

证券代码：300010

股票简称：豆神教育



豆神教育科技（北京）股份有限公司

DOUSHEN(BEIJING) EDUCATION & TECHNOLOGY INC.

（北京市门头沟区石龙南路 6 号 1 幢 6-206 室）

向特定对象发行股票募集说明书 （申报稿）

保荐机构（主承销商）



（浙江省宁波市鄞州区海晏北路 565、577 号 8-11 层）

二〇二〇年十一月

声 明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证募集说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、深圳证券交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，公司经营与收益的变化，由公司自行负责。投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担证券依法发行后因发行人经营与收益变化或者证券价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

1、本次发行方案已经 2020 年 10 月 23 日召开的公司第四届董事会第四十七次会议、2020 年 11 月 9 日召开的 2020 年第五次临时股东大会审议通过。根据有关法律法规规定，本次发行方案尚需深圳证券交易所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后方能实施。

2、本次发行对象不超过 35 名（含 35 名），为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象由股东大会授权董事会在本次发行经过深圳证券交易所审核并取得中国证监会同意注册的批复后，按照中国证监会相关规定及预案所规定的条件，根据询价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

本次向特定对象发行股票的发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

3、本次发行的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票均价的百分之八十（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，本次发行价格将作相应调整。

4、本次向特定对象发行股票数量按照募集资金总额除以发行价格确定，同时，本次向特定对象发行股票数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%，并以中国证监会关于本次发行的注册文件为准。截至本说明书出具日，上市公司总股本为 868,324,647 股，按此计算，本次向特定对象发行股票数量不超过

260,497,394 股（含 260,497,394 股）。

5、本次发行完成后，发行对象认购的股份自发行结束之日起六个月内不得转让。本次发行结束后，如因送股、资本公积转增股本等原因新增取得的股份，亦应遵守承诺的锁定安排。若前述锁定期与证券监管机构的最新监管意见或监管要求不相符，将根据相关证券监管机构的监管意见或监管要求进行相应调整。

6、本次发行前滚存的未分配利润由本次发行完成后的新老股东共享。

7、本次发行完成后，公司股本将相应增加，公司的股东结构将发生变化，但公司的股权分布符合深交所的上市要求，不会导致不符合股票上市条件的情形发生。同时，池燕明先生仍然是公司实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

8、本次向特定对象发行股票方案最终能否通过深交所审核，并获得中国证监会作出同意注册的决定，尚存在较大的不确定性，提醒投资者注意相关风险。

目 录

声明.....	1
重大事项提示	2
目 录.....	4
释 义.....	6
第一节 发行人基本情况	7
一、发行人基本信息	7
二、股权结构、控股股东及实际控制人情况	7
三、所处行业的主要特点及行业竞争情况	9
四、公司在行业中的竞争地位	28
五、主要业务模式、产品或服务的主要内容	33
六、现有业务发展安排及未来发展战略	50
第二节 本次证券发行概要	52
一、本次发行的背景和目的	52
二、发行对象及与发行人的关系	55
三、本次发行方案概要	56
四、本次发行是否构成关联交易	59
五、本次发行是否导致公司控制权发生变化	59
六、本次发行是否导致股权分布不具备上市条件	59
七、本次发行已经取得批准的情况以及尚需呈报批准的程序	59
第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析	60
一、募集资金使用计划	60
二、本次募集资金使用的必要性和可行性分析	60
三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响	74
第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	75
一、本次发行后上市公司业务及资产是否存在整合计划，公司章程等是否进行调整；预计股东结构、高管人员结构、业务结构的变动情况	75
二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况.....	75
三、发行后上市公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联	

交易及同业竞争等变化情况	76
四、本次发行完成后，上市公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形	76
五、上市公司负债结构是否合理，是否存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，是否存在负债比例过低、财务成本不合理的情况	76
第五节 与本次发行相关的风险因素	78
一、产业政策风险	78
二、市场竞争风险	78
三、经营管理风险	78
四、控股股东、实际控制人变更风险	79
五、公司下属部分主体尚未取得办学许可证事宜的风险	79
六、加盟模式风险	79
七、新冠肺炎疫情等重大不确定风险	80
八、应收账款风险	80
九、商誉减值风险	80
十、前次募投项目未达预期进度及本次募投项目未来收益不确定性风险	81
十一、认购风险	81
十二、摊薄即期收益的风险	81
十三、本次发行的审批风险	81
十四、股票市场价格波动风险	81
第六节 与本次发行相关的声明	83
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明	83
二、发行人控股股东、实际控制人声明	84
三、保荐机构（主承销商）声明	85
四、发行人律师声明	87
五、会计师事务所声明	88
六、董事会声明	89

释 义

在募集说明书中，除非文义另有所指，下列简称具有如下含义：

一般词汇、术语		
发行人/公司/ 本公司/豆神教育	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司
股东大会	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司股东大会
董事会	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司董事会
监事会	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司监事会
本说明书/本募集 说明书	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书
预案	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司向特定对象发行股票预案
中文未来	指	中文未来教育科技（北京）有限公司
康邦科技	指	北京康邦科技有限公司
本次发行	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司向特定对象发行不超过 260,497,394 股（含 260,497,394 股）A 股股票的行为
定价基准日	指	本次向特定对象发行股票发行期的首日
公司章程	指	豆神教育科技（北京）股份有限公司章程
公司法	指	中华人民共和国公司法
证券法	指	中华人民共和国证券法
教育部	指	中华人民共和国教育部
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
报告期	指	2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-9 月
元/万元/亿元	指	人民币元/万元/亿元
专业词汇和技术术语		
K12	指	主要被美国、加拿大等北美国家采用，是指从幼儿园（通常 5-6 岁）到十二年级（通常 17-18 岁）
大语文	指	“大语文”是“大语文教育”的简称。“大语文教育”是一种新型的、带有突破性的语文教育思想。这种思想主张语文教育以课堂教学为轴心，向学生生活的各个领域开拓、延展，全方位地与他们的学校生活、家庭生活和社会生活有机结合起来，并把教语文同教做人有机结合起来，把传授语文知识同发展语文能力、发展智力素质和非智力素质有机结合起来，把读、写、听、说四方面的训练有机结合起来，使学生接受全面的、整体的、强有力的培养和训练。

注：本募集说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第一节 发行人基本情况

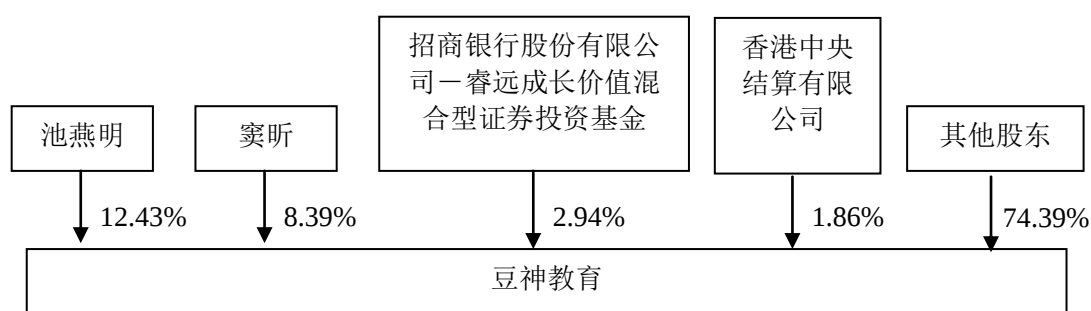
一、发行人基本信息

公司名称	豆神教育科技（北京）股份有限公司
英文名称	DOUSHEN(BEIJING) EDUCATION & TECHNOLOGY INC.
成立日期	1999 年 1 月 8 日
注册资本	86,832.4647 万元
法定代表人	窦昕
注册地址	北京市门头沟区石龙南路 6 号 1 幢 6-206 室
办公地址	北京市海淀区东北旺西路 8 号院 25 号楼立思辰大厦
股票简称	豆神教育
股票代码	300010
股票上市地	深圳证券交易所
董事会秘书	张亮
联系电话	010-83058080
传真号码	010-83058200
电子信箱	contact@lanxum.com
经营范围	技术开发；技术咨询；技术服务；技术培训；技术推广；技术转让；应用 软件服务；影像通信及计算机系统集成；销售、租赁、维修数码办公设备、 通信设备、计算机软硬件及外部设备；教育咨询；计算机系统服务；基础 软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云 计算数据中心除外）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；专业承包； 建设工程项目管理。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；专 业承包以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经 营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）公司股权结构

截至 2020 年 9 月末，公司股权结构如下：



（二）前十大股东持股情况

截至 2020 年 9 月 30 日，公司前十大股东持股情况如下：

序号	股东名称	股东性质	持股数量（股）	持股比例（%）
1	池燕明	境内自然人	107,901,480	12.43
2	窦昕	境内自然人	72,873,028	8.39
3	招商银行股份有限公司—睿远成长价值混合型证券投资基金	其他	25,511,456	2.94
4	香港中央结算有限公司	境外法人	16,125,403	1.86
5	商华忠	境内自然人	14,414,062	1.66
6	胡勃	境内自然人	14,073,110	1.62
7	张敏	境内自然人	12,640,270	1.46
8	全国社保基金四零三组合	其他	11,587,214	1.33
9	王邦文	境内自然人	10,704,639	1.23
10	中国银行股份有限公司—景顺长城优选混合型证券投资基金	其他	10,576,315	1.22

（三）控股股东及实际控制人情况

截至本说明书出具日，发行人的控股股东、实际控制人为池燕明。池燕明持有发行人 107,901,480 股股份，占发行人总股本的 12.43%。池燕明先生简历如下：

池燕明先生，中国国籍，1966 年生，硕士学位。1990 年毕业于清华大学精密仪器系，获学士学位，2005 年获清华大学 EMBA 学位。曾担任北京当代电子经营部副经理，北京东方办公设备有限公司总经理，北京立思辰办公设备有限公司执行董事、经理，立思辰信息技术公司经理，立思辰新技术公司经理，北京立思辰科技股份有限公司总裁；现任豆神教育董事长。

三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

根据国家统计局《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017)，发行人所处行业属于 I 门类“信息传输、软件和信息技术服务业”，65 大类“软件和信息技术服务业”。

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于“软件和信息技术服务业”（行业代码：I65）。

（一）行业主管部门

目前，公司的各类教育产品及教培服务以教育系统、中小学生为主要客户对象，其主管部门是教育部。

教育部负责在全国各级各类教育进行统筹规划和协调管理，其主要职责包括拟订教育改革与发展的方针、政策和规划；负责本部门教育经费的统筹管理，参与拟订教育经费筹措、教育拨款、教育基建投资的政策，负责统计全国教育经费投入情况；会同有关部门制订各级各类学校的设置标准，指导各级各类学校的教育教学改革；主管全国的教师工作，会同有关部门制订各级各类教师资格标准并指导实施，指导教育系统人才队伍建设。

（二）行业主要法规政策

目前，我国已基本形成了较完善的以《中华人民共和国教育法》为基础，涵盖行业资质管理、行业业务标准审查、发展战略指引等方面的法律法规和政策体系。目前对公司教育业务的开展较为重要的法律法规和政策如下：

序号	颁布时间	法规及政策	部门	涉及内容
1	1995 年	《中华人民共和国教育法》	全国人民代表大会	为了发展教育事业，提高全民族的素质，促进社会主义物质文明和精神文明建设，根据宪法，制定本法。在中华人民共和国境内的各级各类教育，适用本法。
2	1999 年	《关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》	国务院	从 2001 年开始用 5-10 年的时间,在中小学（包括中等职业技术学校）普及信息技教育，在中小学实施“校校通”工程，推进教师教育信息化建设，以信息化带动教育的现代化，努力实现我国基础教育跨越式的发展，在大力建设信息技术基础设施的同时，教育软件将成为信息技术教育的灵魂。

序号	颁布时间	法规及政策	部门	涉及内容
3	2001 年	《关于积极推进小学开设英语课程的指导意见》	教育部	2001 年秋季始，全国城市和县城小学逐步开设英语课程；2002 年秋季，乡镇所在地小学逐步开设英语课程。小学开设英语课程的起始年级一般为三年级。教师条件较好的城市或地区，在课堂教学中，应积极利用英语音像媒体鼓励研制开发高质量的英语教学软件，英语师资条件暂不具备的地区，要积极利用英语电视节目、录像带、光盘和录音带等资源，在教师的指导和组织下开展教学活动。小学英语教学应尽量采用多种媒体的现代化教学手段，充分利用录音机、VCD 机、广播、电视、网络等设备和技术，创设良好语言环境和充分的语言实践机会。要充分利用教学资源，采用听、做、说、唱、玩、演的方式，鼓励学生积极参与，大胆表达，侧重提高小学生对语言的感受和初步用英语进行听、说、唱、演的能力。
4	2003 年	《中华人民共和国民办教育促进法》	全国人民代表大会	该法是为实施科教兴国战略，促进民办教育事业的健康发展，维护民办学校和受教育者的合法权益，根据宪法和教育法制定。国家机构以外的社会组织或者个人，利用非国家财政性经费，面向社会举办学校及其他教育机构的活动，适用该法。
5	2006 年	《2006—2020 年国家信息化发展战略》	国务院办公厅	我国信息化发展的战略重点推进社会信息化加快教育科研信息化步伐。提升基础教育、高等教育和职业教育信息化水平，持续推进农村现代远程教育，实现优质教育资源共享，促进教育均衡发展。发展战略要求，在全国中小学普及信息技术教育，建立完善的信息技术基础课程体系，优化课程设置，丰富教学内容，提高师资水平，改善教学效果。推广新型教学模式，实现信息技术与教学过程的有机结合，全面推进素质教育。
6	2010 年	《国家中长期教育改革和发展规划纲要（2010—2020 年）》	国务院	把教育摆在优先发展的战略地位，完善中国特色社会主义现代教育体系。基本普及学前教育，巩固提高九年义务教育水平，重点推进义务教育均衡发展，加快普及高中阶段教育……把育人为本作为教育工作的根本要求，尊重教育规律和学生身心发展规律。要以学生为主体，以教师为主导，充分调动学生学习的积极性、主动性，把促进学生成长成才作为学校一切工作的出发点和落脚点。
7	2012 年	《关于开展教育信息化试点工作的通知》	教育部	用 4 年左右时间，总体完成 100 个左右区域试点和 1600 所左右学校试点，并及时总结好的试点经验加以推广。
8	2012 年	《教育信息化十年发展规划（2011-2020 年）》	教育部	到 2020 年，需形成与国家教育现代化发展目标相适应的教育信息化体系，基本实现所有地区和各级各类学校宽带网络的全面覆盖。

序号	颁布时间	法规及政策	部门	涉及内容
9	2013 年	《关于全面深化改革若干重大问题的决定》	中共中央	大力促进教育公平，健全家庭经济困难学生资助体系，构建利用信息化手段扩大优质教育资源覆盖面的有效机制，逐步缩小区域、城乡、校际差距。
10	2014 年	《关于加快发展现代职业教育的决定》	国务院	旨在全面部署加快发展现代职业教育，提出到 2020 年，形成具有中国特色、世界水平的现代职业教育体系；并提出高等职业教育规模占高等教育一半以上，引导一批普通本科高校向应用技术类型高校转型。
11	2014 年	《教育部关于做好全国中小学生学籍信息管理系统全面应用工作的通知》	教育部	教育部重点部署了五方面工作。一是提高学籍信息质量；二是全面应用系统功能。三是开发完善特色需求；四是健全各项管理制度；五是构建运维长效机制。
12	2016 年	《教育信息化“十三五”规划》	教育部	到 2020 年，基本建成“人人皆学、处处能学、时时可学”、与国家教育现代化发展目标相适应的教育信息化体系。基本实现各级各类学校宽带网络全覆盖与网络教学环境全覆盖，优质数字教育资源服务基本满足信息化教学需求和个性化学习需求。
13	2016 年	《中华人民共和国民办教育促进法》（2016 年修订）	教育部	民办学校的举办者可以自主选择设立非营利性或者营利性民办学校。非营利性民办学校的举办者不得取得办学收益，学校的办学结余全部用于办学。营利性民办学校的举办者可以取得办学收益，学校的办学结余依照公司法等有关法律、行政法规的规定处理。非营利性民办学校收费的具体办法，由省、自治区、直辖市人民政府制定；营利性民办学校的收费标准，实行市场调节，由学校自主决定
14	2017 年	《2017 年教育信息工作要点》	教育部	以“一生一空间、生生有特色”为目标，力争网络学习空间开通数量超过 7500 万个，实现 90%以上教师和 60%初中以上的学生开通和应用网络学习空间。
15	2018 年	《国务院办公厅关于规范校外培训机构发展的意见》	国务院办公厅	面向中小学生的校外培训机构（以下简称校外培训机构）开展非学历教育培训是学校教育的补充，对于满足中小学生学习需求、培育发展兴趣特长、拓展综合素质具有积极作用。但近年来，一些校外培训机构违背教育规律和青少年成长发展规律，开展以“应试”为导向的培训，造成中小学生课外负担过重，增加了家庭经济负担，破坏了良好的教育生态，社会反映强烈。为切实减轻中小学生过重课外负担，促进校外培训机构规范有序发展。
16	2018 年	《关于健全校外培训机构专项治理整改若干工作机制的	教育部	强化在线培训监管，按照线下培训机构管理政策同步规范线上培训机构。

序号	颁布时间	法规及政策	部门	涉及内容
		通知》		
17	2018 年	《民办教育促进法实施条例（修订草案）（送审稿）》	教育部	同时举办或者实际控制多所民办学校、实施集团化办学的社会组织应当具有法人资格；实施集团化办学的，不得通过兼并收购、加盟连锁、协议控制等方式控制非营利性民办学校。民办学校与利益关联方发生交易的，应当遵循公开、公平、公允的原则，不得损害国家利益、学校利益和师生权益；主管部门应当加强对非营利性民办学校与利益关联方签订协议的监管，对涉及重大利益或者长期、反复执行的协议，应当对其必要性、合法性、合规性进行审查审计。
18	2019 年	《中国教育现代化 2035》	中共中央、国务院	到 2035 年，要建成服务全民终身学习的现代教育体系、普及有质量的学前教育、实现优质均衡的义务教育、全面普及高中阶段教育、职业教育服务能力显著提升、高等教育竞争力明显提升、残疾儿童少年享有适合的教育、形成全社会共同参与的教育治理新格局。
19	2020 年	《教育部关于在部分高校开展基础学科招生改革试点工作的意见》	教育部	为加强拔尖创新人才选拔培养，教育部决定自 2020 年起，在部分高校开展基础学科招生改革试点（也称“强基计划”）。同时明确，2020 年起，不再组织开展高校自主招生工作。

（三）行业发展概况及竞争情况

报告期内，发行人主要业务领域为教育业务与信息安全两大业务。其中，教育业务主要包括学习服务、升学服务和智慧教育服务，公司正在致力于全面转型为纯教育业务，信息安全业务公司现处于分拆剥离中。

1、学习服务

（1）行业状况及行业特点

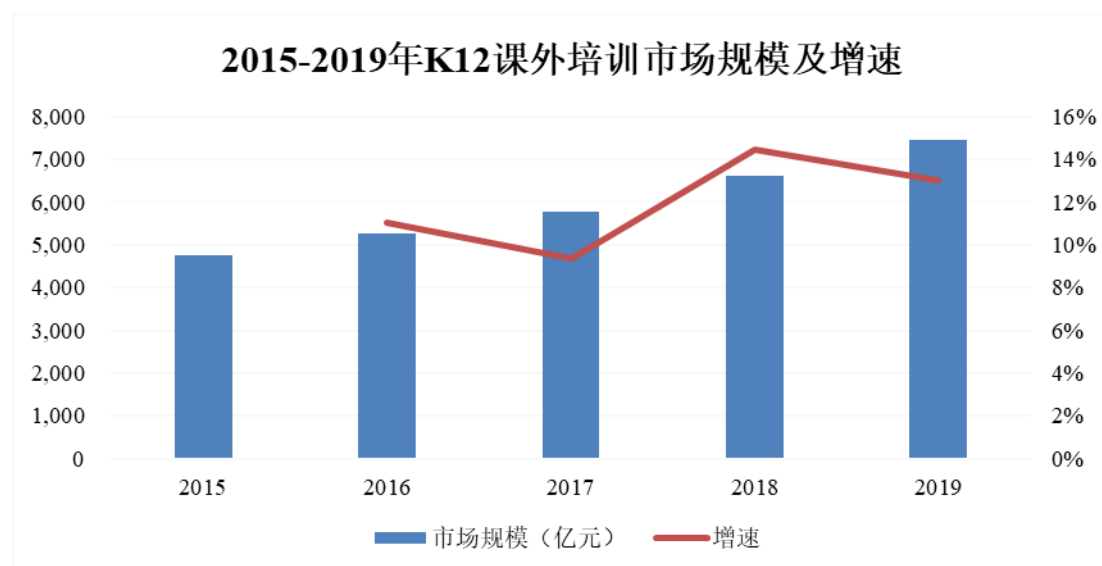
①受适龄人口规模和居民教育支出支撑，K12 教育培训市场空间广阔

K12 教育培训行业的主要服务群体为中小学在校学生，因此，其发展情况与中小学在校学生数量以及居民收入水平直接相关。

一方面，我国 K12 课外培训适龄人口规模巨大。根据《国家中长期教育改革和规划纲要（2010-2020 年）》设定的发展目标，预计到 2020 年，中小学教育培训适龄人口规模将约达 2.12 亿人。随着生育政策的放开，中小学教育培训消费群体规模有望进一步增加，从而对于教育培训行业形成有力支撑。

另一方面，我国居民人均教育支出的增长支撑着教育投入不断增加。1992年以来，城镇居民教育支出增速高于人均可支配收入增速。根据国家统计局数据，居民人均现金教育支出由2013年的821元增加至2018年的1,398元，2019年居民人均教育文化娱乐消费支出2,513元，增长12.9%，占人均消费支出的比重为11.7%。国内各家庭对孩子教育更加重视，对教育支出的投入也加大，因而将有利于整个行业参培率的提升，有利于行业客单价和ARPU值的提升，从而推动整个市场规模增加。

在国内K12教育培训适龄人数规模和国内居民消费支出的提升双重因素支撑下，国内K12教育培训处于快速发展阶段。2015年-2019年，国内K12课外培训市场规模每年增速基本都保持在10%以上。截至2019年，我国K12课外培训市场规模达到了7,459亿元。



