

# 豆神教育科技（北京）股份有限公司

## 重整计划（草案）之经营方案

重整计划获得批准后，豆神教育将以重整为契机，在现有业务的支撑下，发挥核心优势，通过重整投资人提供资金、资源支持，实现公司高效有序的经营状态，维持并进一步提升豆神教育的综合竞争力。

### （一）夯实原有业务，强化经营能力

近年来外部环境变化和行业政策调整对公司业务发展产生了较大影响。重整完成后，公司将轻装上阵，聚焦于智慧教育服务、直播电商销售两大业务领域。

#### 1. 智慧教育服务

智慧教育服务主要依托主体为北京康邦科技有限公司（以下简称“康邦科技”）。智慧教育服务业务是以智慧校园整体规划、设计、建设和运维为目标，综合应用新一代信息技术，为客户提供包括咨询服务、规划设计、软件研发、硬件配套、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、专业与课程建设、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。

#### （1）宏观政策支持智慧教育业务拓展

2023年2月，中共中央办公厅、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，提出“促进数字公共服务普惠化，大力实施国家教育数字化战略行动，完善国家智慧教育平台”。智慧教育将利用最新的信息技术，优化教育装备，改善教学体验，提升教育的情景化和个性化，从而提高教学效果。随着数字化教育和专业化教育的需求日趋兴盛，智慧教育基础设施建设将成为新基建的重要组成部分，加上国家宏观经济持续恢复，资金日益充足、需求持续提升，未来行业具有较大的发展前景。

#### （2）公司拥有智慧教育深厚积累

公司为智慧校园、区域智慧教育提供软件解决方案、产品和整合服务，提供数据平台、认证平台、服务大厅等平台型产品以及教研平台、日常办公等业务管理型产品，并从数据、认证等维度提供应用的整合服务；同时提供校园特色软件

解决方案，如课后服务平台解决方案、精准教学整体解决方案等。公司自主研发应用服务支撑平台、教学应用软件、管理应用软件三大软件产品线。公司数字化校园产品、网络监控管理系统、IT 运维管理平台、智慧课堂平台等自主研发软件已在全国上千家学校和政府、医疗、科研等单位建立成功案例。

### （3）摆脱包袱加快智慧教育业务推进

一方面，智慧教育服务业务需要较大规模的垫资，是业务属性决定的，而公司资金紧张使得智慧教育业务只能选择预付款比例较高、回款周期较短的订单，从而丧失了较多的市场机会。重整完成后，公司债务规模大幅降低，能够帮助智慧教育业务的快速拓展。另一方面，公司将加大研发投入，整合云计算、物联网、大数据、移动互联、虚拟现实（VR/AR）、人工智能（AI）等新一代信息技术融入智慧教育服务业务中，进一步满足客户的需求，构建公司产品的竞争力。

## 2.直播电商销售

直播电商销售业务主要依托主体为中文未来教育科技有限公司（以下简称“中文未来”）。中文未来在内容研发、师资储备、渠道资源等方面处于细分龙头地位，具有良好的口碑与客户粘性，研发了多项备受市场和用户认可的课程体系及图书等。

### （1）直播电商业务具有较好前景

近年来国内直播电商始终保持高速发展，用户规模持续上升并且 GMV 快速增长。2022 年 4 月，《国务院办公厅关于进一步释放消费潜力促进消费持续恢复的意见》指出，要有序引导网络直播等规范发展。由此，合规的、拥有专业能力的直播电商业务团队将在竞争中脱颖而出，获得较大收益。

### （2）业务合规转型实现新的突破

公司积极拥抱行业政策变化，实施了教育业务的全面转型，来实现业务合规。目前公司通过直播电商模式，主要销售自营软件、图书与硬件。在直播过程中，公司积极打造知识主播，将原来的文学素养融入直播间的交流之中，让直播平台分享文学知识，吸引广大对文学文化感兴趣的受众客户，从而提高直播间流量，提高销售量。2021 年 10 月，公司启动直播电商业务，2022 年实现营业收入 3.19 亿元，2023 年上半年实现 2.84 亿元，收入增长显著，已经成为公司的主营业务之一。

### （3）加大业务拓展提升体量规模

重整完成后，公司将积极加大直播电商业务的拓展。一方面，公司加强研发投入，持续打造具有文学特色的直播间，不断提升直播间的口碑，持续吸引流量，提高销售规模。另一方面，公司将紧抓直播电商快速发展的契机，从多产品、多平台、流量优化、拓展合作模式等方面加大业务投入，从而快速扩大直播电商业务的规模。

