证券代码：600730　　证券简称：中国高科　　公告编号：临 2021-027

中国高科集团股份有限公司关于 2020 年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

中国高科集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2021 年 5 月 21 日收到上海证券交易所下发的上证公函【2021】0464 号《关于中国高科集团股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“《监管工作函》”）。公司收到《监管工作函》后，积极组织相关部门及人员就《监管工作函》所载问题进行了逐项核查落实，现就相关内容回复并按露如下：

一、关于主营业务情况

根据年报，公司主要从事教育、物业租赁业务，2020 年实现营业收入 1.03 亿元，较去年同期增长 3.86%，扣非后归属于母公司净利润-864.02 万元。公司四季度营收增速较快，且教育业务毛利率出现较大提升。

问题 1、根据年报，公司分季度营收分别为 0.24 亿元、0.26 亿元、0.23 亿元和 0.28 亿元，上年同期分别为 0.31 亿元 0.26 亿元、0.23 亿元和 0.2 亿元。报告期分季度营收呈逐季增加趋势，与去年逐季下降趋势相反，且四季度营收同比增幅较大。请公司补充披露：（1）分业务板块说明营业收入季度变化趋势的合理性，是否与同行业可比公司趋势一致、是否符合行业特征；（2）说明第四季度营业收入增长幅度较大的原因，是否存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

回复：

一、公司各业务板块分季度的营业收入情况

1、物业租赁业务板块

单位：万元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年	701.33	762.35	800.05	730.30
2019 年	817.26	851.61	714.79	699.53

公司物业租赁业务为公司传统业务，经营平稳且运行良好。2019 年全年收入为 3,083.19 万元，2020 年全年收入为 2,994.03 万元，同比降低 2.89%，减少 89.16 万元。其中 2020 年上半年收入低于 2019 年同期收入，主要是受 2020 年新冠疫情影响，公司响应地方政府号召及部分租户要求减免了一定比例的租金。

2、教育业务板块

单位：万元

年份	业务类别	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年	产教融合业务	-	11.13	45.82	127.64
	医学在线教育业务	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61
	其他教育业务	-	0.12	-	-
	合计	1,727.16	1,862.54	1,575.74	2,140.25
2019 年	产教融合业务	-	-	1.36	-
	医学在线教育业务	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18
	其他教育业务	18.79	532.13	107.80	264.76
	合计	2,352.27	1,819.82	1,277.91	1,383.58

受新冠疫情影响，2020 年高等院校根据国家政策要求普遍延期开学，医学职称相关考试也出现延期或取消等情况，使得公司 2020 年度教育业务板块的业务进展节奏与 2019 年同期存在一定差异。公司教育业务板块产教融合业务和医学在线教育业务分季度收入情况分别如下：

（1）产教融合业务

公司自 2019 年起开展高等教育产教融合业务，主要有两种业务形态：产业学院和专业共建、短期实训。2019 年产教融合业务处于培育和发展初期，公司主要进行教学产品研发和业务拓展，教育服务输出较少，当年实现的收入很少。2020 年业务推进速度加快，合同签署速度和数量均大幅提高。但 2020 年初，受疫情影响，高等院校延期开学或停课，公司只能开展短期在线实训项目。自 2020 年 6 月至年终，公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训，受到合作院校好评。短期实训具有业务周期短、金额小、集中实施的特点，相关收入随实训结束、院校验收后进行确认。2020 年下半年随着疫情逐步受控，院校

陆续开学，公司和合作院校签署的共建项目自第四季度起得以实施。产业学院共建的特点是项目周期长、分期实施，相关业务收入随学生开学周期分期确认。2020 年产业学院和专业共建业务确认收入 94.6 万元，占全年产教融合业务收入的 51%。2020 年度，公司产教融合业务的主要客户情况如下：