数据来源：中研普华研究报告《k12 教育是什么？2020 中国 K12 私立教育现状及未来发展趋势分析》

②国家政策导向和教育理念变化将促进大语文教育培训快速发展

大语文教育培训是K12教育培训的一个细分类别，将随着我国K12教育培训行业的发展而发展。同时，大语文教育具有其独特的属性，使得大语文教育的需求进一步提升。

A、大语文教育有利于树立民族文化自信，教育政策导向力度不断加大

大语文教育是将汉语向文字、文学、文史、文化等各方面进行广泛延展和充分结合的教学体系，其教学内容是能够千古流传的好东西，涵盖了我国上千年的

历史积淀和文化遗产，承载着中华民族的情感归属，也承载着中华文明的深厚底蕴。广泛普及和深入的大语文教育，将有助于树立民族文化自信。

树立文化自信，是“事关国运兴衰、事关文化安全、事关民族精神独立性的重大问题”。因此，国家教育政策的政策导向，更加重视语文学科教育的重要性，并将语文教学与树立文化自信结合起来。2017年12月教育部制定的《普通高中课程方案和语文等学科课程标准（2017版）》中，明确提出了“坚持立德树人，增强文化自信，充分发挥语文课程的育人功能”的基本理念，并提出了从“语言建构与运用”、“思维发展与提升”、“审美鉴赏与创造”、“文化传承与理解”等方面培养语文学科核心素养。

在秉承树立文化自信的宗旨基础上，国家教育政策向语文学科的导向不断加大，将自然形成从国家战略层面到个人素养层面的对语文教育培训自上而下的长期需求。从而，大语文教育培训市场也将因国家战略、政策导向的推动而得到进一步的发展。

B、大语文教育有利于提升青少年全面素质，国民母语教育需求日益增长

汉语作为我国母语，是国民进行沟通、分析和思考的基础。因而大语文教育以“母语”为基础载体，培养的是国民阅读能力、沟通能力、团队协作能力、想象力等，从而有助于为青少年进一步学习、交流、发展和工作奠定坚实的基础，提升青少年的全面素质和综合能力。

随着我国经济的发展并已经成为全球第二大经济体，汉语在全球范围内的影响力和普及度得到了极大的提升，从而在未来全球经济合作过程中，汉语将扮演更为重要的角色。随着我国第三产业的快速发展，以及出口导向型经济向内需导向型经济转型，对具备沟通能力和影响力、团队协作能力、想象力、批判性思维能力，分析思考能力、学习能力等综合能力的人才需求也将加大。大语文教育正是培养这些能力的最为基础的学科教育，在我国经济与全球经济进一步融合、我国经济转型过程中将受到全民更高的重视。母语教育的需求也将因此进一步增长。

随着80后、90后逐渐成为育人生子的主力，消费者年龄结构的变化带动教育消费观念的更迭。一方面，新的一批学生家长，对于孩子培养的关注点也从应

试教育的“刚需”开始转向更全面的素质培养，更加重视培养孩子的文化素养、综合素养。在基础学科中，语文学科天然具有的素质教育属性，大语文培训更是将学科教育与素质教育结合，以培养学生综合素养为核心。同时，语文素养培训相较于数学、英语而言，更需要长期积累。伴随着新高考改革的不断推进，各年龄段家长对大语文教育更加重视，从低龄段启蒙向高年龄段应试，全面增加对大语文教育的需求。

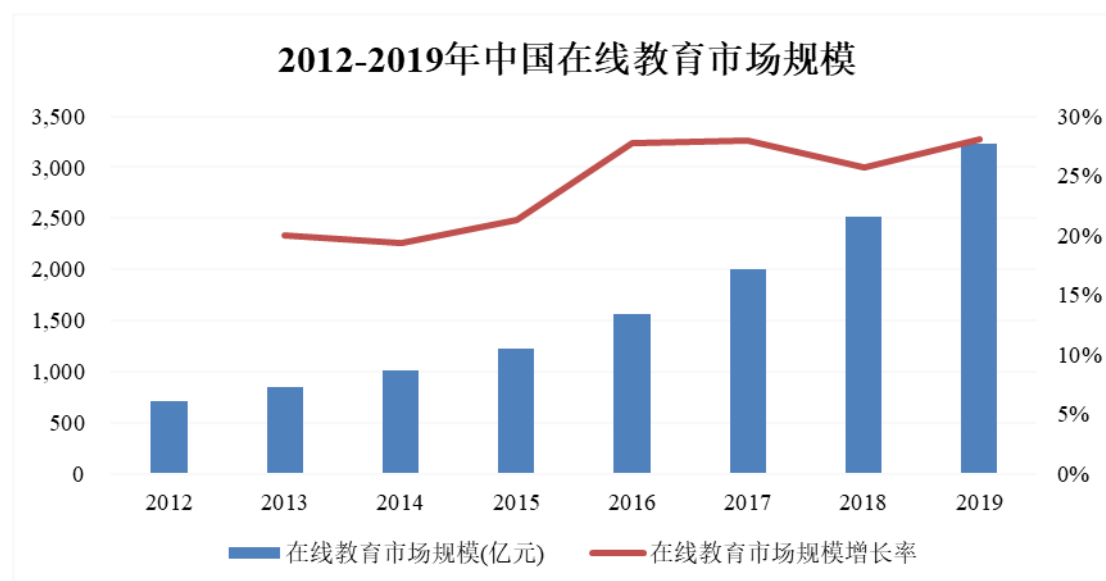
③受益于信息技术的普及和应用深化，在线教育渗透率快速提升

自 90 年代互联网进入中国以来，我国互联网基础设施建设和应用得到了高速发展，互联网应用在全国范围内得到了极大普及。当前的 K12 阶段学生人群（00 后、10 后）和家长人群（以 80 后为主）的互联网使用率得到了快速的提升，也更加易于接受在线教育模式。同时，未来 5G 技术的普及使得视频延迟减少，画面更清晰，稳定性更高，再加上 AI、VR 技术的发展和应用，在线教育的接受程度将进一步提高。基础设施的进一步发展和完善，为在线教育渗透率的提升提供了物质和技术基础。

此外，在线教育打破了线下教育时间、空间的限制，可以有效解决中国教育资源配置不均的难题，从而能够进一步丰富在线教育产品，提升在线教育的质量，从而也更加容易满足了各类学生和用户的个性化需求。也正是在在线教育对时间和空间的突破，使得在线教育在我国 2020 年新冠病毒疫情期间进一步得到了更为广泛的应用，渗透率进一步提升。

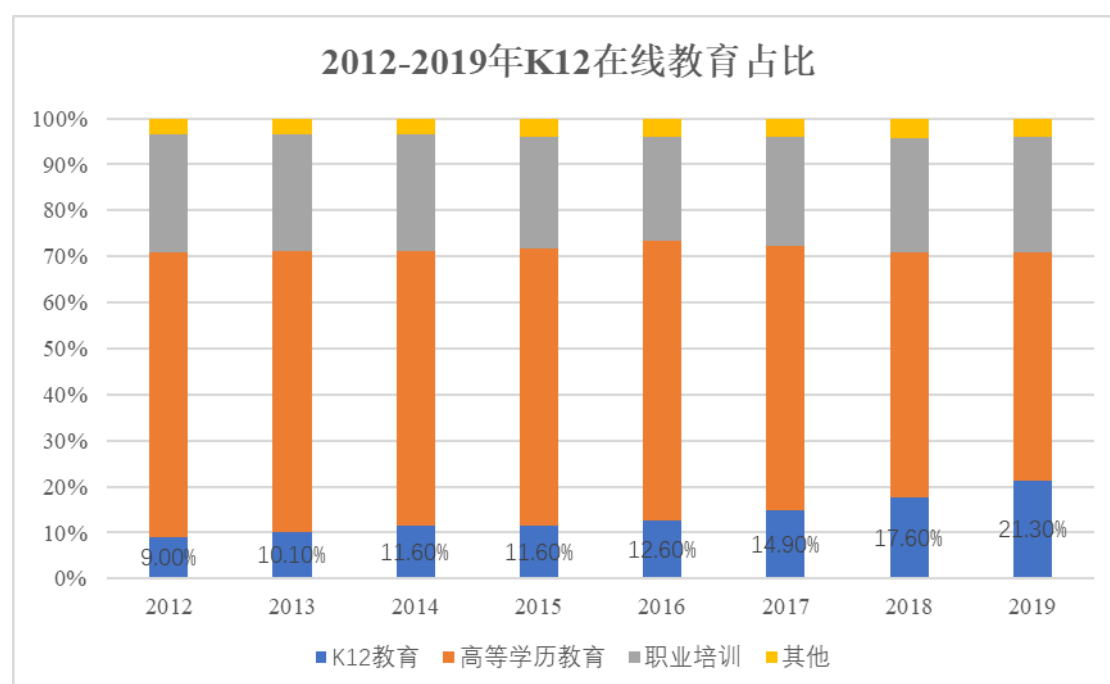
根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的第 45 次《中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2020 年 3 月，我国在线教育用户规模达 4.23 亿人，较 2018 年底增加 2.22 亿，占网民整体的 46.8%；手机在线教育用户规模达 4.20 亿，较 2017 年底增长 2.26 亿，占手机网民的 46.9%。受新冠肺炎疫情影响，全国大中小学开学推迟，教学活动改至线上，推动在线教育用户规模快速增长。

基于在线教育模式的普及应用，我国在线教育的市场规模也逐年递增，从 2012 年 705.20 亿元增至 2019 年 3,225.70 亿元，2019 年同比增长 28.10%。

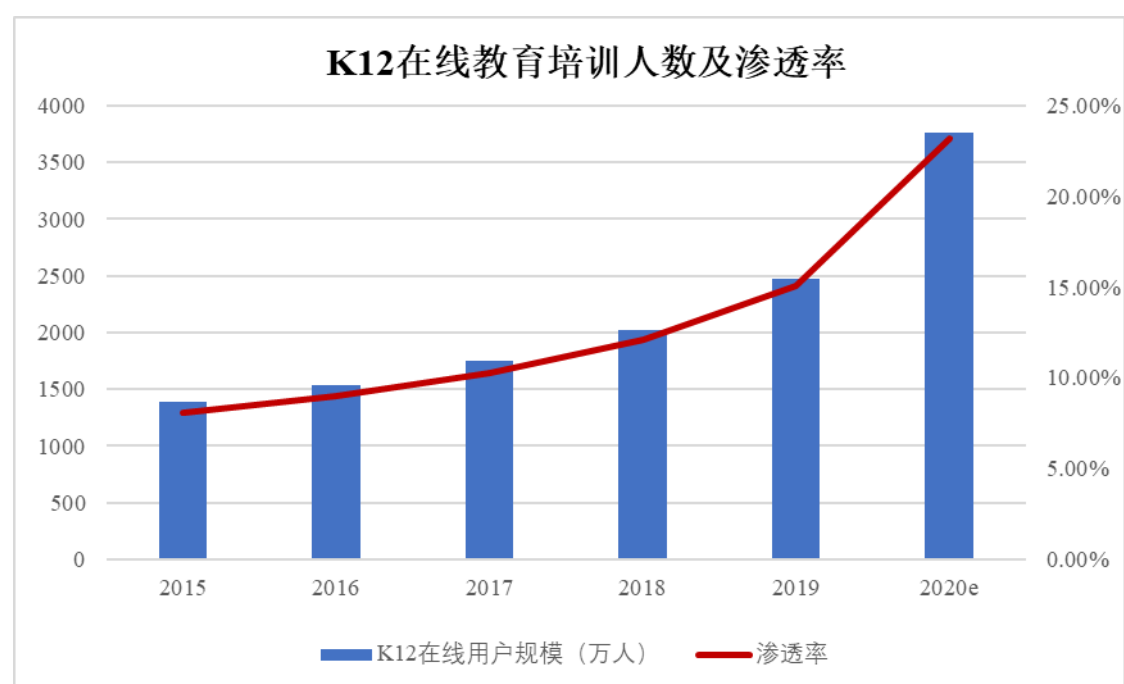


数据来源：艾瑞咨询，《中国在线教育市场数据发布报告 2019Q4》

截至 2019 年底，K12 在线教育培训占整个在线教育市场规模比例为 21.30%，在线 K12 课外培训渗透率也快速提升，从 2013 年的 6.80%提升至 2019 年的 15.10%。



数据来源：艾媒咨询，《2019-2020 年中国 K12 在线教育行业研究报告》；招商银行《全面解析 K12 课外培训行业：现状、趋势及痛点》



数据来源：艾瑞咨询，《中国在线教育市场数据发布报告 2019Q4》

未来，以 AI 技术为驱动的个性化教育将成为在线教育的重要发展方向，相关的在线教育产品也将更多的结合人工智能和大数据技术，通过语音测评、与 AI 老师互动等方式，增加课堂趣味，提升学习效率。同时，其他高级算法也将在线教育领域得到更为广泛的应用。在线教育通过大数据分析学员的课堂行为、学习效果，有针对性的建立学生画像，为学生提供最佳的个性化学习解决方案。因而，技术的进步和应用的深化将进一步促进在线教育的普及。

（2）行业竞争情况

2000 年以前，全国高考统一命题，名校名师催生课外培训。K12 课外培训机构最早兴起于沿海地区教育发达的省份和一线城市，聘用升学率高的名校老师做兼职，帮助学生提高应试能力和考试分数，行业处于粗放发展的萌芽阶段。

2000 年-2006 年左右，高考改革，各省陆续开始自主命题。期间各个地方涌现大量的培训机构，并主要基于当地考试特色开设相应的课外学科辅导课程。

2006 年-2015 年左右，K12 课外教育培训行业得到快速发展。期间部分成熟的培训机构在潜心打磨教研模式验证后积累了一定的口碑，并开始跨区域扩张，建立全国性的 K12 课外培训品牌。比如新东方、好未来、学大教育等。同时，伴随着互联网渗透率的大幅提升，专注做 K12 线上培训的机构也开始进入孵化

期。

2015 年-2017 年左右，教育部出台措施严厉打击公办教师外出补课。一大批依靠公办教师的培训机构不复存在，但是学生补课需求依旧存在，使得大量地方中小品牌培训机构获得快速发展。同时，线上 K12 教育培训在教学内容、模式创新不断进行创新，而且移动互联网、大数据、人工智能等技术也快速在教育行业投入使用。

2018 年至今，国家对教育培训机构的资质、场地、师资、收费等方面严格规范并展开摸排整改，企业经营成本大幅抬升，中小机构的生存空间受到挤压，行业整合加快。随着相关整改措施的进一步深入实施，我国 K12 教育培训机构的市场集中度将得到进一步提升。

但由于中小学生的人数庞大，分布广泛，不同省市选拔性考试课标、命题、教材、师资差异显著等因素，我国 K12 教育培训市场仍然处于高度分散状态。截至 2019 年底，我国前五大 K12 课外培训企业集中度不到 10%，很大程度上系受制于生源分散、地域不均衡、低线地区优质师资缺乏规模效应不显著等因素。

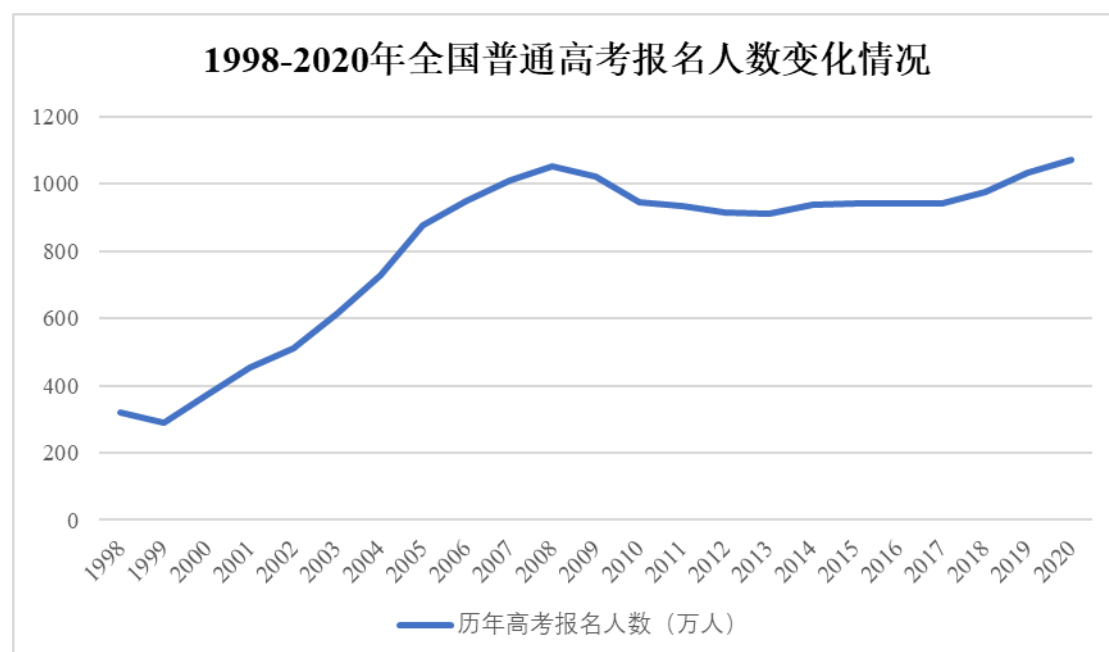
当前，K12 教育培训线上业务仍然处于前期成长阶段，各类线上培训机构在逐渐优化和验证各自的商业模式，争抢市场份额，获取用户数量以实现规模化。

2、升学服务

（1）高考升学服务

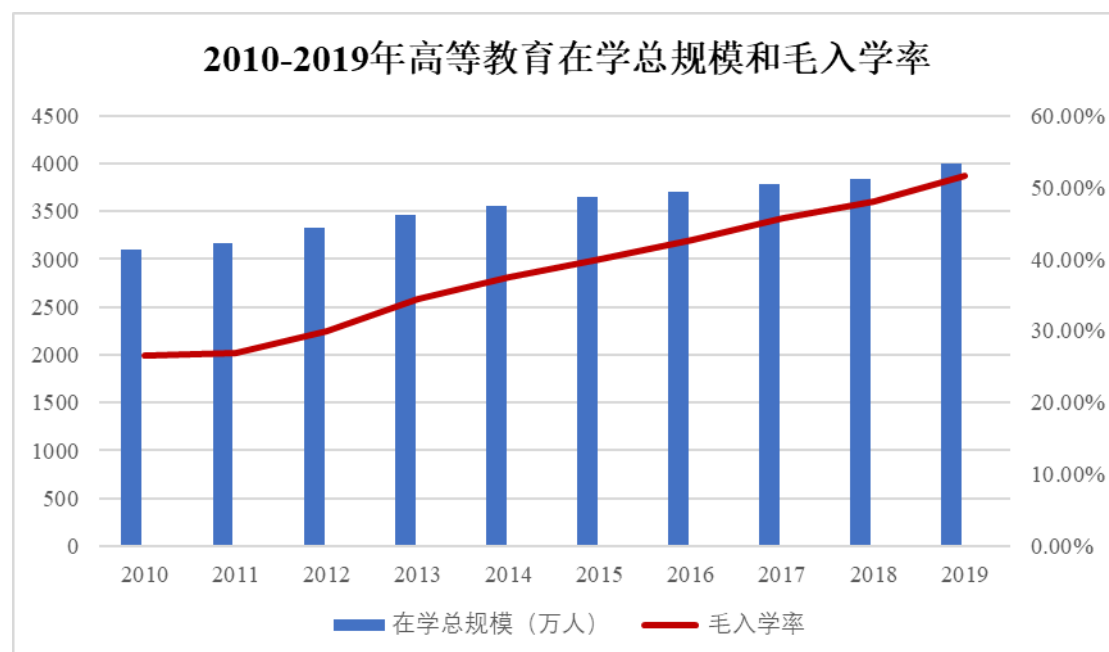
①行业状况及行业特点

高考升学服务行业是一个伴随我国高等教育发展而新兴发展的产业，该行业的市场容量及预期高考报考市场容量受全国高考报名人数变动影响明显。根据教育部公布的数据，我国高考报名人数在 2008 年达到历史最高峰 1,050 万之后逐渐回落，直至 2014 年止跌并连续 4 年稳定在 940 万人左右，自 2018 年起又出现了明显的增长，2020 年，我国高考报名人数达到 1,071 万。



数据来源：教育部、前瞻产业研究院，《历年全国高考报名人数、录取人数及录取率分析》

而且，我国高等教育扩招和普及化，我国高等教育毛入学率自 1999 年以来也是稳步提升。1978 年，我国高等教育毛入学率仅为 1.55%，2019 年，我国高等教育毛入学率达到 51.6%。



数据来源：《2010 年-2019 年全国教育事业发展统计公报》

自 2007 年至今，高考实际录取率整体保持着上升趋势。2017 年我国高考实际录取率已经突破了 80%，这意味着绝大多数高考生拥有了接受高等教育的机会。2018 年高考实际录取率达到了 81.13%，2019 年甚至有 6 省区高考实际录取

率超过 90%。

伴随着高等教育普及化、大众化，高考报考人数、高校录取率的提升使得更多的报考学生面临学校选择难、专业选择难、高考报考获取信息渠道单一等难题。而且，随着新时代科学、文化、技术的进一步发展，对人才要求和需求的不断提升，社会对人才的选拔方式提出了全新的要求，“升学”已经被赋予了更多的方式和意义。对于高考报考学生来说，高考这样一次对人生产生重大影响的事件，不只是一次考试，而是从兴趣探索、职业规划到科目选择、学习考试、志愿填报的全系列生涯规划。基于以上因素的综合影响，高考考生对专业服务机构的需求将进一步扩大。

②行业竞争情况

目前专门从事高考升学服务的机构数量还相对较少，市场上各企业所服务的对象区域化特征较为明显，因而尚未形成明显的市场划分和行业寡头。

但随着近几年国家高考制度改革的推进，高考作为人生规划的重要一步，家长与学生对于高考升学服务的需求逐渐释放，使得进入该行业的服务机构数量将不断增加。而且，我国国家政策对于高考升学服务未设置相应的行政审批和许可，该行业的进入门槛相对较低。因此，该行业未来的竞争可能会更加激烈。

（2）留学服务

①行业状况及行业特点

近年来中国留学生的数量在逐年增加。根据国家统计局、教育部数据显示，2010 年度我国出国留学人员总数为 28.47 万人，2017 年、2018 年分别已达 60.84 万人和 66.21 万人，2019 年中国留学生总数继续攀升，已近 71 万人。最近十年期间我国出国留学总人数逐年递增，且出国留学总人数多年出现两位数的增长幅度。尽管近几年我国出国留学人数增长幅度有所下降，但随着我国经济发展，对外开放程度的进一步极大，高净值和中产人口的增加，教育理念的升级等多重因素支撑，我们未来出国留学总人数短期内仍将保持增长趋势。

