

盛世教育(广东)股份有限公司

关于对年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

本公司于2024年8月14日收到贵司关于《关于对盛世教育(广东)股份有限公司的年报问询函》(公司一部年报问询函【2024】第361号)，本公司现就问询事项回复如下：

释义：

释义项目		释义
公司、盛世教育	指	盛世教育(广东)股份有限公司
欧誉盛世	指	广州市欧誉盛世股份有限公司
广州增城盛世	指	广州市增城区盛世教育培训中心
惠州盛世	指	惠州市惠城区盛世教育培训中心
中山华拓	指	中山市华拓教育信息咨询服务有限责任公司
韶关盛世	指	韶关市浈江区盛世教育培训有限公司
广州华誉	指	广州市华誉教育培训有限公司
轻松教育	指	广州市轻松教育科技有限公司
江门学研	指	江门市蓬江区学研教育咨询有限公司
清远华研	指	清远市华研教育咨询有限公司
广州明锐	指	广州市明锐教育咨询有限公司
云浮盛壹	指	云浮市盛壹教育咨询有限公司

1、关于经营业绩及主要客户

你公司主营业务系为高等院校校外代理招生、学历提升咨询及辅导、教务管理系统、线上培训系统平台研发、职业技能培训等提供服务。2023 年实现营业收入 66,615,189.92 元，同比增长 12.97%，毛利率 55.32%，同比增加 4.38 个百分点。按产品分类，联合办学服务收入 50,028,061.11 元，同比增长 0.39%，毛利率 50.8%，同比增加 1.52 个百分点；其他服务收入 16,586,476.81 元，同比增长 81.58%，毛利率 68.94%，同比增加 9 个百分点，解释系创收改革，增加辅助费收入导致。你公司收入确认方式为：对于联合办学服务，公司与合作高校联合办学，按照双方合作协议的范围进行招生，并提供咨询、教务管理、学习支持等服务工作，招生登记并收款并录取后，将阶段性院校确认招生成果并进行结算，在学年(期)内平均确认服务收入；对于其他服务，按照提供服务期间确认收入。

你公司本期主要客户均为自然人且第一大客户销售金额仅 8,400.00 元，占比 0.013%；应收账款期末账面余额 1,160,607.61 元，同比增加 116.85%，主要欠款方账龄均在 1 年以内，期末余额介于 46,956.00 元至 200,000.00 元，均远高于主要客户年度销售金额。

此外，2024 年以来，你公司披露多项开展、拓展业务公告，包括子公司与清远职业技术学院、马来西亚奎斯特国际大学、西安电子科技大学广州研究院、广州南方学院等签署合作协议事项。

请你公司：

(1) 说明联合办学具体服务内容及细分服务销售变动情况、辅助费相关具体业务内容等；结合市场需求、业务开展及主要客户变动

在手订单等，具体说明其他收入增加的原因及合理性，是否可持续；详细说明联合办学服务的收入确认依据，结合合同约定的主要服务内容、收费依据等，说明在学年(期)内平均确认服务收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则的规定；

【公司回复】:

(1) 联合办学具体服务内容:

①院校负责贯彻落实国家高等学历继续教育有关政策、法规，指导公司按高等学历继续教育校外教学点的管理规定搞好自身建设、做好相应的管理工作。加强对校外教学点履行职责督查，促使校外教学点规范办学。负责对参加成人高考符合录取条件的考生办理录取手续，负责学籍管理，负责合作办学学生的教学管理工作，统筹面授课程安排，负责考试组织，负责毕业办理。

②公司负责做好招生宣传工作，指导学生完成成人高考报名工作，组织考生进行成考考前辅导，负责组织考生考试、报到注册，督促学生按时缴费，负责学生教学的组织和管理工作，负责学生的日常管理工作，协助院校分发毕业证等工作。

(2) 细分服务销售变动情况

项目	2023年(元)	2022年(元)	增减变动	变动率(%)	
联合办学收入	50,028,061.11	49,835,283.95	192,777.16	0.39%	
其他服务收入	会员费	907,056.44	967,510.20	-60,453.76	-6.25%
	辅导费	15,679,420.37	8,166,771.93	7,512,648.44	91.99%
	其他服务收入小计	16,586,476.81	9,134,282.13	7,452,194.68	81.58%
总计	66,614,537.92	58,969,566.08	7,644,971.84	12.96%	

变动分析:2023 年度主营业务收入较上期增加 7,644,971.84 元,同比增幅 12.96%,主要系公司加大力度拓展招生业务,业务量增加,且新增辅导服务业务收入,导致收入增加。

(3) 辅助费相关具体业务内容

辅导费具体业务内容包括:为学生提供报读择校咨询、学习平台及培训课程开通、直播及现场面授课程、考试技巧、模拟考试及测评、报考指导服务、考试指导服务。

(4) 其他收入增加的原因及合理性,是否可持续?

从 2023 年开始,公司调整了服务项目,开设了考前辅导服务,为学生提供考前的教务指导,针对历年考试情况进行现场授课,以及提供在线教学服务。学生报名后开始缴纳辅导服务费,由于该项服务费期限较短,在完成考前辅导服务时确认收入。这项改革增加了辅导费项目的收入,导致其他收入增加。辅导服务在 2023 年取得明显效果,受到学生的青睐。公司将继续优化辅导服务内容,给学生创造一个良好的考前复习氛围。所以,考前服务业务模式是一个可持续的业务模式,将有利于带动公司的整体业务增长,为公司创造更多的商业价值。

(5) 学年(期)内平均确认服务收入的原因及合理性,是否符合企业会计准则的规定

①根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定:

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务(简称:商品)控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

②本公司业务模式及收入确认的具体方法

联合办学服务收入：公司与合作高校进行联合办学，按照双方合作协议的范围进行招生，并提供咨询、教务管理、学习支持等服务工作。招生登记并收款并录取后，将阶段性与院校确认招生成果并进行结算，在学年（期）内平均确认服务收入。根据教培行业学生的学习

周期较长的特点，学制一般是 2.5 年或 3 年。公司在入学开始前收取学生学制期间的全部费用，后期根据提供授课培训及教务服务的受益期间，按月分摊确认相关的服务收入。

公司按照受益期间平均确认收入的合理性主要取决于公司的业务性质、会计准则的相关规定。根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。公司在提供教学、辅导服务的同时取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，满足在某一时段内履行履约义务的条件。公司在确认收入时，结合公司业务实际情况，选择在受益期平均确认服务收入方法，考虑到了公司收入的性质、合同条款、交付方式等，会计处理方法符合相关法规和准则的要求。在这种情况下，企业可以按照受益期间平均确认收入，这符合新收入准则中关于时段内履行履约义务的确认方法。所以，公司的收入确认符合企业会计准则的规定。

