



开元教育科技集团股份有限公司

2023 年度董事会工作报告

2024 年 04 月

## 一、报告期内公司所处行业情况

报告期内，公司坚持职业教育主业，同时积极开展了新能源行业相关项目布局与业务经营。

### （一）职业教育业务

职业教育是为在职人士、在校大学生和高职院校学生等多层次求职与学习人士提供专业化的教育培训服务。结合新兴技术为社会培训优质人才，可以提高相关行业工作者的专业能力和综合素养，以适应各行业最新标准和要求，服务于中国式现代化建设，是一个利国家、利社会和利己身的好行业。此外，国家发展职业教育的力度不断加大，不断出台系列政策积极鼓励与大力支持职业教育行业发展。

#### 1、国家发展职业教育力度不断加大，相关政策环境友好

在 2022 年新修订《中华人民共和国职业教育法》基础上，党的二十大报告强调：“统筹职业教育、高等教育、继续教育协同创新，推进职普融通、产教融合、科教融汇、优化职业教育类型定位”，明确将“大国工匠”和“高技能人才”纳入国家人才战略。中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于深化现代职业教育体系建设改革的意见》，并纳入国务院公报 2023 年第 1 号。从法律上和政策上明确和提升了职业教育在国民教育体系中的地位。

2023 年 6 月，国家发展改革委等 8 部门联合印发《职业教育产教融合赋能提升行动实施方案（2023—2025 年）》。《实施方案》提出，到 2025 年，国家产教融合试点城市达到 50 个左右，试点城市的突破和引领带动作用充分发挥，在全国建设培育 1 万家以上产教融合型企业，产教融合型企业制度和组合式激励政策体系健全完善，各类资金渠道对职业教育投入稳步提升，产业需求更好融入人才培养全过程，逐步形成教育和产业统筹融合、良性互动的发展格局。

2023 年 7 月，《教育部办公厅关于加快推进现代职业教育体系建设改革重点任务的通知》发布，在重点任务中明确提出“打造行业产教融合共同体”，并指出“各地要支持龙头企业和高水平高等学校、职业学校牵头，联合行业组织、学校、科研机构、上下游企业等共同参与，组建一批产教深度融合、服务高效对接、支撑行业发展的跨区域行业产教融合共同体。”

#### 2、职业教育市场需求广阔，行业集中度有望提升

据沙利文研究，中国职业教育市场规模由 2018 年的 6,045 亿元，增长至 2022 年的 8,719 亿元，预计中国职业教育市场将于 2024 年突破万亿规模，并于 2027 年达到 12,681 亿元，自 2022 年至 2027 年的五年间年均复合增长率达到 7.8%。此外，相较于学历职业教育，非学历职业教育（职业培训）在整体职业教育市场规模中占比约为 30%以上，但其增长更为明显。2020 年职业培训的市场规模已经突破 2,000 亿元，2018 年至 2022 年的五年间年均复合增长率达到两位数。此外，根据国家人社部相关数据，很多项目报考人数呈上升态势。

目前职业教育细分赛道多，行业集中度低，竞争格局极为分散，具备规模化、品牌化、全国化的大型职业教育机构和企业较少，未来在产品研发、技术创新与教学管理具备核心竞争力的领先企业市场份额有望持续发展，受益行业集中度提升。

#### 3、很多行业正处于转型升级期，所需技能人才空间较大，职业教育有望保持长期稳定增长

在国家“高质量发展”引领下，许多行业都处于转型升级阶段。伴随着新质生产力的要求，新兴技术的发展客观上促进用人单位对人才技能的要求进一步提升，行业标准规范化日趋完善，所需专业人员和技能人才空间变大。新能源、新制造、人工智能和生物领域等快速发展、高质量城乡建设陆续规划实施，随之带动相关的财经领域和建设工程领域人才需求扩大，人才专业技术能力和综合素养的培训显得尤为重要和迫切。同时未来就业竞争压力加大，将催生职业教育培训需求保持长期稳定增长。公司也将受益于行业持续稳定发展。

#### 4、新技术助力职业教育融合发展

随着人工智能、直播技术的发展，职业教育培训场景与教学交付方式借助新兴信息技术的发展，有效运用场景化和仿真模拟等推进教学体验的提升，同时将极大提高“教、学、管、评、测”全产业链条的教学效率与教学质量，摆脱对于学习场景与学习时间的依赖，真正做到“人人皆学、处处能学、时时可学”。

