

## 北京光环国际教育科技股份有限公司

### 《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》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京光环国际教育科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年7月31日收到贵司发出的年报问询函（公司一部年报问询函【2023】第205号），公司现就有关问题回复如下：

#### 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。

答复：

(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；

2022年内，受制于疫情反复以及各地防疫政策原因，公司各类产品的线下考试安排均受到影响。以涉及公司业务量最大的PMI体系认证产品线（涉及产品



包括：PMP、ACP、PgMP 和 PBA）为例。该产品正常考期安排应为每季度 1 次考试，而自 2020 年以来的实际考试情况如下：

计划考试日期	实际考试日期	考试城市
2020.3.15	取消	
2020.6.6	取消	
2020.9.5	2020.9.26	除北京、乌鲁木齐、大连三个城市以外的其他城市
2020.12.5	2020.12.5	除北京、乌鲁木齐2个城市以外的其他城市
2021.4	取消	
2021.6	2021.6.20	除北京不开放新增报考，广州、深圳、佛山、东莞、珠海5城市延期考试外，其他城市正常报考
2021.9.4	2021.9.25	广州、深圳、佛山、东莞、珠海5城市，其他因6月途径疫区而无法参考的考生所在城市
2021.12.11	取消	
2022.3.27	取消	
2022.6	2022.6.25	除北京、上海地区以外的其他城市
	2022.7.30	除北京、上海、深圳、天津、珠海地区以外的其他城市
	2022.8.28	北京、珠海
2022.9	取消	
2022.11.27	取消	

除 2022 年 7 到 8 月举办了 2 次补考外（补考仅限于以前年度报名但未能参考的部分考生），整体考试次数不及正常情况的一半。主要城市北京在 3 年间仅举办过 1 次考试，上海在 3 年间仅举办过 3 次考试。

在考试安排不确定的情况下，以备考为目的的学员难以安排自己的学习计划。如果学员完成课时的时间与考试间隔过长，则学员会遗忘学习内容，导致临考前要花费更多精力进行复习，降低了学习效率。因为考取专业资质也是学员报名此类课程的重要原因之一，所以考试取消和考期不定导致部分学员报名学习的积极性受到较大打击。综上所述原因致使公司销售额下降。

在宣传推广力度不变的情况下，学员积极性下降导致了公司获客成本上升。

我们选取了同样以 C 端学员非学历职业教育培训为主的行动教育与中公教育，并根据两家公司披露的 2022 年年报数据得出对比结果如下：

公司名 (万元)	营业收入			净利润		
	2022年	2021年	增减比例	2022年	2021年	增减比例
光环国际	13,740.13	18,480.86	-25.65%	1,385.61	3,127.11	-55.69%
中公教育	482,481.41	691,172.33	-30.19%	-110,205.98	-236,950.90	53.49%
行动教育	45,091.95	55,521.12	-18.78%	11,085.86	17,080.81	-35.10%

由上述资料可知，公司的营业收入与净利润下降水平在行业中处于正常范



围。

(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。

公司培训业务具有创新特征，其创新特征主要体现在 3 个方面：

### 1、教学模式创新

与传统的课堂授课模式和标准化教学模式不同，亦区别于行业内其他培训公司更多注重课程内容质量，公司也高度重视课程交互过程及传输效果。基于增强知识传输效果、提升学员学习收获的目的，公司探索出了翻转课堂、1V1 个性化辅导等新型教学模式。这些教学模式有利于学员更充分的享受课程交互过程，更积极的发挥学习主动性，并获得更有针对性的学习提升计划。

### 2、教学课程创新

依托多年的业务实践和完善的课程研发体系，公司紧跟行业前沿动态对课程内容、题库、讲义进行研发迭代。由教研人员与实战讲师共同研讨课程体系、编制讲义与题库，使课程内容符合市场实用需求，为学员带来时效性强、实用性强的课程知识。

