地考察过东方童校区并与公司就加盟流程和具体事项进行洽谈，另有48 家已与公司预约参观、洽谈的事情，公司将根据实际情况进行排期和跟进。公司正在积极推进上述拟加盟校区的相关工作。

公司将于2016年4月全面启动的“最美东方童”文化艺术节将有利于公司提升品牌知名度和影响力，并以此吸引更多学员进入东方童学习，以此带动少儿民族艺术业务和特许加盟业务的发展。此外，公司还计划于2016年开展国际游学暨少儿文化交流项目、全国学员单科比赛项目、国内各校区学员交流学习项目等项目，能够更好地为学员和家长服务、促进公司各主营业务的发展、提高盈利能力。

……”

2、公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、公司所处行业概况、市场规模及行业基本风险特征”之“（三）公司的竞争优势”部分补充披露如下：

“（三）公司的竞争优势

……

6、研发优势

公司的研发中心团队日益扩大，并聘请了多位知名专家学者参与公司核心课程体系的研发，如武汉音乐学院副教授、中国教育协会舞蹈教育专业委员会常务理事周翔教授主要负责牵头公司舞蹈教材的编写，武汉音乐学院副教授、中国音乐家协会古筝学会理事吴青教授主要负责古筝教材的编写， 此外，冯双白、郭福昌、杨立梅、刘爱华等专家学者也是东方童研发中心的特聘顾问。

研发中心的主要工作内容为建立东方童标准化教学体系、编辑出版东方童专用教材、研发东方童专用教具设备、组织开展文化交流项目、研发东方童考级体系并申报文化部审批等。截至本公开转让说明书签署日，研发中心的各项工作均在有序开展中，为东方童的持续经营能力和市场竞争能力提供了强有力的保障。”

3、公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“五、主要财务指标分析”部分补充披露如下：

“五、主要财务指标分析

报告期内，公司主要财务指标如下：

项目	**2015 年 12 月 31 日/2015 年度**	2015 年 10 月 30 日/2015 年 1-10 月	2014 年 12 月 31 日/2014 年度	2013 年 12 月 31 日/2013 年度
盈利能力指标				
营业收入（万元）	**494.81**	463.96	360.60	223.59
净利润（万元）	**-82.61**	34.91	-101.87	-310.07
毛利率（%）	**73.12**	75.40	65.41	25.01

营运能力分析				
股东权益合计（万元）	**610.34**	727.85	-307.05	-205.19
应收账款周转率（次）	**—**	—	—	—
存货周转率（次）	**—**	—	—	—
偿债能力分析				
资产负债率（母公司，%）	**32.97**	30.69	795.09	563.89
流动比率（倍）	**3.41**	3.61	0.09	0.13
速动比率（倍）	**3.41**	3.61	0.09	0.13
现金流量分析				
经营活动产生的现金流量净额（万元）	**-910.40**	-266.55	-7.74	-485.55
每股经营活动产生的现金流量净额（元/股）	**-17.78**	-5.33	-0.15	-9.71

注：公司 2015 年度财务数据未经审计。

（一）盈利能力分析

2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-10 月，公司营业收入分别为 223.59 万元、360.60 万元和 463.96 万元。随着公司加盟业务规模逐渐扩大和少儿民族艺术培训不断发展，报告期内公司各期的营业收入逐年增长，2014 年较 2013 年增长 61.28%，2015 年 1-10 月已经实现的营业收入较 2014 年全年营业收入增长 28.66%。**2015 年度，公司营业收入为 494.81 万元，较 2014 年全年营业收入增长 37.22%，随着公司加盟业务在 2015 年的迅猛发展，公司 2015 年全年收入较 2014 年全年有较大幅度的提升。**

2013 年度、2014 年度**和 2015 年度**，公司净利润分别为-310.07 万元、-101.87 万元和**-82.61 万元**。教育行业普遍存在前期投入较大、盈利能力较弱的特点，随着相关教育培训经验的逐步积累、教学体系和管理体系的逐步建立，教育行业长期来看具有较好的盈利能力和现金流。报告期初，公司处于教学体系研发、加盟体系初创和业务资源整合阶段，因此公司开展业务所对应的营业成本及发生的管理费用、销售费用等相对较高，2013 年度、2014 年度公司均亏损，但是随着公司少儿民族艺术培训逐步完善、加盟业务不断开拓，公司亏损有所收窄。自 2015 年以来，公司少儿民族艺术培训已经步入正轨，加盟业务迎来了较快的发展，公司借助已经形成的独特的教学体系和教学方式，并依赖不断成熟的加盟业