出国留学服务行业所针对的服务对象主要是出国留学人口中的自费留学人员。根据教育部数据，我国 2018 年度自费留学 59.63 万人，占当年出国留学总人数的 90.06%。2008 年-2018 年期间，我国自费留学人员数量占当年出国留学

总人数的比例一直保持在 90%左右，且自费留学人员数量呈逐年增长的趋势。

留学人员数量的增长，尤其是自费留学人员数量的增长，对于促进市场对于留学服务需求的提升。

②行业竞争情况

2014 年 8 月，国务院印发《关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》，将“自费出国留学中介服务资格认定”的工商登记前置审批事项改为后置审批。2017 年 1 月，国家取消了出国留学中介服务机构资格认定项目。随着国家对于留学服务中介机构的审批政策的放宽，意味着进入该市场的准入门槛的降低，会出现更多的中介机构。同时，随着互联网应用的普及和深化，大量的留学服务中介机构也逐渐拓展“互联网+留学服务”的业务，获取客户流量的竞争也会趋于更加激励和充分。

但是，该市场的核心资源在于对该行业的充分理解、与全世界范围内的各类学校资源的合作能力以及具有经验非常丰富的人力团队，在该行业深耕多年的、形成一定品牌影响力的机构竞争优势会更加明显。

3、智慧教育

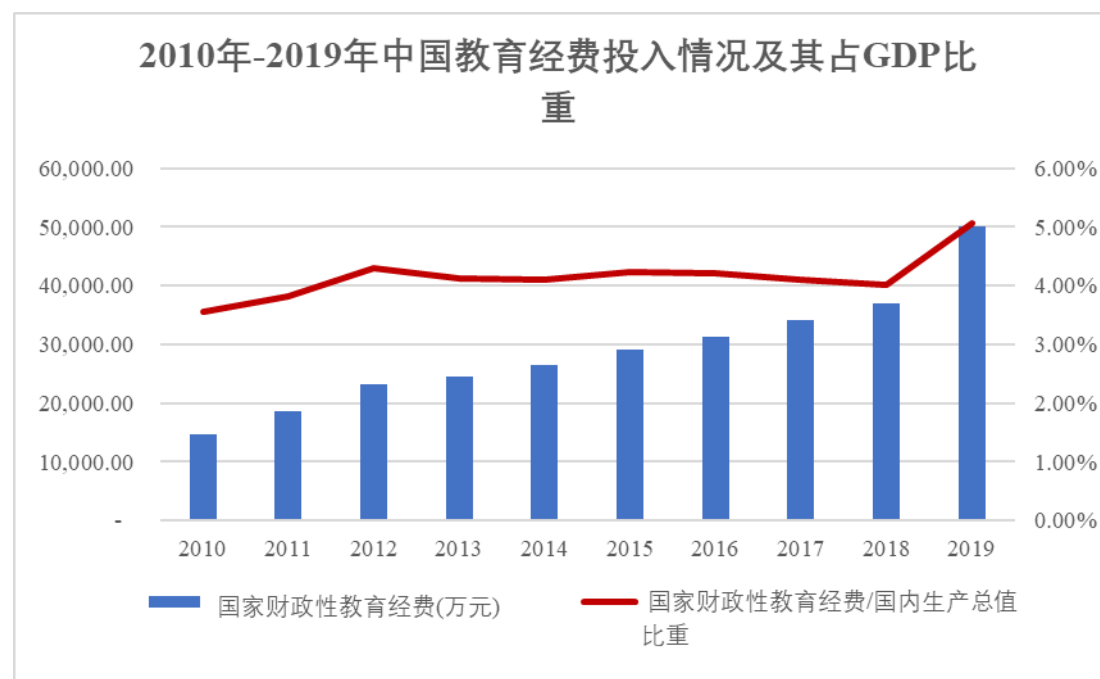
（1）行业状况及行业特点

“智慧教育”是政府主导、学校和企业共同参与构建的现代教育信息化服务体系，该体系由云计算、物联网、互联网、数字课件、公共服务平台和云端设备组成开放校园，实现跨时跨地共享教育资源。教育主管部门和学校也可以通过该体系实现廉洁高效的管理。智慧教育的本质就是通过教育信息化的手段，来实现教育信息与知识的共享；智慧教育有“教育”的属性，也有“信息化”的属性。

在国家教育信息化的进程中，我国面向教育主管部门、学校、老师、家长及学生等多端用户的“三通两平台”的建设取得了较大进展，校校通完成度较高，学校网络环境大幅改善；教师信息技术应用能力也明显提升，名师名课资源逐年增加；人人通则是较为长远的目标；两平台也初步建成。“三通两平台”从网络、设备等硬件配备和宽带建设、到资源互通的软件基础，为我国 2018 年提出的“教育信息化 2.0 行动计划”奠定了基础。“教育信息化 2.0 行动计划”的政策总基调为：在继续深入推进“三通两平台”的基础上，持续推动信息技术与教育的深

度融合，到 2022 年基本实现“三全两高一大”的发展目标，地方政府也相应制定了行动计划。

智慧教育作为以 2B-2G 为主要模式的行业，政府投入将很大程度上决定着智慧教育的市场规模。由于教育在国家战略中处于优先保证发展的地位，国家在教育上的财政投入不断增加，占 2019 年 GDP 的比例已经超过 5%。



数据来源：国家统计局、教育部

在国家教育信息化的推进过程当中，新技术在教育事业中的普及程度日益提高，应用深化程度进一步加大，并深刻影响着教育观念、教育手段和教育模式的变迁。借助新一代信息技术打造智能化、感知化、泛在化的教育新模式，通过个性化、精细化、沉浸式学习教学，提高教学效果，提升学习效率。在互联网、物联网、大数据、云计算和人工智能等技术的影响下，教育逐步从传统教育向智慧教育变革。在这样的大趋势下，无论从需求方面还是供给方面，我国智慧教育发展都具有广阔的成长空间。

从需求端来看，根据教育部统计，截至 2019 年末全国共有各级各类学校 53.01 万所、各级各类学历教育在校生 2.82 亿人和专任教师 1,732.03 万人，对信息化的需求庞大且持续。

从供给端来看：1) 硬件产品会随着技术升级而进行产品迭代；2) 软件及服务产品随着服务场景的深化、数据分析技术优化、与 AI 技术的深度融合而有更

多可供挖掘的个性化的、定制化的服务类型；3）内容方面，新增科目知识体系的合作开发、原有科目知识图谱的建立与抽象等都是潜在机会。

根据艾瑞咨询报告，我国教育信息化整体市场规模逐年增长，预计到 2021 年，教育信息化整体市场规模突破 5,000 亿元。

（2）行业竞争情况

目前智慧教育市场具备一定的区域性，存在着教育标准差异、地方壁垒、资源垄断等特性，因此即使在市场参与者不断增加的情况下，市场竞争仍然较为分散。同时，随着人们对智慧教育认知的不断加深以及基础硬件设备的不断完善，市场已经对智慧教育的发展提出了更高的要求，从传统信息系统集成逐步走向教育与 IT 的深度融合，对教育内容方面的需求亦不断加深。在 market 需求的逐步转变下，供给端在内容资源、整合上的能力成为智慧教育业务发展中的重点。智慧教育业务从关系型向能力型转变，真正具备优质教育内容和全方位顶层设计能力的企业将从行业中脱颖而出，带领行业发展并逐步整合行业中的企业，形成智慧教育产业集群。

4、信息安全业务

目前我国信息安全市场产品主要包括安全硬件、安全软件和安全服务，其中以安全硬件为主。根据 IDC 发布的《中国 IT 安全硬件、软件和服务 2015-2019 全景图》分析报告，在整个 IT 安全市场中，安全硬件市场占比约为 53.1%，安全服务和安全软件市场，占比分别为 25%和 21.9%。

近年来，全球信息安全受到各国政府以及企业界的高度关注。全球多个国家发布了网络空间安全战略，将信息安全提升到国家安全的高度。同时，全球网络攻击行为不断蔓延，黑色产业链条已经日趋完善并形成较大规模。为了应对不断变化的安全局势，各国政府都在加强网络监管，企业在信息安全体系建设上的投资不断增加，加强数据安全和隐私保护并提升 IT 基础设施保护、防御能力，这成为全球信息安全产品市场发展的主要推动力。艾媒咨询预计 2020 年全球网络信息安全市场规模总体将突破 1,500 亿美元，而 2021 年将突破 1,640 亿美元。

随着各国信息化建设的不断推进，对网络和信息安全技术的关注也在持续提升，特别是关乎国家命脉的政府、金融、电信、能源领域。我国政府近年来也高

度重视网络和信息安全技术。2014 年 2 月，中央网络安全和信息化领导小组成立，随之信息安全上升到国家战略高度，信息安全法律法规和行业规范逐步健全。各级政府单位，大中型国有企业等单位纷纷加大对于信息安全的建设，信息安全产业整体呈现较快发展的局面。

目前，全球云计算发展日趋成熟，云计算产业链基本形成，总体市场规模逐步扩大。但随着云计算的发展带来了新的安全问题，对安全体系、技术和产品都提出了新的挑战，能及时调整业务方向适应云计算安全需求的企业，未来拥有更强的竞争优势。

（四）进入本行业的主要障碍

1、品牌知名度

鉴于课后辅导等课程重视成绩，学生往往更愿意选择声誉卓越的知名品牌。树立值得信赖的品牌需要长期努力，新入行者必须投入大量的资源，以提升品牌知名度及品牌价值，此举将对其构成重大挑战。

2、教师资源壁垒

与其他形式的教育类似，K12 校外辅导主要倚重高素质教师达到令人满意的教育培训成果。由于不少高素质教师已被现有公司聘用，新入行者将需培训自身的教师团队或吸引其他公司的优秀教师资源，而两者均可能代价高昂且耗时长久。

3、教育资源及研发实力

课后辅导教育公司经常需要获取特定的教育资源，以开发包含适当内容的课程、配套的学习教材、丰富的教学内容资源及独特的教学体系。该等资源可能来自与现有从业者的合作的教育机构、出版社或官方测试服务供应商订立合作伙伴关系，同时课后辅导教育使用的教学方法需要量身定制，因而对研发能力有严格要求，需匹配有能力的专业人员及丰富的资源。

4、法律政策制约

2018 年教育部办公厅等四部门联合发布《关于切实减轻中小学生课外负担开展校外培训机构专项治理行动的通知》，而后各地政府针对课后辅导行业相继

出台多部政策法规进行治理监管，成立培训机构需经过多层行政程序，也明确设置了办学标准，如想进入校外辅导行业，需要培训机构自身实力强劲，规范的公司运营组织结构以此满足严格的进入程序。可见，监管法规的出台将会限制新进入行业的公司，同时也是对现有市场的不规范培训机构的整治，加大了课外辅导行业的进入壁垒。

（五）影响行业发展的有利和不利因素

1、影响行业发展的有利因素

（1）国家产业政策支持

教育行业是国家发展不可或缺的重要组成部分，政府部门已推出多项产业发展政策，有关政策介绍参见本节之“（二）行业主要法规政策”的相关内容。上述政策的实施，将进一步拓宽教育行业的市场前景。

（2）国民经济实力的提升

自改革开放以来，随着国家经济的持续增长，国民收入水平的不断提高以及教学理念的发展，越来越多的中、高等收入家庭的孩子追求更优质的教育，北京、上海、深圳等一线城市的人均收入已达到中等发达国家的收入水平，部分二线城市的人均收入也接近中等发达国家的人均收入水平，国民收入的提高促使各家庭对子女教育要求也相应提高，导致市场对教育培训的需求进一步提升。

（3）教育行业目标客户群体庞大

根据《2019 年全国教育事业发展统计公报》，2019 年处于 K12 教育阶段（普通小学、普通初中、普通高中）的在校生约有 1.94 亿人，目标客群庞大，教育水平相对更高的 70 后、80 后乃至 90 后逐步成长为家庭的主力军后，其对教育的重视和个性化、多元化的教育需求（比如培优需求、补差需求、素质教育需求等）日益增加，而公立教育在侧重公平的情况下难以满足居民教育个性化的需求，从而为民办 K12 教育培训市场的发展提供了有利契机。

（4）新媒体发展迅速，拓宽了教育行业的业务模式

大数据、云计算、移动互联等技术的兴起，人工智能等的推广，直播等各种新模式的运用，可以有效地实现因材施教和个性化的培训服务。加速教育信息化

也成为 K12 的政策重点。并且教育类平台运营商也有助于校内外教师资源和学生资源更好地对接，减少信息不对称，推动教育 O2O 生态圈的蓬勃兴起。

2、影响行业发展的不利因素

（1）人才与发展不相适应

教育行业中，丰富行业经验的核心人员以及优秀的团队是公司生存和持续发展的重要保障。目前，人才发展的速度跟不上行业发展速度，教育行业人才依旧缺乏，尤其是高级人才更加匮乏，数量是一个方面，人才素质与水平更加重要。

（2）行业竞争激烈

教育业务作为用户刚性需求具备抗周期的行业特征，市场空间巨大且分散、行业集中率较低，同时随着近期教育行业政策红利的不断释放，进入教育行业的办学主体数量逐渐增加，行业竞争进一步加剧。

（六）行业技术水平和技术特点

对于 K12 课外培训行业来说，一方面由于教师成本占比高，机构扩张招生数量越多，需要教师数量越多，成本投入增加但并非边际递减，另一方面，课标内容存在区域差异，机构需要根据当地教材和教学水平进行教研。这两方面原因决定了课外培训机构扩张门槛较高，地方不缺“小而美”的机构却鲜有跨区域龙头，行业内一些企业通过实施课外培训进行标准化，将课程拆解进行标准化教学开发，保证教学内容和教学质量稳定，可快速批量培养教师队伍，或利用 PBS 管理系统输出标准化教学管理等。

随着移动互联网技术和智能终端的普及，K12 教育与智慧教育逐渐深度融合，图像识别、语音识别、大数据及人工智能等技术助力教育科技化发展，越来越多的教育培训机构利用这些技术提升教学效率和教学效果，通过各种技术的综合运用将教学任务中的文字信息、视频信息、语音信息等数据整合在一起，通过统一的软硬件平台，实现辅导老师与学生的充分直面感官式互动以实现教课间的交流。同时，云计算、大数据、人工智能等技术的发展能让教育从业者准确刻画每一个学习者的个体特征，掌握学生的学习行为习惯，精准发现学生的知识漏洞并及时推送相应的教学内容，从而在提供大规模教育的同时，针对每一个学习者的特定需求实现差异化的教育供给，以解决长期困扰教育界的规模化与个性化相

矛盾的问题，实现兼容发展。

（七）行业的周期性、区域性和季节性特征

教育是关系国家发展的重要战略，教育领域是政府积极支持和推动的产业，国家对此高度重视，行业市场前景广阔，目前正处于快速发展期，加之我国的人口增长稳定、结构合理，居民人均收入呈增长趋势，家庭对于孩子教育十分重视，现阶段教育行业从整体上看尚不存在明显的周期性。

在区域性上，我国各地区经济发展水平差异较大，教育产业具有一定的区域性特征，总体来讲，东部沿海发达地区好于中西部地区、城市地区好于农村地区。

在季节性上，学习服务和升学服务领域主要受学生毕业、入学和假期的影响，教育行业相关企业的服务用户数、基础服务提供量及业务收入等会出现一定的季节性波动，如每年的6月、9月及寒暑假一般好于其他时间段。在智慧教育领域，教育信息化产品采购一般需要经过方案审查、招投标、合同签订等严格流程，一般为年初制定年度预算计划，财政审批的进度导致业务的开展和收入确定主要集中在下半年尤其是第四季度。

（八）公司所处行业与上下游行业的关联性及其影响

1、公司所处行业与上、下游行业的关联性

（1）上游行业

本行业的上游行业为配套服务商、内容服务商、平台服务商三类。配套服务商基于下游客户需求以及对 K12 教育理念的研究和理解，研发适应现代课堂的教学硬件（如电子白板、电子书包等），开发适应学生学习习惯的教育类应用程序，为教育信息化提供程序开发和集成。内容服务商提供教学内容及体系的研究、图书类产品的制作和出版，为教学提供支持。平台服务商将传统课堂、答疑辅导、学习资料迁移到线上，让更多的人可以不受时间和空间的限制，共享优质教学资源。

（2）下游行业

本行业的下游为最终用户，用户基础非常广泛，主要包括中小学在校学生、高考和留学等升学需求的学生以及中小学、大学、职业院校、各级教育管理部门。

2、上下游行业发展状况对行业的影响

上游行业发展对本行业具有明显的促进作用。如教学相关软件的快速升级换代、教育信息化提供程序功能不断增强，教学内容及体系的不断完善，以及平台线上服务资源的改进等，均有利于公司教育服务的不断优化提升，同时可能促使客户产生新需求。

下游客户对本行业的发展具有牵引和拉动作用。一方面，随着我国经济发展，个人财富的快速积累，家庭消费支出在教育支出的比重也逐渐提升，承担课外培训的消费能力也逐渐提高。当代父母对于孩子成长的教育理念逐渐发生变化，更加注重孩子个人文化素养、综合素质的培育。因此，新时代家庭对于教育培训的需求也将日益增长。另一方面，在国家教育信息化的推进过程当中，新技术在教育事业中的普及程度日益提高，应用深化程度进一步加大，并深刻影响着教育观念、教育手段和教育模式的变迁。在这样的大趋势下，使得我国 K12 教育发展具有广阔的成长空间。

四、公司在行业中的竞争地位

（一）公司的市场地位

1、学习服务

在学习服务领域，公司主要业务为大语文学习服务。公司拥有较强的产品化能力，产品体系丰富程度领先同行。公司产品内容体系以大语文为核心，针对不同水平的学生，搭建起“三大体系，五大课程”，包括培优体系、拔尖体系、王者体系，其中拔尖体系可进一步细分为大语文、写作、阅读三种课程。教学内容方面，包括语文的文言文、古诗词、名著精读、基础知识、阅读、写作等方面，满足不同的需求。公司具备全国领先的大语文教研体系，教学上坚持以提升学生语文学习兴趣及培育学生文学素养为核心；运营上坚持“线上+线下”的融合运营模式，业务实现快速异地复制及市场拓展。截至 2020 年 9 月底，在全国已建立 98 个直营校区和 353 个加盟学习中心。

公司拥有优秀的师资队伍和教研能力。窦昕于 2008 年首创大语文，十年间大语文体系经历了“好课程—好老师—好服务”三次进化，2018 年迎来了高速发展的全新阶段。公司通过吸引顶尖教研和师资团队，打造优秀产品和服务，掌

握行业定价权，拥有头部品牌形象。第一，从团队角度看，窦昕作为“大语文”概念首倡者，提出的教学理念对行业影响深远；同时，作为具有优秀教学教研能力的老师和十年经验的管理者，拥有的人才号召力、质量把控力及对教师的高度重视塑造了公司顶尖的管理、教研、教师团队。第二，从产品角度看，王牌产品“王者班”在顶尖内容和师资的加持下成为大语文培训领域的头部产品。中高考改革背景文科地位提升，大语文作为学科、素质兼备的培训品类，迎来历史性机遇。

公司拥有较强的产品化能力，产品体系丰富程度行业领先。在线下面授和线上录播直播这两种基本的产品形态之上，公司在做重（服务化）和做轻（产品化）两个方向上，又开发出众多新的产品形态，几乎覆盖了目前教培行业所有的主流产品形态。这种全矩阵式的产品开发模式有两个方面的好处：一是覆盖更广泛的人群，不同地域、不同学习需求、不同家庭收入水平的学生以及家长，乃至社会大众都可以找到适合自己需求的产品，这样能够充分利用和变现公司研发的内容，迅速做大公司规模；二是通过轻量化的线上产品可以快速触达更广泛的人群，宣传公司品牌和产品，实现为线下导流，实现互动发展。

2、升学服务

在升学服务领域，公司业务包括高考升学服务及留学服务。

高考升学服务方面，公司可提供强基计划、综合评价、专项计划申请服务、志愿填报服务、生涯规划服务等。截至目前，公司已在全国二十多个省市设有四十多家分公司，形成覆盖全国的服务网络。公司高度重视高考报考服务质量的优化与创新，专注于高考报考产品的研究设计、服务体系的优化，公司咨询服务与产品中应用的主要技术和要素均来自公司多年的研究与实践。依托覆盖全国的分支机构和合作机构，帮助更多高考生实现高考分数价值最大化、避免高分低就、高分落榜，实现“选好专业、上好大学”的梦想。同时，公司拥有百余人的高考研究院，面对新高考政策改革带来的机遇，不断提供新的产品去满足新的市场需求。

留学服务方面，公司已在国内开设 37 个分支机构，覆盖全国所有直辖市及绝大部分省会城市，业务覆盖美国、加拿大、英国、澳大利亚、新西兰、日本、

韩国、新加坡、马来西亚等国家，公司在留学市场多年的深耕及留学品牌影响力的不断提高。但为集中优势资源发展大语文核心业务，公司已公告签署股权转让协议，拟以上海盛洛、上海新马、罗成及其指定的第三方回购全部股权的方式，承接上市公司分拆剥离留学业务主要经营主体上海叁陆零教育投资有限公司的全部业务和资产。

3、智慧教育

在智慧教育领域，公司业务包括区域教育云、智慧校园顶层设计、校本课程及核心学科应用服务等。公司智慧教育业务继续秉承将教育信息技术与教育教学深度融合的理念，进行资源整合和应用驱动，通过校本课程、核心学科应用服务等教育内容的引领，构建一个业务覆盖全国，触角伸到每个学校的教育科技服务网络。在发展 2B 业务的同时，打造未来教育新模式，完成了 2B 业务到 2C 业务的延伸。

智慧教育方面，公司持续重视研发投入和市场开拓，已经在数字化校园、云平台建设与运营、互联网核心学科应用、学生业测评诊断、教育决策支持系统等领域形成了较强的产品优势，核心地位凸显。公司智慧教育业务在不断演进，已进阶至智慧教育 3.0 版本，实现信息技术和教育教学的深度融合。同时推出校本课程，从内容上切入，抓住教育科技、教育人文的特点。市场上很多教育信息化公司业务的萎缩并不是教育信息化市场的缩小，而是很多公司在转变中不能有效应对，无法从 IT 公司向教育科技公司转变。公司的优势就在于顶层设计能力和内容驱动模式，通过校本课程的带动，实现业务收入结构的良性调整，真正实现了信息技术和教育教学的深度融合。