（2）结合具体服务内容及业务开展情况、相关成本构成及变动情况等，按照不同产品类别下细分服务内容具体分析毛利率确定依据及变动的的原因，并结合同行业可比公司说明细分业务毛利率是否处在正常水平；

【公司回复】:

(1) 公司具体服务产品类型的毛利率情况

项目	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率	
联合办学(培训服务)收入	50,028,061.11	24,609,760.30	50.81%	
其他服务收入	会员费	907,056.44	-	100.00%
	辅导费	15,679,420.37	5,151,132.24	67.15%
	其他服务收入小计	16,586,476.81	5,151,132.24	68.94%
总计	66,614,537.92	29,760,892.54	55.32%	

(2) 同行业公司毛利率对比情况

主要项目	公司简称	毛利率	行业平均毛利率
教育培训	京融教育	52.74%	52.90%
	海伊教育	46.75%	
	华宇教育	59.22%	
	盛世教育	50.80%	该项服务类型毛利率与同行业的毛利率基本一致
综合毛利率	京融教育	52.74%	47.55%
	海伊教育	49.83%	
	华宇教育	40.07%	
	盛世教育	55.32%	综合毛利率高于同行业综合毛利率,原因详见注释①

注释①: 因公司新增考前辅导服务, 导致服务收入增加。公司在固定的辅导老师不变的前提下, 新增了考前服务收入, 从而提高了公司的综合毛利率。

综上, 公司具体服务产品类型毛利率与同行业产品毛利率相比, 公司教育培训产品类型的毛利率为 50.80%, 同行业的平均毛利率为 52.90%, 差异不大; 从综合毛利率来看, 公司的综合毛利率 55.32%, 同行业的综合毛利率平均为 47.55%, 高于同行业综合毛利率平均水平 7.78%, 系新增考前辅导服务业务的毛利较高所致, 在合理的范围。所以, 公司的细分业务毛利率处于正常水平。

(3) 按照客户类型(自然人/机构)列示涉及客户数量、销售金额及占比等,说明自然人客户的获客渠道及筛选标准、主要服务内容主要客户均为自然人的原因及合理性,是否存在大量小而散的客户是否符合行业特点;说明自然人客户主要信用政策、回款方式及回款情况,相关收入确认是否真实、谨慎;列示应收账款主要欠款方相关交易的时间、背景、内容、金额及回款情况等,说明与主要客户披露情况是否存在矛盾;

【公司回复】:

(1) 客户类型(自然人/机构)、数量、销售金额及占比情况,自然人客户的获客渠道及筛选标准。

客户类型	单位	数量	金额	占比
自然人	人	18457	45,685,859.31	68.58%
院校机构	家	21	20,928,678.61	31.42%
合计	-	-	66,614,537.92	100.00%

①获客渠道

1) 通过报名点渠道向学院推荐。考试报名点是直接面对目标客户的最佳渠道,快速建立信任促成直接销售或事后销售。

2) 通过面授将部分网络课程作为赠品向学员推荐。网络课程和线下面授结合,部分网络课程作为赠品,做好推荐引导,吸引客户购买其他课程。

3) 通过微信、视频号营销、抖音直播等网络平台。通过制作网络授课程视频、导师抖音直播带课形式,让潜在的客户直观感受课程的氛围,引起潜在客户的学习和提升学历的兴趣。

②筛选标准

1) 年龄。目标客户是成年人，特别是那些有学习需求和需要提升学历的成年人。例如，对于语言学习或职业技能培训，主要客户群体可能是 18 岁以上的成年人，因为这部分人群通常已经具备独立的经济能力和明确的学习目标。

2) 购买力。客户的购买力是筛选标准中的重要因素。公司需要筛选出哪些有足够资金支付课程费用的客户。这通常意味着排除那些没有稳定收入或收入较低的潜在客户，以确保课程费用能够得到支付。

3) 教育水平。虽然教育水平本身不是直接的筛选标准，但它可以影响客户的购买意愿和学习动力。一般来说，较高教育水平的客户可能更倾向于投资于自我提升和职业发展，因此他们可能成为教育培训机构的潜在客户，针对不同阶段的学历人群，推荐不同的学历深造课程。例如：高中起点的推荐专科、专科起点的推荐本科、以及本科人群重点引导硕士、博士的学习。

(2) 主要服务内容及主要客户为自然人的合理性

①主要服务内容：

服务主要内容包括：报读择校咨询；学习平台及培训课程开通；直播课程；考试技巧；模拟考试及测评；报考指导服务；考试指导服务；报名安排、考试通知安排、录取入学安排、催缴费用、辅助期末考试统筹、答辩安排、毕业前资料整理、组织毕业典礼、毕业证分发等。

②主要客户为自然人的合理性

(1) 公司的客户群体均是有提升学历需求的社会人士，如高中升专科，专科升本科、硕士、博士等。公司与院校合作办学，直接面

向社会招生，是学生与院校的沟通及联系的桥梁，主要为学生提供成年考试、自学考试的考试辅导、授课等服务。随着学历的重要性不断被社会大众认可，各企事业单位招聘都对学历有较高的要求，市场需求广泛，个人对自身的学历、技能都有提高的欲望。通过培训机构考取学历和提升技能，是社会人士最直接、时间弹性最合适的方法和途径。所以，公司主要客户为自然人是合理的，且行业的特点是存在大量小而散的客户。

(3) 自然人客户主要信用政策、回款方式及回款情况

根据行业特点及公司招生政策的规定，自然人客户一般是先预缴本学期（学年）的学费，是预收性质，个别学生存在缴费困难的情况，公司对其采用的是缓缴学费的政策，即学生完成本学期（学年）后，催缴本学期（学年）的学费，缴足本学期（学年）学费后，再进入下一个学期（学年）的学习，既保证了学员准备学费的时间，又保证了公司能及时收回学费。所以，自然人客户一般给予半年、最长不超过一年的信用政策。

公司一般是通过提前预收学费的形式。学员在被相应的院校录取到注册入学后，并按院校指定的网址为入学学员预收院校学费、公司的课程培训费及其他的辅导费用。

(4) 应收账款主要欠款方的情况

单位名称	期末余额	发生时间	背景	内容	回款情况
电子科技大学 广东电子信息 工程研究院	200,000.00	2023年12月6日	合院校作	服务费	未回
广州华南商贸 职业学院	156,298.69	2023年3月15日	合作院校	服务费	未回
广州市海珠区	101,502.45	2023年12月28日	合作单位	服务费	2024年1

单位名称	期末余额	发生时间	背景	内容	回款情况
工程研究院					
广州华南商贸职业学院	156,298.69	2023年3月15日	合作院校	服务费	未回
广州市海珠区大周自考中心	101,502.45	2023年12月28日	合作单位	服务费	2024年1月12日
广州软件学院	60,000.00	2023年6月30日	合作院校	服务费	未回
广州市花都区五一教育培训中心	46,956.00	2023年9月15日	合作单位	服务费	未回
合计	564,757.14				