务模式，公司 2015 年 1-10 月已经实现了公司盈利，**由于 2015 年 11-12 月年终奖金发放及公司改制等中介费用支出等原因，导致公司费用增加较多，公司 2015 年全年收入仍然处于亏损状态。**未来，随着公司少儿民族艺术培训的不断发展、加盟业务的不断开拓，公司的盈利能力将进一步提升。

公司 2013 年度、2014 年度和 **2015 年度**，毛利率分别为 25.01%、65.41%和 **73.12%**，随着加盟业务规模的逐步扩大，公司综合毛利率总体呈上升趋势。由于加盟业务主要依赖于公司业已形成的教材、教具、教法所构成的教学体系，以及较强的品牌影响力和持续的产品服务能力，因此加盟业务推广成本相对较低，该业务的毛利率较高。公司借助已经拥有的完善的独特教学体系、较高的品牌影响力和加盟业务拓展经验，未来加盟业务将取得进一步发展，公司毛利率水平将保持较高水平。

（二）营运能力分析

2013 年度、2014 年度**和 2015 年度**，公司流动资产周转率分别为：8.01、12.96 和 **1.07**，总资产周转率为 5.42、8.75 和 **1.03**，报告内各期末，公司流动资产分别为 27.90 万元、27.73 万元和 **901.17 万元**。随着公司股权融资带来流动资产的增加，公司流动资产周转率和总资产周转率均大幅下降。随着货币资金的大幅度增加，公司日常经营所需的资金需求得到有效满足，公司营运能力得到有效增强。

（三）偿债能力分析

2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日和 **2015 年 12 月 31 日**，母公司的资产负债率分别为 563.89%、795.09 %和 **32.97%**，由于 2013 年、2014 年公司亏损，因此公司上述年度末的资产负债率超过 100%，随着公司 2015 年实现股权融资，公司资产负债率达到 **32.97%**，处于正常水平，公司偿债能力得到有效提升。报告期内各期末，公司的流动比率分别为 0.13、0.09 和 **3.41**，速动比率分别为 0.13、0.09 和 **3.41**，公司报告期末由于股权融资后导致流动资产大幅增加，流动比率和速动比率大幅增加。公司报告期内各期末的负债主要为其他应付款、其他流动负债和预收账款等非金融负债，上述负债带来的偿债风险较低，不会对持续经营构成重大影响。

（四）现金流量分析

2013 年度、2014 年度和 2015 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-485.55 万元、-7.74 万元和-910.40 万元，每股经营活动产生的现金流量净额分别为-9.71 元、-0.15 元和-17.78 元。随着公司 2015 年融资顺利推进，公司未来业务发展规划逐步得以落实，公司大力开拓新业务并投入相应资金用于教材教法和教学方式的升级和新业务的开拓，公司 2015 年度的经营活动现金流出较大。

……”

主办券商回复：

1、核查过程

主办券商项目组取得并核查了公司各项主营业务在报告期后的实际经营情况、期后签订的特许加盟合同、期后收入实现情况、截至 2015 年 12 月 31 日公司财务报表（未经审计）、“最美东方童”项目策划书、拟加盟校区开发情况、公司今年活动计划、研发中心团队建设及工作开展情况等，并对公司实际控制人、高级管理人员、财务部员工、研发中心负责人、加盟中心负责人、部分加盟校区负责人等，全面了解公司的实际经营情况、市场开发能力、行业发展前景、核心竞争优势、期后财务数据及财务指标等。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

（1）报告期后至本反馈意见回复出具日，公司各项主营业务实际经营情况良好，其中少儿民族艺术培训业务发展稳定、特许加盟业务新增 10 所加盟校区、“最美东方童”文化艺术节将于 2016 年 4 月开始，稳定增长的业务量为公司收入增长提供了重要的保障。

（2）报告期后至本反馈意见回复出具日，已经与公司洽谈加盟事宜、签署意向性合同或缴纳意向金的拟加盟校区共 77 家、“最美东方童”和其他活动计划将为公司带来更多少儿民族艺术培训和特许加盟业务，公司的市场开发能力逐步

增强，有利于提升公司的持续经营能力。

（3）本反馈意见回复出具日与报告期末相比，公司的研发实力大大增强。多位知名专家学者与公司研发团队正在共同开发的公司核心课程体系和专用教具设备等将大大提升公司的持续经营能力和核心竞争力。

（4）公司所处行业属于国家相关产业政策支持和鼓励的行业，根据《中国少儿艺术培训市场调研与投资前景研究报告》，少儿艺术培训市场前景广阔，行业空间巨大，有利于公司主营业务的持续稳定发展。