### （二）引入外部资源，探索新型业务

本次重整引入的投资人，能够为公司带来新的资源和合作机会，帮助公司探索新的业务机会。

#### 1. 依托 IP 效应，扩大变现模式

本次重整的产业投资人窦昕在文学文化素养领域具有较高的知名度，公司将依托窦昕的个人 IP，打造多种周边产品和服务，进行合作变现。目前已经规划成型的是《世界是课本》系列文旅游学项目。公司打造精品专项活动，带领学员家庭前往游览自然或人文景观，学习文学文史知识，践行“读万卷书、行万里路”。

《世界是课本》第一站带领学员家庭前往长江三峡，以重庆、宜昌为起点和终点，在游轮上、两岸沿线重要旅游地，带领学员领略唐诗宋词、三峡故事、屈原故里、鬼城传说等故事的魅力。除此以外，还将利用窦昕丰富的文学文化知识，提高豆神直播间的文学属性，并研究带有豆神文化特色的周边产品开发，并在直播间售卖。

#### 2. 打造文化属性，培养直播人才

依托窦昕在文学素养方面的深厚积累，以及多年教研教学等能力的沉淀，公司将积极投入资金和人力，打造在短视频+直播场景下的具有较强文学属性的全流程培训体系，并建立标准化的直播带货手册。通过培训，使得主播具有显著的文学属性，能以流畅、生动和具有感染力的表现方式进行直播与互动，粉丝数量增长较快，直播观看者表现出较好的粘性，主播带货能力持续提升。公司将为愿意加入公司主播阵营的人员，以及其他志愿进入直播行业的人员提供全方位培训服务，帮助其快速并有效地开展直播带货业务。

#### 3. 加强流量投入，提高直播效能

依托重整投资人浙文互联在精准营销方面的优势，与豆神直播电商业务相结

合,持续进行有针对性的流量采买和投放,与豆神直播电商的销售品类密切联系,加强流量的筛选,从而提升销售转化率。同时,本次重整完成后,公司将积极扩大直播间的规模,一方面利用自有房产打造直播基地,建立多个直播间,扩大直播规模;另一方面通过与互联网直播平台合作,引入更多的产品类别,从教育产品向文化产品和其他品类不断扩展,扩大直播电商的整体规模。

#### 4.引入新兴技术,探索业务升级

公司将积极拥抱 AI、元宇宙等新技术,对原有业务进行探索性的升级。重整投资人北京福石关联的上市公司具有较多在人工智能和元宇宙领域的实践经验,公司将尝试探索与其共同研究如何搭建更加绚丽的虚拟场景,在智慧教育的基础上生发元宇宙教育,为学习者营造更加友好的学习场景,从而提升公司智慧教育业务的核心竞争力,在智慧教育服务领域获取更多的订单。此外,依托公司多年来对中文学习、中文素养、中文水平提高路径的研究成果,结合 AI 智能应用技术,公司计划构建汉语言文学的应用能力模型框架。可帮助家庭快速诊断出学习漏洞,提供有针对性的训练计划,并根据学习效果,诊练数据生成学情透视图谱。利用“学、练、测、评”一体化学习闭环,帮助家庭科学、高效提升汉语言文学修养的学习体系。

#### (三) 加强内部管理,狠抓经济效益

将对内部组织架构、管理模式、部门职责、风控体系、业务流程等进行重新梳理和调整,对原有不健全的部分予以完善,不合理的部分予以修正,建立高效可持续发展的内部管理模式。包括如下内容:

第一,将对内部组织架构进行调整,加大财务、证券、法务的管理力度和深度,强化内部审计体系,加强内控建设,坚决反对腐败行为,严格控制法律风险。

第二,公司将结合财务管控和战略管控模式,持续监督各业务板块及子公司的财务规范运作流程,同时重点关注各个业务板块的业务发展态势,结合各业务板块的业务特点和发展阶段,适当建立个性化的管控模式,有所为有所不为,打造精品,杜绝大而不强。

第三,坚持推行预算制,严格控制期间费用,降低跑冒滴漏。预算内费用审批简化,预算外费用审批严格化,引导各项费用纳入预算统一管理。

第四，对公司各类流程进行全面梳理和优化，在控制风险的前提下缩短审批流程，提高审批效率，让审批流程上的每个节点切实发挥审批作用，承担审批责任。

公司将在规范运作的前提下，持续优化管理运营体系，建立内部数据及信息互通机制，设置风险隔离屏障，构建有组织、有管理、有体系、有温度的内部管理体系，以实现实质的降本增效。

豆神教育科技（北京）股份有限公司  
豆神教育科技（北京）股份有限公司管理人  
二〇二三年十一月二十九日