单位：元

客户名称	类别	销售收入	占比	2020 年 1 季度	2020 年 2 季度	2020 年 3 季度	2020 年 4 季度
武汉大学	实训	524,943.39	28%	-	-	200,943.39	324,000.00
广东理工学院	专业共建	365,400.00	20%	-	-	-	365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建	277,358.48	15%	-	-	-	277,358.48
东南大学	实训	266,037.74	14%	-	101,886.79	164,150.95	-
南充科技职业学院	学院共建	175,200.00	9%	-	-	-	175,200.00
内蒙古科技大学	专业共建	128,000.00	7%	-	-	-	128,000.00
北京联合大学	实训	63,679.24	3%	-	-	63,679.24	-
中国石油大学	实训	29,433.96	2%	-	-	29,433.96	-
齐鲁工业大学	实训	15,833.96	1%	-	9,433.96	-	6,400.00
合计	-	1,845,886.77	100%	-	111,320.75	458,207.54	1,276,358.48

（2）医学在线教育业务

公司控股子公司广西英腾教育科技股份有限公司（以下简称“英腾教育”）经营的医学在线教育业务，其季度性收入波动主要受各医学类考证报名时间变动影响。2019 年，医学类执业、职称等考试主要集中在上半年（例如医学执业考试在 5、6、8 月，初中级职称考试在 5 月，高级职称考试在 4、7 月），根据往年经验，考生一般在考前 2-3 个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习，因此，2019 年上半年为报名收费高峰期，2019 年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少，相关收入也随之下降。

2020 年，受新冠疫情影响，医学执业、职称等相关考试出现延期或取消，导致收入发生时点不同于往年。2020 年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后，且考试时间相对集中，例如延期后的医学执业考试在 7、8、9 月，初中级职称考试在 9 月，大部分省份高级职称考试在 8 月。相应地，考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后，因而，执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生，收入发生及确认时间也随之后移，导致 2020 年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。

由于 2021 年初中级职称考试提前到 2021 年 4 月，大部分省份高级职称考试时间亦有所提前，同时公司积极加强市场宣传力度，推出一系列营销活动推广产品，提高了课程销售数量，使得 2020 年第四季度的收入呈现较大增长。

3、同行业上市公司分季度收入情况

教育行业相关上市公司 2020 年分季度收入情况见下表：

序号	公司简称	2020 年各季度营业收入（万元）			
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
1	中公教育	123,010.23	157,787.82	463,098.93	376,352.45
2	世纪鼎利	12,273.67	15,651.59	19,460.62	20,131.53
3	昂立教育	39,289.80	39,253.74	55,336.15	47,013.02
4	开元教育	13,876.50	23,129.22	30,036.23	17,973.76
5	博通股份	4,955.77	5,217.05	4,892.71	5,567.13
6	行动教育	3,697.04	9,887.96	24,282.74	
7	华夏视听教育	38,430.20		40,544.10	

（注：数据来源于上市公司公开披露的信息以及同花顺数据，因部分公司未披露分季度数据，故统计了合并数据。）

根据上表数据可见，教育行业上市公司 2020 年营业收入在各季度的表现存在一定差异，但多数呈现第一季度至第四季度整体增长的趋势，原因之一是 2020 年上半年教育行业遭受到新冠疫情的冲击，各类教育业务在不同程度上受到了负面影响，而 2020 年下半年，随着新冠疫情逐渐得到有效控制，行业内公司的业务拓展陆续恢复，相应的分季度营业收入呈现整体增长趋势。公司 2020 年分季度营业收入的增长趋势与同行业上市公司的变化趋势一致，符合行业特征。

二、公司第四季度营业收入增长幅度较大的主要原因

公司 2020 年第四季度营业收入增幅较大主要是因教育业务板块收入在该季度获得恢复和实现。如前所述，受疫情下高等院校延期开学或停课的影响，公司产教融合业务在 2020 年上半年拓展速度放缓。下半年随着疫情逐步受控，院校陆续开学，公司产教融合业务在第三季度及第四季度得到恢复，相关收入得以实现。

医学在线教育方面，2020 年前三季度受新冠疫情导致合作商停工、相关考试延期或取消等影响，公司多项在线教育产品销售延后。公司积极调整产品结构，通过低价格的题库引流，加大客服追踪力度、提升客户服务质量，将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上，使得各季度收入未出现大幅下滑。由于 2021 年度的初级、中级以及部分省份的高级职称考试提前，使得 2020 年第四季度的收入较前三季度及去年同期实现较大增长。

