

证券代码：839264

证券简称：世纪明德

主办券商：天风证券

## 北京世纪明德教育科技股份有限公司

### 董事会关于 2024 年度财务报告出具非标准审计意见的专项说明

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）接受北京世纪明德教育科技股份有限公司（以下简称“公司”）的委托，对公司 2024 年度财务报表进行了审计，并于 2025 年 4 月 23 日出具了中名国成审字【2025】第 1462 号带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告。

董事会根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的规定，就相关事项出具专项说明，具体如下：

#### 一、非标准审计意见主要内容

如审计报告中“与持续经营相关的重大不确定性”部分所述：

我们提醒财务报表使用者关注，如财务报表附注二、2 所述，2024 年度，世纪明德归属于母公司股东的净利润 -7,790,600.38 元，经营活动产生的现金流量净额 -15,514,807.70 元，2023 年度，归属于母公司股东的净利润 -29,904,627.48 元，经营活动产生的现金流量净额 -3,976,365.95 元，最近两年连续为负数。以上情形表明世纪明德持续经营能力存在重大不确定性。该事项不影响已发表的审计意见。

#### 二、董事会对该事项的说明

公司董事会认为，北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）依据目前公司业务相关情况，本着严格、谨慎的原则，并根据《中国注册会计师审计准则》的相关规定，对上述事项出具了带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告是适当的，董事会表示理解。该审计报告客观严谨地反映

了公司 2024 年度公司财务状况及经营成果，2024 年世纪明德经审计的归属于母公司股东的净利润为-7,790,600.38 元，较 2023 年同比减亏 22,114,027.10 元，减亏幅度为 74%。归属于母公司股东的每股净亏损从 2023 年的-0.48 元/股收窄至 2024 年的-0.13 元/股，亏损幅度显著减少，表明公司经营况逐步改善，疫情后实施的各项变革举措初见成效。同时，公司积极解决历史遗留问题，包括长期未收回的应收款项及低效股权类投资。本报告期内，公司计提信用减值损失 4,223,689.13 元，并对部分长期股权投资及其他权益工具计提资产减值损失 8,099,135.17 元，综合影响下，归属于母公司股东的综合收益总额从 2023 年的-29,904,627.48 元改善至 2024 年的-15,889,735.55 元。随着公司持续推进不良资产清理，资产负债表的反映将更加准确和客观。

### 三、2024 年研学市场现状剖析

#### 1、政策利好频出，引领行业新方向

2024 年，研学市场在政策层面迎来密集利好。7 月 31 日，人力资源社会保障部发布通知，将“研学旅行指导师”正式更名为“研学旅游指导师”。这一职业称谓的变更，反映出行业发展的细化与成熟趋势。11 月，文化和旅游部办公厅先后发布《关于促进旅行社研学旅游业务健康发展的通知》与《关于开展研学旅游基地品质提升试点工作的通知》。前者清晰明确界定了文化和旅游、教育、市场监管等行政部门在研学旅游业务中的监管职责，为行业规范运营提供了有力保障；后者则聚焦于研学旅游基地品质提升，推动行业朝着更高质量发展方向发展。此外，国务院、教育部、国家文物局以及各地政府相关部门也纷纷出台涉及“研学”的文件，从宏观指导到地方细则，全方位为研学市场的规范化、专业化发展保驾护航，标志着研学旅游行业已正式迈入官方重点扶持与监管的新阶段。

2024 年，研学市场呈现出多维度发展态势。政策端利好不断，政府积极调整相关政策，从场地建设补贴到课程开发指导，全方位为研学市场的规范化、高质量发展保驾护航。市场热度持续高涨，家长对素质教育重视程度提升，学生渴望走出教室体验别样学习生活，多方需求汇聚，让研学市场热度丝毫不减。然而，繁荣背后竞争也愈发激烈，众多机构纷纷入局，在课程设计、师资

配备、宣传推广等方面展开角逐。与此同时，营运成本居高不下，从研学基地租赁、专业导师聘请，到交通、餐饮等后勤保障，每一个环节都需大量资金投入，这无疑给众多研学机构带来了不小的挑战。

## 2、市场热度攀升，需求持续上扬

即便在整体经济下行、消费呈现降级与体验升级并存的复杂形势下，2024年研学行业热度依旧逆势上扬。在政策利好的刺激与行业逐步规范的双重推动下，研学业态加速裂变，生态圈迅速扩大。中国旅行社协会联合相关院校编写的《2024年中国研学旅游发展报告》数据显示，针对中国消费者参加研学项目的意愿调查中，有85.87%的受访者表示有意愿自己参加，61.71%的人希望子女参与，而持观望态度的仅占2.78%。这一数据直观地反映出大众对于研学游的强烈渴望，研学已成为教育与旅游融合领域的热门焦点。

## 3、竞争格局加剧，市场步入深耕期

随着研学市场规模的持续扩张，越来越多的参与者涌入这片蓝海。可以说，2024年，中国研学市场已式从“政策红利期”过渡至“实力竞争期”。传统旅行社、教育培训机构、地方文旅集团，甚至托管机构与网红主播等都纷纷布局研学业务。爱企查数据显示，截至2024年，与“研学”相关的开业企业已突破4万家，其中近一年新成立的企业就多达6146家。与此同时，去哪儿、携程等OTA平台凭借丰富的资源与完善的供应链，在研学市场中占据了显著份额。例如，携程平台2024年研学游订单量增长175%，海外研学游人数增长120%。激烈的竞争使得研学机构获客难度大增，不得不投入更多成本用于营销推广，以在市场中分得一杯羹。