8、关于加盟服务收入。（1）请公司结合实际生产经营特点披露具体收入确认原则以及具体时点。（2）请公司补充披露公司特许经营模式下的品牌加盟策略，加盟店管理模式，相关各方的权利与义务，加盟费的收取原则等。（3）请公司补充披露公司控股股东或实际控制人、董事、监事及高级管理人员及其直系亲属，以及内部员工持有加盟店股份的情况。（4）请公司补充披露特许经营业务对公司的重要性，报告期各期占公司营业收入及利润总额的比例。（5）请公司补充披露公司确保加盟店根据公司的标准经营的措施。（6）请主办券商、会计师补充核查公司与加盟商的有关情况，包括并不限于公司加盟商确定标准、加盟商数量、加盟商定价依据、合作模式、对加盟商管理及风险控制、报告期各期加盟商数量变化、加盟商与公司的关联关系，对收入贡献情况、对加盟商是否实现最终销售的核查情况、收入是否跨期。（7）请主办券商及会计师补充说明执行的具体尽调及审计程序，确定的金额占总金额比重，说明取得的相关内外部证据，并发表明确核查意见。

公司回复：

1、公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入及毛利率分析”部分细化披露如下：

“1、收入确认的具体方法

公司主要通过直营及特许经营方式从事少儿民族艺术培训、相关教育方法及培训产品的研发及举办少儿民族艺术交流比赛活动等。报告期内，公司主要业务的收入确认的具体方法如下：

项目	确认收入依据	
特许加盟	**加盟费收入**	**公司与加盟商建立特许加盟关系时，双方签订《特许经营协议》，加盟商按协议规定支付加盟费，公司于收到全部加盟费的当期一次性确认收入。**
	品牌管理费收入	**公司按照合同规定按年收取后续品牌管理费，并在约定期限内提供督导、培训、品牌宣传等后续服务，在品牌管理费所涉服务提供期间内，分期确认收入。**
少儿民族艺术培训	公司教育培训先按课时收费后提供服务方式进行，并按已消耗课时数为依据确认教育培训收入。	
举办艺术交流比赛活动	在公司相关少儿民族艺术交流比赛举办完毕时，一次性确认收入。	

”

2、公司在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“二、公司生产或服务的主要流程方式”之“（二）公司的主要产品、服务及用途”部分补充披露①公司特许经营模式下的品牌加盟策略，加盟店管理模式，相关各方的权利与义务，加盟费的收取原则等；②特许经营业务对公司的重要性，报告期各期占公司营业收入及利润总额的比例；③公司确保加盟店根据公司的标准经营的措施。

具体披露情况如下：

“2、特许加盟业务

公司通过特许经营的业务模式开展业务，由加盟商负责加盟校区的日常运营，公司已就特许加盟业务在中华人民共和国商务部取得特许经营备案。公司加盟业务开展主要分为招募加盟商阶段、启动阶段和督导阶段。在招募加盟商阶段，公司根据少儿民族艺术培训行业管理人员的从业要求制定了加盟商客户甄选的标准，包括资金实力、工作经验、团队管理能力等方面甄选合格的加盟商，并与其签署加盟合同。加盟商与公司签订加盟协议、缴纳加盟费后，即进入启动阶段。在此期间，公司向其提供标准化的项目启动筹备指导，包括选址指导、装修指导、人员招聘、团队建设、校长师资培训等，以保证公司标准化流程的贯彻执行。启动阶段完成后即进入督导阶段，公司为加盟校区分派督导专员，加盟校区开始招生及培训工作，进入日常运营阶段。日常运营过程中，公司通过督导专员对加盟校区的运营状况进行监督，并对加盟校区出现的问题提供解决方案。

①特许加盟业务对公司的重要性及收入利润占比情况

报告期内，公司加盟业务收入分别为 108.36 万元、241.60 万元和 343.65 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 48.46%、67.00%和 74.07%，利润分别为 102.93 万元、226.94 万元和 330.13 万元，占公司利润总额的-33.80%、-243.82%和 692.91%。随着公司品牌知名度逐步提升、加盟业务模式日渐成熟，公司加盟业务收入利润逐步增长，报告期内已经成为公司主要的收入来源，该业务对公司利润贡献逐渐提升。

②公司品牌加盟策略、加盟店管理模式、相关各方的权利与义务以及加盟费的收取原则

报告期内，公司开展特许经营业务的品牌加盟策略包括两种类型，第一类为加盟商与公司签订三年期加盟协议，缴纳加盟费用，并约定每年缴纳管理费，合同有效期届满后，双方约定是否续签，如续签合同，加盟商根据双方协商继续缴纳加盟费、管理费；第二类为加盟商与公司签订一次性品牌使用费协议，一次性缴纳一定金额的加盟费，后续不再缴纳管理费。