公司医学在线教育产品的类型包括纯题库、题库+课程以及私教班等形式。公司对于纯题库及不包含后续服务的产品（如押题密卷、题库精讲视频等一次性支付的产品）判断为时点义务，在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；对于有持续服务的产品（直播类课程、提供 1 对 1 后续督导服务类等）判断为时期义务，根据学期进度确认相应进度比例的服务收入；对代理商采取按照折扣后净额根据服务情况确认收入的方式。公司的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，不存在突击确认收入的情形。

会计师核查意见：

针对收入事项，年审会计师执行了包括但不限于以下的主要审计程序：

1、了解和评价管理层与收入相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、了解同行业教育服务收入确认政策，检查业务合同及产品说明书，识别与其相关的合同条款等资料，识别履约义务，判断履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，评价履约进度的确定是否合理，评价教育服务收入确认政策的适当性。

3、了解教育服务经营模式和业务模式，判断是否存在提前收费、超长期间课时包、赠送课时、会员积分等情况，是否已合理判断相关收入的确认模式。

4、对教育服务收入、价格、成本、毛利率实施实质性分析程序，评价教育服务收入整体合理性。

5、对于教育服务收入，核对销售记录、销售合同、收款记录、分析产品说明书、产品结构、销售政策，评价教育服务收入确认的合理性。

6、对教育服务收入选取样本，执行函证、获取用户协议、分析终端用户做题记录等用户行为等审计程序，验证教育服务收入的真实性。

7、分析核对数据库中业务数据，与教育服务收入进行核对，评价教育服务收入确认的准确性。

经核查，我们认为：

公司上述情况说明，与我们在审计公司 2020 年度财务报表过程中获取的相关信息在所有重大方面一致，我们未发现公司存在未满足收入确认条件而突击确认收入的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 2、根据年报，公司教育业务涉及高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务，2020 年实现营业收入 7304.51 万元，同比增长 6.89%，占总收入比例为 70.92%。请公司：（1）补充披露高等教育产教融合业务和医学领域在线教育业务的业务模式和盈利模式，具体收入确认方式；（2）分业务板块披露教育业务各季度营业收入、成本明细，并说明同比变动原因及合理性；（3）分项目披露业务开展情况，包括但不限于客户数量、涉及培训人数、对应收入及占比，所服务的客户数量、人数、人均单价及其同比变动情况及原因；（4）分主要课程类型披露公司医学教育培训业务的学员人数，一般服务周期、收入确认的具体会计政策和时点、长期课程的收入确认原则及其合规性，是否存在销售折扣、现金折扣或折让等情况；（5）按项目类别，区分不同回款方式（如现金、现汇、票据、赊销等），说明公司教育业务回款情况，并核实是否存在由第三方代收资金或第三方替客户付款的具体情形。

回复：

一、公司教育业务经营模式及收入确认方式

1、高等教育产教融合业务经营模式

中国高科自 2019 年起开展高等教育产教融合业务。公司遵循工程教育认证标准，联合教育部全国行业职业教育教学指导委员会、工业和信息化部人才交流中心等部门以及国内信息技术领域的头部企业，汲取并融合优质的产品和技术资源，依托自有的博士后工作站吸纳高质量的专业人才，组建了近二十人的教研和全职讲师团队，秉承产品思维，自主研发贴近产业发展前沿并注重实践应用能力的课程体系，在人才培养方案上注重专业技能和职业素养均衡发展，协助院校解决培养方案和课程体系与产业技术发展及用人需求方面的差距，提升院校新一代信息技术相关专业办学水平。

公司以建设新工科产业学院为着力点，从信息技术领域学科切入，开展人工智能、大数据（科学）、物联网等专业，并逐步拓展至大数据管理和应用、新媒体技术、新媒体营销、生态治理等专业方向。公司基于产业端用人需求，将行业的实际项目等技术资源与院校的人才培养方案、教学大纲相结合，开发成适配性高的教学产品输送到教学端，通过与院校既有师资相结合的方式与高校共同培养出更适应产业需要的人才，再输送到产业端（概括为“OBE 人才培养体系”），协助院校培养高水平应用型人才，搭建高校端到企业端的双向的人才流动桥梁。

