

# 北京快乐营教育科技有限公司

## 关于年报问询函的书面回复



### 1、关于主营业务与经营业绩

(1) 按照业务类别（高中/初中/小学学校教育、咨询服务、学科类辅导等）、客户类别（个体/家庭/校级/多校级等），分别列示客户数量、收费价格及其变动情况等，并结合相应定价依据、收入确认政策等，说明营业收入大幅增长的原因及合理性；

回复：

小学和初中依据发改委核定的价格收费，在核定价格的基础上进行优惠，优惠后的价格小学每学年学费 29000 元，初中每学年学费 41000 元，高中自主定价，每学年学费 58000 元。每年 7-8 月一次性收取全额学费，之后逐月确认收入，学年从每年 9 月份开始至次年 8 月份止，除去寒暑假，每学年按照 9 个月确认收入。

2021 年收入的确认包含两个学年，1-7 月确认的收入是 20-21 学年（20.9-21.8）预收的学费，小学、初中及高中学生人数同比上学年均有不同幅度的增长，具体明细如下：

产品分类	业务类别	收费价格	客户类别	客户数量（人次）		同比增长率
				2021 年 7 月	2020 年 7 月	
学校教育	小学	29000	个体	773	398	94.22%
	初中	41000	个体	1172	216	442.59%
	高中	58000	个体	938	183	412.57%
教育咨询	升学分析设计	109800	个体	94	36	161.11%
		158000	个体	3	19	-84.21%
	服务	236000	个体	0	46	-100.00%

其中 2021 年 7 月小学在校生人数 773 人，同比增长 94.22%；初中在校生人数 1172 人，同比增长 442.59%；高中在校生人数 938 人，同比增长 412.57%。

9-12月确认的收入是21-22学年(21.9-22.8)预收的学费,小学、初中及高中学生人数同比上学年均有不同幅度的增长,具体明细如下:

产品分类	业务类别	收费价格(元)	客户类别	客户数量(人次)		同比增长率
				2021年12月	2020年12月	
学校教育	小学	29000	个体	843	654	28.90%
	初中	41000	个体	1233	556	121.76%
	高中	58000	个体	1209	625	93.44%
教育咨询	升学分析设计服务	109800	个体	124	67	85.07%
		158000	个体	6	26	-76.92%
		236000	个体	0	28	-100.00%
	新加坡私立教育机构服务费	28260 (新加坡元)	个体	23	0	-
	家长咨询	1980	个体	8	0	-
		2980	个体	12	0	-
		3980	个体	9	0	-
		4880	个体	11	0	-

其中2021年12月小学在校生人数843人,同比增长28.90%;初中在校生人数1233人,同比增长121.76%;高中在校生人数1209人,同比增长93.44%。

由于2019年为两所学校新建后第一年招生,因当地教育政策、基建等因素限制,2019年及2020年两所学校均不能满额招生;此外,公司管理层近两年加强技术研发、高级咨询等战略型业务发展,积极进行管理模式创新,在现有成熟教学体系的基础上进一步扩大学校招生规模,目前两所学校的小学1-3年级、初中及高中均处于满额满编状态,因此公司营业收入同比增加较快。

(2) 结合业务模式、行业政策等，说明教育咨询业务（咨询服务、学科类辅导等）的具体咨询、辅导内容，对象、客户来源（你公司所设立的实验校/其他）及占比；并说明向合并报表范围以外的校级/多校级客户的销售情况；

回复：

我公司教育咨询业务分为面向普通高中学段青少年开展升学分析设计服务和学科类培训业务两类。2021年9月后，随着《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》的颁布与实施，我公司已经自主暂停了面向普通高中生开设的学科类培训业务。

2021年1月1日至2021年12月31日，我公司教育咨询业务的具体情况如下：

类别	业务开展时间	辅导内容	对象	客户来源及占比
升学分析设计服务	2021年1月至2021年12月	向客户提供一整套关于学习、成长的综合培养方案，为客户提供 Alevel 课程解释分析和升学需求方向分析设计服务	有留学计划的普通高中学段青少年	与实验校学生无交叉，属于独立的业务
新加坡私立教育机构服务费	2021年1月至2021年12月	为客户在新加坡提供 A-LEVEL 课程咨询服务	有留学计划的普通高中学段青少年	与实验校学生无交叉，属于独立的业务
学科类培训业务	2021年1月至2021年8月	依据办学许可证（教112022270000289号）所批准办学内容进行学科类辅导业务	普通高中学段青少年	与实验校学生无交叉，属于独立的业务
家长咨询	2021年1月至2021年12月	围绕心理学技术培训或心理咨询服务开展相关课程	成年人	客户均为个体，无校级/多校级客户。