公司除了注重课程内容质量，也高度重视课程传输效果。公司聘请了央视编导团队，将视频课程影视化地呈现给学员，给学员多场景、沉浸式、交互式的学习体验，大大提高了学员的学习主动性与学习效率。

### 3、教学技术创新

直播、3D、AI 等新工具、新技术的出现极大地改造了职业教育行业，公司积极利用新技术，自研教学平台，不断改进教学过程和教学技术。目前公司及其子公司拥有的计算机软件著作权共 71 项，2021 年 3 月，“光环 APP”取得了北



京市科委等六部门颁发的《北京市新技术新产品》证书。“光环 APP”、“光环云课堂平台（小程序+PC端）”、“远程在线教育服务平台”、“学员互动社区系统”信息系统在教学教务中得到广泛使用，使学员在线培训更便捷、更高效，有效提升了用户粘性和用户体验。

综上所述，公司业务具有创新性。公司的创新性主要来源于：教学模式创新、课程内容创新与教学技术创新。其中就课程内容与教学技术而言，公司拥有核心技术。

在师资能力方面，公司与业内权威讲师长期保持着良好的合作关系，也为公司在相关领域的培训产品增加了市场竞争力。其中部分主要讲师情况如下：

师资能力表

讲师姓名	行业地位
杨述	项目管理专家，《建造师》杂志执行社长、《企业商学院》杂志主编、中华项目管理促进委员会大陆秘书长、中国项目管理研究委员会副秘书长；多年来从事项目管理课题开发、培训及 PMP 试题分析和研究工作，为企业培养了大批项目管理实战人才。
常耀俊	实战项目管理专家，具有 10 年以上国际知名企业管理和项目管理经历，8 年以上领导力和项目管理培训经验；曾任联想集团战略项目管理和流程管理总监，参与了联想集团 2005 年并购 IBM 电脑事业部的工作；2008 年北京奥组委特邀项目管理培训专家；美国项目管理学会 PMP 和国际项目管理协会 IPMP。
李建昊	企业战略咨询顾问和教练，规模化敏捷 SAFe4.0 专家，中国首位 SPCT 候选人，国内敏捷开发领域领军人物，国家核心期刊《项目管理评论》杂志编委，2013 年中国十大项目管理培训师；曾在朗讯科技贝尔实验室、诺基亚等世界 500 强企业担任技术主管、高级项目经理、研发总监。
杨云	高级需求分析师，产品经理专家，具有 15 年企业实战工作经验，主要从事信息化项目规划、架构和管理工作；曾任国家 SOA 技术专家委常务委员、ISO 国际标准组织 SOA 组中国区代表、国家人事部考试中心计算机命题评审委员会委员。
靳朝阳	国内第七位项目集管理 (PgMP) 专家、第四位项目组合管理 (PfMP) 专家，具有 20 年以上企业实战工作经验、10 年以上大型国际项目管理经验；精通美国项目管理协会 PMI 各种管理标准，PMI 中国项目管理大会演讲嘉宾；曾任职于 ABB、施耐德、阿尔斯通、GE、艾默生等世界 500 强跨国公司。
王二乐	项目管理专家，EXIN 推荐讲师，标准梦工场创始人兼首席顾问，“敏控创变”思想的实践领导者，国际最佳实践管理联盟中国分会副主席，电子工业出版社学习项目与版权课程研究院副院长，参与编写《敏控创变——自定义成功项目管理》等书。
黄俊玲	高级工程师、财政部政府采购评审专家，有超过 10 年软考授课经验，曾参与编写多本全国计算机技术与软件专业技术资格（水平）考试辅导用书，如《系统架构设计师考试 32 小时通关》、《系统集成项目管理工程师考试 32 小时通关》、《信息系统监理师考试 32 小时通关》、《信息系统项目管理师真题精析与命题密卷》。