由于客户存在大量小而散的特点，自然人群体是公司主要的客户，从形式上讲，自然人是公司的服务对象，院校也是服务公司的自然人客户，与同行业海伊教育披露不存在重大差异，所以自然人是公司的主要客户群体，与公司披露不矛盾。

(4) 结合开展、拓展业务公告中涉及的交易对手方基本情况预计交易规模、洽谈进展等，评估签署相关协议对公司经营业绩的影响，披露相关公告是否具有必要性，是否存在误导投资者情形。

【公司回复】:

①披露与马来西亚奎斯特国际大学的公告，一直以来，我们的招生均是报读国内院校，现在社会工作与国际接轨的需求日益增长，出国留学的市场拓展势在必行，且奎斯特国际大学同时拥有预科、专升本、研究生、博士的教育资格，为我们公司留学招生实现零的突破。

②披露子公司惠州市惠城区盛世教育培训中心与清远职业技术学院，可报读大专专业：电子商务、市场营销、学前教育、行政管理、大数据与会计、计算机网络技术、机电一体化技术、食品质量与安全、

护理、药学；签定协议的有效期为 2024 年 2 月 10 日至 2027 年 2 月 10 日止，即为 2025 级学生学习周期。

③披露子公司清远市清城区迪恩教育培训有限公司与西安电子科技大学广州研究院，可报读专升本的专业：人力资源管理，计算机科学与技术，工商管理，汉语言文学、电气工程及其自动化、通信工程、网络工程；签定协议的有效期是 2024 年度，即是 2025 级学生学习周期。

④披露子公司清远市清城区迪恩教育培训有限公司与与广州南方学院的合作公告，原是中山大学南方学院（本科高等学校），可报读的专业有：人力资源管理、行政管理、财务管理、软件工程、国际经济与贸易、电子商务、计算机科学与技术、电气工程及其自动化、护理学、康复治疗学、医学检验技术；签定协议的有效期是三个招生年，即是 2025-2027 级学生学习周期。

院校与公司是长期合作，并且是让学员使用公司自行开发的学习平台，这是对公司的认可与支持。

公司与高校签定合作，帮助考生顺利通过全国成人高考考试，直至高校录取，需要公司对成人考试的政策、高校成人继续教育专业设置以及录取工作的正确理解。公司加强与高校合作，对公司的业务发展具有重要的意义。一、建立良好的合作关系需要双方深入了解。学生需要了解高校的教学特色、课程设置、师资力量等信息，以便提供符合高校要求的学习项目。同时，高校也需要了解公司的资质、教学水平、课程设置等，确保与自己的教育理念相符。这种深入的了解将有助于双方在合作中达成共识，共同制定出适合双方的教学方案；二、

双方需要共同确定合作方式。在合作过程中，公司可以提供一定的教学资源，如优秀的师资力量、先进的教学设备等，而高校则可以提供优秀的学生资源、教学场地等。双方可以根据实际情况，选择线上或线下的教学方式，课程置换等方式，确保合作的有效性和可行性；三、公司通过与高校合作有助于提高公司的知名度和影响力，吸引更多优秀的学生。同时，公司也能通过与高校的合作提升其社会形象和声誉；四、通过有效的合作，可以扩大公司自身的影响力，吸引更多的学员加入；高校则可以拓展自己的教育资源，提高教育质量和影响力。双方可以通过举办学术交流活动、组织学生交流团等方式，加强与高校师生的互动，提高合作效果。同时，双方也需要积极分享合作成果和经验，为其他教育机构提供参考和借鉴。公司与高校加强合作，对我们公司的招生、社会影响及品牌的提升都具有重要的战略意义，可以提升公司的招生服务水平，提高招生人数，开拓招生渠道，从提升公司的经营业绩。综合上述，公司披露合作协议是必要性的，不存在误导投资者的情形。

请北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)结合采取的审计程序及获取的相关证据，说明相关收入确认是否真实、准确、合理。

【会计师回复】：

一、审计程序

1、了解公司收入确认政策，与管理层讨论培训业务特点，检查业务合同，识别与教育培训服务相关的合同条款与条件等，评价收入确认政策的适当性；

2、了解、评价并测试与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

3、获取公司收入成本明细账，复核收入、成本、利润及毛利核算的准确性；

4、对报告期内收入、毛利率实施实质性分析程序，评价收入整体合理性；

5、对报告期内确认的收入选取样本，核对收据、银行流水、合同、考试公告、录取情况以及退费等信息，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

6、获取当期招生名单，向合作院校发函，评价相关收入确认是否真实存在；

7、执行银行流水核查，选取样本核查报告期内公司收付款银行流水是否与招生结算情况一致；

8、检查报表截止日前后的营业收入与成本的会计记录，确定是否存在跨期确认收入与结转成本的情况。

二、获取的相关证据

1、公司的收入政策及业务相关的合同；

2、公司收入、成本明细表；

3、公司各年份招生数据、与招生数据对应的收入分摊表；

4、合作院校的结算单、银行流水；

5、合作院校的询证函回函；

三、核查结论

通过执行评价收入政策、抽查收入样本、分析毛利率以及向合作院校函证等程序，盛世教育收入是真实、准确、合理的。

2、关于合并范围

你公司本期纳入合并范围的子公司有 50 家，多数通过收购方式取得，其中多数持股比例未超过 50%。

请你公司结合相关企业股权结构、与其他股东之间是否存在一致行动关系、董事会席位、股东会历次投票情况、相关方是否享有重大事项一票否决权等，逐一说明对你公司营业收入贡献排名前十的子公司纳入合并范围的判断依据及合理性。