合并报表范围以外的校级/多校级客户销售情况：截止 2021 年 12 月 31 日，不存在与校级/多校级客户建立销售合同或建立销售关系的情况。

**(3) 结合问题 (1) (2) 的相关答复，以及成本费用构成及变动情况，分别说明学校教育、教育咨询业务毛利率大幅波动的原因及合理性；**

**回复：**

**① 学校教育：**

2021 年学校学生数量增加导致学费收入同比大幅度提升，而成本增加并不明显。学校自 2018 年开始建设，2019 年开始招生，前期受政策、基础设施建设等因素影响，学校招生规模有限，但固定资产及教师储备等成本已经投入。近两年，随着学生数量的增长师生比趋于合理，因此公司同期毛利率相比会有所提高。

**② 教育咨询：**

本报告期内，因公司经营战略调整，毛利润较高的高端教育咨询人数同比大幅减少，毛利润较低的低端教育咨询人数同比大幅增加，而相应的人力成本等固定成本变动幅度不大。

另外 2021 年公司新收购了位于新加坡的 VICTORIA EDUHUB PTE. LTD.，属于初创期，相应的人力储备及基建等成本陆续投入，本报告期内，教育咨询本期总成本 13,362,229.63 元，其中维多利亚学院业务成本 2,363,577.95 元，占总成本的比例为 17.7%。

本报告期内，教育咨询收入总体同比增长 7.27%，但是成本同比增长 46.17%，成本的增长幅度超过了收入的增幅，因此毛利润有所下降。

**(4) 结合你公司由实践检验期转向聚焦发展期的具体情况、市场竞争力等因素，说明你公司商业模式及经营业绩增长是否具有可持续性；说明教培行业政策变动对你公司经营活动的具体影响，你公司已采取或拟采取的应对措施。**

**回复：**

①近年来国家有关部门相继颁布了《关于加强心理健康服务的指导意见》、《中小学心理健康教育指导纲要》等心理健康行业政策文件。公司自成立以来深耕中小学生心智成长技术的研发及实践应用，目前由实践探索阶段向中小学生心

理健康咨询和培训服务聚焦。

该业务系统的基本商业模式已经确立，公司将面向 C 端客户（学生、学生家长、学生家庭）、G 端客户（学校）提供对应的个体、家庭、班级、校级解决方案，面向 B 端客户（心理咨询师、心育工程师）提供心理咨询培训课程。其中公司自主设计研发的大数据平台“心育 APP”为全体客户提供信息采集与交互、配套服务实施与培训的大平台。“澡雪 APP”为 G 端客户专项提供大数据智能服务，实现各校学生心理健康基础数据、普测数据、预警数据的统计、分析与跟踪功能。

公司依托两所自有民办学校为基地有效加快了研发速度，实现生产实践同步，在获客、经营、客户关系维护等方面具有独特内在优势。按照《进一步加强中小学生心理健康教育的若干举措》的相关要求，需要实现专职心理健康教师与学生谈话、教育局与精神卫生机构合作进行“校医共建”、严格落实每周 0.5 课时心理健康课程，提出了未来中小学生心理健康市场的需求和发展方向，提供了有利的外部政策支持。

公司的中小学生心理健康业务将以自有民办校为起点，逐步实现与本省市学生与学校；外省市学生与学校等的业务连接，将合作范围逐渐扩大延伸。

综上，我公司商业模式及经营业绩增长具有可持续性。

②我公司全日制教育板块主要包括公司在天津设立的两所学校，这两所学校分别为天津市武清区六力学校（小学、初中阶段）和天津六力高级中学有限公司，分别面向小学、初中和高中学生提供全日制义务教育及普通高中的学历教育服务；上述两所学校分别根据《民办教育促进法》及其实施条例等法律法规取得了《民办学校办学许可证》，学校在教学过程中严格按照天津市教委发布的课程计划、教学大纲进行教育教学工作，合规合法经营。

2021 年 9 月前，公司培训及咨询服务板块不包含面向学前教育、义务教育阶段学生的学科类校外培训业务。快乐营全资孙公司天津六力培训学校有限公司存在面向普通高中阶段学生的营利性学科类培训业务，但该项业务占公司总收入的比重不大，2019 年度、2020 年度分别为 0.75%、0.27%。公司当时开展上述业务是在当地教育部门监管下进行的，符合当时的教育监管政策规定，未出现过违法违规受处罚的情形。

2021年9月以后，随着中共中央办公厅、国务院办公厅印发《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》的逐步实施，公司就根据国务院及教育相关监管部门的通知，对相关业务进行了梳理，按照“双减”相关文件及政策规定，自主暂停面向普通高中学生的学科类培训业务。目前，公司将培训及咨询服务板块的业务重心已经全部放到中小学生心理健康咨询培训业务方面。

综上，教培行业政策变动对我公司经营活动未造成明显的影响，全日制小学、初中、高中的招生与教学活动仍正常进行。除自主暂停高中阶段学科类培训的措施外，无需采取其他措施。

## 2、关于销售费用

(1) 结合行业现状、公司销售策略，说明营业收入增长同时销售费用下降的原因及合理性；并结合员工薪酬政策等，说明本期运营人员人数增加的情况下，其工资减少的原因及合理性；