对外购买师资是公司业务模式的一部分，与行业惯例、公司课程特点相适应。公司与主要外聘讲师已合作多年并建立了稳定良好的合作关系，如果特殊情况下公司与个别的合作关系发生变动，公司也可通过市场价格水平获取相似师资服务，对公司的业务影响较小。与优秀讲师的良好合作关系仅是公司竞争优势的一部分。

关于行业政策，公司并未注意到近期有不利于公司所在行业的政策发布。根据中共中央、国务院在 2022 年 12 月 14 日印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035 年）》，其中第三节“全面促进消费，加快消费提质升级”，第九条“积极发展服务消费”中写明：“鼓励社会力量提供多样化教育服务，支持和规范民办教育发展，全面规范校外教育培训行为，稳步推进民办教育分类管理改革，开展高水平中外合作办学。”公司认为未来政策环境会逐步有利于所在行业的发展。

综上所述，公司业务具有竞争力。而公司的竞争力主要来源于公司的创新能力与核心技术。同时，公司与业内权威讲师的良好合作关系也为公司产品增加了竞争优势。

## 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。

答复：



(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；

公司精准投放推广商一般为拥有特定资源库、并能够利用其资源库帮助公司招生的公司。这些公司具有的共同特点为：

1) 本身具备一定的用户资源，从自身资源出发筛选符合光环国际需求的潜在客户，不需要光环国际付出额外的推广成本；

2) 在介绍学员前，这些公司自己会与学员进行前期沟通。因此介绍的学员本身购买意愿强，节省销售人员对接与劝说学员购买的精力与时间；

3) 仅按照成功报名的学员进行收费，且发生学员退费时会退还相应费用，因此收费的确定性强。

因此即便 SEM 和信息流的获客成本低于精准投放，考虑到这两者耗费销售人员精力要高于精准投放，精准投放依然是一条合适的推广路径。它使得公司可以快捷的获取额外的客户资源。

其中光骥环与古伟教育的具体导入背景如下：

推广服务商	导入背景
光骥环（上海）网络技术中心	<p>该公司于 2018 年 11 月成立，注册资本 50 万元，成立背景如下： 2018 年 11 月，公司首席营销官崔大亮经人介绍与万雪冬对接业务合作，万雪冬设立光骥环向公司提供招生服务。万雪冬控股的北京外朗教育科技有限公司主要从事专升本、考研等培训项目，拥有的客户资源与光环 PMP 等课程的用户群体比较匹配。依托北京外朗教育科技有限公司现有学员，为光环国际招生推广，符合光环国际和万雪冬团队两方的商业诉求。考虑到外朗教育是专业的学历教育机构，万雪冬团队成立了光骥环，单独经营与光环国际的合作业务。</p>



古伟教育科技（石家庄）有限公司（曾用名：蓝色光环教育科技（石家庄）有限公司）	<p>该公司于2021年7月成立，注册资本200万元，成立背景如下：  2021年7月，李越团队与公司开始对接业务合作，并决定设立古伟教育（原“蓝色光环”）向公司提供招生服务。李越控股的北京臻惠网络科技有限公司，主营微信电商，拥有较多微信社群粉丝，其中部分用户与光环国际的PMP等课程的用户群体相对匹配。依托北京臻惠网络科技有限公司现有用户，为光环国际招生推广，符合光环国际和李越团队两方的商业诉求。考虑到臻惠网络是一家电商公司，李越团队成立了“古伟教育”经营与光环国际的合作业务。</p>
--	---

由上表可知，在公司与光骥环、古伟教育等推广商的合作过程中，推广商拥有自己的信息来源渠道和专业数据库，并借助这些信息来实现精准投放、协助公司招生。在协助公司招生的过程中，推广商会适当借用公司的商标、品牌、知名度，从而打消学员顾虑、更好地实现招生目标。并非我公司隐性关联方，不存在关联关系、潜在关联方或第三方为公司承担成本费用、通过向推广商支付费用进行利益输送或资金占用等情形。