【公司回复】：

(1) 结合相关企业股权结构、与其他股东之间是否存在一致行动关系。

根据集团公司的股权结构，盛世教育通过控制一级子公司（欧誉盛世）间接控制二级子公司和三级子公司。如下图

盛世教育(广东)股份有限公司

57.14%

广州市欧誉盛世股份有限公司

60%	广州市轻松教育科技有限公司	100%	清远市清城区 迪思教育培 训有限公司
80%	清远市华研教育咨询有限公司	100%	清远市清城区 欧誉教育培 训有限公司
70%	揭阳市华研职业技能培训有限公司		
52%	中山市华拓教育信息咨询服务有限责任公司		
70%	肇庆市端州区华景盛世教育咨询有限公司		
70%	佛山市华霖教育咨询有限公司		
70%	惠州市惠育教育科技有限公司	100%	惠州市惠城区 盛世教育培 训中心
60%	广州市华霖教育培训有限公司		
70%	广州市明锐教育咨询有限公司		
70%	东莞市思善教育咨询有限公司		
70%	珠海市继续教育咨询有限公司	100%	韶关市浈江 区盛世教育 培训有限公 司
70%	韶关市浈江区艺桥教育科技有限公司		
70%	连州市华霖教育咨询服务服务有限公司		
70%	茂名市茂南区华贵教育科技有限公司		
70%	云浮市盛壹教育咨询有限公司		
70%	广州传华教育咨询有限公司		
100%	广州市增城区盛世教育培训中心		
80%	潮州市华研教育信息咨询服务服务有限公司		
55%	汕头市嘉德贰叁贰教育咨询有限公司		
70%	河源市恒展教育咨询有限公司		
70%	阳江市华严教育咨询有限公司		
70%	梅州市智衡教育咨询有限责任公司		
70%	英德市华睿教育咨询服务服务有限公司		
70%	佛山市勤思教育咨询有限公司		
70%	阳山县华博教育咨询服务服务有限公司		
70%	怀集华瀚教育咨询有限有限责任公司		
70%	四会市天智教育咨询有限公司		
70%	佛山市可为教育科技有限公司		
70%	东莞市皇亮教育咨询有限公司		
70%	广宁县华中盛世教育咨询有限公司		
100%	惠州市盛景教育咨询有限公司		
70%	中山市盛文教育咨询服务服务有限公司		
70%	惠州泽华教育咨询服务服务有限公司		
70%	东莞市昇荣教育科技有限公司		
100%	长沙市欧誉盛世教育咨询有限公司		
100%	南宁市欧誉盛世教育咨询有限公司		
70%	佛山尚越教育咨询服务服务有限公司		
70%	汕尾市成电恺瑞盛世教育咨询有限公司		
52%	佛山市钟爱中文教育咨询有限公司		
70%	东莞中环教育有限公司		
52%	佛山市高明区圆梦成人教育培训中心		
100%	成都市欧誉盛世教育咨询有限公司	100%	四川天府新区 优贝尔培训学 校有限公司
70%	江门市蓬江区学研教育咨询有限公司		
70%	广州盛世昇业咨询服务有限公司		
70%	清远市文瑞教育咨询有限公司		

(2) 董事会席位、股东会历次投票情况

被投资的控股子公司不设董事会，其法人代表及执行董事兼总经理由盛世教育实际控制人担任或者由盛世教育公司委派，能够对被投资公司的相关活动作出决策，主导被投资方的相关业务活动。

(3) 相关方是否享有重大事项一票否决权等。

根据投资协议及公司章程，控股子公司不设董事会，由执行董事负责管理公司的日常经营活动。执行董事由股东会产生，并由实际控制人担任执行董事职位，主导公司的日常经营活动及执行股东会决议。公司章程未设置相关方享有重大事项一票否决权的条款。

(4) 按营业收入贡献排名前十的子公司纳入合并范围的判断依据及合理性。

按营业收入贡献排名前十的子公司名单如下：

公司简称	判断依据	结论
广州增城盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有广州增城盛世 100%股份。	通过控股子公司间接持有广州增城盛世 57.14%，已达到控制，应纳入合并。
惠州盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有惠州惠育 70%股份，惠州惠育持有惠州盛世 100%股份。	间接持有惠州盛世 40%股份，通过控制欧誉盛世间接控制惠州盛世，应纳入合并。
中山华拓	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有中山华拓 52%股份。	通过控股子公司间接持有中山华拓 29.71%股份，应纳入合并。
韶关盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有韶关艺桥教育 70%股份，	通过控股子公司间接持有韶关盛世 40%股份，应纳入合并。

	韶关艺桥教育持有韶关盛世 100%股份。	
广州华誉	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有广州华誉 60%股份。	通过控股子公司间接持有广州华誉 34.28%股份，应纳入合并。
轻松教育	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有轻松教育 60%股份。	通过控股子公司间接持有轻松教育 34.28%股份，应纳入合并。
江门学研	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有江门学研 70%股份。	通过控股子公司间接持有江门学研 40%股份，应纳入合并。
清远华研	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有清远华研 70%股份。	通过控股子公司间接持有清远华研 40%股份，应纳入合并。
广州明锐	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有广州明锐 70%股份。	通过控股子公司间接持有广州明锐 40%股份，应纳入合并。
云浮盛壹	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有云浮盛壹 70%股份。	通过控股子公司间接持有云浮盛壹 40%股份，应纳入合并。

请北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)对上述子公司纳入合并范围的判断依据进行说明。

【会计师回复】:

一、企业合并的判断及考虑因素

1、企业合并的判断：母公司对子公司的控制权是决定是否将其纳入合并范围的关键因素。这包括母公司直接或间接拥有被投资单位半数以上表决权，表明母公司可以控制被投资单位的，被投资单位应认定为子公司，并纳入合并财务报表的合并范围。此外，控制还指一

个企业能够决定另一个企业的财务和经营政策，并能据以从另一个企业的经营活动中获取利益的权力。

2、控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

3、控制的判断相关事实和情况主要包括以下方面：

(1) 被投资方的设立目的和设计。

(2) 被投资方的相关活动以及如何对相关活动作出决策。

(3) 投资方享有的权利是否使其目前有能力主导被投资方的相关活动。

(4) 投资方是否通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报。

(5) 投资方是否有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

(6) 投资方与其他方的关系。

二、上述子公司纳入合并范围的判断依据：

1、被投资方设立的目。盛世教育（广东）股份有限公司（以下简称“盛世教育”）的子公司广州市欧誉盛世股份有限公司（以下简称“欧誉盛世”）投资的控股子公司，以方便扩展当地的招生业务，控股子公司与母公司业务息息相关。

2、被投资方的股权设置。盛世教育通过其控股子公司欧誉盛世投资设立控股子公司（股权架构图），通过间接控制的方式以达到控制二级子公司的目的。

3、被投资单位的董、监、高席位。被投资单位未设置董事会，控股子公司法人代表及执行董事兼总理由盛世教育实际控制人担

任，能够对被投资公司的相关活动作出决策，主导被投资方的相关业务活动。

三、获取的资料

- (1) 盛世教育集团股权架构图；
- (2) 投资协议及公司章程。

四、结论

经过核查集团股权架构、投资协议、股权比例及控股子公司的公司章程，分析判断投资设立控股子公司的目的和意图和董、监、高的席位，盛世教育通过其控股一级子公司欧誉盛世方式间接控制二级子公司，所以其合并范围是合理的。

盛世教育（广东）股份有限公司



2024年9月2日

北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对盛世教育(广东)股份有限公司
年报问询函的回复

挂牌公司管理一部：

本所于 2024 年 8 月 14 日收到贵司关于《关于对盛世教育(广东)股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第 361 号），本所现就问询事项回复如下：