4、信息安全

公司持续推进安全业务板块江南信安等子公司的分拆剥离工作，未来公司将继续着力整合及拓展教育业务，加速推进教育业务的发展。

（二）公司的竞争对手

公司的主要产品细分领域涉及教育信息化解决方案及 K12 领域的学科应用产品、区域教育资源公共服务平台、区域教育管理公共服务平台等，其在国内实力较强的竞争对手包括：

北京世纪好未来教育科技有限公司，前身为北京学而思教育科技有限公司，成立于 2008 年 5 月，为纽交所上市企业，该企业主营业务为以智慧教育和开放平台为主体，全面布局教育产业，构建智慧教育、教育云、内容及未来教育、K12 及综合能力和国际及终身教育五大事业群，旗下共有学而思、学而思网校、爱智康、顺顺留学、家长帮等业务品牌。

学大教育集团，成立于 2001 年，已完成 A 股的借壳上市，学大教育主要面向中小学生，以个性化 1 对 1 智能辅导为主业，包括个性化 1 对 1、个性化小组课、国际教育等产品。目前是这个市场上在全国范围内营业网点最多、覆盖城市最广的辅导机构之一。

北京京翰英才教育科技有限公司，成立于 2000 年，是京城名师联合创办，自成立起，一直专业致力于中、小学生的一对一个性化课外辅导和学习能力的培养，众多一线教师及教育专家和教育研究院加盟，教育实力较雄厚。

北京京达来科技有限责任公司，成立于 2001 年，是专门从事软件产品研发及服务、解决方案定制、信息系统集成、IT 设备代理销售以及信息技术咨询和服务的高新技术企业，其目前为广大教育行业用户提供全国领先并具个性化的教育信息化整体解决方案、软件定制与实施服务，拥有数字校园、智慧教室、数字图书馆、掌上校园、苹果互动课堂等多系列软件产品，全面涵盖学校办公、教学、教务、沟通等各方面业务。

北京竞业达数码科技有限公司，成立于 1997 年，是教育信息化行业的优秀供应商和国内著名的信息系统集成商，并在考试、市政、法院、交通、部队等行业信息化领域取得长足发展。经过十多年持续、快速、健康的发展，现已成为集科研、生产、营销及投资于一体的大型综合型企业集团。其服务区域主要集中于北京、上海、西安、武汉等一线城市，客户定位为高等教育及职业教育。

武汉天喻教育科技有限公司，成立于 2009 年，是上市公司天喻信息（股票代码：300205）的全资子公司，致力于为在线教育领域提供教育信息化产品和服务，是教育部指定的国家教育资源公共服务平台合作伙伴。

（三）公司的竞争优势

1、团队优势

语文培训相较于其他学科，内容更丰富，体系更复杂，更需要对学科内涵的深刻理解。对于语文学科内涵的深刻理解，其核心壁垒在于公司业务团队人才和经验积累。公司大语文教育培训业务的核心团队为原中文未来团队。团队核心成员均毕业于北京大学、北京师范大学等国内顶尖院校中文系，具备优秀的文学、国学素养。

2、品牌优势

公司总裁、中文未来创始人窦昕深耕语文教育十余载，于 2009 年建立“思泉语文课程体系”，并曾先后创办高思教育并担任副总裁、担任巨人学校集团高级副总裁。窦昕在语文培训领域有“窦神”之称，个人品牌具备一定的市场号召力。以窦昕为首的语文教育团队多年来积累了一定的口碑效应，成为 K12 语文教培市场上深受认可的品牌。根据艾媒咨询发布的《2019 中国教育培训行业上市公司网络口碑榜》，豆神教育位列全部上市公司第二位。

3、内容优势

公司已经建立独有的语文教研体系，即“一个主线+两个辅线”的教研体系。一个主线为大语文课程，以提升学生的语文兴趣和语文文化素养为目的，教导古代文学、外国文学、创新写作；辅线为配套的庖丁阅读和思晨写作课程，“思晨写作”总结了 108 种技法教孩子作文，“庖丁阅读”主要教授提升阅读能力的方法。该课程体系能够实现大语文学习过程中“兴趣和应试”双重目的的完美融合，既能满足学生多样化的、个性化的学习需求，也能够从多个角度提升学生语文素养。

4、运营优势

公司主要在一、二线及重要省会城市（北京、上海、深圳、成都、长沙）采取直营校布局，在其他二线和三线城市主要采取“一个直营校搭配三个加盟校”（“1+3”模式）进行业务布局。一方面，公司通过在一线城市的直营学校抢占大城市的市场份额，并且通过加盟模式实现在其他城市的业务快速复制和下沉；另一方面，该模式充分考虑了教师资源与门店数量的恰当匹配，既实现教师资源

的充分利用，又能够在有限教师资源情况下实现快速扩张。

5、技术优势

公司的教育业务还包括智慧教育板块。公司智慧教育业务致力于提供智慧教育全景解决方案，覆盖高教、职教、普教、幼教及区域智慧教育等领域，综合应用云计算、物联网、大数据、移动互联、虚拟现实（VR/AR）、人工智能（AI）等新一代信息技术，为客户提供包括咨询服务、规划设计、软件研发、系统集成和运维外包在内的整体服务方案，并在教育模式创新、专业及课程建设、教育资源和教育空间开发等信息技术与教育教学深度融合方面开展持续研究和应用。智慧教育业务经过多年运营，在教育信息化、在线教育等领域积累了丰富的经验和技術，这将有利于公司大语文教育培训业务从传统的“2C”端向“2B”端延伸和拓展，而且有助于公司在“在线教育”的发展过程中充分理解用户诉求，充分挖掘信息化对教育培训产业带来的变革机遇。

五、主要业务模式、产品或服务的主要内容

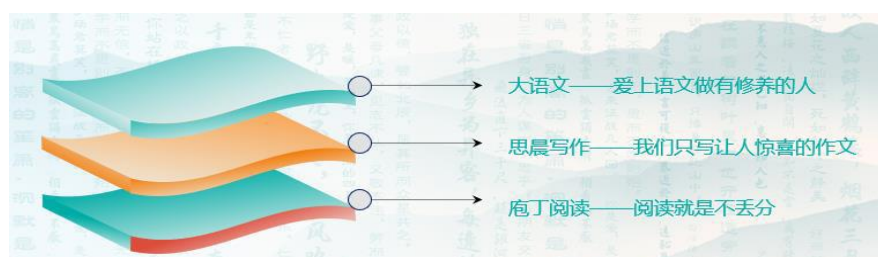
（一）主营业务

报告期内，发行人的主营业务为教育业务与信息安全两大业务。其中，教育业务主要包括学习服务、升学服务和智慧教育服务，公司正在致力于全面转型为纯教育业务。

（二）产品和服务的主要内容

1、学习服务

公司学习服务业务的主要经营主体为中文未来。公司的大语文教育培训形成了“一个主线（大语文课程）+两个辅线（思晨写作、庖丁阅读）”的豆神教育大语文整体课程体系，满足学生和家长对于语文学习的立体需求。主线为大语文课程，以提升学生的语文兴趣和语文文化素养为目的，教导古代文学、外国文学、创新写作；辅线为配套的思晨写作、庖丁阅读课程。“思晨写作”用108种技法教孩子写作，“庖丁阅读”教孩子用数学的方法提升阅读能力。主线课程提升学生对语文的兴趣，辅线课程主要教授应试技巧，助力学员提分。



(1) 大语文课程

大语文课程内容涉及：古代文学、外国文学与新派作文。古代文学以人物为纲，外国文学着眼于东、西方比较，写作以篇法、技法、文法为主。

项目	古代文学	外国文学	新派作文
一二年级	<国学启蒙> ①国学经典诵读 《三字经》《弟子规》 ②古代文化点滴 礼仪、节日、姓氏 ③成语、谚语积累 识字量突破	<绘本阅读> ①读懂故事 阅读方法引导+词句积累 ②叙述故事 转述、概括、创编能力 ③体味故事 勇气诚信、友爱尊重	<写作表达> ①写作规范丰富 格式、修辞、想象力释放 ②敢于表达 从朗诵到演讲 ③善于表达 流畅、完整、生动
三四五年级	<古代文学> ①唐代文学 从初唐四杰到晚唐小李杜 ②宋元文学 从李煜到关汉卿 ③先秦两汉、魏晋南北朝文学 从诸子百家到《世说新语》	<外国文学> ①文明古国文学 神话、史诗、童话、寓言 ②英法文学 从文艺复兴、启蒙运动到浪漫主义、现实主义 ③世界近现代文学 从鲁迅到老舍曹禺	<创新小作文> ①片段作文锤炼 故事新编、修辞刻画 ②基础描写与叙事 描写技法、定格系列 ③描写叙事技法进阶 虚实镜头剪接、恍悟抒情
六年级	<古代文学> ①六大名著专题精讲 从四大名著系列，到《儒林外史》 《聊斋》 ②中国古代文学汇总 分期：先秦、两汉、魏晋、唐宋、等文学汇总 分专题：小说、诗词、文言文汇总	<外国文学> ①名著专题解析 从短篇小说到长篇名著 ②外国各类文学汇总 分期：从文艺复兴到20世纪文学汇总 分专题：浪漫主义、现实主义文学汇总	<作文冲刺> ①主题作文精讲 给材料作文、基础议论文、基础说明文 ②创新小作文拔高、记叙文形式创新、记叙文主题升华 情感类到说理类 视角转换到日记书信体

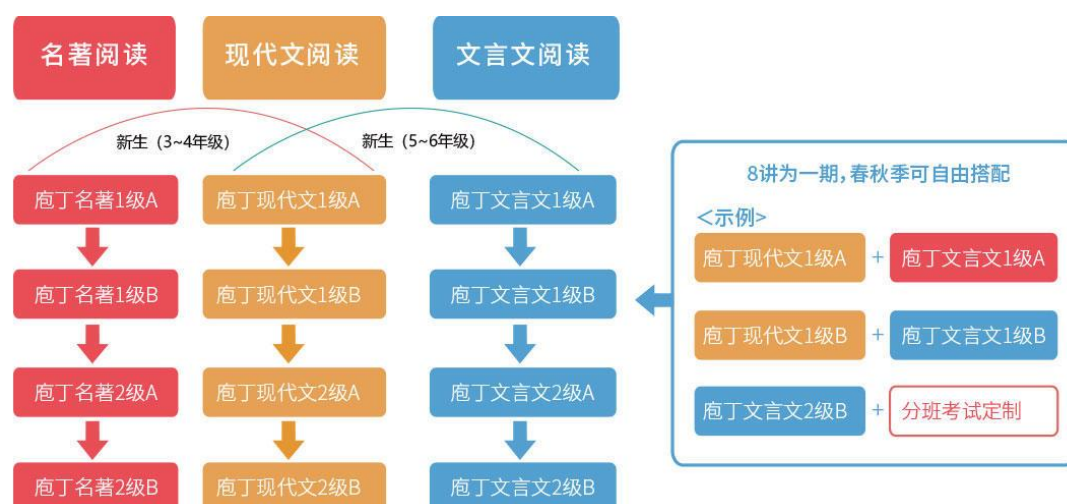
(2) 创意写作课程（思晨写作）

创意写作是公司潜心研发的创意写作课程。根据西方文论，从名著名篇中萃取小学到中学作文所需的写作技法，共 108 个进阶技法，提升学生写作技能。

四阶课程	一阶(3~4 年级)	二阶(4~5 年级)	三阶(5~6 年级)	四阶(7~8 年级)
细节	七种武器 独家观察 心灵外化 物品联想 场景冥想 物我转换	重点醒目 格物致知 出神 入画 打开五感 五感 升级	情绪矩阵 关系新解 五感爆炸	学习计划 读书报告 诗性思维 议论文构思
布局	来龙去脉 日思夜梦 秘密通道 逻辑修复	图表构思 旧题新解 情节想象	折腾 困难口诀 回忆模型 梦境指南 穿越 手册 感官 6 用 特点 *3	读后感 游记 书信体 抒情散文 文化散文 科幻小说 小论文 叙事 12 技
表达	四级对话 夸夸其谈 比喻 拟人 妙用修辞 妙用连词	一唱三叹 心理 浅绘 和谐美感 比喻	字字珠玑 心理深描 正反打镜头	哲理文风 幽默文风 古典文风

(3) 庖丁阅读课程

庖丁阅读课程体系结合小学阅读题特点塑造的阅读课程教学模型，从六万多道中小学阅读题中萃取阅读题小类，针对学生答题无方向、答案缺漏、读不懂题三大障碍，精确描绘每一小类答题策略和解题指南，实现孩子阅读成绩快速提高。



在坚持以大语文为核心不动摇的基础上，公司通过孵化导流学科产品助力大语文业务发展，为大语文的发展打造护城河。截至目前，公司已经孵化出了包括大英语、理科前线、一对一课程等在内的多个导流学科产品。

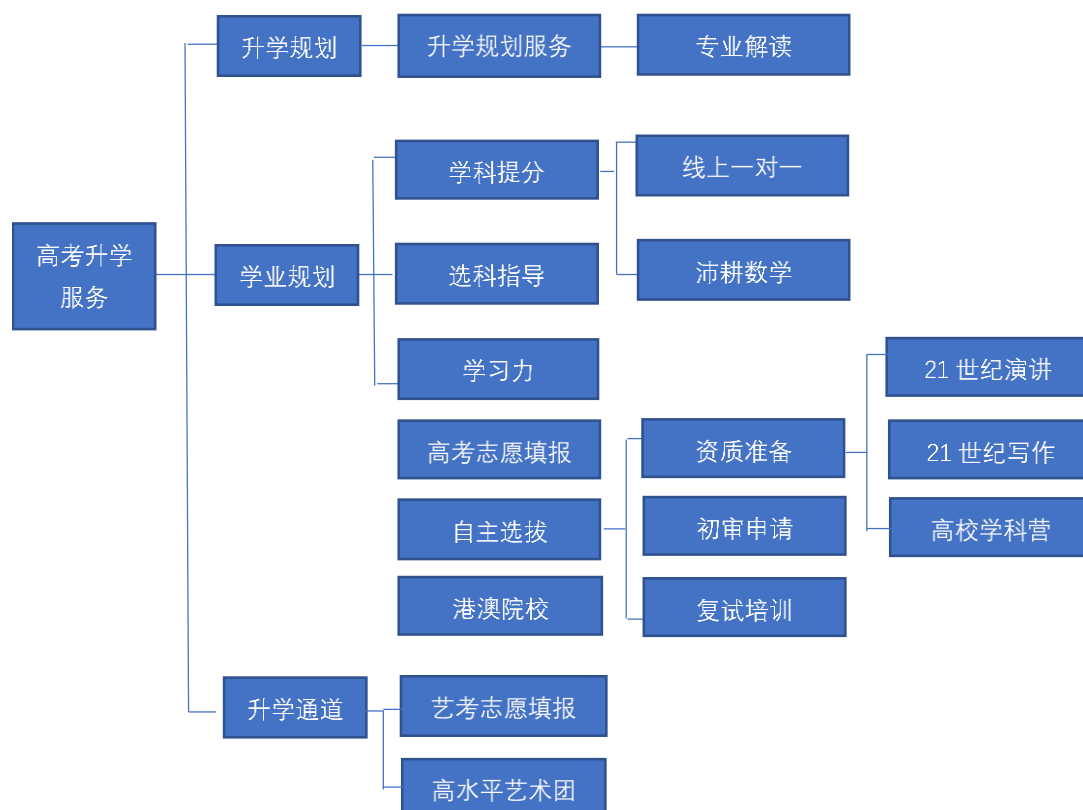
2、升学服务

(1) 高考升学服务

公司升学服务业务的主要经营主体为百年英才。公司将高中生未来发展和升学规划相结合，将高考志愿填报作为高中生职业规划为切入点，帮助考生在高考

填报中发挥分数的最大价值，并通过高考招生、港澳台院校及高中生留学诸多方式，拓展了高中生升学途径。与此同时，以职业规划为指导，为考生在院校专业选择、职业发展等方面提供科学的指导。

百年英才核心研发团队结合国内外职业规划理论以及专家团队众多的实践经验所建立的案例样本库，依托云计算、数据挖掘等高端技术，研发了高中生高考志愿填报系统和职业测评系统，公司在霍兰德理论模型的基础上研发测评产品，经过测评、分析可以帮助学生了解未来职业兴趣方向，锁定学生最适合的职业和专业，同时通过一对一咨询为学生提供高考升学咨询服务，公司现拥有的服务内容：高考志愿填报服务、自主招生服务、综合素质评价、线上系统工具（测评）等，服务架构体系如下图所示：



（2）留学服务

公司为留学生提供从咨询、申请签证接机及住宿的一站式服务。对于有留学需求的客户，可以在网站、移动互联网，新媒体等线上或电话咨询顾问了解公司产品及各项服务，对于有意向的客户咨询顾问可以提供免费评估并拟定初步方案。经签约后，咨询顾问提供的服务主要包括指导学生准备相关材料、代为办理申请手续协助签证及入境批准、指导学生办理入手续及缴付报名费等。

公司的留学服务主要通过两种方式获取学生客户：其一为公司通过在全国范围内设立线下咨询网点，获取学生和客户。截至 2020 年 9 月 30 日，公司已经在全国范围内设立了 37 个业务网点。其二为公司设立上海 360 留学网站，提供留学相关咨询信息，为公司获取学生和客户引流。

同时，为了提升公司的竞争力，公司留学服务还加强与国外大学、中学和小学的合作，与国外主要院校达成了招生代理的业务合作关系。

3、智慧教育

公司智慧教育业务的主要经营主体为康邦科技。公司智慧教育业务主要为中小学、大学、职业院校、各级教育管理部门等各类教育机构提供信息化整体解决方案及服务，以信息技术与教育教学深度融合为理念，以顶层设计和应用软件为核心，综合应用云计算、物联网、移动互联、大数据等新技术、新观念，提供包括咨询规划、软件研发、系统集成和运营维护在内的全生命周期整合服务。公司的产品主要包括：

（1）教育信息综合解决方案

公司提供的教育信息综合解决方案主要包括智慧区域解决方案、智慧校园解决方案、智慧课堂解决方案和教育行业软件产品。

智慧区域解决方案实现区域教育管理部门及其管辖的职业学校、中小学、幼儿园等教育机构的整体信息化。公司在区域层面提供顶层设计、软件研发、系统集成、设备配套和运行维护服务，整体解决方案覆盖基础平台、数据中心、应用支撑、业务服务等所有二级和三级子系统，包括区域云中心、智慧校园、智慧社区、智慧教研、智慧学习和智慧运维六大板块。

智慧校园解决方案实现各类学校校园、教学、科研、管理、社会服务等方面的整体信息化。公司在校园层面上为大学、职业院校、中小学提供顶层设计、软件研发、系统集成和运行维护服务，整体解决方案覆盖基础设施、数据中心、应用支撑、教学应用、管理应用、科研应用、社区服务等所有二级和三级子系统。

智慧课堂解决方案实现各类学校教学环境、过程和资源的信息化。公司在核心业务层面上为学校提供一站式服务，解决方案覆盖教学全流程，涉及学校、家庭、社区等关联角色，支持慕课、微课程、互动反馈等多种先进教学理论，配置

了适合教学场景的优化软硬件系统，提供丰富的教学资源支持，可以优化或革新现有教学模式，能够显著提升教学效果并减轻师生负担。

公司的教育行业软件产品主要包括：综合门户平台、数据中心平台、身份管理平台、移动终端平台、E-Learning 平台、慕课平台、IT 运维平台、网络监控管理系统、资产管理系统、智慧教学系统、物联网管理系统、中小学数字化校园系统和多种高教/职教/普教业务应用系统等。

（2）教育信息系统运维服务

公司为各类教育机构提供 IT 运维外包服务。教育信息化的一个突出问题是行业缺乏足够的人力资源来建设、运维 IT 系统。公司全资子公司康邦科技作为国家 IT 技术服务标准（ITSS）工作组的成员，顺应政府外购服务和教育机构服务外包的市场趋势，基于 ITIL 理念，遵循 ISO20000 标准，向各类教育机构提供成熟的 IT 运维外包服务。

（3）数字化教学资源建设解决方案

优质数字教学资源开发与建设是推进教育信息化的基础工程和关键环节，课程资源的信息化将是学科信息化的重点，是未来信息技术和教育教学融合的主战场。康邦数字化教学资源建设解决方案关注在“互联网+教育”背景下，学科信息化教学资源开发设计与创新应用，根据信息技术和学科深度融合的理念、策略与方法，针对基础教育、职业教育、高等教育、继续教育，建设具有本地特色和校本特色的学科课程资源，开发各级各类优质学科数字教育资源，满足广大师生个性化教学需求，探索线上线下相融合的混合式实践教学应用。

4、信息安全

公司的信息安全业务主要为客户提供文档安全管理（包括加密打印机产品和文档管理服务）、中间件产品和行业应用软件的研究开发、销售，并根据客户的业务需要提供系统集成和技术服务。公司信息安全业务的主要产品和服务包括自主研发的 IDP 系列中间件和行业应用软件开发。相关产品主要应用于以银行为主的金融行业、安全生产与应急等领域的信息化建设。

（三）主要业务模式

1、学习服务

（1）直营模式

在学习服务领域，公司主要业务为大语文学习服务，公司具备全国领先的大语文教研体系及产品，主要通过租赁独立的办学场所，自聘教师队伍，设立直营教学场所向外提供教育服务。在直营校选址上，公司根据品牌定位优先选择一二线城市及各大省会城市开设校区。截至 2020 年 9 月末，公司已在全国设立 98 个直营学习中心，主要分布在北京、上海、深圳等地区。

（2）加盟模式

2018 年公司开始开展加盟运营模式，为全国加盟校提供优质、高效、专业的建校运营指导和教学指导。在加盟模式下，公司向加盟商授予“豆神教育”大语文教育项目品牌代理权限，并向加盟商收取相应的费用，主要包括品牌费用、教学产品费用和后续运营服务费用。

①业务模式

公司加盟业务的业务模式包括两个环节，实现从公司到学生的完整业务链条。

第一、公司为加盟商提供品牌、产品、服务和管理等，实现加盟商实体校区落地。在该环节，公司主要向加盟商输出产品和品牌。其中，产品输出包括为加盟商（教培机构）提供教学产品输出、业务系统输出、培训体系输出、服务管理输出和教师教研输出。品牌输出包括为加盟商提供品牌标准化、产品标准化、培训标准化、运营标准化等一系列内容，帮助加盟商建立标准化的大语文教育学习中心、双师学习中心。