公司产教融合业务的主要经营模式介绍如下：

产业学院共建

公司根据高校需求结合产业发展需求，围绕相关专业集群与院校合作共建“中国高科产业学院”，采取与学校共建共管的合作模式共同培养人才。公司与合作院校成立产业学院理事会，理事会在合作院校的管理框架内作为产业学院的管理决策机构开展工作。

产业学院的协议周期一般为 5-7 年，服务 3-4 届学生。在产业学院办学过程中，公司为合作院校提供包括招生协助、教学环境建设、日常教学和教务管理、实验实训教学、毕业设计指导、推荐就业及就业情况跟踪等服务。在教学分工上，校方负责公共课程、专业基础课；公司负责专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计指导、就业辅导和就业推荐。

合作院校按照生均一定金额向公司支付教育服务费。举例说明如下：某合作产业学院，学制为四年制，校企双方约定公司收取的费用标准为生均每年 X 元，合作期限为四届学生共 7 年，每学年预计学生数 Y 人，合作第一年在校 1 届学生，第二年 2 届学生，第三年 3 届学生，第四年在校 4 届学生，第五年在校 3 届学生，并自第五年其不再新招学生，第六年 2 届学生，第七年 1 届学生，完成后合作到期。则整个合作周期内该产业学院共建业务下公司可收取的服务费总额为：X*Y*(1+2+3+4+3+2+1)。

目前，公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校合作共建“中国高科产业学院”。

专业共建

专业共建的合作形态和收费模式与前述产业学院共建业务类似，区别在于专业共建合作一般仅覆盖一至两个专业，且公司与学院在日常管理上不采取设立理事会管理的形式，合作专业归属学校相关院系统一管理。公司委派师资人校，参与专业核心课及实验实训课设计和教学、毕业设计、就业辅导等教学活动。

目前，公司已与数家地方本科院校和地方高等职业院校达成了专业共建合作，合作专业包括人工智能、大数据、物联网和新媒体等。

赋能实训服务

公司基于从产业端获取的企业真实案例，匹配高等教育机构在本科、硕士教育阶段的实训需求研发实训课程，并由公司的实训教师向学校提供赋能实训服务。教学服务周期一般为 4-8 周。截至目前，公司已为数家双一流院校及本科院校提供了覆盖本科及硕士研究生阶段的赋能实训服务。

为交付前述不同形态的教学服务，公司招聘和培养了自有的教学教务团队，并建立了完整的师资培养体系和教学教务考核体系。公司主要承担专业核心课、实训课和综合实践课的教学，积累了相当体量的实践实训项目用于实践类课程教学，并将综合采用国内已出版的优质专业课教材和公司拟出版的系列教材，丰富教学资源。为匹配实践实训所需物理空间条件，公司与合作院校酌情共建了符合专业办学条件的实验室，并在积极地设立区域型实训基地，在满足合作专业学生实训要求的同时，也希望通过承接区域产业人才训练项目，联合区域内相关产业企业，为合作专业的学生提供畅通的就业渠道。

2、医学领域在线教育经营模式

公司控股子公司英腾教育主要从事医学在线教育业务，其业务布局以医学教育领域的职业考试培训业务为主，辅以应急安全教育以及延伸品类的职业教育产品，综合提供包括资格考证、职称晋升、技能培训、继续教育在内的学习云平台整体解决方案。

目前，英腾教育将业务划分为三大布局：医学职业教育、应急安全教育和创新业务。

医学职业教育

英腾教育医学职业教育产品包括考试宝典产品、医学云堂以及线下培训业务。

① 考试宝典

考试宝典是英腾教育主要收入来源，也是 ToC 业务的主要产品，面向终端个人用户，是高效便捷的医学教育学习云平台。产品形式包括手机端 APP、PC 端应用程序及在线网站平台，所提供的在线考试培训服务涵盖医学执业、医学职称、医学三基、医学考研、医师规培等领域，提供题库、录播课、直播课、经典案例剖析等在线教育内容，并通过提供学习督导和个性学习答疑，实现定制化、交互化、智能化的一站式终身学习服务，帮助考生直击考点、掌握考点。