公司制定了《品牌管理规范》、《关于印发拓展中心相关政策的通知》对加盟校区进行统一的加盟管理，根据该规定，公司对加盟校区的 Logo 标示使用、市场运营、收费、产品及课程、宣传、网络使用等方面进行了规范，加盟校区需要按照该规定接受总部的监督管理。

根据公司与加盟校区签订的《特许经营协议》相关规定，特许人与加盟方的主要权利义务包括：特许人为加盟方提供开业督导以及开业以后的督导；特许人为加盟方运营管理人员提供关于“东方童民族艺术教育”课程内容、教学方法、运营管理等方面的免费培训；加盟方向特许人支付品牌使用费、管理费等费用；加盟方遵守特许人关于校区运营的统一规定及相关标准开展经营。

公司根据总部提供服务支持的内容多少、授权范围大小、校区面积大小等因素设置了旗舰校区、精品校区和标准校区三类加盟校区，公司按照不同校区等级收取加盟费和管理费。

③公司确保加盟店根据公司的标准经营的措施

公司制定了《品牌管理规范》，加盟店需要按总部的 VI 系统、MIS 系统、BIS 系统、CIS 管理系统进行日常的经营管理、开展业务和对外宣传。公司总部为每个加盟校区设置一名督导主任，督导主任将定期或按照加盟校区要求进行后续指导和考核。

……”

3、报告期内，公司不存在控股股东或实际控制人、董事、监事及高级管理人员及其直系亲属，以及内部员工持有加盟店股份的情况。

主办券商回复：

1、对公司与加盟商的有关情况的核查

（1）调查过程

主办券商核查了公司与加盟商签署的《特许经营协议》、公司制定的《品牌管理规范》、《关于印发拓展中心相关政策的通知》等加盟政策指导文件、后续督导报告，参加了公司后续培训会，访谈了公司管理部门及业务部门主要员工，并对部分加盟商进行了电话访谈，了解公司加盟业务的开展情况和加盟业务收入情况。

（2）事实依据及结论意见

主办券商已经按照反馈意见的要求核查了公司与加盟商的有关情况，具体的事实依据及结论意见如下：

报告期内，公司严格按照业务流程与加盟商签署了《特许经营协议》，根据公司与加盟校区签订的《特许经营协议》相关规定，特许人与加盟方的主要权利义务包括：特许人为加盟方提供开业督导以及开业以后的督导；特许人为加盟方运营管理人员提供关于“东方童民族艺术教育”课程内容、教学方法、运营管理等方面的免费培训；加盟方向特许人支付品牌使用费、管理费等费用；加盟方遵守特许人关于校区运营的统一规定及相关标准开展经营。

公司已经根据加盟业务发展需要制定了《品牌管理规范》、《关于印发拓展中心相关政策的通知》等加盟政策指导文件，①公司根据上述规定对加盟校区进行统一的加盟管理及风险控制，根据该规定，公司对加盟校区的 Logo 标示使用、市场运营、收费、产品及课程、宣传、网络使用等方面进行了规范，加盟校区需要按照该规定接受总部的监督管理。②加盟商定价依据为，公司根据总部提供服务支持的内容多少、授权范围大小、校区面积大小等因素设置了旗舰校区、精品校区和标准校区三类加盟校区，公司按照不同校区等级收取加盟费和管理费。

根据主办券商对公司管理人员、业务人员及部分加盟校区负责人的访谈，并核查了全部加盟校区的《特许经营协议》及负责人或股东的身份证明，①报告期各期加盟商数量及变化情况为，截至 2013 年 12 月 31 日公司拥有加盟校区 9 家，2014 年 12 月 31 日拥有加盟校区 29 家，2015 年 10 月 31 日公司拥有加盟校区 49 家，整体上呈现逐年增加的趋势。②加盟业务对收入贡献情况如下，报告期内，公司加盟业务收入分别为 108.36 万元、241.60 万元和 343.65 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 48.46%、67.00%和 74.07%，利润分别为 102.93 万元、226.94 万元和 330.13 万元，占公司利润总额的-33.80%、-243.82%和 692.91%。报告期内公司加盟业务收入不存在跨期的情形。③加盟商与公司不存在关联关系，公司不存在控股股东或实际控制人、董事、监事及高级管理人员及其直系亲属，以及内部员工持有加盟店股份的情况。④报告期内，公司开展特许经营业务的品牌加盟合作模式包括两种类型，第一类为加盟商与公司签订三年期加盟协议，缴纳加盟费用，并约定每年缴纳管理费，合同有效期届满后，双方约定是否续签，如续签合同，加盟商根据双方协商继续缴纳加盟费、管理费；第二类为加盟商与公司签订一次性品牌使用费协议，一次性缴纳一定金额的加盟费，后续不再缴纳管理费。⑤加盟商最终销售的实现情况，主办券商参加了加盟校区后续培训会议，走访了部分加盟校区并访谈了部分加盟校区负责人，截至报告期末的加盟校区除部分属于校区筹建阶段外，其他校区均正常运营。