第二，由加盟的实体校区面向学生和家长提供教学产品和教学服务。在该环节，公司主要通过“线上+线下”多种模式为学生提供大语文课程及教学服务等多种产品和服务。



②加盟形式

公司与加盟商的合作形式主要分为三类：单店授权、区域授权和“1+3”战略合作授权。

A、单店授权

单店授权模式指的是在特定区域内，授权对象（加盟商）只可开设一家线下校区，同时以校区线下门店为圆心，仅限于半径 2 公里内开设一家线下校区网点。

B、区域授权

区域授权模式指的是在特定区域范围内独家授权，并提供品牌保护，且在授权的行政区域内，授权对象（加盟商）可开设多家校区，不再收取加盟费，但在该特定范围内，加盟商无权授权他人公司加盟业务范围内的产品和服务。

C、“1+3”战略合作授权

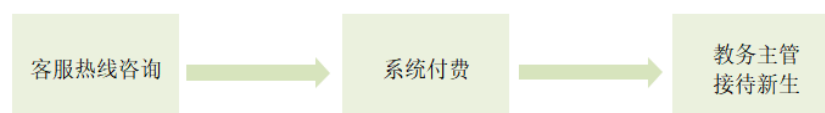
在指定区域范围内，由公司开设一家直营校区，由加盟校开设三家加盟校区，直营、加盟一体化经营，每个城市仅限独家合作，主要以省会及二线城市为主。

（3）线上业务

公司主要通过豆神网校（原名称为“诸葛学堂”）及豆神教育 APP 等进行线上大语文教育培训业务，公司于 2016 年完成线上软件产品研发并在 2017 年正式开展运营，公司线上业务流程主要包括咨询业务流程、教务流程两类，具体情况如下图所示：

①咨询业务流程

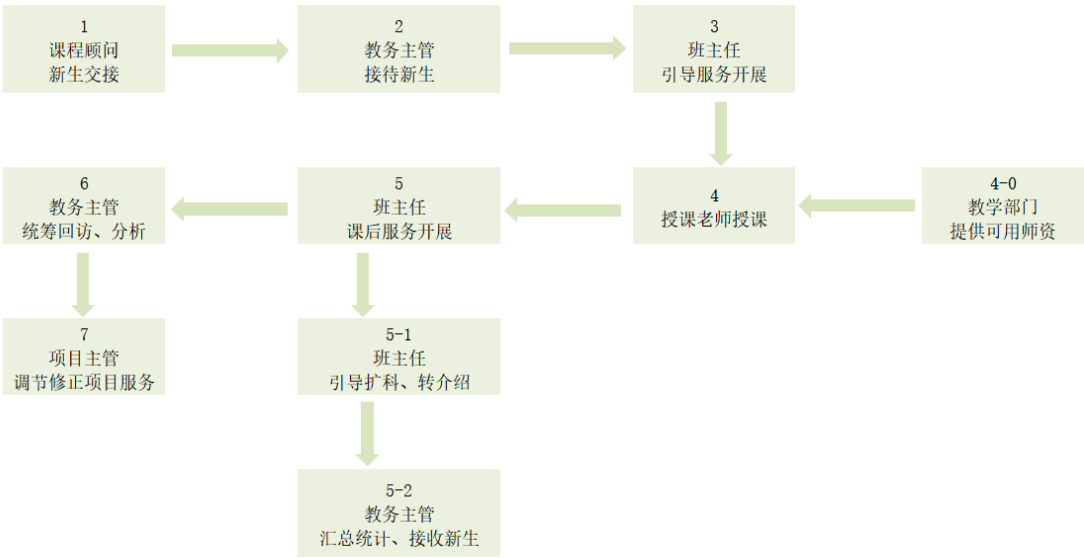
A、咨询业务流程-自主咨询



B、咨询业务流程-推广咨询



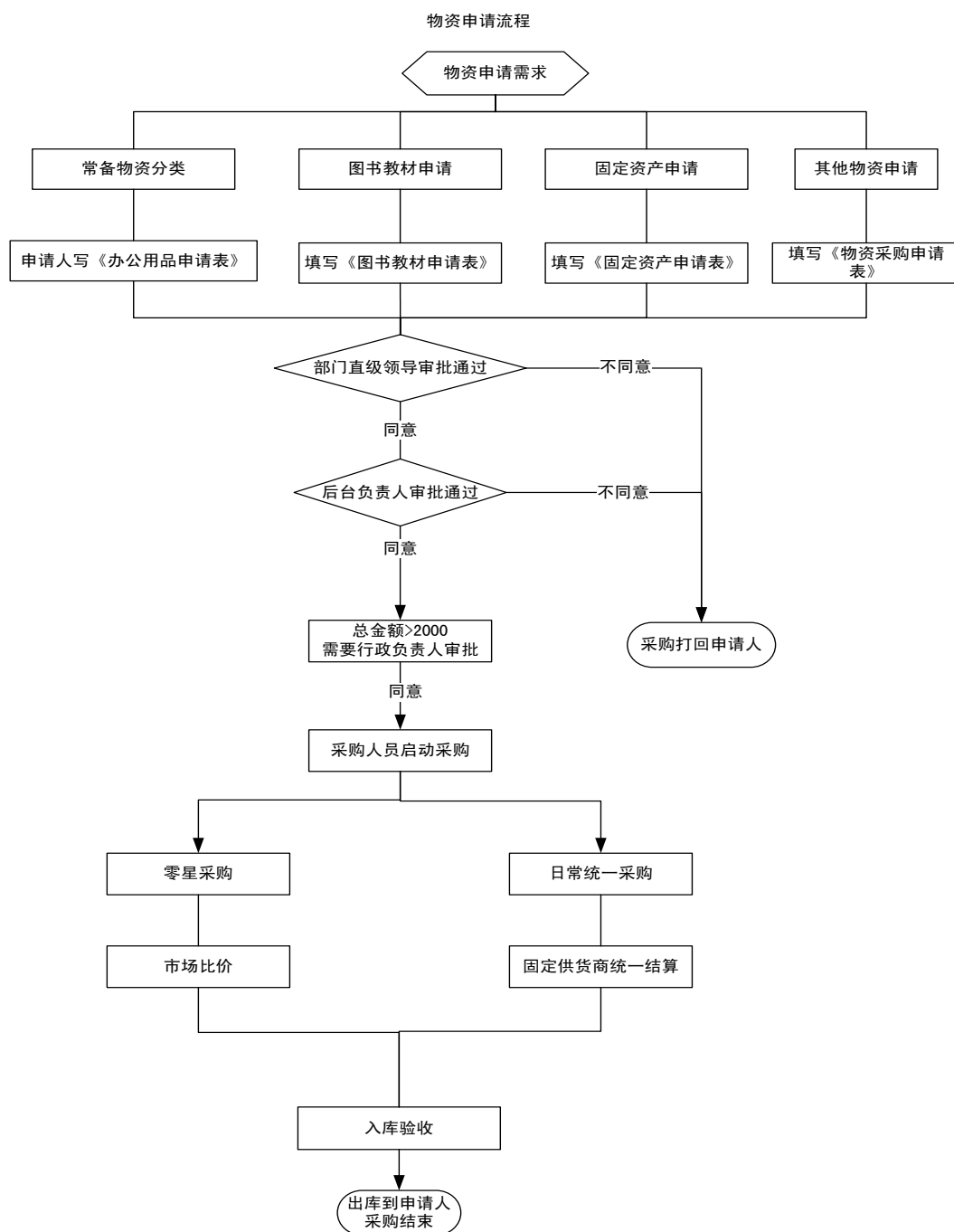
②教务流程



公司线上网校课程基于北大北师大等核心师资的教研教学内容，辅以“客户服务专员+授课教师+班主任”三位一体的服务模式，围绕课前、课中、课后三大板块，形成线上网课服务闭环。

（4）采购模式

公司的主要供应商包括图书出版商及教具提供商、房屋出租方、房屋装修材料供应商及装修施工企业，其中，公司向出版商提供图书内容，出版社进行编审、出版、印刷，公司向出版商采购后用于教学培训或教学内容输出；房屋出租方为公司提供经营场所。总体而言，公司向单个图书或教具供应商的采购金额占比较小。公司的物资申请采购流程下图所示：



（5）销售模式

报告期内，公司大语文教育培训业务主要是通过在线下设立直营门店、收取加盟收入和线上运营等实现收入和利润。为了获取学生客户，公司主要的销售方式是在线下设立直营门店、通过微信、网络推广、加盟商、合作学校等途径。

在直营模式下，公司的客户主要为学生。公司通过设立直营门店，各种推广方式获取学生后，与用户直接签订服务和产品合同。学生根据公司课程安排在公

司的线下门店参加学习，或直接在网上进行课程学习。

对于加盟模式，公司通常在网站上公布公司招商信息，由加盟商与公司进行联系和洽谈，在进行充分的沟通后，双方确立加盟合作形式，签订加盟合同。公司向加盟商收取加盟费，包括品牌使用费和首批教材费等。在加盟商的后续运营过程中，公司根据加盟商的需求为其提供相应的课程产品和其他服务，收取相应的服务费用。

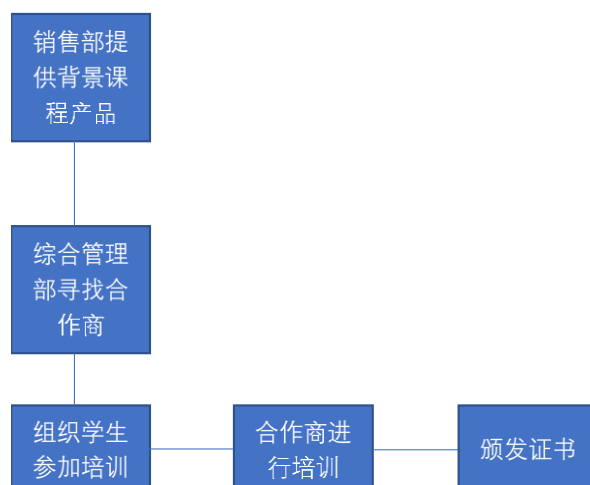
线上运营主要系通过豆神网校（原名称为“诸葛学堂”）及豆神教育 APP 等提供线上教育培训，用户通过登录线上教育平台购买相关课教育培训产品并进行费用支付，公司基于核心师资的教研教学内容向用户提供在线教育培训服务。

2、升学服务

（1）高考升学服务

①采购模式

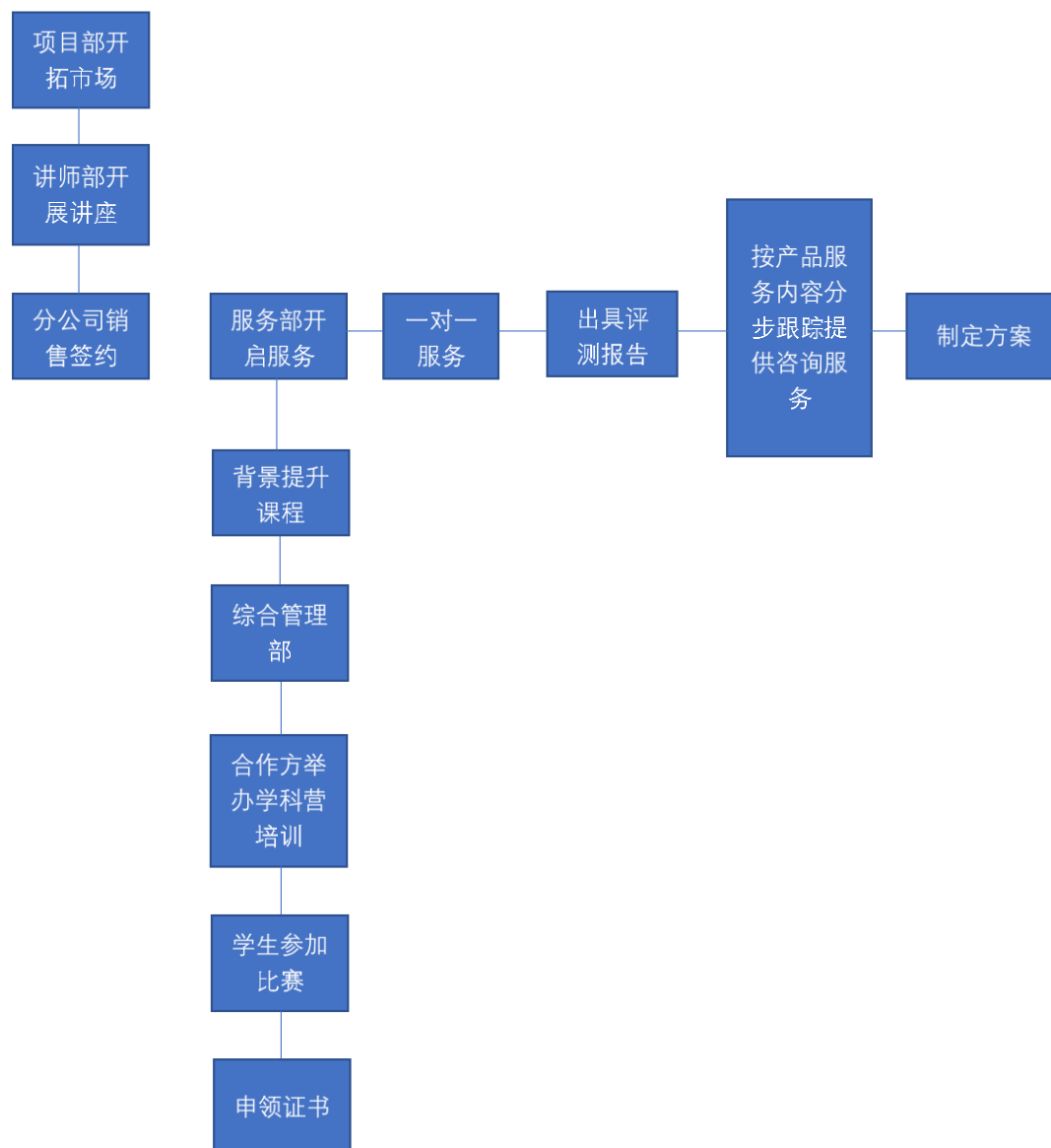
公司从事高考升学服务的相关产品所涉及的产品采购较少，主要是为了公司相应的产品开发、业务推广和合作导流产生的服务费。公司采购流程如下图所示：



②销售模式

公司为了获取相应的学生客户，主要通过线下网点进行业务拓展，目前公司已在全国二十多个省市设有四十多家分公司，形成覆盖全国的服务网络。同时，为了拓展和扩大在学生中的影响力，公司通过定期或不定期的开展讲座，为学生提供相应的信息咨询。

在与学生签约后，公司根据学生特点和需求，主要开展一对一的咨询服务和为学生提供相应的培训服务。公司的具体销售流程如下图所示：



（2）留学服务

①采购情况

公司留学服务主要是为学生提供咨询、申请签证接机及住宿的一站式服务。客户来源和渠道的获取是公司最为重要的根本。公司各个地方分支机构获取客户的渠道主要来自于线上和线下，其中线上的流量入口包括：

A、各公司独立的网络宣传媒体：包括百度、微信、微博、搜狐、今日头条等，潜在客户通过上述流量入口进入公司网站获取相关信息，进而转化为签约客户。

B、公司通过上海 360 导流：叁陆零教育旗下拥有多个留学相关网站，以及移动互联网，新媒体营销所形成的系统化领先互联网流量资源。潜在客户通过上海叁陆零线上渠道进入，上海叁陆零在满足自身业务的前提下，将归属于地方公司业务范围内的客户导流至线下公司进行覆盖。

公司的采购流程为：需求提出和评估→供应商选择→洽谈确定→签订合同→付款及验收。

②销售情况

公司的销售和实现收入，主要通过两种模式进行：留学咨询服务（中介）模式和海外返佣模式。

A、留学咨询服务（中介）模式

该业务主要针对申请不提供返佣的海外公立院校或高端院校的学生。学生与公司签订协议并一次性支付中介咨询费，公司顾问和文案人员根据学生情况制定针对性申请方案，并协助准备材料，递交申请。公司确认收入的时点相对延后，通常在学生拿到“Offer”后确认一半的收入，获得签证后确认另一半的收入，因此收入确认具备一定滞后性。

B、海外返佣模式

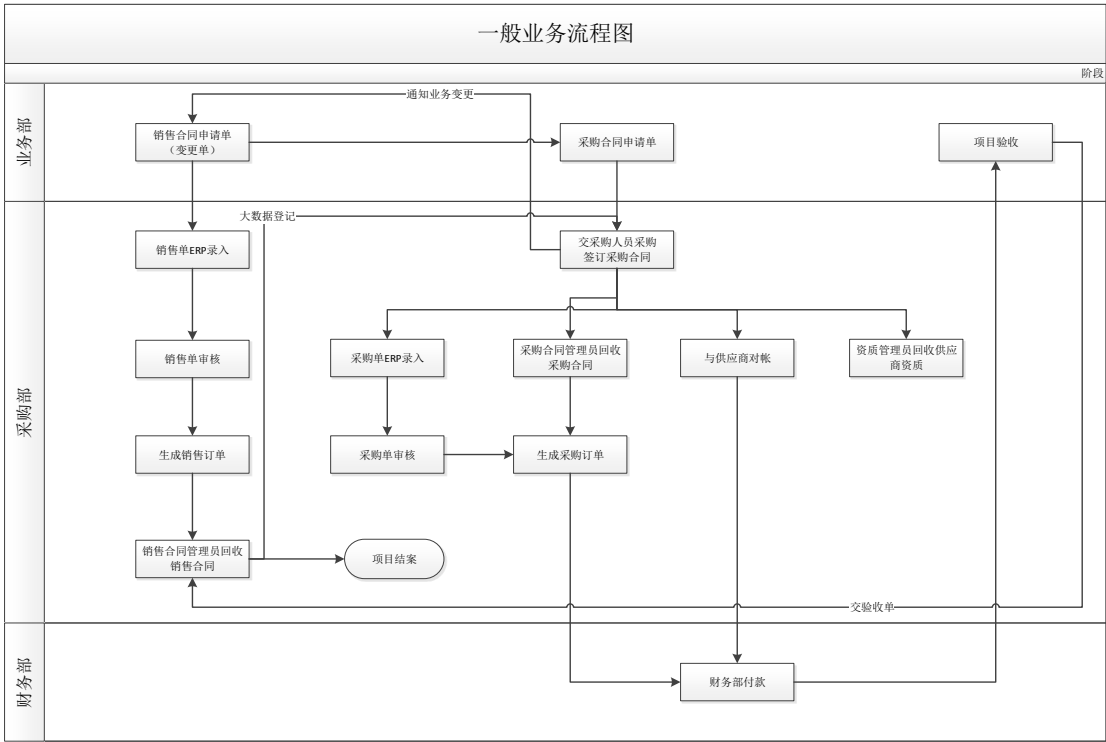
对于申请具有返佣政策海外院校的学生，公司收取学生少量中介费用。公司每成功向海外院校推送一名学生至海外高校就读，即可获得海外高校支付的一部分返佣费用（按学费的一定比例收取）。公司收到返佣的时点与具体院校有关，若院校为一年学制，则开学后可以一次性收到返佣；若为两年及以上学制，则佣金分摊至每年开学后收取。

3、智慧教育

（1）采购模式

作为教育信息综合解决方案提供商，康邦科技采购范围主要为与其产品有关的软硬件设备及外包服务，由采购部统一负责。康邦科技采购采用“以销定采”以及“项目制采购”的模式，在康邦科技获取销售订单或签订销售合同后，业务部具体负责人员提出采购申请，经采购部根据合格供应商名录进行询价、比价、

议价，再经由业务经理、采购经理、运营总监审批，经批准后提交采购部合同专员签订采购合同。采购的一般业务流程图如下：



(2) 公司服务模式

在教育信息化领域，客户项目的经费来源以政府投入为主，其业务流程大致分为项目申报、项目审批、项目招投标、项目实施、项目验收、售后服务等主要阶段。

阶段一：每年客户根据相关政策和自身需求，向上级主管部门申报下一年度信息化项目。

阶段二：客户项目及预算审批通过并且资金到位后，项目招投标即启动，按照政府采购招标要求，制作投标书，按要求进行投标报价，并等待招标结果。对于包含采购需求的项目，在投标前需要与潜在的设备提供方沟通用户需求和价格，并取得厂商授权书。

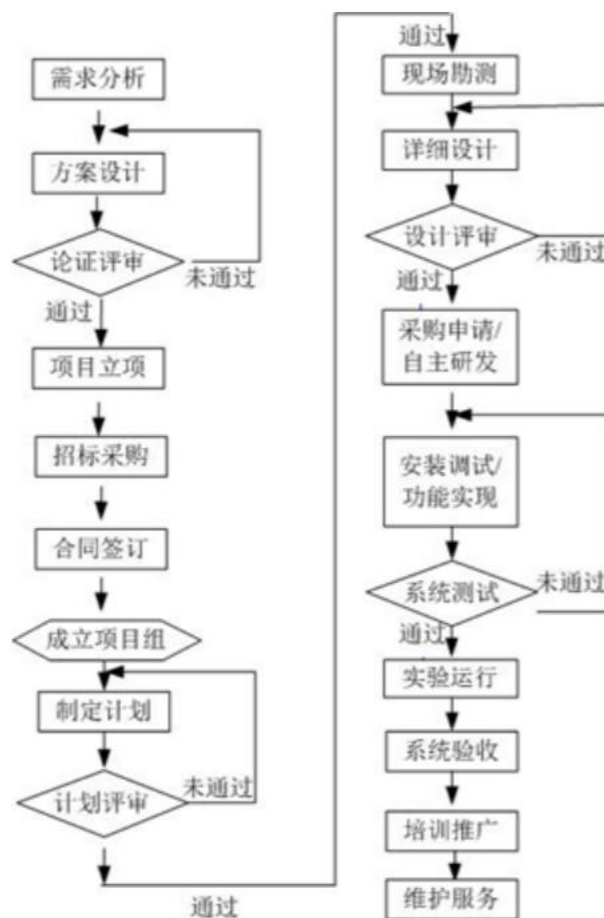
阶段三：对于中标的项目，按照招标要求的系统目标和完成时间，进行项目实施，包括系统软硬件采购、软件开发与测试等。对于项目履约采购，在中标后要及时与厂商签订采购合同/向厂商下单，确认到货日期，联合用户进行到货验收等。对于软件开发项目，在中标后要及时安排需求分析、概要设计、详细设计、