释义：

释义项目		释义
公司、盛世教育	指	盛世教育(广东)股份有限公司
欧誉盛世	指	广州市欧誉盛世股份有限公司
广州增城盛世	指	广州市增城区盛世教育培训中心
惠州盛世	指	惠州市惠城区盛世教育培训中心
中山华拓	指	中山市华拓教育信息咨询服务有限责任公司
韶关盛世	指	韶关市浈江区盛世教育培训有限公司
广州华誉	指	广州市华誉教育培训有限公司
轻松教育	指	广州市轻松教育科技有限公司
江门学研	指	江门市蓬江区学研教育咨询有限公司
清远华研	指	清远市华研教育咨询有限公司
广州明锐	指	广州市明锐教育咨询有限公司
云浮盛壹	指	云浮市盛壹教育咨询有限公司



1、关于经营业绩及主要客户

你公司主营业务系为高等院校校外代理招生、学历提升咨询及辅导、教务管理系统、线上培训系统平台研发、职业技能培训等提供服务。2023 年实现营业收入 66,615,189.92 元，同比增长 12.97%，毛利率 55.32%，同比增加 4.38 个百分点。按产品分类，联合办学服务收入 50,028,061.11 元，同比增长 0.39%，毛利率 50.8%，同比增加 1.52 个百分点；其他服务收入 16,586,476.81 元，同比增长 81.58%，毛利率 68.94%，同比增加 9 个百分点，解释系创收改革，增加辅助费收入导致。你公司收入确认方式为：对于联合办学服务，公司与合作高校联合办学，按照双方合作协议的范围进行招生，并提供咨询、教务管理、学习支持等服务工作，招生登记并收款并录取后，将阶段性与院校确认招生成果并进行结算，在学年(期)内平均确认服务收入；对于其他服务，按照提供服务期间确认收入。

你公司本期主要客户均为自然人且第一大客户销售金额仅 8,400.00 元，占比 0.013%；应收账款期末账面余额 1,160,607.61 元，同比增加 116.85%，主要欠款方账龄均在 1 年以内，期末余额介于 46,956.00 元至 200,000.00 元，均远高于主要客户年度销售金额。

此外，2024 年以来，你公司披露多项开展、拓展业务公告，包括子公司与清远职业技术学院、马来西亚奎斯特国际大学、西安电子科技大学广州研究院、广州南方学院等签署合作协议事项。

请你公司：

(1) 说明联合办学具体服务内容及细分服务销售变动情况、辅助费相关具体业务内容等；结合市场需求、业务开展及主要客户变动

在手订单等，具体说明其他收入增加的原因及合理性，是否可持续；详细说明联合办学服务的收入确认依据，结合合同约定的主要服务内容、收费依据等，说明在学年(期)内平均确认服务收入的原因及合理性，是否符合企业会计准则的规定；

【公司回复】：

(1) 联合办学具体服务内容：

①院校负责贯彻落实国家高等学历继续教育有关政策、法规，指导公司按高等学历继续教育校外教学点的管理规定搞好自身建设、做好相应的管理工作。加强对校外教学点履行职责督查，促使校外教学点规范办学。负责对参加成人高考符合录取条件的考生办理录取手续，负责学籍管理，负责合作办学学生的教学管理工作，统筹面授课程安排，负责考试组织，负责毕业办理。

②公司负责做好招生宣传工作，指导学生完成成人高考报名工作，组织考生进行成考考前辅导，负责组织考生考试、报到注册，督促学生按时缴费，负责学生教学的组织和管理工作，负责学生的日常管理工作，协助院校分发毕业证等工作。

(2) 细分服务销售变动情况

项目	2023年(元)	2022年(元)	增减变动	变动率(%)	
联合办学收入	50,028,061.11	49,835,283.95	192,777.16	0.39%	
其他服务收入	会员费	907,056.44	967,510.20	-60,453.76	-6.25%
	辅导费	15,679,420.37	8,166,771.93	7,512,648.44	91.99%
	其他服务收入小计	16,586,476.81	9,134,282.13	7,452,194.68	81.58%
总计	66,614,537.92	58,969,566.08	7,644,971.84	12.96%	

变动分析:2023 年度主营业务收入较上期增加 7,644,971.84 元,同比增幅 12.96%,主要系公司加大力度拓展招生业务,业务量增加,且新增辅导服务业务收入,导致收入增加。

(3) 辅助费相关具体业务内容

辅导费具体业务内容包括:为学生提供报读择校咨询、学习平台及培训课程开通、直播及现场面授课程、考试技巧、模拟考试及测评、报考指导服务、考试指导服务。

(4) 其他收入增加的原因及合理性,是否可持续?

从 2023 年开始,公司调整了服务项目,开设了考前辅导服务,为学生提供考前的教务指导,针对历年考试情况进行现场授课,以及提供在线教学服务。学生报名后开始缴纳辅导服务费,由于该项服务费期限较短,在完成考前辅导服务时确认收入。这项改革增加了辅导费项目的收入,导致其他收入增加。辅导服务在 2023 年取得明显效果,受到学生的青睐。公司将继续优化辅导服务内容,给学生创造一个良好的考前复习氛围。所以,考前服务业务模式是一个可持续的业务模式,将有利于带动公司的整体业务增长,为公司创造更多的商业价值。

(5) 学年(期)内平均确认服务收入的原因及合理性,是否符合企业会计准则的规定

①根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定:

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务(简称:商品)控制权时,按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。

履约义务，是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品或服务的承诺。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

本公司在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司根据商品和劳务的性质，采用投入法确定恰当的履约进度。投入法是根据公司为履行履约义务的投入确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

②本公司业务模式及收入确认的具体方法

联合办学服务收入：公司与合作高校进行联合办学，按照双方合作协议的范围进行招生，并提供咨询、教务管理、学习支持等服务工作。招生登记并收款并录取后，将阶段性与院校确认招生成果并进行结算，在学年（期）内平均确认服务收入。根据教培行业学生的学习

周期较长的特点，学制一般是 2.5 年或 3 年。公司在入学开始前收取学生学制期间的全部费用，后期根据提供授课培训及教务服务的受益期间，按月分摊确认相关的服务收入。

公司按照受益期间平均确认收入的合理性主要取决于公司的业务性质、会计准则的相关规定。根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，满足下列条件之一的，属于在某一时间段内履行的履约义务，本公司按照履约进度，在一段时间内确认收入：（1）客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制本公司履约过程中在建的商品；（3）本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，本公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。公司在提供教学、辅导服务的同时取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，满足在某一时段内履行履约义务的条件。公司在确认收入时，结合公司业务的实际情况，选择在受益期平均确认服务收入方法，考虑到了公司收入的性质、合同条款、交付方式等，会计处理方法符合相关法规和准则的要求。在这种情况下，企业可以按照受益期间平均确认收入，这符合新收入准则中关于时段内履行履约义务的确认方法。所以，公司的收入确认符合企业会计准则的规定。