2、关于加盟费收入情况所履行的尽调及审计程序

主办券商对公司加盟费收入履行了如下尽调及审计程序：

（1）审阅报告期内全部公司加盟业务合同，对合同加盟业务收费金额及收

费时间执行核查程序，对收入进行了大量抽凭，并核对了银行收款流水明细，对各期末进行截止性测试等必要的审计程序；

（2）会同会计师对所有加盟商客户进行了函证，与主要加盟商进行访谈并实地调查加盟商经营场所，对加盟商收入、管理费及保证金执行了函证程序；

（3）对合同约定的权利义务执行情况执行核查程序，获取公司履行合同约定的加盟商的市场尽调、业务督导、业务培训等相关义务确认单。

经核查，主办券商认为，报告期内，公司加盟业务的收入确认的条件、方法符合《企业会计准则》，加盟业务收入真实、准确、完整，截至报告期末除部分属于校区筹建阶段外，其他校区均正常运营。公司加盟业务收入不存在跨期的情形。

9、请公司补充披露是否存在现金结算的情形。如存在：请公司披露：（1）向个人客户的销售收入（个人供应商采购）金额及占比。（2）向个人客户销售（供应商采购）的必要性。（3）现金收付款金额及占比、现金收付款的必要性、减少现金收付款的措施，是否存在坐支，如存在，应披露坐支金额及占比情况、后续规范情况等。（4）针对个人客户（供应商）的合同签订、发票开具与取得、款项结算方式等，并披露公司针对采购循环、生产循环、销售循环相关的内部控制制度。请主办券商及会计师补充核查：（1）上述公司披露事项；（2）与公司采购、销售循环相关的内控制度的有效性及公司执行情况，公司税收缴纳是否合法合规，公司收付款入账的及时性及完整性；（3）公司与上述个人是否存在关联关系、是否存在利益输送、是否存在调节利润的情形、并发表明确意见；（4）针对公司采购及销售的真实性、完整性、准确性，是否存在资金体外循环的情形发表专业意见。

公司回复：

1、报告期内公司销售收入均来自于个人客户，公司不存在向个人供应商采购的情形。

2、公司向个人客户的销售和个人供应商的采购情况，公司采购循环、销售

循环相关的内部控制制度在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、报告期利润形成的有关情况”之“（七）公司采购循环及销售循环相关的内部控制制度”部分披露，公司非生产型企业，因此未针对生产循环制定相关的内控制度。上述内容的披露情况如下：

“（七）公司采购循环及销售循环相关的内部控制制度

截至本公开转让说明书签署日，公司已经建立起了较为完善的内部控制制度，具有积极的控制环境，建立了有效的风险识别与评估体系，公司业务流程明晰，内部控制措施涵盖了各个重要控制环节且基本有效实施，公司的信息沟通与反馈机制有效，现有内部控制制度基本能够保证公司遵守现行法律法规、经营的效率和效果及财务报告的可靠性，公司报告期内的主要会计政策和会计估计有针对性地结合了公司的业务特点，能起到有效防范公司特有财务风险的作用。

1、采购与付款循环的内部控制制度概述

为了引导公司加强对采购与付款业务的内部控制，规范采购与付款行为，防范采购与付款过程中的差错和舞弊，根据《企业内部控制规范——基本规范》以及国家有关法律法规，公司制定了《北京东方童文化艺术股份有限公司内部会计控制规范——采购与付款》。该规定对职责分工与授权批准、请购与审批控制、采购与验收控制、付款控制等内容进行了规范。

2、销售与收款循环的内部控制制度概述

为了加强对公司销售与收款的内部控制，规范销售与收款行为，防范销售与收款过程中的差错和舞弊，根据《中华人民共和国会计法》和《内部会计控制规范——基本规范》等法律法规，公司制定了《北京东方童文化艺术股份有限公司内部会计控制规范——销售与收款》。该规定对岗位分工与授权批准、销售和发货控制、收款控制等内容进行了规范。