编码、单元测试、集成测试、系统测试等工作。

阶段四：在完成系统测试后，经用户批准上线试运行，并在运行稳定一段时间后完成验收。

阶段五：按合约履行质保期服务，并在免费期过后按照维保合同继续提供售后保障服务。

康邦科技服务业务流程如下图所示：



（3）销售模式

康邦科技采用直销的业务模式，由于综合解决方案的个性化特点，需要面对最终用户并不断响应其个性化需求，康邦科技在部分区域设置了分公司，分公司部分行使渠道功能，但主要以配合执行当地客户项目为主。此外，还有部分产品向其他中标的系统集成商进行销售，作为其系统集成服务的一部分。

公司的主要销售流程如下：

前期：以部门为单位，业务员为个体。部门总监根据选择，将适合的方式将学校分给相应的业务员，由业务员来进行相应的客户关系拓展还有项目信息的发掘。

项目咨询：当发现合适的项目机会，业务员会约到相应的售前工程师配合，为学校设计适合的项目方案并与学校沟通，方案会根据学校的需求做整体调整。

项目配合：整个项目的推进中可能会遇到一些困难和问题，比如针对经验不足的新销售人员，现有成熟业务人员或部门经理会给予帮助，以求达到最好的项目配合。

项目实施落地：项目落地期间，有专业售前提供技术支持；有专业的商务团队提供商务流程、文件、资质等方面的支持；有专业的采购团队为业务员做采购支持；实施现场会有项目经理与业务员配合并现场监督。使项目可以最高质量的完成。

售后维护：项目完成之后，专业的售后维护团队为客户提供售后服务支持。客户的问题会及时反馈，并及时做出解决。

4、信息安全

（1）业务运营情况

报告期内，公司从事信息安全业务的主体包括北京立思辰新技术有限公司、北京立思辰计算机技术有限公司、广州立思辰信息科技有限公司、北京立思辰金智科技有限公司、北京立思辰信息技术有限公司、北京从兴科技有限公司、上海友网科技有限公司、北京汇金科技有限责任公司、江南信安（北京）科技有限公司、北京立思辰云安信息技术有限公司、北京立思辰电子系统技术有限公司、北京同方汇智科技有限公司等。

报告期内，公司信息安全业务所涉及的主要公司及产品情况如下表所示：

公司名称	主要产品或服务
北京立思辰计算机技术有限公司	军工安全
广州立思辰信息科技有限公司	视音频集成服务
北京立思辰金智科技有限公司	信托软件
北京立思辰信息技术有限公司	系统集成、视音频解决方案

公司名称	主要产品或服务
北京从兴科技有限公司	铁路信号技术服务
上海友网科技有限公司	信托软件、人脸识别技术、扫描仪
北京汇金科技有限责任公司	技术开发及服务、系统集成
江南信安（北京）科技有限公司	中间件和行业应用软件的研究开发、销售
北京立思辰云安信息技术有限公司	系统集成、设备销售
北京立思辰电子系统技术有限公司	支持全程电子化的电子发票及服务系统、电子发票第三方综合服务平台
北京同方汇智科技有限公司	技术开发、技术服务
北京立思辰新技术有限公司	既包括智慧教育业务和信息安全业务。信息安全业务主要产品为：信息系统全生命周期的信息安全集成与服务、安全电子凭据服务

（2）业务剥离情况

公司于 2017 年 6 月 6 日召开第三届董事会第五十二次会议，审议通过《关于调整公司信息安全业务相关组织架构的议案》。鉴于公司发展规模不断扩大，教育业务与信息安全业务并行，为完善公司治理结构，增强企业内部控制，提升公司管理效率，结合公司现状与长远发展规划，公司将对信息安全业务进行进一步梳理并调整公司相关组织架构。在对公司组织架构进行梳理基础之后，公司对信息安全业务进行了剥离。

2018 年，经公司第四届董事会第七次会议及第四届监事会第五次会议审议通过和 2018 年第三次临时股东大会审议通过，公司向北京辰光融信企业管理中心（有限合伙）出售与信息安全业务相关的子公司的股权，包括：北京立思辰计算机技术有限公司 100%的股权、北京立思辰金智科技有限公司 100%的股权、北京立思辰信息技术有限公司 100%的股权、北京从兴科技有限公司 100%的股权、上海友网科技有限公司 100%的股权及广州立思辰信息科技有限公司 90%的股权。交易价格以具有证券从业资格的评估机构出具的评估报告确定的评估值为基础，经交易各方协商确定，交易作价为 51,000 万元。

信息安全业务第一步分拆工作已于 2018 年 11 月完成，第二步分拆将按计划正在进行中。

截至本说明书出具日，北京立思辰新技术有限公司从事的信息安全业务、北京汇金科技有限责任公司、江南信安（北京）科技有限公司、北京立思辰云安信

息技术有限公司、北京立思辰电子系统技术有限公司和北京同方汇智科技有限公司等从事信息安全业务的公司尚未完成剥离，相关事项仍处于跟其他交易方商榷过程中。

六、现有业务发展安排及未来发展战略

（一）现有业务发展安排

1、继续大力发展大语文教育培训业务

公司将继续推动大语文教育培训业务的快速发展，从扩大学生规模、提升教学质量、多样化教学手段、发展导流学科和扩展周边业务多个维度实现业务全面拓展。

第一，公司将进一步扩大大语文教育培训业务的覆盖范围，将公司招生的合作网点扩展到全国更多省市和区域。

第二，公司将进一步加强教师队伍的管理建设，从教师资源储备上培养、挖掘更多的优秀教师资源，提升公司教学业务质量水平。

第三，公司将进一步融合视频音频技术、人工智能等先进技术在公司大语文教育的应用，完善教学方式，提升学生在学习过程中的体验感。

第四、在坚持以大语文为核心不动摇的基础上，公司还将进一步孵化数学、英语、理科类导流学科产品助力大语文业务发展。

第五、基于大语文的产业延展性，公司将进一步发展大语文业务与周边产业的良性循环发展，实现大语文教学业务的发展与幼教、游学、升学、读书会、动漫、电影等周边产业的互动发展。这些业务的发展，能够提高公司的大语文业务客户数量和客户粘性，从而进一步提升公司大语文业务的竞争力。

2、抓住在线教育发展机遇，推动线上线下融合发展

为了适应“互联网+教育”的发展趋势，充分融合信息化技术在大语文教育业务的应用，公司将结合新技术，创新新产品、新业态，从大语文学科类资源、高考升学、教师教研等方面业务全面实现线上化，包括豆神大语文、双师小课、百年英才等业务。公司将整合战略资源，协调公司教育生态企业的协调发展，带动公司体系内产品的转型升级，抓住在线教育的发展机遇，增强线上渠道建设，

积极和电商平台合作，增强直播课程投入，推动线上线下融合发展。

3、助力新高考，实现升学服务业务新增长

未来公司将提供以“中学生生涯规划及升学服务”为核心的新高考业务，延伸业务覆盖人群，实现业务的快速成长。在保持原有业务区域增长的情况下，围绕强基计划、综合评价省份设立业务区域，持续加强市场推广和品牌建设力度；全面打造产品线上服务和渠道销售能力，提升服务能力，加强服务力量，并与全国著名的中学生生涯规划机构、全国著名的新高考区域和学校服务机构进行强强联合，实现升学服务业务新增长。

4、保持智慧教育市场领先优势，实现智慧教育升级

公司将以文化为根本、以课程为核心、以数据为依据、以空间为载体，借鉴埃森哲等国际顶尖行业方案服务商的成功模式，整合教育生态优势资源，发挥枢纽作用，将政府、社会、学校和家庭紧密相连，运用云计算、物联网、大数据、移动互联、人工智能等新一代信息技术，促使应试教育向素质教育转变，推动公司智慧教育业务进一步从关系型向能力型转变，实现智慧教育升级。

5、推进安全信息业务剥离，集中发展教育业务

公司持续推进安全业务相关资产的分拆剥离工作，未来公司将继续着力整合及拓展教育业务，加速推进教育业务的发展。分拆信息安全业务相关资产后，公司将由“教育与信息安全”双主营业务发展模式全面转型为纯教育业务。上市公司将在业务经营、人员安排、公司治理结构等方面进行调整，建立起与之相适应的组织模式和管理制度，以适应业务转型需要。

（二）未来发展战略

公司致力于以大语文教育、新高考升学服务、智慧教育为核心，以素质教育、课外辅导、智慧教育为载体，利用科技手段打通校内校外、线上线下、国内国外的学习场景，为我国及全球范围内千万孩子与家庭提供大语文教育、优秀中国传统文化及当代文化教育，成为一家具有核心竞争力的新生态教育企业。公司制定了“秉承‘以科技和人文改变教育’的历史使命，坚持“做大智慧教育，做强教育服务，做精未来学校，做实教育生态”的发展路径，让学生们高效学习、快乐成长，努力实现“激发成就亿万青少年”宏伟愿景的教育战略目标。

第二节 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

（一）本次发行的背景

1、大语文教育有利于树立民族文化自信，教育政策导向力度不断加大

大语文教育是将汉语向文字、文学、文史、文化等各方面进行广泛延展和充分结合的教学体系，其教学内容涵盖了我国上千年的历史积淀和文化遗产，承载着中华民族的情感归属，也承载着中华文明的深厚底蕴。广泛普及和深入的大语文教育，将有助于树立民族文化自信。

树立文化自信，是“事关国运兴衰、事关文化安全、事关民族精神独立性的重大问题”。因此，国家教育政策的政策导向，更加重视语文学科教育的重要性，并将语文教学与树立文化自信结合起来。2017年12月教育部制定的《普通高中课程方案和语文等学科课程标准（2017版）》中，明确提出了“坚持立德树人，增强文化自信，充分发挥语文课程的育人功能”的基本理念，并提出了从“语言建构与运用”、“思维发展与提升”、“审美鉴赏与创造”、“文化传承与理解”等方面培养语文学科核心素养。

在秉承树立文化自信的宗旨基础上，国家教育政策向语文学科的导向不断加大，将自然形成从国家战略层面到个人素养层面的对语文教育培训自上而下的长期需求。从而，大语文教育培训市场也将因国家战略、政策导向的推动而得到进一步的发展。

2、大语文教育有利于提升青少年全面素质，国民母语教育需求日益增长

汉语作为我国母语，是国民进行沟通、分析和思考的基础。因而大语文教育以“母语”为基础载体，培养的是国民阅读能力、沟通能力、团队协作能力、想象力等，从而有助于为青少年进一步学习、交流、发展和工作奠定坚实的基础，提升青少年的全面素质和综合能力。

随着我国经济的发展并已经成为全球第二大经济体，汉语在全球范围内的影响力和普及度得到了极大的提升，从而在未来全球经济合作过程中，汉语将扮演更为重要的角色。随着我国第三产业的快速发展，以及出口导向型经济向内需导

向型经济转型，对具备沟通能力和影响力、团队协作能力、想象力、批判性思维能力，分析思考能力、学习能力等综合能力的人才需求也将加大。大语文教育正是培养这些能力的最为基础的学科教育，在我国经济与全球经济进一步融合、我国经济转型过程中将受到全民更高的重视。母语教育的需求也将因此进一步增长。

随着我国经济发展，个人财富的快速积累，家庭消费支出在教育支出的比重也逐渐提升，承担课外培训的消费能力也逐渐提高。根据汇丰 2017 年的统计，93%的中国家长正在或曾经让孩子参加课外辅导或私教。我国 2014 年-2018 年，K12 课外教育培训服务学生人次和参培率均稳步提升，其中 2018 年，参加 K12 课后服务的学生数量达 5,900 万人，同比增长 3.0%。同时，80 后、90 后逐渐成为育人生子的主力，这一代父母对于孩子成长的教育理念逐渐发生了变化，更加注重孩子个人文化素养、综合素质的培育。因此，新时代家庭对于大语文培训的需求也将日益增长。

（二）本次发行的目的

1、大力发展“大语文”业务，升级教学内容和教学方式

公司自 2018 年收购中文未来以后，便确立了大语文业务为核心的战略发展方向，因而公司将全力把握国家教育政策、行业发展所带来的战略机会，大力发展大语文业务。报告期内，公司大语文教育线下业务实现了快速发展。

但是，线下教育模式通常需要在预先安排的时间和地点进行教学。线上教学模式能够打破线下教育在时间和空间上的限制，能够为学生提供更为机动、自主的教学规划，更为多样化的教学方式。随着未来 5G 技术应用的深化，用户的学习习惯将受到影响和改变，线上教学的普及度也将越来越高。基于该行业发展趋势，公司将投入更多的资源发展大语文线上业务，从教学内容上和教学方式上不断升级，提高学生在线学习的体验，获取更多线上用户数量，提高线上用户阅读量和日均访问量。

相应的，为了应对公司大语文业务快速发展的需求，课程内容开发都需要提前规划和储备，教学方式也必须紧随时代步伐进行优化和升级。

课程内容开发，尤其是受到广泛认可的好课程，需要经历相对较长的开发过

程，并且还需要不断的进行升级和完善。为了促进大语文业务的发展，公司必须提前投入资源，储备相匹配的教师资源和课程内容开发升级。

教学方式多样化，既是提升用户体验的重要方式，也是顺应时代技术、线上教育培训发展趋势的必须。大语文教育主张以课堂教学为轴心，尊重个性，启迪灵性，向生活和学习的各个领域延展。只有多样化教学才能满足大语文教学的如此丰富多层次的需求。因此，公司未来将升级双师课堂，为中小型机构及个人投资者提供完整的双师课程综合解决方案；通过建设中文未来教育云服务平台，对线上线下各个教学环节进行统一管理，实现资源共享；通过建设诸葛学堂线上学习平台，为学生提供全面的线上服务。

综上，公司通过本次发行募集资金的使用，将秉承大语文教学的学科属性，提升客户（学员）学习体验，开发更为丰富、多样和成功的教学课程内容，对公司现有教学方式进行多样化升级，实现线上业务的快速发展，提升市场竞争力，从而提升公司盈利能力，实现公司打造完善的大语文为核心的完整教育生态圈。

2、加大线上线下引流能力，实现 B 端 C 端生态能力大幅提升

公司在坚持以大语文业务为核心的战略发展方向的同时，将在国家教育政策指导下，积极把握教育行业发展所带来的机遇，积极拓宽产品线、业务线，积极研发和升级各种线上线下教育产品。报告期内，公司大语文教育线上线下业务实现了全面发展。

2020 年新冠病毒疫情对线上教育的普及与发展具有一定的促进作用，线上教育流量快速增长，线下培训机构则受到巨大挑战，受限于运营手段和获客能力，短期内对线下中小教育机构影响更大，线下中小教育机构急需提升自身的在线教育交付能力和增加在线运营手段，将线下流量转化成为线上流量。此外，在家学习的学生无法及时了解自身的学习情况和根据自身情况匹配相应的学习资料，从而产生了大量的在线语文评测和在线语文学习的需求。

公司开发的中小机构在线教育生态服务平台为产品，将提升中小教育机构的在线教育交付能力，更多中小教育机构加入到 B 端生态系统中。本项目所提供的流量运营平台是为中小教育机构提供高效的营销管理解决方案，通过为中小教育机构的线上教学能力赋能，提升中小教育机构的服务水平和教学水平，实现线

上线下引流及 B 端生态能力的提升。

大语文 AI 评测体系服务平台可以通过 AI 手段为更多在家学习的学生用户提供在线评测服务和个性化教学服务，从而实现线上线下引流，实现公司 C 端生态能力的提升。评测体系服务平台是通过打造一套标准化测评、个性化教学的服务平台，解决公司现有的 1v1 服务形式无法标准化、边际成本高、无法量化学生语文学习能力和学习质量的问题。

综上，公司通过本次发行募集资金的使用，将继续进行线上线下研发投入，提供面向 B、C 两端的产品，开发面向中小教育机构的在线教育生态系统平台和面向学生用户的 AI 评测体系服务平台，实现线上线下导流，提升公司竞争力，实现公司对 B 端 C 端生态。

3、补充公司营运资金，提升公司抵御风险能力

报告期内，公司以现金方式完成了对中文未来的收购，并且逐渐确立了以“大语文”为核心的业务发展战略方向。随着公司发展战略的实施，公司大语文业务实现了快速增长，从而对于资金的需求也比较大。

本次发行的募集资金部分用于补充营运资金，公司资金实力将得到进一步增强，能有效缓解公司快速发展产生的资金压力，提高公司整体抗风险能力。

二、发行对象及与发行人的关系

本次向特定对象发行股票的发行对象不超过 35 名（含 35 名），为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象由股东大会授权董事会在本次发行经过深交所审核并取得中国证监会同意注册的批复后，按照中国证监会相关规定及预案所规定的条件，根据询价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按

新的规定进行调整。

本次向特定对象发行股票的发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

截至本说明书出具日，公司尚未确定本次发行的发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

三、本次发行方案概要

（一）发行股票的种类和面值

本次发行的股票种类为境内上市的人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式及发行时间

本次发行采用向特定对象发行的方式。公司将自深圳证券交易所审核通过，并经中国证监会同意注册后的有效期内择机向特定对象发行股票。若国家法律、法规对此有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

（三）定价基准日、发行价格及定价方式

本次发行的定价基准日为发行期首日，发行价格不低于定价基准日前二十个交易日公司股票均价的百分之八十（定价基准日前 20 个交易日股票交易均价=定价基准日前 20 个交易日股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日股票交易总量）。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项，本次发行价格将作相应调整。调整公式如下：

假设调整前发行价格为 P_0 ，每股送股或转增股本数为 N ，每股增发新股或配股数为 K ，增发新股或配股价格为 A ，每股派息为 D ，调整后发行价格为 P_1 ，则：

派息： $P_1 = P_0 - D$

送股或转增股本： $P_1 = P_0 / (1 + N)$

增发新股或配股： $P_1 = (P_0 + A \times K) / (1 + K)$

三项同时进行： $P1=(P0-D+A \times K)/(1+K+N)$

（四）发行对象及认购方式

本次发行对象不超过 35 名（含 35 名），为符合中国证监会规定的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者，以及符合中国证监会规定的其他法人、自然人或其他合格的投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。最终发行对象由股东大会授权董事会在本次发行经过深交所审核并取得中国证监会同意注册的批复后，按照中国证监会相关规定及预案所规定的条件，根据询价结果与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。若国家法律、法规对向特定对象发行股票的发行对象有新的规定，公司将按新的规定进行调整。

本次向特定对象发行股票的发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。截至本说明书出具日，公司尚未确定本次发行的发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

（五）发行数量与认购金额

本次向特定对象发行股票数量按照募集资金总额除以发行价格确定，同时，本次向特定对象发行股票数量不超过本次发行前上市公司总股本的 30%，并以中国证监会关于本次发行的注册文件为准。截至本说明书出具日，上市公司总股本为 868,324,647 股，按此计算，本次向特定对象发行股票数量不超过 260,497,394 股（含 260,497,394 股）。

在前述范围内，最终发行数量由股东大会授权公司董事会根据中国证监会相关规定及实际认购情况与保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在本次发行的定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项或其他导致公司总股本发生变动的事项，本次发行的股票数量将进行相应调整。

（六）限售期

本次发行完成后，发行对象认购的股份自发行结束之日起六个月内不得转让。本次发行结束后，如因送股、资本公积转增股本等原因新增取得的股份，亦应遵守承诺的锁定安排。若前述锁定期与证券监管机构的最新监管意见或监管要求不相符，将根据相关证券监管机构的监管意见或监管要求进行相应调整。

（七）上市地点

本次发行的 A 股股票将在深圳证券交易所创业板上市。

（八）募集资金用途

本次发行募集资金总额不超过 200,000.00 万元（含 200,000.00 万元），扣除发行费用后的募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金金额
1	大语文多样化教学项目	36,251.97	28,613.83
2	大语文教学内容升级项目	31,951.09	24,563.58
3	大语文 AI 评测体系服务平台项目	64,023.23	51,308.67
4	中小机构在线教育生态服务平台项目	49,868.73	36,143.03
5	补充流动资金	59,370.89	59,370.89
合计		241,465.91	200,000.00

在本次募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。若本次募集资金净额低于上述项目拟投入募集金额，不足部分由公司自筹解决。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

（九）未分配利润安排

本次发行前滚存的未分配利润由本次发行完成后的新老股东共享。

（十）决议有效期

本次发行决议的有效期为上述发行方案的议案提交股东大会审议通过之日起十二个月。若国家法律、法规对向特定对象发行股票有新的规定，公司将按新

的规定对本次发行进行调整。

四、本次发行是否构成关联交易

截至本说明书出具日，公司尚未确定具体的发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次向特定对象发行股票构成关联交易的情况，将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

五、本次发行是否导致公司控制权发生变化

截至本说明书出具日，公司第一大股东池燕明直接持有公司 107,901,480 股股份，持股比例为 12.43%，是公司的控股股东及实际控制人。本次发行完成后，假设按照发行 260,497,394 股计算，池燕明将直接持有上市公司 107,901,480 股股份，持股比例为 9.56%。本次向特定对象发行股票完成后，公司股权分布将发生变化，但不会导致公司控股股东和实际控制人发生变化。

六、本次发行是否导致股权分布不具备上市条件

本次发行的实施不会导致公司股权分布不具备上市条件。

七、本次发行已经取得批准的情况以及尚需呈报批准的程序

（一）本次发行已获得的批准和核准

本次发行方案已经 2020 年 10 月 23 日召开的公司第四届董事会第四十七次会议及 2020 年 11 月 9 日召开的 2020 年第五次临时股东大会审议通过。

（二）本次发行尚需获得的批准和核准

本次发行尚需深交所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定。在完成上述审批手续之后，公司将向深交所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股票发行、登记和上市事宜，完成本次发行全部呈报批准程序。

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、募集资金使用计划

本次发行募集资金总额不超过 200,000.00 万元（含 200,000.00 万元），扣除发行费用后的募集资金净额拟投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金金额
1	大语文多样化教学项目	36,251.97	28,613.83
2	大语文教学内容升级项目	31,951.09	24,563.58
3	大语文 AI 评测体系服务平台项目	64,023.23	51,308.67
4	中小机构在线教育生态服务平台项目	49,868.73	36,143.03
5	补充流动资金	59,370.89	59,370.89
合计		241,465.91	200,000.00

在本次募集资金到位前，公司将根据募集资金投资项目实施进度的实际情况通过自筹资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法律法规规定的程序予以置换。若本次募集资金净额低于上述项目拟投入募集金额，不足部分公司自筹解决。在不改变本次募集资金投资项目的前提下，公司董事会可根据项目的实际需求，对上述项目的募集资金投入顺序和金额进行适当调整。