② 医云学堂

医云学堂是英腾教育开发的面向各地卫生医疗监管机构、医院、医学院校、从业人员推出的一整套监管、培训、教育、考试的解决方案，主要包含 ToC 和 ToB 两个板块。

面向个人用户的 ToC 业务板块，致力于为医务人员搭建临床经验交流和病例在线分享平台，优选医考经验、科研干货、药品学、病理学等专业内容，提供配套线上医学技能培训工具。目前，英腾教育已上线“病例宝典”、“临床助手”、“医学书库”等数字化产品，构建面向个人用户的临床技能提升矩阵。其中“病例宝典”产品已较为成熟，主要针对基层医生、毕业后医生、住院医生进行规范化培训，提供经典医学案例、训练其临床思维、开拓诊疗思路，助力医务人员提升临床技能水平，推进卫生健康事业发展。

面向医院等机构用户的 ToB 业务板块，主要是卫生人才教育培训云平台（简称“卫教云”）模块，由学习云、考核云和管理云“有机结合”，致力于为医院、医务人员提供培训、考试、学习于一体的智能化解决方案，通过 PC 端、移动端搭载医学类 AI 题库、培训课件、教学视频、电子书等内容，旨在加快智慧医院建设，推进互联网+卫生教育学习进程。同时，英腾教育与国内多家医学出版社共建医学内容数据库平台，能够为出版社降低版权风险、增加出版物附加值、实现低成本转化、高效能产出，通过新技术新模式赋能出版社，以“定制化”、“精细化”挖掘数字出版的无限可能。

③ 线下培训

线下培训业务是英腾教育在线教育服务的延伸。基于 C 端考试宝典等产品的用户流量，由线上 C 端业务向线下延伸，与线上、线下渠道合作招生并推广业务，力争构建“线上+线下”一体化教育体系。

应急安全教育

应急安全教育业务致力于运用 AI 技术、智能硬件、XR（VR/AR/MR）、大数据、云计算等新兴技术，升级传统应急安全教育内容，围绕心肺复苏和海姆立克急救法建设校园应急安全 AI 科普教育云平台，所提供的产品包括心肺复苏（CPR）AI 教学机器人、心肺复苏 AI 教学背心、急救知识机器人等。同时通过切入校园安全科普教育市场，通过改造校园现有教室或基地、建设生命健康安全体验教室等方式，有效解决传统应急安全教育的困扰，提高学生学习安全知识的积极性，帮助学生树立危机意识，神益智慧校园建设和实现平安校园。应急安全教育业务同时拓展了应急设备的市场。该业务目前还出于拓展初期。

创新产品业务

基于自身研发 C 端题库类产品的经验及技术优势，英腾教育研发了“刷题神器”、“医考拉”、“题博士”等多个面向个人用户的延伸 APP 产品，充分利用考试宝典流量进行裂变销售，持续培育新的利润增长点。该业务目前处于拓展初期。

3、教育业务收入确认方式

根据财政部 2017 年印发的《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）的规定，收入确认方式如下：

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的控制权时，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。

公司与客户之间的合同同时满足下列前提条件时，在客户取得相关商品（含劳务，下同）控制权时确认收入：

（1）合同各方签署了正式合同，合同各方已批准并承诺履行该合同义务。

（2）该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务）相关的权利和义务。

（3）该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款。

（4）该合同具有商业实质。

（5）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

满足下列条件之一时，本公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

（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）在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。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，本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。对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。

本公司不同业务模式下具体收入确认方法如下：

（1）高校产教融合业务

① 产业学院共建：对于公司为产业学院共建业务提供的教育服务，其满足在某一时段内履行的履约义务，根据项目合同履约期时段内实际提供服务的期间分期确认，在相应的日历年度，公司根据实际服务在校生人数及该日历年度公司实际提供服务月数确认相关教育服务费收入，以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