3、报告期内公司向个人客户销售（供应商采购）的情形及原因、合同签订、发票开具与取得、款项结算方式

报告期内公司销售收入全部来自于个人客户，主要原因系公司业务模式导

致客户对象均为个人，具体原因如下：公司特许加盟业务的主要经营模式为，公司与有加盟意愿的自然人签署《特许经营协议》，待自然人设立加盟学校并以法人组织或个人工作室的名义进行工商登记后，公司再与自然人、法人/个人工作室签署补充协议，约定原自然人的相关权利义务由加盟学校承担，因此公司取得特许加盟费收入全部来自于个人客户，后续随着加盟校区以法人形式与公司保持后续关系，公司收取的管理费收入将自法人主体取得，公司自个人客户取得销售收入的比例将有所降低。公司直营业务主要为向少年儿童提供民族艺术教育培训，该业务收入主要取得自参加培训的学员家长个人。报告期内，公司在开展加盟业务时，公司与有加盟意愿的自然人签署《特许经营协议》，收取加盟费并根据客户需求开具发票，未开具发票的收入公司均按相关税务规定履行相关纳税义务。公司在开展直营培训业务时，公司直接与学员家长签署培训协议，并根据客户需求开具发票，未开具发票的收入公司均按相关税务规定履行相关纳税义务。

报告期内公司采购业务主要包括教具、宣传制作费等，上述采购均来自于法人供应商，公司在采购时均取得了相应的发票。

目前，公司款项结算方式主要为银行转账和现金结算。其中银行转账主要系指客户从本人账户直接汇款至东方童公司账户或者直接刷公司 POS 机；现金结算主要系指根据客户需求直接用现金支付价款并结算，公司严格按照《资金管理制度》、《资金计划管理制度》执行公司现金收付的审批程序，公司现金结算做到日清月结，无现金坐支现象，不存在违规及资金体外循环的情形。

4、报告期内公司现金收付情况、原因分析及减少现金收付所采取的措施

报告期内，公司存在现金收付款的情形，具体情形如下：

单位：万元、%

项目	现金收款金额	营业收入金额	现金收款占营业收入比	现金付款金额	成本费用金额	现金付款占成本费用比
2015 年 1-10 月	28.92	463.96	6.23	99.99	406.49	24.60
2014 年	12.98	360.60	3.60	90.23	451.26	19.99
2013 年	33.21	223.59	14.85	265.46	525.63	50.50

报告期内，公司现金收付比例较高，主要原因包括如下几项：一是日常经

营需要，公司日常业务开展过程中，为了提高工作效率，小额资金支付（如公司日常水电开销、员工报销小额差旅费、借支小额采购款等）采用现金形式支付；二是公司业务特点，由于公司教育培训行业特点，零散资金比较多，每位学员课费缴纳具有时间不确定、金额不确定、数量不确定等特点，因此有时存在现金形式收款现象；三是对公账户操作不便，由于对公账户存在汇款复杂、节假日不上班、到账不及时等情况，客户经常在节假日交款，且公司客户主要为个人，因此存在现金形式收款现象；四是客户习惯，公司客户主要为个人，有些学员家长（小学员爷爷、奶奶年纪较长）不习惯使用银行卡刷卡付款，为了维护客户、服务客户，所以有时现金收款形式更方便业务开展，因此存在使用现金收款现象。

为进一步规范并减少公司业务开展过程中的现金收付款的金额及比例，公司制定了相应的措施，以进一步减少现金收付款的情形，具体措施如下：（1）要求现场招生人员保存、记录公司的开户行信息，并鼓励、协助客户通过银行转账、网银转账等方式交纳费用，从而减少现金收款现象；（2）完善 POS 机、开立公司支付宝账号等非现金交易方式，减少现金交易金额；（3）业务借支款实行“前账不清、后款不借”原则，从而减少现金付款现象；（4）严格执行《资金计划管理制度》，加强现金收支管理，完善现金内控管理制度，从而减少不必要的现金收支款项现象。截至报告期末，公司现金收付比例较报告期初有较大幅度回落，随着公司上述降低现金收付比例的措施的制定并严格执行，除由于培训和加盟业务特点存在的必要的零星现金收付情况外，公司现金收付比例将进一步降低并维持在较低水平。

报告期内，公司不存在坐支现金的情形。”

主办券商回复：

1、主办券商核查了更新后的《公开转让说明书》，主办券商认为，公司已经按照反馈意见要求在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、报告期利润形成的有关情况”之“（七）公司采购循环、生产循环及销售循环相关的内部控制制度”部分披露了需披露事项。