（2）结合具体服务内容及业务开展情况、相关成本构成及变动情况等，按照不同产品类别下细分服务内容具体分析毛利率确定依据及变动的的原因，并结合同行业可比公司说明细分业务毛利率是否处在正常水平；

【公司回复】:

(1) 公司具体服务产品类型的毛利率情况

项目	营业收入(元)	营业成本(元)	毛利率	
联合办学(培训服务)收入	50,028,061.11	24,609,760.30	50.81%	
其他服务收入	会员费	907,056.44	-	100.00%
	辅导费	15,679,420.37	5,151,132.24	67.15%
	其他服务收入小计	16,586,476.81	5,151,132.24	68.94%
总计	66,614,537.92	29,760,892.54	55.32%	

(2) 同行业公司毛利率对比情况

主要项目	公司简称	毛利率	行业平均毛利率
教育培训	京融教育	52.74%	52.90%
	海伊教育	46.75%	
	华宇教育	59.22%	
	盛世教育	50.80%	该项服务类型毛利率与同行业的毛利率基本一致
综合毛利率	京融教育	52.74%	47.55%
	海伊教育	49.83%	
	华宇教育	40.07%	
	盛世教育	55.32%	综合毛利率高于同行业综合毛利率,原因详见注释①

注释①: 因公司新增考前辅导服务, 导致服务收入增加。公司在固定的辅导老师不变的前提下, 新增了考前服务收入, 从而提高了公司的综合毛利率。

综上, 公司具体服务产品类型毛利率与同行业产品毛利率相比, 公司教育培训产品类型的毛利率为 50.80%, 同行业的平均毛利率为 52.90%, 差异不大; 从综合毛利率来看, 公司的综合毛利率 55.32%, 同行业的综合毛利率平均为 47.55%, 高于同行业综合毛利率平均水平 7.78%, 系新增考前辅导服务业务的毛利较高所致, 在合理的范围。所以, 公司的细分业务毛利率处于正常水平。

(3) 按照客户类型(自然人/机构)列示涉及客户数量、销售金额及占比等,说明自然人客户的获客渠道及筛选标准、主要服务内容主要客户均为自然人的原因及合理性,是否存在大量小而散的客户是否符合行业特点;说明自然人客户主要信用政策、回款方式及回款情况,相关收入确认是否真实、谨慎;列示应收账款主要欠款方相关交易的时间、背景、内容、金额及回款情况等,说明与主要客户披露情况是否存在矛盾;

【公司回复】:

(1) 客户类型(自然人/机构)、数量、销售金额及占比情况,自然人客户的获客渠道及筛选标准。

客户类型	单位	数量	金额	占比
自然人	人	18457	45,685,859.31	68.58%
院校机构	家	21	20,928,678.61	31.42%
合计	-	-	66,614,537.92	100.00%

①获客渠道

1) 通过报名点渠道向学院推荐。考试报名点是直接面对目标客户的最佳渠道,快速建立信任促成直接销售或事后销售。

2) 通过面授将部分网络课程作为赠品向学员推荐。网络课程和线下面授结合,部分网络课程作为赠品,做好推荐引导,吸引客户购买其他课程。

3) 通过微信、视频号营销、抖音直播等网络平台。通过制作网络授课程视频、导师抖音直播带课形式,让潜在的客户直观感受课程的氛围,引起潜在客户的学习和提升学历的兴趣。

②筛选标准

1) 年龄。目标客户是成年人，特别是那些有学习需求和需要提升学历的成年人。例如，对于语言学习或职业技能培训，主要客户群体可能是 18 岁以上的成年人，因为这部分人群通常已经具备独立的经济能力和明确的学习目标。

2) 购买力。客户的购买力是筛选标准中的重要因素。公司需要筛选出哪些有足够资金支付课程费用的客户。这通常意味着排除那些没有稳定收入或收入较低的潜在客户，以确保课程费用能够得到支付。

3) 教育水平。虽然教育水平本身不是直接的筛选标准，但它可以影响客户的购买意愿和学习动力。一般来说，较高教育水平的客户可能更倾向于投资于自我提升和职业发展，因此他们可能成为教育培训机构的潜在客户，针对不同阶段的学历人群，推荐不同的学历深造课程。例如：高中起点的推荐专科、专科起点的推荐本科、以及本科人群重点引导硕士、博士的学习。

(2) 主要服务内容及主要客户为自然人的合理性

①主要服务内容：

服务主要内容包括：报读择校咨询；学习平台及培训课程开通；直播课程；考试技巧；模拟考试及测评；报考指导服务；考试指导服务；报名安排、考试通知安排、录取入学安排、催缴费用、辅助期末考试统筹、答辩安排、毕业前资料整理、组织毕业典礼、毕业证分发等。

②主要客户为自然人的合理性

(1) 公司的客户群体均是有提升学历需求的社会人士，如高中升专科，专科升本科、硕士、博士等。公司与院校合作办学，直接面向社会招生，是学生与院校的沟通及联系的桥梁，主要为学生提供成年考试、自学考试的考试辅导、授课等服务。随着学历的重要性不断被社会大众认可，各企事业单位招聘都对学历有较高的要求，市场需求广泛，个人对自身的学历、技能都有提高的欲望。通过培训机构考取学历和提升技能，是社会人士最直接、时间弹性最合适的方法和途径。所以，公司主要客户为自然人是合理的，且行业的特点是存在大量小而散的客户。

(3) 自然人客户主要信用政策、回款方式及回款情况

根据行业特点及公司招生政策的规定，自然人客户一般是先预缴本学期(学年)的学费，是预收性质，个别学生存在缴费困难的情况，公司对其采用的是缓缴学费的政策，即学生完成本学期(学年)后，催缴本学期(学年)的学费，缴足本学期(学年)学费后，再进入下一个学期(学年)的学习，既保证了学员准备学费的时间，又保证了公司能及时收回学费。所以，自然人客户一般给予半年、最长不超过一年的信用政策。

公司一般是通过提前预收学费的形式。学员在被相应的院校录取到注册入学后，并按院校指定的网址为入学学员预收院校学费、公司的课程培训费及其他的辅导费用。

(4) 应收账款主要欠款方的情况

单位名称	期末余额	发生时间	背景	内容	回款情况
电子科技大学 广东电子信息	200,000.00	2023年12月6日	合院校作	服务费	未回

单位名称	期末余额	发生时间	背景	内容	回款情况
工程研究院					
广州华南商贸职业学院	156,298.69	2023年3月15日	合作院校	服务费	未回
广州市海珠区大周自考中心	101,502.45	2023年12月28日	合作单位	服务费	2024年1月12日
广州软件学院	60,000.00	2023年6月30日	合作院校	服务费	未回
广州市花都区五一教育培训中心	46,956.00	2023年9月15日	合作单位	服务费	未回
合计	564,757.14				