② 专业共建：专业共建业务的收费形态和收入确认方式与产业学院共建业务类似，参见产业学院共建业务的收入确认方法。

③ 赋能实训服务：对于一次性提供的实训服务，该等服务费在服务提供完毕、学校验收后确认为收入。对于需要在一定期限内提供的实训服务，根据已签订的服务合同总金额及时间比例确认收入。符合时点确认收入时，以发票、验收单或上课记录等能证明服务已经完成的资料作为收入确认依据凭证；符合时期内分期确认收入时，以经复核的业务销售合同、相关计算说明等作为收入确认依据凭证。

2020 年产教融合业务实现收入 1,845,886.77 元，其中分期确认在 2020 年度的学院和专业共建收入为 668,600 元，占比为 36%；按照时点确认收入的赋能实训收入为 1,177,286.77 元，占比为 64%。

（2）医学在线教育

① 教育培训服务

公司 ToC 的医学职业教育和创新产品业务按提供服务收入原则依据业务模式或业务类型判断是属于时点义务还是时期义务来确认。属于某一时点履行的履约义务方式，公司在客户取得相关商品或服务控制权时点在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；属于根据在某一时段内履行的履约义务方式的，按照学习进度确认相应进度比例的服务收入。

公司 ToC 产品主要为搭载在 APP 内的题库、课程和私教班产品。题库、押题密卷、题库精讲视频等是提前编辑录制好的内容，在用户购买时一次性交付，且不包含后续服务，公司判断为时点义务，在收到结算单或其他结算凭证后一次性确认服务收入；直播类课程、私教班等提供 1 对 1 后续督导服务等有后续服务的课程判断为时期义务，根据学期进度确认相应进度比例的服务收入。前述产品如有代理商折扣，则公司按照折扣后净额根据服务情况区分时点义务或时期义务来确认收入。

② 卫教云和应急产品

公司 ToB 的销售分为卫教云和应急产品。卫教云主要为医疗机构提供卫生人才教育培训云平台管理系统及系统性解决方案，对于纯粹的系统销售和一次性提供的产品服务，在出售产品及服务提供完毕并验收后，一次性确认为公司收入。

应急业务主要是应急安全产品的销售，按照商品销售业务一次性确认销售收入。

2020 年医学在线教育业务实现收入 7,120.99 万元，其中按照分期确认收入的为 4,727.15 万元，占比为 66%；按照时点确认收入的为 2,393.84 万元，占比为 34%。

二、各教育业务板块分季度营业收入、成本明细，以及同比变动情况

单位：万元

项目	2020 年				2019 年				变动率
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
营业收入	1,727.16	1,862.42	1,575.74	2,140.25	2,333.48	1,276.56	1,125.65	991.18	28%
- 产教融合业务		11.13	45.82	127.64			1.36		13488%
- 医学在线教育	1,727.16	1,851.29	1,529.92	2,012.61	2,333.48	1,276.56	1,124.29	991.18	24%
营业成本	8.01	108.91	56.37	336.61	7.37	90.39	20.62	523.01	-21%
- 产教融合业务		11.88	24.26	58.48			0.59		15937%
人工成本		11.15	16.47	17.64			0.59		7571%
服务费		-	-	36.30					不适用
老师费用及课程费用		0.50	7.79	0.75					不适用
耗材		0.23	-	3.79					不适用
- 医学在线教育	8.01	97.03	32.11	278.13	7.37	90.39	20.03	523.01	-35%
数字证书及平台服务费		83.36	5.24	83.94	1.81	60.83	6.13	90.64	8%
人工成本	4.31	6.15	23.15	93.82	4.88	23.56	9.26	231.36	-53%
折旧费	0.04	0.02	0.07	0.10			0.22	0.05	-15%
老师费用及课程费用		5.81	2.98	16.51	0.18	3.54	0.05	101.39	-76%
场地费						2.55	2.48		-100%
耗材	3.66	1.69	0.67	4.44	0.50	-0.16	0.31	1.66	353%
外包报名费				79.18			1.58	97.91	-20%
其他				0.14		0.07			100%