二、本次募集资金使用的必要性和可行性分析

（一）大语文多样化教学项目

1、项目概况

本项目预计项目总投资金额为 36,251.97 万元，使用募集资金投入 28,613.83 万元，拟建设周期为 2 年，项目实施主体为中文未来，项目资金缺口解决方式为自筹。本项目通过建设实时音视频解决方案，满足公司小班课、互动课堂、双师课堂等基础教育场景，为在线互动课堂提供丰富、多元化教学体验。同时，本项目将致力于开发、设计以 MR、VR 等交互科技作为辅助工具的创新型大语文类教育体验。公司将科技创新融入教育内容，开发沉浸式教室的新型学习体验，让孩子感受到不一样的课堂环境以及学习氛围。本项目主要包含 MR 未来体验馆、双师课堂升级、中文未来教育云服务平台和诸葛学堂线上学习平台四个子模块。

2、项目实施的必要性

（1）项目实施符合国家支持的政策方向

近年来，教育部颁布了一系列政策推动在线教育、双师教育的开展，鼓励加大如人工智能、AR/VR/MR 等高新技术在教育行业的应用。2018 年 4 月，教育部《教育信息化 2.0 行动计划》通知，该通知提出了推动信息技术和教育深度融合，鼓励积极开展在线教育，将人工智能等技术引入教学中。在线教育和双师教育可以有效解决中国教育资源配置不均的难题，新技术在教育行业应用可以提升教育水平，是近期国家政策支持的重点方向。本项目积极开展双师教育、在线教育平台，建设 MR 体验馆，正符合国家所支持的政策方向。

（2）多样化教学是大语文教学的必然选择

语文教学更加侧重语文学科核心素养的培养，只有开展多样化教学才能满足培养核心素养的要求。语文学科核心素养，必须在积极的语言实践活动中积累与构建起来，并在真实的语言运用情境中表现出来的语言能力及其品质，主要包括“语言建构与运用”“思维发展与提升”“审美鉴赏与创造”“文化传承与理解”几个方面。只有多样化教学才能满足如此丰富多层次的需求。本项目将逐步开展 MR 体验馆、在线教育等多样化教学，以达到让更多学生获得更好的大语文学习体验。

（3）为迎合学生素养日益提升的状况，多样化教学是教学手段的必要创新

学生素养日益普遍提升，多样化教学正是为了迎合这种状况所进行的教学手段的必要创新。随着信息时代到来，现在的学生在课堂之外接触的知识繁多，学生素养日益提升，单一的课堂教学形式和简单的讲授式教学已经满足不了现代教学需求，语文学科面临着教学手段不足的挑战，多样化教学因此成为迫切需求。

本项目在在线教育、双师教育、AR/VR/MR 技术上建设，在大语文教学手段进行了一定的创新。

（4）多样性教学是积极引入新技术、提升全行业教学水平的有益尝试

最新的信息技术、IT 技术的出现给现代的社会带来了翻天覆地的变化，对在线教育行业也产生了巨大的作用。新的信息技术不仅丰富了教学的资源，给教

师提供了大量的教学素材；更重要的是为教学活动提供了更多的教学形式。双师教育、在线教育可以让三四线城市、偏远山区的学生也享受到本项目的建设内容包括双师教育、在线教育平台以及 AR/VR/MR 技术，就是为在线教育行业引入新的技术，从而必然提升了全行业整体的教学水平。

3、项目实施的可行性

（1）公司团队经验丰富、研发能力突出是项目实施的基础

公司研发团队专业经验丰富，产品研发能力突出，为本项目实施提供了良好基础。创始人窦昕毕业于北师大中文系，之后从事语文教育培训工作十余年，先后负责多家教育机构的语文教培板块，并于 2016 年 10 月正式创立中文未来。窦昕及其团队在语文教育培训业深耕十余年，已经形成了其独特的、受到广大学员认可的大语文教育培训的教学内容和体系。

（2）公司建起的具有竞争力的头部品牌为项目实施提供了有利条件

公司所建立的品牌优势为公司实施多样化教学提供了有利条件。中文未来的全国语文教学标杆课程，教研体系独特深入，全国众多学生都因此选择中文未来的大语文品牌。学生对公司品牌的充分信任，为本项目实施建立了良好的环境和有利条件，保证了多样化教学实践能够充分、顺利实施。

（3）丰富的教学资源是项目成功实施的重要保障

中文未来丰富的教学资源将为本项目提供良好的重要保障。大语文的多样化教学离不开丰富的教学资源。只有教学资源足够丰富，教师才有机会运用多种教学方式，以达到自己的教学目的。中文未来在大语文赛道上深耕数年，积累了丰富的教学资源，这足以支撑公司进行多样性教学的研发和开展。

综上，公司实施本项目具有可行性。公司丰富的团队运营经验、突出的研发能力、具有竞争力的头部品牌以及丰富的教学资源也使得公司具备项目实施能力。

4、项目预计经济效益

本募集资金投资项目预计达产后将实现年均收入 12,709.19 万元，税后内部收益率为 15.48%，静态投资回收期（税后）5.26 年，项目具有良好的经济效益。

5、整体进度安排

本项目建设期预计约为 2 年，整体进度安排如下：

项目内容	T+1 年				T+2 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
MR 未来体验馆								
双师课堂升级								
中文未来教育云服务平台								
诸葛学堂线上学习平台								

6、项目涉及报批事项情况

截至本说明书出具日，本项目已取得中关村科技园区海淀园管理委员会出具的京海科信局备[2020]19 号备案证明。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理目录》的规定，本项目不属于环保法律法规规定的建设项目，不需要进行项目环境影响评价，亦不需要取得主管环保部门对本项目的审批文件。

（二）大语文教学内容升级项目

1、项目概况

本项目预计项目总投资金额为 31,951.09 万元，使用募集资金投入 24,563.58 万元，拟建设周期为 2 年，项目实施主体为中文未来，项目资金缺口解决方式为自筹。本项目主要包括：

（1）建设周播剧《豆神魔法学校》，旨在通过动漫 IP 途径，完成对“大语文”系列教育品牌和产品的价值放大，实现自身价值转换；

（2）建立大语文 AI 知识图谱，通过 AI 技术、NLP 技术、图数据库、大数据、人工智能算法、AI 处理器等软硬件及算法的运用、研究和整合，提供一套涵盖知识型图谱和推理型图谱的多面图谱系统，通过语文老师对内容的分析和提炼能力，借助算法和图谱，形成一个个具有强相互关系的知识实体网络；

（3）完成建设大语文数字版权，基于公司现有大语文产品，通过升级和整合，提供完整的大语文升级版产品。

因此，本项目包含动漫周播剧《豆神魔法学校》、大语文 AI 知识图谱和大语

文数字版权三个子模块。

2、项目实施的必要性

（1）项目实施符合国家鼓励原创内容提升的要求

项目实施符合国家鼓励原创内容提升的要求。大语文教育的内容原创能力体现在教学内容方面的原生创新能力。内容原创能力，是大语文教育的基础及核心。本项目通过对建立数字版权、建立 AI 知识图谱及制作动漫周播剧，增强中文未来的内容原创能力。只有持续不断的进行原创内容升级才能适应国家鼓励原创内容提升的时代要求。

（2）语文教学的核心价值在于内容的价值

语文教学的核心价值体现在内容的价值。语文教学内容选择对提高语文教学的质量和效率至关重要，教师在教学实践过程中依据文本体和教材选文功能选择教学内容，再进一步选择语文教学方法。语文教学的核心价值就在于内容的价值。本项目的建设目的正是不断提高内容的价值，从而提升整个大语文业务的价值。

（3）利用新兴多媒体手段实现充分发掘、利用内容核心价值是大势所趋

新兴多媒体手段可以赋能语文教学，能更加充分挖掘和利用语文教学内容的核心价值。通过将教学资料（包含课程视频、教学培训、题库、教案、笔记等）整理建设，纳入知识图谱中，中文未来所有的资料都将以网状连接的方式，形成一个具有强相互关系的知识实体网络，即专属的语文教研图谱，为每一位一线教师的教研工作赋能，帮助老师更好地梳理知识点之间的关联，以体系化的视角展开教学。同时，这个专属的知识图谱也可以成为真正可复制的知识能力，构建标准化的教学资源。

（4）多元化、技术性突出的内容资源是中文未来大语文战略有效实施的根基和根本

公司的发展战略是：“体系标准化、培养个性化、专注大语文赛道持续领跑”。该战略包括在教研课程、教学空间、教材研发等方面建立标准化体系，鼓励老师们形成个性化的教学风格，业有所精。大语文所占的地位显而易见，多元化、技

术性突出的内容资源是重要基础。公司通过建设本项目保持内容资源的多元化、技术突出性。只有不断推出多元化、技术突出的内容资源，才会更好的贯彻实施公司的战略。

3、项目实施的可行性

（1）丰富的教学大数据体系为项目实施提供了物质基础

中文未来现阶段已经积累了丰富多元的教学大数据，这为公司进行内容研发奠定了良好的物质基础。内容创新是建立对原有的内容基础总结和提炼的基础之上。本项目正是通过对公司积累的教学大数据做一定梳理，形成数字版权和建立知识图谱，为将来的内容创新建立良好的基础。

（2）品牌与客户优势为内容研发提供了良好的推广基础

公司具有良好的教育品牌形象，为本项目内容研发成果的进一步推广奠定了良好的推广基础。公司的全国语文教学标杆课程，教研体系独特深入。中文未来业务以“大语文”为主线，辅之以“思晨写作”、“庖丁阅读”专项班型。当前，中高考语文难度加大且重视程度不断提高的趋势背景下，公司基于丰富的课程体系、师资力量方面的优势，已经打造成为业内具有竞争力的品牌机构。而后续大语文内容升级项目的成功实施，将进一步实现品牌能力的盈利变现转化，通过更好的满足教学需求并提升教学手段，与公司行业内的品牌优势相得益彰。

（3）雄厚的师资优势为内容研发提供了良好的基础

公司近年来大语文规模的快速扩张，教师数量也迅速增长。此外，在实际教学中，公司也积累了针对古代文学、外国文学与新派作文领域的不同教学手段。这些都为公司进行内容研发提供了良好的基础。通过既有的知识梳理，建立知识图谱和数字版权，公司具备内容研发的能力，才能保持内容创新。

（4）持续运营能力为内容价值变现提供了良好的实践基础

内容有效变现是商业价值实现的核心，而公司持续以来的良好运营能力提供了时间基础。公司进行内容创新和研发需要持续运营能力，与内容创新的速度相匹配。持续运营能力保障公司的用户具备一定存量，因而奠定了公司进行内容创造的实践基础。

综上，公司实施本项目具有可行性。公司丰富的教学大数据体系、突出的品牌与客户优势、雄厚的师资优势以及良好的持续运营能力也使得公司具备项目实施能力。

4、整体进度安排

本项目建设期预计约为 2 年，整体进度安排如下：

项目内容	T+1 年				T+2 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
动漫周播剧 《豆神魔法学校》								
大语文 AI 知识图谱								
大语文数字版权								

5、项目预计经济效益

本募集资金投资项目预计达产后将实现年均收入 21,322.96 万元，税后内部收益率为 14.05%，静态投资回收期（税后）4.49 年，项目具有良好的经济效益。

6、项目涉及报批事项情况

截至本说明书出具日，本项目已取得中关村科技园区海淀园管理委员会出具的京海科信局备[2020]20 号备案证明。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理目录》的规定，本项目不属于环保法律法规规定的建设项目，不需要进行项目环境影响评价，亦不需要取得主管环保部门对本项目的审批文件。

（三）大语文 AI 评测体系服务平台项目

1、项目概况

本项目预计项目总投资金额为 64,023.23 万元，使用募集资金投入 51,308.67 万元，拟建设周期为 3 年，项目实施主体为中文未来，项目资金缺口解决方式为自筹。本项目建设内容为大语文评测体系服务平台，大语文评测体系服务平台是基于深度学习知识追踪模型与语文知识图谱，AI 扫描知识漏洞，追根溯源，测定知识点掌握率，准确定位知识点薄弱项，靶向漏洞创设多倍效率学习，智能推荐个性化学习方案。公司通过打造一套标准化测评、个性化教学的服务平台，解决原来 1v1 服务形式无法标准化、边际成本高、无法量化学生语文学习能力和学

习质量的痛点问题。大语文评测体系服务平台将为公司丰富产品矩阵、降低运营成本、提高规模效应、打造教学的核心教学竞争力。

本项目包含动学情评价、精准教学两个模块。学情评测模块包括文学模块、基础模块、阅读模块、写作模块、应试模块五个子模块；精准教学模块包括学习模块、测评报告、素材库、课程表、购课模块、学习笔记、购课详情七个子模块。

2、项目实施的必要性

（1）本项目的实施符合我国加强语文水平评测体系建设的政策导向

近年来，我国出台了一系列政策支持学生语文能力水平的提升、语文能力水平测试体系的建设。2016年12月，教育部国家语委印发《〈国家语言文字事业“十三五”发展规划〉分工方案》，提出健全语言文字测评体系，修订完善普通话水平测试、汉字应用水平测试、汉语能力测试等各类测试大纲、标准及管理规章制度；要求继续推动开展汉字应用水平测试、汉语能力测试工作；建立完善相关行业从业人员语言文字应用能力标准，推动开展相关行业从业人员语言文字应用能力培训测试。本项目的建设符合我国加强语文水平评测体系建设的政策导向。

（2）本项目的实施符合我国语文教育改革强调提升语文素质的发展方向

2018年以来，我国的语文教育改革一直强调提升语文素质，提升语文素质以提升学生语文学习兴趣及培育学生文学素养为核心，包括提升语言文字认知、文学常识、传统文化素养、阅读理解能力、表达能力、写作能力等综合素质。随着课外培训领域监管的持续升级以及新高考改革、新课改的持续推进，部编版语文教材在全国范围内落地，语文学科在高考中的区分度得到提高，学科语文产品逐渐向素质化迭代。本项目研发升级的语文评测工具以真实准确地评测用户的语文素质水平为目标，通过AI智能推荐提供与用户语文素质水平相匹配的大语文课程，将有效提升用户的语文素质，符合我国语文教育改革提升语文素质的发展方向。

（3）本项目的实施满足语文教学中的个性化需求

本项目开发建设的大语文AI评测服务体系为用户提供大语文评测服务和智能AI课个性化学习服务，语文评测服务体系的文学模块、基础模块、阅读模块、

写作模块、应试模考可以对用户的语文素质进行全面评价，准确反映用户的语文素质水平，再通过学习模块、评测报告、素材库、课程表、购课模块、学习笔记、购课详情等模块实现根据用户语文评测结果匹配个性化学习服务，教学过程紧紧围绕学生本身的情况开展。因此本项目的实施能够满足目前语文教学中的个性化需求。

（4）本项目的实施有利于公司优化大语文产品、教育服务

通过对用户的评测结果收集，公司可以获取用户更多的语文素质水平资料；通过个性化学习服务推荐和用户最终接受推荐的匹配情况，公司将采集到更多的用户需求，建立完善用户和产品数据库。大语文评测工具的落地实施将为公司教学研究团队提供更多的用户资料和数据，对用户的语文素质水平、个性化需求形成更深入的了解，再此基础上优化推荐算法，提高推荐成功率，进一步优化拓展公司现有的大语文产品和教育服务。

3、项目实施的可行性

（1）公司在学习服务和智慧教育具有深厚的研发实力，为项目实施提供有力支持

公司在学习服务和智慧教育两方面都具有深厚的研发实力。在学习服务方面，公司拥有全国领先的大语文教研体系，公司的大语文创始团队坚持提升学生的语文学习兴趣及培养学生的语文素养，真正做到提高学生的语文综合素质；在智慧教育方面，公司拥有的教育技术研究院开展实现信息技术与教育教学的深度融合，在教学资源、课程设置、学生培养等方面都进行了有效的探索研究，同时公司拥有丰富的语文课程资源，能够围绕用户的不同需求提供个性化产品和服务。公司在语文教育和服务方面的综合能力为大语文评测工具的研发升级项目提供了必要的研发实力支持。

（2）公司具有完备的产品体系，为项目实施奠定良好基础

公司已经具备较为完备的大语文教研体系，以语文为核心，针对不同水平的学生，搭建起了“三大体系，五大课程”产品体系，包括培优体系、拔尖体系、王者体系，教学内容也覆盖了语文的文言文、古诗词、名著精读、基础知识、阅读、写作等多个方面，能够基本满足不同用户的需求。借助完备的产品体系，公

司可以在语文学习过程的各个环节和流程对用户进行语文素质评测，实现大语文评测工具研发升级项目的语文教育全流程覆盖。

（3）公司良好的品牌和市场声誉，为项目实施奠定推广基础

经过几年的孕育培养，目前公司的教育业务正处于高速发展期，公司加强内部业务、品牌整合，教育布局进一步优化，公司的教育品牌形象已经健康合理的树立起来；公司提供的教育产品和服务与国家教育政策高度匹配，已经成为教育领域内具有较大影响力与竞争力的品牌企业，并得到了广大用户的认可。公司的品牌和市场声誉为本项目内容研发成果的进一步推广奠定了良好的推广基础。

综上，公司实施本项目具有可行性。公司深厚的研发实力、完备的产品体系以及良好的品牌和市场声誉也使得公司具备项目实施能力。

4、整体进度安排

本项目建设期预计约为 3 年，整体进度安排如下：

项目内容	T+1 年				T+2 年				T+3 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
装修工程												
新增设备购置 安装												
人员招聘培训												
试生产												

5、项目预计经济效益

本募集资金投资项目预计达产后将实现年均收入 37,353.44 万元，税后内部收益率为 16.50%，静态投资回收期（税后）6.89 年，项目具有良好的经济效益。

6、项目涉及报批事项情况

截至本说明书出具日，本项目已取得北京市朝阳区发展和改革委员会出具的京朝阳发改（备）[2020]213 号备案证明。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理目录》的规定，本项目不属于环保法律法规规定的建设项目，不需要进行项目环境影响评价，亦不需要取得主管环保部门对本项目的审批文件。

（四）中小机构在线教育生态服务平台项目

1、项目概况

本项目预计项目总投资金额为 49,868.73 万元，使用募集资金投入 36,143.03 万元，拟建设周期为 3 年，项目实施主体为中文未来，项目资金缺口解决方式为自筹。本项目通过建设中小机构在线教育生态服务平台，旨在为中小机构提供高效的营销管理解决方案，提高社群运营效率，同时为中小机构的线上教学能力赋能，助力中小教育机构获得更好的发展。其中分销管理模块可以实现中小机构的流量与豆神大语文优质课程的优势互补，通过转化分销的模式，实现共赢。

本项目主要包含营销管理模块、资源管理模块、直播授课模块和分销管理模块、学员管理模块、运营风险模块和权限管理七个模块。

2、项目实施的必要性

（1）本项目的实施符合国家规范提升教育机构发展的政策方向

近年来，国家发布了一系列旨在规范提升教育机构发展的政策。2018 年 8 月，国务院办公厅联合印发了《关于规范校外培训机构发展的意见》，要求校外培训机构要不断改进教育教学，提高培训质量，努力提升培训对象满意度；开展语文、数学、英语及物理、化学、生物等学科知识培训的内容、班次、招生对象、进度、上课时间等要向所在地县级教育部门备案并向社会公布。2019 年 9 月，教育部等 11 部门联合发布《关于促进在线教育健康发展的指导意见》，提出建立开发在线教育资源，提供优质教育服务，支持互联网企业与在线教育机构深度合作，综合运用大数据分析、云计算等手段，充分挖掘新兴教育需求，大力发展智能化、交互式在线教育模式，增强在线教育体验感。本项目开展大语文生态体系服务平台建设，为中小教育机构提供在线直播课程管理服务、运营销售管理服务、资源管理服务等，将有力促进教育机构服务的规范和提升，符合国家所支持的政策方向。

（2）本项目的实施满足学生快速增长的在线教育需求与解决广大中小培训机构在线教育交付能力不足的痛点

近年来，互联网和信息技术迅速发展，各种灵活的技术手段被应用于在线教育领域，使得教学形式、教学内容都得到了极大丰富，在线教育获得了良好发展

机遇，2020 年上半年疫情的叠加更增加了市场对在线教育的需求。而广大中小教育机构受限于投入资金不足和研发人员不足等问题，没有能力建设自有在线教育平台，造成在线教育交付能力不足，进而影响其业务拓展和获客的能力。本项目建设的大语文生态体系服务平台则可以解决上述问题，既能够满足学生对在线语文教育的需求，也能够帮助中小培训机构接入资源，有效拓展在线教育业务，明显提升在线教育服务质量。

（3）本项目的实施将进一步提升公司对中小教育机构的生态合作能力，强化 B 端引流能力

本项目将有效提升公司对中小教育机构的生态合作能力，大语文生态体系服务平台可以弥补中小教育机构在科研和教学技术的不足，有效提升中小教育机构的服务水平。项目中包含的分销管理模块可以实现中小教育机构的流量与豆神大语文优质课程之间的优势互补，通过转化分销的模式，实现公司和中小教育机构的共赢，形成良好的教育生态系统，进一步强化公司 B 端引流能力。

（4）本项目的实施将强化自有的全流程生态管理和服务能力

公司已经具备良好的全流程生态管理和服务能力，本项目将运用公司在全流程生态管理和服务方面的丰富经验，构建平台营销管理模块、资源管理模块、直播授课模块、分销管理模块、学员服务模块、权限管理等模块，为 B 端客户提供微信管理、社区运营、教学资源管理、分销管理、学员管理等多种服务。本项目是对公司原有产品和服务体系的扩展和补充，项目建设完成后将进一步强化对公司自有的全流程管理和服务能力。

3、项目实施的可行性

（1）公司具备深厚的研发实力，为项目实施奠定良好基础

公司深耕教育行业多年，已经积累了雄厚的技术实力，拥有一支经验丰富的研发团队，并设立了教育技术研究院。公司一直重视研发能力的提升，不断加强在教育大数据及人工智能等技术领域的投入，目前已经掌握了情感计算、自然语言理解、数据分析及可视化等核心技术的应用，为大语文生态体系服务平台建设项目的实施奠定了良好的基础。

（2）公司建起的具有竞争力的头部品牌为项目实施提供了有利条件

公司凭借多年积累的教育内容资源与服务能力，已经成功建立起了语文教育品牌口碑，在多个行业性展会与会议中获得过各大主流媒体与机构评选的教育奖项，在行业中的影响力和认可度均达到了行业领先水平。公司实行“1+3”扩展模式，即1个直营校加3个加盟校的模式，借助当地加盟商的资源进入当地城市，截止2020年6月底，公司的大语文业务已经在全国建立起了111个直营学习中心和346个加盟学习中心，并在海外如加拿大温哥华、美国硅谷建立了大语文分校，为本项目的实施提供了品牌支撑。