由于客户存在大量小而散的特点，自然人群体是公司主要的客户，从形式上讲，自然人是公司的服务对象，院校也是服务公司的自然人客户，与同行业海伊教育披露不存在重大差异，所以自然人是公司的主要客户群体，与公司披露不矛盾。

(4) 结合开展、拓展业务公告中涉及的交易对手方基本情况预计交易规模、洽谈进展等，评估签署相关协议对公司经营业绩的影响，披露相关公告是否具有必要性，是否存在误导投资者情形。

【公司回复】：

①披露与马来西亚奎斯特国际大学的公告，一直以来，我们的招生均是报读国内院校，现在社会工作与国际接轨的需求日益增长，出国留学的市场拓展势在必行，且奎斯特国际大学同时拥有预科、专升本、研究生、博士的教育资格，为我们公司留学招生实现零的突破。

②披露子公司惠州市惠城区盛世教育培训中心与清远职业技术学院，可报读大专专业：电子商务、市场营销、学前教育、行政管理、大数据与会计、计算机网络技术、机电一体化技术、食品质量与安全、

护理、药学；签定协议的有效期为 2024 年 2 月 10 日至 2027 年 2 月 10 日止，即为 2025 级学生学习周期。

③披露子公司清远市清城区迪恩教育培训有限公司与西安电子科技大学广州研究院，可报读专升本的专业：人力资源管理，计算机科学与技术，工商管理，汉语言文学、电气工程及其自动化、通信工程、网络工程；签定协议的有效期限是 2024 年度，即是 2025 级学生学习周期。

④披露子公司清远市清城区迪恩教育培训有限公司与与广州南方学院的合作公告，原是中山大学南方学院（本科高等学校），可报读的专业有：人力资源管理、行政管理、财务管理、软件工程、国际经济与贸易、电子商务、计算机科学与技术、电气工程及其自动化、护理学、康复治疗学、医学检验技术；签定协议的有效期限是三个招生年，即是 2025-2027 级学生学习周期。

院校与公司是长期合作，并且是让学员使用公司自行开发的学习平台，这是对公司的认可与支持。

公司与高校签定合作，帮助考生顺利通过全国成人高考考试，直至高校录取，需要公司对成人考试的政策、高校成人继续教育专业设置以及录取工作的正确理解。公司加强与高校合作，对公司的业务发展具有重要的意义。一、建立良好的合作关系需要双方深入了解。学生需要了解高校的教学特色、课程设置、师资力量等信息，以便提供符合高校要求的学习项目。同时，高校也需要了解公司的资质、教学水平、课程设置等，确保与自己的教育理念相符。这种深入的了解将有助于双方在合作中达成共识，共同制定出适合双方的教学方案；二、

双方需要共同确定合作方式。在合作过程中，公司可以提供一定的教学资源，如优秀的师资力量、先进的教学设备等，而高校则可以提供优秀的学生资源、教学场地等。双方可以根据实际情况，选择线上或线下的教学方式，课程置换等方式，确保合作的有效性和可行性；三、公司通过与高校合作有助于提高公司的知名度和影响力，吸引更多优秀的学生。同时，公司也能通过与高校的合作提升其社会形象和声誉；四、通过有效的合作，可以扩大公司自身的影响力，吸引更多的学员加入；高校则可以拓展自己的教育资源，提高教育质量和影响力。双方可以通过举办学术交流活动、组织学生交流团等方式，加强与高校师生的互动，提高合作效果。同时，双方也需要积极分享合作成果和经验，为其他教育机构提供参考和借鉴。公司与高校加强合作，对我们公司的招生、社会影响及品牌的提升都具有重要的战略意义，可以提升公司的招生服务水平，提高招生人数，开拓招生渠道，从提升公司的经营业绩。综合上述，公司披露合作协议是必要性的，不存在误导投资者的情形。

请北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)结合采取的审计程序及获取的相关证据，说明相关收入确认是否真实、准确、合理。

【会计师回复】：

一、审计程序

1、了解公司收入确认政策，与管理层讨论培训业务特点，检查业务合同，识别与教育培训服务相关的合同条款与条件等，评价收入确认政策的适当性；

2、了解、评价并测试与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行的有效性；

3、获取公司收入成本明细账，复核收入、成本、利润及毛利核算的准确性；

4、对报告期内收入、毛利率实施实质性分析程序，评价收入整体合理性；

5、对报告期内确认的收入选取样本，核对收据、银行流水、合同、考试公告、录取情况以及退费等信息，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策；

6、获取当期招生名单，向合作院校发函，评价相关收入确认是否真实存在；

7、执行银行流水核查，选取样本核查报告期内公司收付款银行流水是否与招生结算情况一致；

8、检查报表截止日前后的营业收入与成本的会计记录，确定是否存在跨期确认收入与结转成本的情况。

二、获取的相关证据

1、公司的收入政策及业务相关的合同；

2、公司收入、成本明细表；

3、公司各年份招生数据、与招生数据对应的收入分摊表；

4、合作院校的结算单、银行流水；

5、合作院校的询证函回函；

三、核查结论

通过执行评价收入政策、抽查收入样本、分析毛利率以及向合作院校函证等程序，盛世教育收入是真实、准确、合理的。

2、关于合并范围

你公司本期纳入合并范围的子公司有 50 家，多数通过收购方式取得，其中多数持股比例未超过 50%。

请你公司结合相关企业股权结构、与其他股东之间是否存在一致行动关系、董事会席位、股东会历次投票情况、相关方是否享有重大事项一票否决权等，逐一说明对你公司营业收入贡献排名前十的子公司纳入合并范围的判断依据及合理性。