1、高等教育产教融合业务变动情况说明

公司于 2019 年启动高等教育产教融合业务，当年专注于产品的打造和业务渠道的拓展，实际的教育服务输出较少，2019 年度实现的收入仅为 1.36 万元，成本仅为一所院校实训项目人员薪资分摊 0.59 万元。

2020 年，高等教育产教融合业务推进速度加快，合同签署频率和数量均大幅提高。但受年初疫情影响，高等院校延期开学或停课，公司只能与院校开展短期在线实训。从 2020 年 6 月初至年终，公司陆续为多所院校举办人工智能、大数据方向的短期实训，第二季度实现实训收入 11.13 万元，成本为 11.88 万元，其中主要为人力成本 11.15 万元；第三季度实现实训收入 45.82 万元，成本为 24.26 万元，较 2019 年增长 4012%，主要为人力成本增加 15.88 万元，教师费用及课程费用增加 7.79 万元。2020 年下半年随着疫情逐步受控，院校陆续开学，公司的产业学院和专业共建业务在第四季度得以实施。第四季度公司实现短期实训收入 33.04 万元，相关人力成本 16.55 元；产业学院和专业共建业务实现收入 94.6 万元，相应的运营服务费 36.3 万元，开学物资 3.79 万元，人力成本 1.09 万元。

2、医学在线教育业务变动情况说明

1）医学在线教育业务收入增长 1395 万元，增长 24%

公司医学在线教育业务收入的季度性波动主要受各个医学类考试报名时间变动影响。

2019 年，医学类执业、职称等考试主要集中在上半年（例如医学执业考试在 5、6、8 月，初中级职称考试在 5 月，高级职称考试在 4、7 月）。根据往年经验，考生一般在考前 2-3 个月报名辅导班或购买辅导课程开始复习，因此，2019 年上半年为报名收费高峰期，2019 年一季度收入占比相对较高。相比而言下半年考试数量减少，相关收入也随之下降。

2020 年，受新冠疫情影响，医学执业、职称等相关考试出现延期或取消，导致收入发生时点不同于往年。2020 年度的医学执业考试、职称考试的报名和考试时间均有不同程度的延后，且考试时间相对集中，例如延期后的医学执业考试在 7、8、9 月，初中级职称考试在 9 月，大部分省份高级职称考试在 8 月。相应地，考生报名辅导班或购买辅导课程进行复习的时间有所推后，因而，执业考试课程、高级以及初中级职称考试私教班、考前急救包等多项在线教育产品的销售延后发生，收入发生及确认时间也随之后移，导致 2020 年第二、三季度收入相比去年同期有所增加。另外，由于 2021 年初中级职称考试提前到 2021 年 4 月，大部分省份高级职称考试时间亦有所提前，使得 2020 年第四季度的收入呈现较大增长。

公司一直十分关注教育产品的研发，英腾教育医学教育产品收入连年保持在 1500 万元以上的水平，基于教研的投入、公司自 2019 年起对课程进行了更新、迭代，研发推出了一系列内容更加贴合考纲、题目更加丰富、附有名师讲解的新课程。在营销手段上，公司通过低价格的题库引流，同时加大客服力度，将客户转化到内容更多、服务更全面、价格相对较高的课程产品上，保证了年度整体收入的持续稳定。

医学在线业务各课程收入情况如下表：

年份	类别	分类	付费人数	收入金额（万元）	人均单价（元）	年份	付费人数	收入金额（万元）	人均单价（元）	收入增长比
2019	高级	题库	83,950	850	101	2020	80,538	852	106	0%
		课程	19,358	1,266	654		27,401	2,334	852	84%
		私教班	510	407	7,985		849	517	6,091	27%
	中级	题库	76,891	903	117		60,792	720	118	-20%
		课程	27,574	940	341		29,149	1,374	471	46%
		私教班	236	65	2,735		608	217	3,565	236%
	初级	题库	24,409	290	119		19,610	246	125	-15%
		课程	6,420	116	180		4,577	165	360	42%
		私教班	19	5	2,759		42	12	2,836	127%
	执业	题库	15,592	69	44		17,465	232	133	235%
		课程	16,050	162	101		4,665	96	207	-41%
		私教班	6	2	3,489		-	-	-	0%
	其他	题库	31,058	482	155		20,574	231	112	-52%
		课程	398	42	1,052		278	12	439	-71%
		私教班	-	-0	-		-	-0	-	0%
	合计	题库	231,900	2,594	112		198,979	2,280	115	-12%
		课程	69,800	2,526	362		66,070	3,981	603	58%
		私教班	771	479	6,213		1,499	746	4,975	56%