（3）公司拥有完备稳定的人才队伍是项目成功实施的重要保障

公司拥有一支完备稳定的管理团队，具备现代的管理理念和丰富的行业经验，既能确保公司正确的发展方向，又能够把握住市场机遇，适时制定有利的经营战略。同时，公司还注重各类人才的引进和培养，公司通过建立完备的人才培养和引进机制，有针对性地培养和引进教育行业领军人才和教育产品研发技术人才，并通过创新人才激励机制，改革用人用工制度，提高队伍素质，激发人才活力。

综上，公司实施本项目具有可行性。公司深厚的研发实力、具有竞争力的头部品牌以及完备稳定的人才队伍也使得公司具备项目实施能力。

4、整体进度安排

本项目建设期预计约为3年，整体进度安排如下：

项目内容	T+1 年				T+2 年				T+3 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
设计规划												
装修工程												
新增设备购置安装												
人员招聘培训												
试生产												

5、项目预计经济效益

本募集资金投资项目预计达产后将实现年均收入 17,464.06 万元，税后内部收益率为 16.84%，静态投资回收期（税后）6.82 年，项目具有良好的经济效益。

6、项目涉及报批事项情况

截至本说明书出具日，本项目已取得北京市朝阳区发展和改革委员会出具的京朝阳发改（备）[2020]214 号备案证明。根据《中华人民共和国环境影响评价法》第十六条和《建设项目环境影响评价分类管理目录》的规定，本项目不属于环保法律法规规定的建设项目，不需要进行项目环境影响评价，亦不需要取得主管环保部门对本项目的审批文件。

（五）补充流动资金

1、项目概况

公司拟将本次募集资金中的 59,370.89 万元用于补充流动资金，满足公司日常生产经营资金需求，进一步确保公司的财务安全、增强公司市场竞争力。

2、项目实施的可行性和必要性

基于树立文化自信的国家战略和全面素质教育的长期政策导向，随着相关改革政策的逐步落地，大语文教育培训业务面临前所未有的发展机遇。大语文培训教育，深系我国的历史、文化，深系公民个人的素养和内涵，深系文化自信的国家战略，深系民族繁荣发展和国家繁荣发展，因而将自然形成从国家战略到个人发展的自上而下的长期需求，将自然形成每个中国公民、炎黄子孙的一生诉求。

公司自 2018 年收购中文未来以后，便确立了大语文业务为核心的战略发展方向，因而公司将全力把握国家教育政策、行业发展所带来的战略机会，大力发展大语文业务。报告期内，公司大语文教育线下业务保持快速发展态势，已在多个城市设立直营分校，实现了快速发展。同时，为了完善公司的“线上+线下”的业务模式，公司也将加大“大语文”线上业务的投入，进一步提升公司的线上用户数量、线上用户的阅读量和日均访问量。

基于公司大语文业务快速发展的需求，公司必然面临较大的营运资金需求压力。因此，公司通过本次发行募集资金补充流动资金，能够满足公司大语文业务发展的资金需求，从而推动大语文业务快速发展。

三、本次发行对公司经营管理、财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次发行募集资金运用符合国家相关的产业政策以及公司战略发展方向。募集资金到位后，能够进一步提升公司的资本实力，增强公司风险防范能力和竞争能力，巩固公司及全体股东的利益。

本次发行完成后，公司仍将具有较为完善的法人治理结构，保持人员、资产、财务、研发、销售等各个方面的完整性，并保持与公司关联方之间在人员、资产、财务、业务等方面的独立性。本次发行对公司的董事、监事以及高级管理人员均不存在实质性影响。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，公司的财务状况将得到进一步改善，公司总资产及净资产规模将相应增加，公司的资金实力、抗风险能力和后续融资能力将得到提升。由于募集资金投资项目短期内不会产生效益，本次发行可能导致公司净资产收益率下降，每股收益摊薄。

本次发行完成后，上市公司将获得大额募集资金的现金流入，筹资活动现金流入将大幅增加。未来随着募投项目的逐步建成和投产，公司主营业务收入规模将大幅增加，盈利水平将得以提高，经营活动产生的现金流入将得以增加，从而相应改善公司的现金流状况。

第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后上市公司业务及资产是否存在整合计划，公司章程等是否进行调整；预计股东结构、高管人员结构、业务结构的变动情况

（一）本次发行后上市公司业务及资产是否存在整合计划

除已公告的调整计划外，公司在本次发行后暂无对公司业务及资产的整合计划。

（二）对公司章程的影响

本次发行将导致公司的股本总额相应增加，因此，公司将在本次发行完成后，根据股东大会的授权针对上述变化情况对公司章程的相应部分进行修改，并办理工商变更。除此之外，公司不会因本次发行而修改公司章程。

（三）对股东结构的影响

本次发行完成后，公司股本将相应增加，公司的股东结构将发生变化，但公司的股权分布符合深交所的上市要求，不会导致不符合股票上市条件的情形发生。同时，池燕明先生仍然是公司实际控制人，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

（四）对高管人员结构的影响

公司不会因本次发行而调整公司的高管人员，公司的高管人员结构在本次发行完成后短期内不会发生变动。若公司拟调整高管人员结构，将根据有关规定，履行必要的法律程序和信息披露义务。

（五）对业务结构的影响

本次发行完成后，公司业务收入结构不会发生重大变化。

二、本次发行后公司财务状况、盈利能力及现金流量的变动情况

（一）对财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，公司总资产和净资产将大幅增加，公司的资产负

债率将会有所下降，公司财务状况得到改善，有利于降低公司财务风险。

（二）对盈利能力的影响

本次发行募集资金到位后，公司净资产和总股本将有所增加，因此短期内可能会导致净资产收益率、每股收益等财务指标出现一定程度的下降。但随着公司业务规模的不断扩大，募集资金投资项目效益的实现，公司的盈利能力将会进一步增强。

（三）对现金流量的影响

本次发行完成后，由于发行对象以现金认购，公司的筹资活动现金流入将大幅增加。待募集资金产生效益之后，公司的经营活动现金流入将相应增加。

三、发行后上市公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系、关联交易及同业竞争等变化情况

本次发行后，公司与控股股东及其关联人之间的业务关系、管理关系均未发生变化，也不会导致公司与控股股东及其关联人产生新的同业竞争和新的关联交易。

四、本次发行完成后，上市公司是否存在资金、资产被控股股东及其关联人占用的情形，或上市公司为控股股东及其关联人提供担保的情形

公司的资金使用和对外担保严格按照法律法规和《公司章程》的有关规定履行相应授权审批程序并及时履行信息披露义务，不存在被控股股东、实际控制人及其关联人违规占用资金、资产或违规为其提供担保的情形。本次发行完成后，公司不会因本次发行产生被控股股东、实际控制人及其关联人违规占用公司资金、资产或为其提供担保的情形。

五、上市公司负债结构是否合理，是否存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况，是否存在负债比例过低、财务成本不合理的情况

截至 2020 年 9 月末，公司资产负债率为 53.45%（合并报表口径）；本次发

行完成后，公司资产负债率将有所下降，财务结构将更加稳健，抗风险能力将进一步加强。公司不存在负债比例过低、财务成本不合理的情况，也不存在通过本次发行大量增加负债（包括或有负债）的情况。

第五节 与本次发行相关的风险因素

投资者在评价公司本次向特定对象发行股票时，除本说明书提供的其他各项资料外，应特别认真考虑下述各项风险因素：

一、产业政策风险

公司所从事的教育培训行业经营和发展受到国家政策、地方法规和教育制度等方面的深远影响。目前，教育培训行业的相关法律法规和产业政策包括《中华人民共和国民办教育促进法（2018 年修订）》《中华人民共和国民办教育促进法实施条例（修订草案）（送审稿）》《国务院办公厅关于规范校外培训机构发展的意见》《国家中长期教育改革和发展规划纲要》《教育部关于鼓励和引导民间资金进入教育领域促进民办教育健康发展的实施意见》等一系列行业法规及产业政策，总体对该行业持鼓励和支持的态度，但目前部分地区关于营利性教育机构的监管法规及各地的配套办法尚不明确。

如公司及下属公司经营所在地相关主管部门针对民办教育行业，特别是关于营利性教育机构，出台新的法律法规、行业监管政策，可能在一定程度上对公司的正常经营产生影响。

二、市场竞争风险

公司所属教育培训行业拥有广泛的市场需求，市场化程度高、企业数量众多、竞争激烈。未来随着国家和社会对教育投资力度的不断加大、家庭教育支出的不断增加，教育培训行业将继续保持高景气度。这势必引起产业投资力度加大，国内诸多企业将加速进入该行业，从而进一步加剧市场竞争。虽然公司在行业内拥有一定的知名度和美誉度，未来若不能适应日趋激烈的市场竞争，继续保持较强的市场竞争力，将会存在经营业绩产生重大不利影响的风险。

三、经营管理风险

公司积极推进教育版块战略的落地和实施，实现教育业务稳步发展。目前，公司已有多家直营学习中心，并签约了多家加盟学习中心。随着业务规模的扩张，公司未来教学中心数量将进一步增加，资产、业务、人员进一步分散，对上市公司在统筹管理、内部控制、人员调配、教学质量方面提出了更高的要求。面对全

国范围内布局的众多网点，如果公司不能对教学网点的经营加强管控，或者出现师资力量大量流失情形，将可能对其正常经营产生不利影响。

四、控股股东、实际控制人变更风险

截至本说明书出具日，公司总股本为 868,324,647 股，公司控股股东、实际控制人池燕明持有 107,901,480 股，持股比例为 12.43%，本次发行完成后，假设按照发行 260,497,394 股计算，池燕明将持股比例降为 9.56%，同时，池燕明累计质押股份 57,027,719 股，占公司股份总数的 6.57%，占其持股数量的 52.85%。未来若因池燕明持股比例继续下降，导致池燕明丧失第一大股东地位，或者其资信状况及履约能力大幅恶化、市场剧烈波动或发生其他不可控事件，导致其持有股权被强制平仓或质押状态无法解除，公司面临控制权变更的风险。

五、公司下属部分主体尚未取得办学许可证事宜的风险

2018 年国务院办公厅下发关于校外培训机构整顿的《国务院办公厅关于规范校外培训机构发展的意见》，要求校外培训机构须经审批取得办学许可证后才能开展培训。公司积极响应，主动开展合规性自查纠正工作，确保各校区合法合规开展办学。但截至目前，公司仍有部分下属办学主体暂未取得办学许可，部分该等主体现正在申请办理中，针对少部分校区因客观条件原因而无法办理的，公司拟予以关停或换址经营，该等校区相关证件取得的时间及后续是否能取得均存在一定的不确定性，可能会对公司正常经营带来不利影响。

六、加盟模式风险

加盟模式是公司学习业务板块拓展品牌、提升规模的重要方式之一，作为公司直营模式的有益补充，加盟模式有利于公司借助加盟商的区域资源优势拓展市场网络，并对各区域市场进行有效渗透，提高产品的市场占有率。报告期内，公司加盟校数量呈现较快增长，截至 2020 年 9 月末，公司学习业务板块已发展加盟校 353 个，其中部分加盟校尚未取得办学许可。公司部分加盟商存在委托亲属或指定第三方代为支付加盟款项的情形。公司已制定相关政策措施对加盟校进行管控，并要求其取得合法办学许可手续，针对加盟校可能出现的如突然停业、“跑路”等突发事件也作了处置预案，但若个别加盟校出现重大风险事件，仍有可能对发行人的品牌、声誉以及业务经营造成重大不利影响。

七、新冠肺炎疫情等重大不确定风险

发行人业务主要集中在国内市场，2020 年初爆发的新冠肺炎疫情，导致国内社会活动减弱、人口流动性降低、学校停学等，我国政府迅速应对并积极部署疫情防控工作，有效遏制了疫情的蔓延趋势，较快较早实现了复工复产。本次疫情严重爆发期间，公司线下教育业务处于停止状态，得益于公司提前布局了线上教育业务，使得公司学习业务受此影响程度较低。目前国内新冠疫情尚未完全解除，新冠疫情的不确定性可能会对公司经营业绩造成不利影响。

八、应收账款风险

2017 年末、2018 年末、2019 年和 2020 年 9 月末，公司应收账款金额分别为 105,952.40 万元、69,298.23 万元、66,856.07 万元和 65,721.31 万元，应收账款金额较大。公司应收账款期末金额占当年营业收入的比例在 2017 年、2018 年和 2019 年分别为 49.03%、35.49%和 33.78%，比重较高。

公司部分业务通常在实施完毕后，才能收到大部分的款项，而占合同额 5%—10%的质保金通常会在一至三年的质保期到期后，才能收回。同时，公司的部分客户付款审批流程时间较长，从申请付款到最终收到款项的时间跨度较长，因此，公司产品业务性质导致公司的应收账款周转速度较慢，应收账款余额较大，公司面临较大的应收账款风险。

九、商誉减值风险

公司历史上进行了多次收购，形成了一定金额的商誉，截至 2020 年 9 月 30 日，公司账面商誉金额为 286,147.86 万元，占公司合并报表口径总资产的比例为 38.48%。公司已根据被收购企业的实际经营情况并在保持谨慎性的原则下对部分商誉计提减值准备，未来公司将继续于每年年末对商誉进行减值测试。被收购企业的经营业绩受多方面因素的影响，具有一定不确定性，可能导致该部分商誉存在一定减值风险。商誉减值将直接影响公司利润，对公司的经营业绩造成不利影响。

十、前次募投项目未达预期进度及本次募投项目未来收益不确定性风险

由于组织结构变化、人员调整、项目存在的不确定性和技术研发风险等原因，公司前次募投项目中的互联网教育云平台建设与运营项目和智能教育机器人研发中心项目进度放缓，投入未达预期。上述项目投资方向主要为智慧教育领域。本次募集资金投资项目主要为大语文多样化教学项目、大语文教学内容升级项目、中小机构在线教育生态服务平台项目和大语文 AI 评测体系服务平台项目，均为公司主营业务中的学习服务相关投入。虽然前次募投项目与本次募投项目投入的具体业务类型、领域不同，但若未来内外部环境发生不利变化，可能对本次募投项目的未来收益产生不利影响。

十一、认购风险

本次发行仅向不超过 35 名符合条件的特定对象定向发行股票募集资金，受证券市场波动、公司股票价格走势、经营业绩等多种因素的影响，公司本次发行存在发行失败和不能足额募集资金的风险。

十二、摊薄即期收益的风险

由于本次发行后公司股本总额和净资产规模将增加，募集资金投资项目实现经营效益需一定的时间，因此，公司存在短期内净资产收益率和每股收益下降的风险，公司面临即期回报被摊薄的风险。

十三、本次发行的审批风险

本次发行方案已经 2020 年 10 月 23 日召开的公司第四届董事会第四十七次会议、2020 年 11 月 9 日召开的 2020 年第五次临时股东大会审议通过，根据有关法律法规规定，本次发行方案尚需深交所审核通过并经中国证监会作出同意注册决定后方能实施。因此，本次发行方案能否取得相关的批准或核准，以及最终取得批准或核准的时间尚存在不确定性，存在一定的审批风险。

十四、股票市场价格波动风险

股票市场投资收益与投资风险并存。股票价格的波动不仅受公司盈利水平和

发展前景的影响，而且受国家宏观经济政策调整、金融政策的调控、股票市场的投机行为、投资者的心理预期等诸多因素的影响。本次发行需要有关部门审批且需要一定的时间周期方能完成，在此期间公司股票的市场价格可能出现波动，从而给投资者带来一定风险。

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：



池燕明



王辉



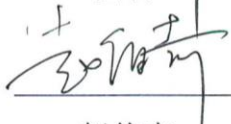
窦昕



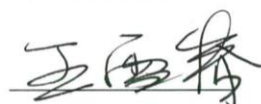
王邦文



全婷婷



赵伯奇



王雪春

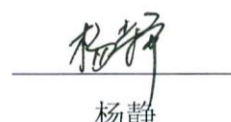


史元春



王本忠

全体监事签名：



杨静



俞萍

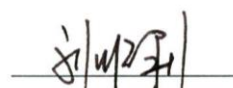


杨付行

全体非董事高级管理人员签名：



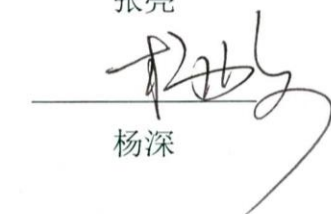
张亮



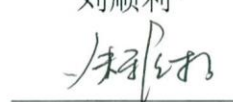
刘顺利



乔坤



杨深



朱雅特



豆神教育科技（北京）股份有限公司

2020年 11 月 18 日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

公司控股股东、实际控制人签名：


池燕明

2020年 11 月 18 日

三、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人： 黄艳
黄艳

保荐代表人： 吴地宝
吴地宝

孙兆院
孙兆院

法定代表人： 李抱
李抱



三、保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读本募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：_____ 
刘化军

保荐机构董事长：_____ 
李 抱



四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性，并承担相应的法律责任。

经办律师： 黄其柏
黄其柏

罗之凡
罗之凡

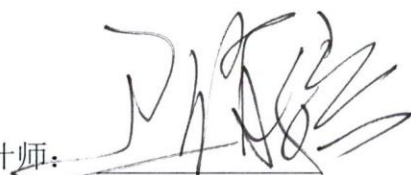
负责人： 杨国胜
杨国胜



五、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读《豆神教育科技（北京）股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称募集说明书），确认募集说明书与本所出具致同审字（2018）第 110ZA4419 号、致同审字（2019）第 110ZA5951 号和致同审字（2020）第 110ZA5953 号审计报告不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书引用的上述审计报告的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册会计师：



卫俏嫔



张丽雯



李惠琦

会计师事务所负责人：



李惠琦

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



2020年11月18日

六、董事会声明

（一）未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

除本次发行外，公司未来十二个月将根据业务发展情况确定是否实施其他股权融资计划。若未来公司根据业务发展需要及资产负债状况需安排股权融资时，将按照相关法律法规履行相关审议程序和信息披露义务。

（二）本次发行摊薄即期回报的有关事项

根据《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》（国发[2014]17号）、《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发[2013]110号）以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）的要求，为保障中小投资者的利益，公司就本次向特定对象发行股票摊薄即期回报对主要财务指标的影响进行了认真的分析，相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行并做出了承诺，具体内容如下：

1、公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

为保证本次募集资金有效使用，有效防范即期回报被摊薄的风险，公司拟通过加强募集资金管理，提高募集资金使用效率，巩固和提升主营业务，加快募投项目实施，提高公司盈利能力，强化投资者回报机制等措施，提升资产质量，实现可持续发展，以填补股东回报。具体措施如下：

（1）加强募集资金管理，保证募集资金安全和募投项目的顺利实施

公司按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》等法规的要求，建立了完善的《募集资金管理制度》，从制度上保证募集资金合理规范使用，防范募集资金使用风险，保证募集资金投资项目的顺利实施，提升募集资金使用效率，争取早日实现预期收益。公司将根据《募集资金管理制度》和公司董事会的决议，把募集资金存放于董事会指定的专项账户中。公司将根据《募集资金管理制度》将募集资金用于承诺的使用用途。公司本次发行股份的募集资金到位后，可在一定程度上满足公司业务发展的资金需求，优化公司财务结构，综合提升公司资本实力及盈利能力。

（2）加强经营管理和内部控制，提升经营效率和盈利能力

公司自在创业板上市后，实现了快速发展，过去几年的经营积累和技术储备为公司未来的发展奠定了良好的基础。公司将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，设计更合理的资金使用方案，合理运用各种融资工具和渠道，控制资金成本，提升资金使用效率，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险。

（3）加强募投项目推进力度，尽快实现项目预期收益

本次发行募集资金投资项目的实施，有利于扩大公司的市场影响力，进一步提升公司竞争优势，提升可持续发展能力，有利于实现并维护股东的长远利益。公司将加快推进募投项目建设，争取募投项目尽快完成，实现对提高公司经营业绩和盈利能力贡献，有助于填补本次发行对股东即期回报的摊薄。

（4）完善利润分配政策，强化投资者回报机制

公司现行《公司章程》已经建立健全有效的股东回报机制。本次发行完成后，公司将按照法律、法规和《公司章程》的规定，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，有效维护和增加对股东的回报。

按照中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》（证监发[2012]37号）和《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（中国证监会公告[2013]43号）的规定，公司董事会制定了相应的《未来三年股东回报规划（2020年-2022年）》，以细化《公司章程》相关利润分配的条款，确保股东对于公司利润分配政策的实施进行监督。

综上，本次发行完成后，公司将合理规范使用募集资金，提高资金使用效率，促进募投项目顺利产生经济效益，持续采取多种措施改善经营业绩，在符合利润分配条件的情况下，积极推动对股东的利润分配，以保证此次募集资金有效使用、有效防范即期回报被摊薄的风险、提高公司未来的回报能力。

2、董事、高级管理人员、控股股东及实际控制人对公司本次发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺

公司全体董事、高级管理人员承诺：

“1、不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

2、对本人的职务消费行为进行约束；

3、不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

4、由董事会或薪酬与考核委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

5、未来公司如实施股权激励计划，股权激励计划设置的行权条件将与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

6、自本承诺出具日至公司本次向特定对象发行实施完毕前，若中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所等主管部门就填补回报措施及其承诺作出另行规定或提出其他要求的，本人承诺届时将按照最新规定出具补充承诺；

7、本人承诺切实履行本承诺，若违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任；

8、作为填补回报措施相关责任主体之一，本人若违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意中国证券监督管理委员会和深圳证券交易所等证券监管机构按照其发布的有关规定、规则，对本人作出相关处罚或采取相关监管措施。”

公司控股股东、实际控制人承诺：

“1、依照相关法律、法规及公司章程的有关规定行使股东权利，不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益；

2、自本承诺出具日至公司本次向特定对象发行股票实施完毕前，若中国证监会作出关于填补回报措施及其承诺的其他新的监管规定的，且上述承诺不能满足中国证监会该等规定时，本人承诺届时将按照中国证监会的最新规定出具补充承诺；

3、切实履行公司制定的有关填补回报的相关措施以及对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任；

4、作为填补回报措施相关责任主体之一，本人承诺严格履行本人所作出的

上述承诺事项，确保公司填补回报措施能够得到切实履行。若本人违反上述承诺或拒不履行上述承诺，本人同意按照中国证监会和深圳证券交易所等证券监管机构制定或发布的有关规定、规则，对本人作出处罚或采取相关管理措施。”

（本页无正文，为《豆神教育科技（北京）股份有限公司董事会声明》之签章页）

豆神教育科技（北京）股份有限公司董事会



2020年 11 月 18日