2021年，我司引进古伟教育主要系因我司与李越团队在21年结识并达成合作意愿。同年，我司与光骥环合同到期。我司综合考虑光骥环的招生能力与历史表现，决定不与其续约。光骥环与古伟教育不存在关联关系，不存在我司故意将业务从光骥环转到古伟教育的情况。



(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费用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；

公司销售人员及业绩指标如下：

项目	2022年	2021年	变动幅度
	金额	金额	
销售费用(万元)	4,376.68	5,711.10	-23.37%
销售费用中职工薪酬(万元)	2,097.58	2,653.41	-20.95%
销售人员平均数量	153.25	135.00	13.52%
销售人员人均每月薪酬(万元)	1.14	1.64	-30.45%
营业收入(万元)	13,740.13	18,480.86	-25.65%
人均销售贡献(万元)	89.66	136.90	-34.51%

根据公司月度销售人员人数统计，2022年全年平均销售人员数量比上年增加13.52%，人数并未显著增加。同时由于公司整体业绩下滑，销售人员人均销售贡献下降。销售人员薪资构成中，销售绩效和提成占比较高，因此导致销售人员人均薪酬下降幅度较大，引起整体销售费用中职工薪酬的下降。

在业绩承压的情况下，一线销售人员压力较大，同时获得报酬减少。因此离职情况较为多见，属于正常现象。截至目前，公司尚不存在重大的劳动纠纷。



(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；

公司近两年的主营业务成本成本构成及变动情况如下表：

项目（万元）	2022年	2021年	差异	差异率
<b>主营业务成本：</b>				
场租、租赁费	153.77	307.30	-153.53	-49.96%
讲师课酬	1,250.68	1,834.39	-583.71	-31.82%
工资薪酬	1,494.48	1,779.84	-285.36	-16.03%
图书、讲义	612.68	829.88	-217.20	-26.17%
教务成本	285.87	301.38	-15.51	-5.15%
其他	91.92	109.32	-17.40	-15.91%
小计	<b>3,889.40</b>	<b>5,162.11</b>	<b>-1,272.72</b>	<b>-24.65%</b>
<b>其他业务成本：</b>				
考点考务费	12.06	46.55	-34.49	-74.08%
合计	<b>3,901.46</b>	<b>5,208.66</b>	<b>-1,307.20</b>	<b>-25.10%</b>

其中几个主要成本项的下降原因为：

- 1、场租、租赁费：场租、租赁费主要系公司为开展线下面授授课所支付的临时教学场所的租赁费用。因2022年各地疫情反复，线下面授班级数量进一步下降，导致场租、租赁费较去年同期有较大比例下降。
- 2、讲师课酬：主要系因三个方面原因导致：一是因线下班级减少导致班级数量下降，公司按课时支付的课酬总额下降；二是因收入减少，杨述、黄俊玲、李建昊的远程课提成金额下降；三是因公司与杨述达成一致，2022年课酬提成由5%下降至2.5%，进而导致远程课提成金额下降。
- 3、工资薪酬：主要系业务人员人数下降所致。
- 4、图书、讲义：主要系学员数量减少，向学员发放的图书教材数量减少所致。
- 5、考点考务费：系子公司举办考试花费的成本，主要取决于考试举办次数与参考人数。22年主要因考试次数减少，参考人数下降导致考点考务费金额下降。



(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。

个人独资企业向公司提供的服务分别由杨述及李建昊的工作团队合作共同完成，公司分别与两人的个人独资企业签署服务协议，杨述、李建昊分别作为公司 PMP 课程、ACP 课程主要讲师，既参与了相关的面授、直播、内训及咨询课程的授课工作，还分别担任 PMP MAX 课程、ACP 在线课程主讲老师并参与到课程研发过程中，课程内容由整个团队共同参与，分工协作并完成最终的交付。所提供的服务是基于公司与个人独资企业合同条款的约定真实发生的，并根据条款向个人独资企业支付款项并获取发票，具有交易实质。