通过上表可以看出，2020 年度价格较高的高级、中级职称课程产品销量增大，相应的销售收入增幅也较高，使得全年收入增长。该收入增长是产品结构调整、销售策略调整、客户服务深化的结果。

2）医学在线教育业务成本减少 226 万元，减少 35%

营业成本的变动主要是人工成本、老师费用、场地及耗材费的影响。

2020 年因疫情影响取消了线下培训课程，减少了直播课程，节约了因此产生的人力成本及课程录制费用。其中，因减少直播课程、直播课程和线下课程涉及的老师由原来的 70 人、约 1046 课时课程减少到 18 人、143 个课时，老师及课程费用减少约 80 万元。同时，由于一些产品已经逐渐成熟，相应的运维人员减少，同比 2019 年减少 19 人，相应的运维人工成本减少约 142 万元；因取消线下培训，未产生相关场地费用，成本减少 5 万元。另外，应急产品于 2019 年还在研发阶段，未进行销售，公司于 2020 年拓展应急产品业务，故公司耗材费用主要是增加了应急硬件产品的销售成本约 8 万元。

3）医学在线教育业务销售费用增长 402.71 万元，增长 33%；

金额单位：万元

销售费用项目	2019 年	2020 年	变动比例
人工成本	674.95	910.14	35%
广告宣传及推广费	128.54	236.14	84%
运费	8.18	9.48	16%
展会费	18.76	30.64	63%
差旅费	29.25	17.80	-39%
代理分成及服务费	315.41	336.12	7%
其他费用	33.55	71.02	112%
销售费用合计	1,208.63	1,611.34	33%
销售费用占收入比例	21%	23%	7%
收入金额	5,725.52	7,120.99	24%

2020 年公司增大了业务推广力度，相关人力成本、广告宣传推广费、展会费及其他费用都大幅增加。在广告宣传及推广方面，新增了 KOL 合作推广，增加了新的信息流推广渠道，同时增加了新产品的推广宣传，导致费用同比增长 84%。为寻求曝光度公司增加了参加展会的数量，因而相应的销售活动 如通讯、交通及业务活动等费用（“销售费用-其他”）也有较大增幅。英腾教育 2020 年度产品推广宣传力度的增大，推动了 2020 年度收入的增长。

4）医学在线教育业务研发费用增长 366.57 万元，增长 30%；

金额单位：万元

研发费用项目	2019 年	2020 年	变动比例
人工成本	926.35	1,180.90	27%
平台服务费	54.63	21.78	-60%
教研及老师费用	182.38	315.68	73%
办公、差旅等其他费用	72.59	84.15	16%
研发费用合计	1,235.94	1,602.51	30%
研发费用占收入比例	22%	23%	4%

公司十分注重研发投入，近几年持续加大新课程的开发及产品迭代，以期适应市场需求，靶向满足考生个性化学习需要。此项投入对提升公司医学教育产品的市场占有率起到了重要的技术支撑作用，也支持了收入的同向增长。

三、教育业务分类型开展情况

1、高等教育产教融合业务

2020 年度，公司产教融合业务的主要客户的业务数据如下：

单位：元

客户名称	类别	2019 年销售收入	2020 年销售收入
武汉大学	实训	-	524,943.39
广东理工学院	专业共建	-	365,400.00
工业和信息化部人才交流中心	专业共建	-	277,358.48
东南大学	实训	-	266,037.74
南充科技职业学院	学院共建	-	175,200.00
其他	专业共建及实训	13,584.91	236,947.16
合计		13,584.91	1,845,886.77

不同业务类型的具体业务数据如下：

2020 年				2019 年		
项目	收入金额（元）	收入占比	同比变化	收入金额（元）	收入占比	同比变化
实训	899,928