【公司回复】：

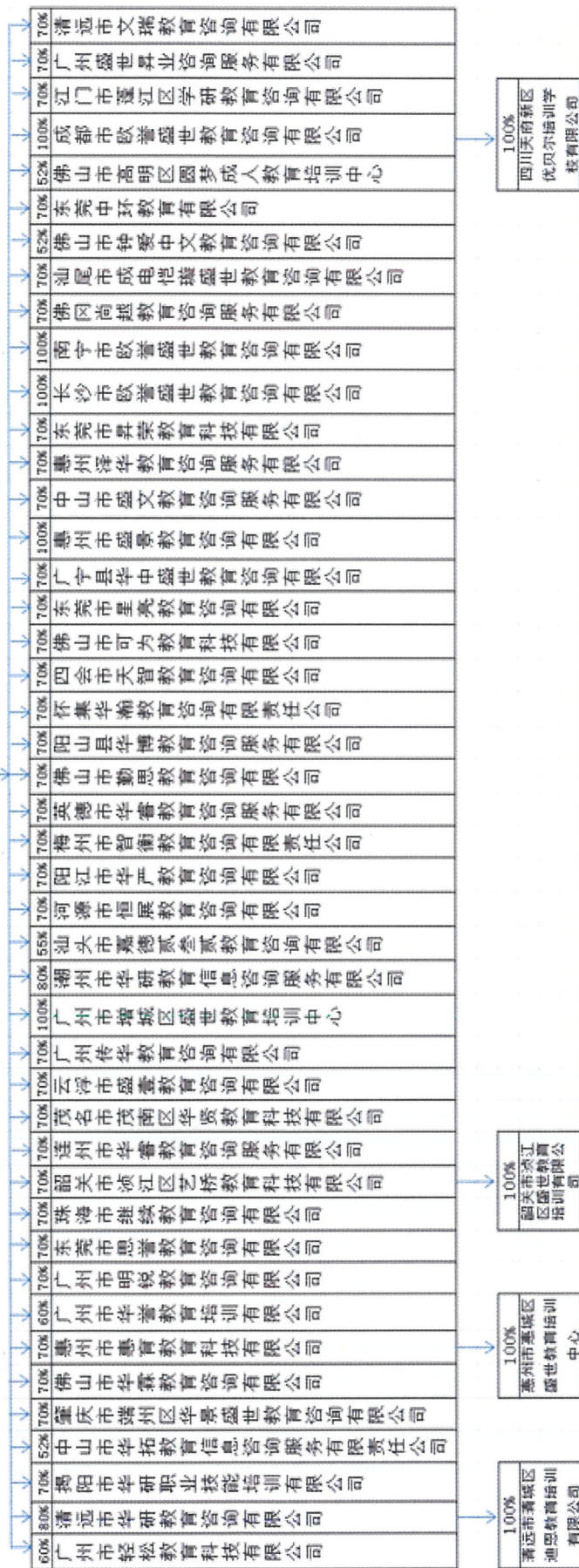
(1) 结合相关企业股权结构、与其他股东之间是否存在一致行动关系。

根据集团公司的股权结构，盛世教育通过控制一级子公司（欧誉盛世）间接控制二级子公司和三级子公司。如下图

盛世教育（广东）股份有限公司

57.14%

广州市欧誉盛世股份有限公司



(2) 董事会席位、股东会历次投票情况

被投资的控股子公司不设董事会，其法人代表及执行董事兼总经理由盛世教育实际控制人担任或者由盛世教育公司委派，能够对被投资公司的相关活动作出决策，主导被投资方的相关业务活动。

(3) 相关方是否享有重大事项一票否决权等。

根据投资协议及公司章程，控股子公司不设董事会，由执行董事负责管理公司的日常经营活动。执行董事由股东会产生，并由实际控制人担任执行董事职位，主导公司的日常经营活动及执行股东会决议。公司章程未设置相关方享有重大事项一票否决权的条款。

(4) 按营业收入贡献排名前十的子公司纳入合并范围的判断依据及合理性。

按营业收入贡献排名前十的子公司名单如下：

公司简称	判断依据	结论
广州增城盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有广州增城盛世 100%股份。	通过控股子公司间接持有广州增城盛世 57.14%，已达到控制，应纳入合并。
惠州盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有惠州惠育 70%股份，惠州惠育持有惠州盛世 100%股份。	间接持有惠州盛世 40%股份，通过控制欧誉盛世间接控制惠州盛世，应纳入合并。
中山华拓	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有中山华拓 52%股份。	通过控股子公司间接持有中山华拓 29.71%股份，应纳入合并。
韶关盛世	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有韶关艺桥教育 70%股份，	通过控股子公司间接持有韶关盛世 40%股份，应纳入合并。

	韶关艺桥教育持有韶关盛世 100%股份。	
广州华誉	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有广州华誉 60%股份。	通过控股子公司间接持有广州华誉 34.28%股份，应纳入合并。
轻松教育	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有轻松教育 60%股份。	通过控股子公司间接持有轻松教育 34.28%股份，应纳入合并。
江门学研	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有江门学研 70%股份。	通过控股子公司间接持有江门学研 40%股份，应纳入合并。
清远华研	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有清远华研 70%股份。	通过控股子公司间接持有清远华研 40%股份，应纳入合并。
广州明锐	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有广州明锐 70%股份。	通过控股子公司间接持有广州明锐 40%股份，应纳入合并。
云浮盛壹	根据被投资方公司章程，盛世教育持有欧誉盛世 57.14%股份，欧誉盛世持有持有云浮盛壹 70%股份。	通过控股子公司间接持有云浮盛壹 40%股份，应纳入合并。

请北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)对上述子公司纳入合并范围的判断依据进行说明。

【会计师回复】:

一、企业合并的判断及考虑因素

1、企业合并的判断：母公司对子公司的控制权是决定是否将其纳入合并范围的关键因素。这包括母公司直接或间接拥有被投资单位半数以上表决权，表明母公司可以控制被投资单位的，被投资单位应认定为子公司，并纳入合并财务报表的合并范围。此外，控制还指一

个企业能够决定另一个企业的财务和经营政策，并能据以从另一个企业的经营活动中获取利益的权力。

2、控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

3、控制的判断相关事实和情况主要包括以下方面：

(1) 被投资方的设立目的和设计。

(2) 被投资方的相关活动以及如何对相关活动作出决策。

(3) 投资方享有的权利是否使其目前有能力主导被投资方的相关活动。

(4) 投资方是否通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报。

(5) 投资方是否有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

(6) 投资方与其他方的关系。

二、上述子公司纳入合并范围的判断依据：

1、被投资方设立的目。盛世教育（广东）股份有限公司（以下简称“盛世教育”）的子公司广州市欧誉盛世股份有限公司（以下简称“欧誉盛世”）投资的控股子公司，以方便扩展当地的招生业务，控股子公司与母公司业务息息相关。

2、被投资方的股权设置。盛世教育通过其控股子公司欧誉盛世投资设立控股子公司（股权架构图），通过间接控制的方式以达到控制二级子公司的目的。

3、被投资单位的董、监、高席位。被投资单位未设置董事会，控股子公司法人代表及执行董事兼总理由盛世教育实际控制人担

任，能够对被投资公司的相关活动作出决策，主导被投资方的相关业务活动。

三、获取的资料

- (1) 盛世教育集团股权架构图；
- (2) 投资协议及公司章程。

四、结论

经过核查集团股权架构、投资协议、股权比例及控股子公司的公司章程，分析判断投资设立控股子公司的目的和意图和董、监、高的席位，盛世教育通过其控股一级子公司欧誉盛世方式间接控制二级子公司，所以其合并范围是合理的。

(以下为正文)

北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)



2024年8月30日