杨述为项目管理专家，多年来从事项目管理课题开发、培训及 PMP 试题分析和研究工作；李建昊为企业战略咨询顾问和教练，规模化敏捷 SAFe4.0 专家。两人都具有良好的行业口碑，上述课酬与行业水平无显著差异。两位讲师均为项目管理行业内资深讲师，有较高的知名度和学员认可度，对于提高学员的上课积极性和学习效率，提升公司服务质量与品牌影响力有积极作用，作为行业内知名讲师，两位讲师课酬较高，但与其授课的业务量相匹配，具有合理性；杨述、李建昊录播课课酬以课程收入返点作为提成，对其授课质量具有激励作用，返点比例根据公司授课成本确定，具有公允性，因此不存在进行利益输送，资金占用（拆借）的情况。

三门峡博智技术服务中心、新泰市数科信息咨询中心、蚌埠维斯德企业管理咨询中心、蚌埠领脉企业管理咨询中心分别为杨述及李建昊控制的个人独资企



业，上述四个独资企业为公司提供了录播课程的相关服务，录制课程相关的课酬费由上述四个个人独资企业向公司收取并开具增值税专用发票。公司支付的课酬费均已取得对方开具的增值税发票。上述个人独资企业自行进行纳税申报和缴纳相关税费，公司并非该等服务业务下的个人所得税等税费的扣缴义务人，无需对支付的课酬费代扣代缴个人所得税等税费。

公司已经取得报告期内三门峡博智技术服务中心、蚌埠领脉企业管理咨询中心的税收完税证明、个人所得税经营所得纳税申报表以及收入明细，其纳税申报表收入金额大于公司支付其咨询费。由于蚌埠维斯德企业管理咨询中心、新泰市数科信息咨询中心已经注销，公司取得了当地主管税务机关出具的清税证明（蚌山税 税企清[2021]4963号、新泰谷里税 税企清[2022]173号）。公司同时已经取得主管税务机关出具的完税证明及无欠税证明，公司上述业务未涉及向税务机关补税、面临行政处罚的情况。

综上所述，公司通过向杨述、李建昊控制的企业支付咨询费的方式发放课酬是合法合规的，具有商业实质。杨述及李建昊控制的企业自行申报缴纳相关税费，不涉及补税或者面临行政处罚等税务风险。



### 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。

答复：

应收账款的形成背景：

我司根据客户类型区分：客户主要分为个人客户（ToC 业务）与企业客户（ToB 业务）。其中对于个人客户（ToC 业务），我司采取的收款政策为：先缴款，后开课。因此 ToC 业务收入变动并不会影响我司的应收账款余额。

对于企业客户（ToB 业务），我司的一般交付和收款方式为：先交付，后收款。其中应收账款账期视具体的合同约定条款而定，但一般不超过交付完成后 2 个月。我司的企业客户（ToB 业务）基本是规模较大或知名企业，对方公司基本严格按合同约定的付款期限和条件付款，目前未产生逾期回款情况。所以我司未专门采取特定的信用政策，基本按合同约定收款账期收款。我司应收账款基本全部按合同约定的收款时间收到相应款项，所以催收的情况基本未发生。

截至 2022 年底，我司的应收账款余额变动主要受 ToB 业务情况影响，主要有两点：

1) 我司 2022 年企业客户（ToB 业务）体量相较 2021 年度有所增加，收入业务收入上涨 2.45%。



2) 个别金额较大的企业客户 (ToB 业务) 项目已于 2022 年底完成交付, 但尚未到合同约定的收款期限, 所以未收回部分款项, 比如天翼云科技有限公司与申万宏源证券有限公司。

截至问询函出具日期, 2022 年底的应收账款余额已全部收回。

北京光环国际科技教育股份有限公司

2023 年 8 月 14 日