## 4、营运成本高企，行业负重前行

研学活动具有鲜明的季节性，主要集中在寒暑假与节假日。而在淡季期间，研学机构仍需承担场地租金、人员工资等固定成本，收入却大幅缩水，导致全年平均运营成本居高不下。此外，研学业务对专业人才要求颇高，需要配备专业旅行指导师、带队老师、医护人员、安全保障人员等。然而，目前专业化人才供给不足，人才培养与聘请成本高昂，进一步加剧了人力成本负担。再者，优质研学课程的研发需要投入大量的人力、物力与时间，课程研发成本居高不下，多重因素叠加，使得研学机构在运营过程中面临较大的成本压力。

#### 5、产品价格承压，利润空间收窄

在“消费降级”的大环境下，家长对研学产品的价格敏感度显著提升，更加注重产品的性价比，市场消费愈发理性。与此同时，新进入市场的参与者为争夺份额，常常采用低价竞争策略，大打价格战，这使得整个行业的利润空间被严重压缩，行业平均毛利率呈下降趋势。产品价格的走低与成本的高企形成鲜明反差，给研学机构的盈利能力带来严峻挑战。

### 四、未来研学市场潜力展望

随着“双减”政策的深入实施以及全社会人才培养模式、方向的转变，素质教育在人才培养体系中的地位日益凸显。研学旅行以旅游为载体，强调通过亲身体验感知世界，在旅行中获取知识与能力，拓宽视野，作为学校课堂教育的重要延伸，正逐渐从“可选”转变为“刚需”。随着我国家庭总收入的增长以及教育消费占比的提升，研学旅行已成为青少年课外教育的关键手段。在此背景下，研学游市场将文旅市场的庞大份额与义务教育阶段的刚性需求紧密捆绑，发展前景广阔。

未来，在政府对研学旅游产业的持续政策鼓励与素质教育需求的双重驱动下，研学行业有望呈现“政策驱动基建、科技提升体验、国际化拓展边界”的立体化发展格局。市场热度将进一步攀升，研学市场规模有望实现更大突破。艾媒咨询数据显示，2022年中国研学游行业市场规模达909亿元，2023年全国中小学生研学实践教育基地超过1600个，市场规模增至1469亿元，同比增长61.6%，预计2026年将飙升至2422亿元。综上所述，未来研学市场潜力巨大，将持续保持强劲的发展态势，成为教育与旅游领域融合发展的重要增长极。

### 五、董事会采取的改善措施

为了尽快消除与持续经营相关的重大不确定性对公司的不利影响，董事会正在采取积极措施改善不利影响，以维护公司和股东的合法权益。

具体采取的改善措施如下：

1、以“轻重平衡、多元协同”为原则，继续优化和调整业务布局。在坚守

并保持传统研学业务主航道稳定发展的同时，重点着手发力布局营地教育、学期内研学、国际青少年艺术交流、教师培训、C端亲子、教师培训等非传统业务，优化业务结构增强公司的盈利能力。

2、探索新业务模式，全力提升产销规模。公司着力不断深挖市场，拓宽新业务模式，推行城市合伙人等多元模式，提升经营收入，降低经营成本，提高产品毛利率。

3、融合多元领域资源，继续深化产品创新体系。开发特色主题产品，提升产品教育属性，紧密贴合市场需求，提升产品竞争力，满足消费者对优质研学产品的需求。

4、优化组织架构和管理团队分工调整。继续以“统一步调、相互协同、独立核算、自主发展”为各事业部的管理方针，通过“独立核算+协同发展”模式优化资源配置，强化前中后台联动，提升人效。同时，逐步建立和优化新的流程运作体系和业务规则，让公司的经营战略在执行上建立起有强大自驱力、积极进取、统一步调并相互协同的各级经营主体。

5、持续加大开源节流力度。通过调整和优化人员薪酬架构，削减或延缓现金开支，实施“精兵强干”“共享员工”等政策，优化人员结构并合理调配人力资源，避免人力闲置与浪费，降低人力成本。

6、健全应收账款管理制度。全力加快应收账款的回款进程，强化对应收账款的催收力度，以此提升资金周转效率，确保企业资金流的高效顺畅运转。

7、构建稳固且持久的优质供应商合作体系。精心筛选卓越资质、良好信誉和强大服务能力的优质供应商，签订长期采购协议，有效抵御诸如餐、景、房、车和住等关键资源价格频繁波动带来的冲击，确保企业运营免受市场价格变动的过度干扰。

8、继续加大资产的流动性管理。与银行等金融机构合作，通过企业贷款、股权融资等方式增加公司资金流的安全垫，确保公司现金流的稳定。

9、引入外部股东的合作。通过合营方式共同承担营地运营成本，在保留公司有生力量的同时，降低公司的运营支出。

综上，公司董事会研判认为，尽管当下公司面临诸多困难与风险，研学行

业存在竞争格局加剧，营运成本高企，利润空间收窄等诸多问题，但通过对行业中各项内外部因素的深入剖析，加之积极推行上述行之有效的改善举措，公司定能尽快提升业务能力并具备应有的持续经营能力。

2025 年，世纪明德董事会与管理层将紧密结合公司实际经营状况，持续推动各项变革措施精准落地，携手全体员工全力以赴、奋勇向前，力求在新的一年里取得更好的成绩。

北京世纪明德教育科技股份有限公司

董事会

2025 年 4 月 24 日