回复：

合并报表范围内的一所学校属于民办非盈利组织，按照民间非盈利组织的会计制度设置会计科目，此制度规定的会计科目没有销售费用，所以2021年销售相关的费用都归集到管理费用科目下，具体明细如下：

2021年销售费用披露金额	计入管理费用中的金额	实际归属于2021年度的销售费用
3,836,189.10	5,355,228.42	9,191,417.52
2020年销售费用披露金额	计入管理费用中的金额	实际归属于2020年度的销售费用
4,439,805.60	65,579.66	4,505,385.26

从上表可以看出，调整后的销售费用同比增长104.01%，营业收入本期同比增长117.02%，营业收入增长的同时销售费用同比增长，并非下降；

2021年运营人员新增29人，同比增长76.32%，因民间非盈利组织会计科目的限制，运营人员工资虽属于销售费用，但都归集在管理费用中，具体明细如下：

2021年销售人员工资披露金额	计入管理费用下的金额	实际归属于2021年度的销售人员工资
2,253,339.82	4,381,877.04	6,635,216.86
2020年销售人员工资披露金额	计入管理费用中的金额	实际归属于2020年度的销售费用
2,972,089.50	65,579.66	3,037,669.16

从上表中可以看出，调整后的销售人员工资同比增长118.43%，所以运营人员人数增加的同时对应的工资也有增加，并非减少。

**(2) 核实报告期内各类员工人数变动的勾稽关系，是否存在计算错误。**

**回复：**

报告期内，各类员工的期初人数与期末人数无误，本期新增人数有误。公司已于全国中小企业股份转让系统官网披露修订后的《2021年年度报告》，修订内容以楷体加粗体现，具体如下：

修订前：

在职员工（公司及控股子公司）基本情况：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
行政人员	87	7	0	92
技术人员	224	207	0	429
财务人员	9	1	0	10
运营人员	38	29	0	66
员工总计	358	244	0	597

修订后：

在职员工（公司及控股子公司）基本情况：

按工作性质分类	期初人数	本期新增	本期减少	期末人数
行政人员	87	<b>5</b>	0	92
技术人员	224	<b>205</b>	0	429
财务人员	9	<b>1</b>	0	10

运营人员	38	<b>28</b>	0	66
员工总计	358	<b>239</b>	0	597

### 3、关于无法收回的款项

请你公司结合无法收回款项的交易对手名称及基本情况、款项性质、款项支付时间、无法收回原因、是否存在关联关系等，说明你公司对上述无法收回款项所采取的具体催收措施，认定为无法收回的依据，核销或计入营业外支出的相关决策是否审慎，是否存在损害挂牌公司股东利益的情形。

回复：

①报告期内，本公司确认无法收回的北京六合快乐营教育咨询有限公司招生推广费 2,106,363.33 元，账龄 2 至 3 年，该笔款项预付后实际业务并未开展，公司决定收回该笔款项，但在收回过程中，对方公司进行了股权变更，新老股东业务交接出现了问题，公司已 100%提足坏账，公司管理层最后决定对方无支付能力无法偿付，公司决定予以核销，有相应的会议记录。

②报告期内，本公司确认无法收回的李世清往来款 1,000,000 元，系 2018 年 7 月支付的收购合作意向款，收购未成功，但是鉴于与对方沟通，收购业务中对方配合我方收购业务的开展，付出了一定的工作，对方基于成本考虑不予退还该笔款项，公司管理层决定予以核销，有相应的会议记录。

③ 报告期内，本公司营业外支出中无法收回的款项金额为 1,549,246.17 元，原因是天津中少快乐营文化传播有限公司已经注销，所以款项无法收回，公司管理层决定予以核销。

以上往来款核销对应业务情况属实，不存在恶意损害挂牌公司股东利益情形。

### 4、关于往来款

请你公司结合本期往来款发生的背景、交易对手方、交易金额、期限等，说明往来款大幅增加的原因合理性，是否具有商业实质，是否涉及与公司关联方、客户、供应商之间的相关利益安排。

回复：



本期往来款大幅增加是受相关政策影响，21-22 学年代收代付的杂费（餐费、加餐费、校服、资料及活动费）需要单独列支，并于实际发生时冲减往来，在学年结束时，代收代付的杂费如有余额则会退还给学生，同时 21-22 学年学生人数较上一学年大幅增加，具体明细如下：

产品分类	业务类别	客户数量（人次）		同比增长率
		2021 年 12 月	2020 年 12 月	
学校教育	小学	843	654	28.90%
	初中	1233	556	121.76%
	高中	1209	625	93.44%

本期预收杂费 22,868,858.66 元，体现在“收到的其他与经营活动有关的现金”中，因此收到其他往来款本期金额较上期增长幅度较大。本期代收代付杂费已支付 8,357,805.55 元，体现在“支付的其他与经营活动有关的现金”中，因此支付的其他往来款本期增幅也较大。相关往来款具有商业实质，不涉及公司关联方、客户、供应商之间的相关利益安排。



北京快乐营教育科技有限公司  
2022 年 6 月 29 日