2、主办券商核查了公司的《内部会计控制规范——采购与付款》、《内部会计控制规范——销售与收款》等内控制度，访谈了公司销售和采购部门的相关人员，并对公司部分加盟业务和培训业务进行了穿行测试，核查了税务主管部门出具的税务守法证明，主办券商认为，公司报告期初曾经存在一定规模的现金收付的情况，随着公司内部控制制度的逐步完善，截至报告期末公司现金收付的情况有所减少。目前，公司已经建立起了较为完善的采购与销售循环相关的内控制度并得到了有效执行，公司将在保证业务有效开展的基础上，进一步采取措施降低现金收付款的金额及占比，提升公司采购与销售相关业务的规范性。报告期内，公司均按合同规定的收付款期限办理收付款手续，收付款入账及时、完整。报告期内，公司不存在欠税、偷税、漏税的情形，未因税务事项接受过行政处罚，公司税收缴纳合法合规。

3、主办券商核查了公司主要客户及供应商的身份信息，并对部分客户及供应商进行了访谈，主办券商认为，公司与主要客户及供应商不存在关联关系，不存在利益输送，不存在调节利润的情形。

4、主办券商核查了公司采购及销售合同、发票，会同会计师函证了部分供应商及客户，并对部分供应商及客户进行了访谈，主办券商认为，公司采购及销售具有真实性、完整性、准确性，公司不存在资金体外循环的情形。

10、请公司补充披露是否存在使用个人卡的情形，如存在：（1）请公司结合业务特点补充披露通过个人卡收款（或付款）的原因、必要性、报告期内个人卡收款（或付款）的金额及占比，并披露个人卡相关内部控制是否完备，减少个人卡使用的具体措施、执行情况。（2）请主办券商及会计师补充核查个人卡银行流水是否与业务相关、是否存在通过个人卡挪用公司资金或虚增销售及采购的情形、是否与个人资金混淆，并结合个人卡结算频率、时点、金额等进一步核查开具个人卡的必要性。请主办券商及会计师针对与个人卡相关的销售或采购的真实性、完整性，个人卡内控执行的有效性、是否存在资金体外循环发表意见。（3）请主办券商及律师对个人卡结算的规范现状、个人卡结算方式是否符合《公司法》和《现金管理条例》等相关法律法规规定发补充核查并发表明确核查意见。

公司回复：

报告期内，公司存在使用公司控股股东、实际控制人黄芳的个人卡用于收取部分加盟费的情形。公司在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、报告期利润形成的有关情况”之“（七）公司采购循环及销售循环相关的内部控制制度”部分补充披露如下：

“（七）公司采购循环及销售循环相关的内部控制制度

……

5、公司报告期内存在使用个人卡及期后的规范情况

（1）报告期内公司使用个人卡的情况

报告期内，公司不存在使用个人卡付款的情形，公司存在使用公司控股股东、实际控制人黄芳的个人卡用于收取部分加盟款的情形，主要原因系公司加盟客户在建立加盟关系之时均以个人名义与公司签署《特许经营协议》并自个人账户向公司支付加盟费，部分客户因为个人与公司结算手续复杂、对公账户在节假日无法办理业务等因素，要求将加盟费直接打入公司负责人账户，公司在加盟业务开拓初期对于资金结算和收付存在不规范，导致部分加盟费通过负

责人黄芳个人卡代为收取。

报告期内，公司通过黄芳个人卡代收加盟费款的具体情况如下：

项目	2015 年 1-10 月	2014 年	2013 年
特许加盟业务（万元）	80.30	150.70	14.00
当期营业收入总额（万元）	463.96	360.60	223.59
现金结算占收入比	17.31%	41.79%	6.26%

公司在将个人卡收取加盟费确认为公司加盟费收入时，严格按照合同约定，比对客户确认的付款日期及黄芳个人卡账户收款的银行流水日期，访谈涉及个人卡支付的加盟商，获取客户与公司、黄芳签订三方委托收款协议，并履行公司代收加盟款审批确认程序。公司控股股东黄芳上述代收的加盟费已经于 2015 年 12 月 31 日之前全部归还给公司。

（2）公司减少个人卡使用的具体措施、执行情况

公司自 2015 年开始已经减少使用个人卡收款的情形，自 2015 年下半年以来未发生使用个人卡收款的情形。为确保公司销售及收款循环的内控制度的健全性，杜绝个人卡用于公司销售和采购业务中，公司已经开通了企业支付宝账户，并开通基本户周末、节假日时段对外收付款功能，公司已经出具声明，承诺为进一步规范公司收付款管理,公司所有与资金有关的业务均通过公司基本户和一般户来进行交易，不再使用任何个人卡用于公司日常的生产经营。公司控股股东、实际控制人黄芳出具声明，承诺未来严格执行公司销售及采购的内部控制制度，不再将个人卡用于公司收付款业务。”

