

# 关于对北京光环国际教育科技股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2023】第 205 号

北京光环国际教育科技股份有限公司（光环国际）董事会：

我部在挂牌公司 2022 年年报审查中关注到以下情况：

## 1、关于业绩下滑

你公司报告期实现营业收入 137,401,275.80 元，同比减少 25.65%，实现净利润 13,856,088.56 元，同比减少 55.69%。北交所公开发行问询回复显示，疫情导致 PMP 认证考试排期减少，学员报名意愿下降；公司仅有 1 名自有讲师，99% 讲师均为外购，但行业内兼职讲师较多，可替代性强。

请你公司：

(1) 结合培训业务各类型考试排期和考位数量、公司获客成本、同行业可比公司情况等量化分析业绩下滑的原因；

(2) 结合培训业务教学模式、师资能力、课程研发、行业政策等情况说明你公司培训业务是否具有创新特征、核心技术及竞争优势。

## 2、关于成本核算

你公司报告期发生销售费用 43,766,782.23 元，占营业收入的 31.85%，其中推广及宣传费 16,234,458.50 元，占销售费用的 37.09%，公开发行问询回复显示你公司采用光骥环（与公司工商电话相同）、古伟教育（2021 年新导入）等供应商进行精准投放，且精准投放获

客成本较高；销售费用中职工薪酬 20,975,817.84 元，同比减少 20.97%。你公司报告期初销售人员 121 人，本期新增 205 人，减少 124 人，期末 202 人。

根据审核问询，你公司主营业务成本中讲师课酬、工资薪酬等项目合计占比分别为 53.70%、62.42%、70.02%，录播课程的讲师课酬由固定的报酬和提成（2.5%-5%）构成，你公司以咨询服务费的形式向杨述、李建昊等兼职教师的个人独资公司发放返点课酬。你公司报告期营业成本 39,014,608.81 元，同比减少 25.10%，减少幅度与营业收入基本持平，近两年毛利率维持稳定。

请你公司：

（1）说明采用光骥环、古伟教育等精准投放供应商的特点，在精准投放获客成本高于其他方式的背景下，你公司持续采用该方式进行推广的合理性，推广实际效果与营业收入的匹配性；2021 年起精准推广商从光骥环转到古伟教育的原因，说明各推广商成立时间、公司人员规模、业务规模、是否专为你公司服务，是否为你公司的隐性关联方，是否存在利益输送、资金占用等情形；

（2）结合销售人员变动、绩效考核指标、营销有效性等情况说明销售费用职工薪酬与销售人员反向变化的原因及合理性，并结合销售人员构成、营销模式等情况说明销售人员频繁变动的原因及合理性，是否存在劳动纠纷或违法违规行为；

（3）结合公司具体的业务类型、近两年营业成本的构成及变动情况，说明营业成本随营业收入同比例下降的合理性；

(4) 说明你公司与个人独资公司签订的合同具体条款，是否具有商业实质，是否涉及向税务机关补税、面临行政处罚等税务风险，对兼职讲师发放提成是否构成资金占用（拆借）、利益输送等情形。

### 3、关于应收账款

报告期内，你公司营业收入 1.37 亿元，同比下降 25.65%，ToC 业务管理线及业务线收入分别同比减少 26.74%和 22.05%，报告期末应收账款账面价值为 396.56 万元，同比上升 136.51%，与营业收入变化呈相反趋势。

请你公司结合应收账款的形成背景、相关欠款方的资信情况、采用的信用政策、采取的催收政策及期后回款情况等说明收入与应收账款反向变动的原因及合理性。

请就上述问题做出书面说明，并在 8 月 14 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2023 年 7 月 31 日