

上海德智体美教育科技有限公司

关于对2021年年度报告问询函的回复

上海德智体美教育科技有限公司(以下简称“美育股份”或公司)于2022年7月26日收到全国股转系统《关于对上海德智体美教育科技有限公司的年报问询函》，现回复如下

1、关于持续经营能力

报告期内，你公司实现营业收入 59,095,127.87 元，同比下降 22.98%，归属于挂牌公司股东的净利润 -8,933,032.09 元，上年同期为 -19,014,261.44 元。主营业务中，组团旅游业务收入 36,029,279.70 元，同比下降 41.87%；单订商旅业务收入 18,620,054.19 元，同比增长 39.91%；培训服务收入 3,127,177.98 元，同比增长 279.58%；活动策划服务收入 600,204.95 元，同比增长 1.45%；本期新增技术服务收入 692,056.44 元。

截至 2021 年底，你公司未分配利润累计金额 -23,009,274.36 元，未弥补亏损超过实收股本总额的三分之一，2021 年年报被出具持续经营能力重大不确定性的标准无保留意见。你公司解释，因新冠疫情持续影响，公司主业对境外游依赖比重大，目前仍无法弥补境外游订单的空缺，造成本年度大幅亏损。为此你公司拟调整业务方向，由旅游业务转向教育科技业务，重点发力国内校园的综合素质教育课程业务；加大文教结合内容和提高服务质量，增加博物馆文创衍生品价值变现。

报告期初，你公司在职员工 28 人，报告期末，在职员工 19 人。

请你公司：

(1) 结合经营环境、业务模式、同行业可比公司情况等，说明疫情影响下单订商旅业务增长的原因及合理性；并说明期后旅游板块业务的恢复情况，未来是否会继续从事相关业务，公司的主营业务、经营范围是否会发生变化；

【公司回复】：

一、经营环境

2020年受新型冠状病毒疫情影响，旅游行业整体遭受重创，与旅游相关的企业和产业仍处在大幅减员和收入下降的趋势中，迄今为止出入境旅游业务仍处在全面停摆状态。2021年是国家“十四五”规划开局之年，同时也是新冠疫情影响旅游业的第二年。伴随疫苗普及，虽然存在局部地区疫情反弹压力，整体呈现有效控制态势，国内旅游市场稳企复苏。2021年国内旅游收入同比增速高于国内旅游人数同比增速，说明2021年国内旅游市场有序复苏，但旅游经济的回弹幅度低于预期。

二、业务模式

公司主要从事旅游、研游学以及与文化教育活动相关的服务等。2021年，公司业务主要以国内组团旅游业务和商务差旅机票酒店代订业务。通过优化产品，以高品质微旅行、宅度假和文化消费等高频低价类业务为主流，提高企业业务增长点。同时，公司调整业务方向，通过整合社会教育资源，为学校提供综合实践活动以及教师师德培训等活动策划，增加研学、冬夏令营等产品，公司努力将文化教育与国内旅游资源相结合，拓展相关业务。

三、同行业可比公司情况

公司所处旅游行业产业各公司均受到较大冲击，与公司经营相同或相似业务的上市公司也面临同样的局面，2020-2021年度旅游相关收入均出现严重下滑。相关业务如下：

单元：万元

公司名称	项目内容	2019年	2020年		2021年	
		收入	收入	同比增长率	收入	同比增长率
美育股份	旅游服务	23,469.24	7,672.71	-67.31%	5,909.51	-22.98%
众信旅游	旅游服务	1,258,107.59	153,742.28	-87.78%	67,478.49	-56.11%
凯撒旅业	旅行社运营	491,988.10	103,944.18	-78.87%	35,355.67	-65.99%
中青旅	旅游产品服务	471,803.84	59,642.39	-87.36%	50,443.01	-15.42%

综上所述，公司2020年-2021年度营业收入下滑的主要原因是受新冠疫情这一不可抗力因素的影响，且行业发展及可比公司业绩变化趋势相符，并非企业自身经营不善导致。在疫情下国内旅游需求增速，企业积极扩展业务销售渠道，通过增加客户数量，优化产品需求等方式，提高单订商旅业务收入。由于出入境团队旅游业务仍处于全面停摆状态，若要将现有业务规模恢复到疫情前，企业仍需时间与机遇。公司将继续从事旅游相关业务，公司的主营业务、经营范围不会发生变化。

(2) 结合期后教育板块业务开展情况、经营模式、主要客户情况等，说明持续经营能力是否得到改善，是否存在盈利能力持续下滑风险；并说明目前公司员工人数、技术资质等是否能够支撑公司相关业务的开展，以及你公司采取的具体应对措施。

【公司回复】：

一、教育板块业务开展情况：

公司主营业务是文化教育相关的综合素质实践活动，业务范围覆盖上海全部16个区，服务学校数量占全市基础教育学校数量15%以上。

“双减”政策之后，国家教育方针拓宽了非学科教育课程的市场空间。

公司深度参与学校特色课程定制建设和课题教研，满足各类学校教职工人文和科技素养提升的需求，教师满意度高，学校合作粘性强。2021年11月15日，公司共有22门课程与活动入选首批由上海市教育委员会校外教育质量评测中心开展的上海市素质教育优质课程与活动进校园推荐名单。