主办券商回复：

1、个人卡收款的收入真实性和收款的必要性核查

（1）调查过程

主办券商将报告期内公司对账单、公司现金流水以及个人卡流水进行核对；核查客户与公司签署的《特许经营协议》；抽查部分客户的销售收款情况并与银

行对账单进行了核对。

（2）事实依据

通过上述核查程序，项目组取得抽查部分的银行对账单、个人卡交易流水等外部证据，取得了现金明细账、银行存款明细账等内部证据。

（3）调查结论

通过上述核查程序，主办券商认为，个人卡收款业务中计入公司主营业务收入部分均与公司业务有关，公司与个人卡相关的销售具备真实性、完整性，每笔交易都经过适当的审批和确认，不存在通过个人卡挪用公司资金或虚增销售及采购的情形，不存在与个人资金混淆的情形。

2、个人卡结算的规范现状及合法合规性核查

（1）个人卡结算的规范现状

经核查，公司自 2015 年开始已经减少使用个人卡收款的情形，自 2015 年下半年以来未发生使用个人卡收款的情形。为确保公司销售及收款循环的内控制度的健全性，杜绝个人卡用于公司销售和采购业务中，公司已经出具声明，承诺为进一步规范公司收付款管理，公司所有与资金有关的业务均通过公司基本户和一般户来进行交易，不再使用任何个人卡用于公司日常的生产经营。公司控股股东、实际控制人黄芳已经注销了上述用于收取加盟费的银行个人卡并出具声明，承诺未来严格执行公司销售及采购的内部控制制度，不再以自己的名义以任何形式开立个人卡用于与公司收付款业务。

（2）个人卡结算的合法合规性

经核查，自公司设立至今，未发生因个人卡结算事项受到金融监管机构处罚之情形，且公司使用个人卡结算之收入与支出均已如实计入公司账目。主办券商认为，鉴于公司个人卡结算时相关账务已如实计入，且公司承诺将会严格按照法律法规的相关规定进行财务管理及结算，杜绝以个人卡进行结算的情况发生，并承诺依法管理、使用公司现金，因此，公司使用个人卡结算方式对本次挂牌不构成实质性障碍。

二、披露文件的格式问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

（1）为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

（2）请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

（3）公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

（4）两年一期财务指标简表格式是否正确。

（5）在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

（6）历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

（7）请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

（8）申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

（9）请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

（10）请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

（11）请主办券商提交股票初始登记申请表（券商盖章版本和可编辑版本）。

（12）若公司存在挂牌同时发行，请公司在公开转让说明书中披露股票发行事项，于股票发行事项完成后提交发行备案材料的电子文件至受理部门邮箱

shouli@neeq.org.cn，并在取得受理通知后将全套发行备案材料上传至全国股份转让系统业务支持平台（BPM）。

（13）存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

主办券商回复：

1、针对（1）-（5），主办券商已对《公开转让说明书》进行了检查，并进行了相应的补充披露；

2、针对（6）-（7），最新修订的《公开转让说明书》等文件已重新签字盖章并签署了最新日期，并确保披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

3、针对（8），项目小组已对东方童相关信息披露人对股转系统信息披露相关的业务规则进行培训，并将在持续督导期间辅导东方童做好信息披露等事项。

4、针对（9），公司及各中介机构已对各自的公开披露文件进行了检查，未发现文件中存在不一致的内容。

5、针对（10），公司不存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的情形。

6、针对（11），主办券商已提交股票初始登记申请表。

7、针对（12），公司不存在挂牌同时发行的情形。

8、针对（13），公司及中介机构均能按期完成此次反馈回复。

（以下无正文，为《关于北京东方童文化艺术股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之申请挂牌公司签字盖章页）

北京东方童文化艺术股份有限公司

2016 年 6 月 18 日

（以下无正文，为《关于北京东方童文化艺术股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之主办券商签字盖章页）

项目负责人：

谢国敏

项目组成员：

谢国敏　　崔增英　　杨柳

程桃红

安信证券股份有限公司

2016 年 4 月 18 日

（以下无正文，为《关于北京东方童文化艺术股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之主办券商签字盖章页）

内核专员签字：

张玉峰

张玉峰

安信证券股份有限公司

2019 年 3 月 18 日