二、经营模式：

公司在教育板块、国内旅游资源方面重新开发，加大学校沟通频次和力度。通过对各探究基地的品牌运营，逐步拓展综合素质教育业务。1、创造增量，沟通新业务合作伙伴，加强教育业务沟通渠道。2、盘活存量：对原有业务渠道，加大维护力度，提供新产品。3、赋予销售经理更多项目决策权，以提升效率和业务能力。4、完善业绩考核制度，优化业务团队人员配置，提升直销团队的业务能力。5、大力研发优质综合素质课程和综合素质实践活动，以文教结合，文旅结合的形式，完善业务经营模式。

综上所述，企业通过文教资源整合，调整业务方向，在保持传统组团旅游业务和单订商旅业务不变的基础上，重点开发国内校园的综合素质实践活动，实现企业价值变现，改善企业持续经营能力。通过教育渠道优势和高品质服务，确保企业盈利能力，减少在新冠疫情疫情影响下企业盈利能力持续下滑的风险。为了适应业务发展需要，2021年企业进行组织架构调整，在职员工相应减少是配合业务转型，有利于公司管理提升、功能完善，达到运行顺畅、高效；也有利于人才的培养和整合，激发团队及员工活力，释放更大能力，支撑企业发展。企业采取核心技术管理办法，由专人负责产品开发和关键技术，同时，积极开展产学研和企业间的合作，与第三方企业合作开发项目的方式，来支撑公司相关业务的发展。

2、关于预付账款与其他应收款

报告期末，你公司预付账款期末余额为 23,454,102.49 元，其他应收款的账面余额为 11,885,702.90 元。按照账龄分类，1 年以内的其他应收款金额为 3,277,581.61 元，1-2 年的金额为 7,907,621.29 元，2-3 年的金额为 238,500 元，3-4 年的金额为 462,000 元，已合计计提坏账准备 8,244,190.32 元。按照款项性质分类，预付账款转入 5,740,210.60 元，押金、保证金、备用金 6,138,423.80 元，代垫及暂付款项 7,068.50 元。

请你公司：

(1) 结合行业惯例、合同条款等说明预付账款的主要内容及占比较高的原因及合理性，期后供应商的履约情况；并说明预付账款转入其他应收款的具体供应商明细及原因；

【公司回复】：

2021年预付款项23,454,102.49元，是因为旅游行业惯例合同预付条款规定要提前预付40%-60%部分款项，主要内容是酒店预付款、门票预付款、地接社预付款等。预付款项包含2019年及以前年度部分余额，2019年销售收入2.3亿，预付账款余额35,382,138.70元，2019年底受疫情影响很多旅游团的行程未结束，后期因疫情持续爆发销售逐渐萎缩，后续积极跟对方公司商量退回预付款，但很多公司也受疫情影响资金紧张未能退还。为了保持以后稳定的合作关系和获得价格优惠，所以暂时挂在账上，以后会努力收回能够收回的预付款项。

2021年预付款项5,740,210.6元确定无法收回，所以转入其他应收款全额计提坏账准备。

预付账款转入其他应收款的具体供应商明细：王燕菲地接款 2,191,266.40元、刘燕蓉地接款 820,000元、严葭地接款 678,489.92元、

股份
公司

彭勤毅地接款 564,716元、刘筱羽地接款 385,000元、姜智龄地接款 333,399元、焦阳地接款 296,892.80元、张令焰地接款 266,000元、涵田消费卡充值未使用完毕 204,446.48元。

(2) 结合其他应收款的形成背景、交易内容、欠款方情况等，说明存在长期未结算款项的原因及合理性，相关款项是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分。

【公司回复】：

存在长期未结算款项的原因是支付供应商的酒店保证金押金、房租押金、履约保证金、业务员备用金。为了开拓新业务，其他应收款有所增长，存在无法收回风险，坏账准备计提充分。

3、关于偿债能力

报告期末，你公司货币资金期末余额为 818,101.31 元，短期借款 19,730,679.31 元，资产负债率 74%。报告期内，你公司经营活动产生的现金流量净额 3,387,074.94 元，上年同期为-12,387,944.35 元。

请你公司结合经营计划、短期借款的还款安排、融资能力、应收款项的回收情况、期后经营活动现金流产生情况等，说明是否存在无法按期偿付债务的风险，营运资金是否充足。

【公司回复】

截至回复日，公司各短期借款到期归还，不存在逾期情况。至2021年末，公司与各金融机构保持良好的合作关系，授信到期均能得到及时的续作。公司按照聚焦主业的战略思路，做大区域，做深领域，盘活资产，减轻偿债压力。

公司重视资金和应收账款管理，加大了应收账款的催收力度。与各金融机构保持良好的合作关系，调整优化公司债务结构。利用多种渠道筹措资金，优化公司的资本结构，加大股权类融资，合理控制财务成本，及时满足资金需求，进一步提升债务性融资能力，保证公司财务的稳健。

综上所述，公司经营计划、短期借款的还款安排、融资能力、应收账款等主要财务指标都保持在正常水平，公司处在快速成长期，通过融资渠道获得合理的授信资金，支撑业务快速发展，经营性现金流充足。公司与金融机构合作关系良好，授信额度充足，未发生借款及担保违约的事项，资信良好。金融机构信任公司履约能力，认可公司偿还借款及承担风险的能力，愿意与公司长期合作，公司短期偿债能力强，不存在偿债风险。

上海德智体美教育科技有限公司

2022年8月8日