职业教育除了知识学习、考证培训外，还有大量的技能与实战经验培训、学历辅导服务以及就业服务需求，依然需要大量的线下经验传授、服务提供，随着 AI 智能技术和直播技术的发展，原有职业教育行业场景与边界将会持续突破，职业教育的学习效率和学习质量将会进一步提升，线上线下将加速融合发展。

公司继续整合现有的线上和线下教育资源，打造职业教育 OMO（线上一移动一线下三位一体融合）产业互联网平台，构建职业教育产业生态链，创造出高性价比、高质量的优质供给，打造一生一世终身教育体系，为解决中国职业教育“信任”与“公平”问题赋能，实现个性化教育与终身教育，推动公司进入快速增长的新轨道。

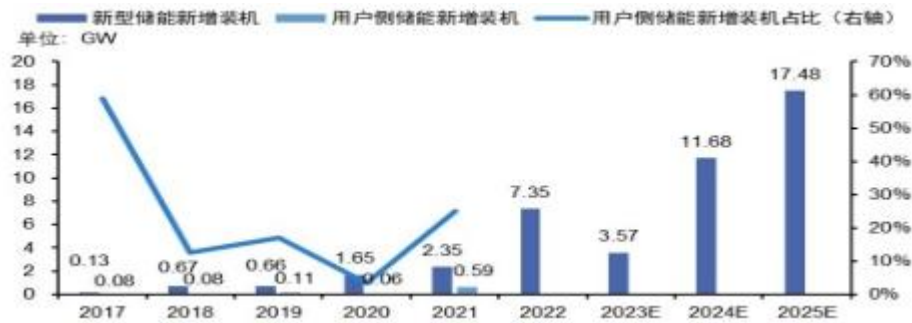
## （二）新能源业务

从行业发展、市场格局及自身资源多维度分析与判断，公司确定了从虚拟电厂、电化学储能两个方向切入新能源行业的战略。

### 1、低碳化转型和强制配储政策下新型储能市场增长迅速

中国低碳化转型促进新型储能市场保持高速增长。中国发布“十四五规划”促进能源结构低碳化转型，促进新型储能市场发展。据 CNESA 数据，2023 年 Q1-3，国内新型储能新增装机 12.3GW/ 25.5GWh，同比增长 925%/920%，此外，前三季度新增规划、在建新型储能项目规模 102.8GW/240.8GWh。强制配储政策是当前我国储能发展的重要驱动力。多地级市相继发布电源侧风光强制配储政策，多要求 10%/2h 的配置比例和时长，并且政策要求逐渐向 15-30%和 4-5h 的高比例、长时储能发展。

图:中国新型储能市场保持高速增长



数据来源：CNESA

储能项目价格持续走低，低价格成为影响储能设备供应商盈利的主要因素。受上游碳酸锂价格下降、行业新建产能过剩等综合因素影响，储能电芯供需逐渐失衡，价格战竞争激烈。国家电投 2023 年度储能系统电商化采购招标结果显示，4.2GWh 的锂离子电池储能系统的招标总规模累计吸引 163 家企业参与投标。其中，0.5C、2.5GWh 标段的报价范围最低跌至 0.644 元/h，首次跌破 0.7 元/Wh，最高为 1.1 元/h。在储能电池领域，2024 年将进入“0.5 元/Wh”时代。

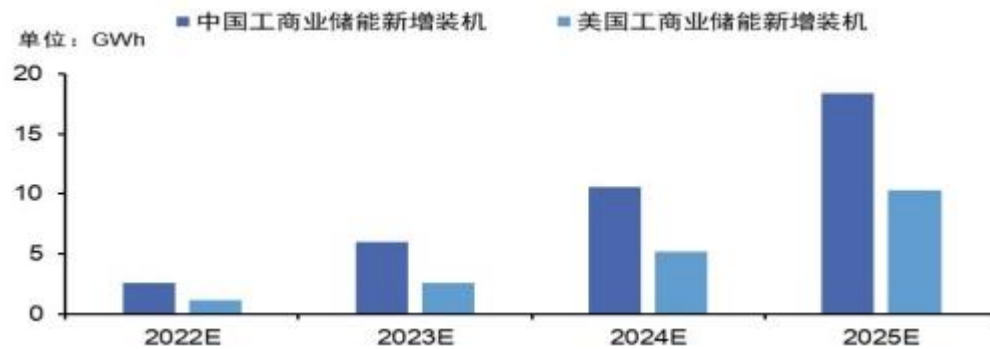
图:储能项目价格持续走低



数据来源：EESA

全球储能有望持续高增，海外大储+中国工商业储能向好。2024 年全球储能市场有望持续高增，区域市场看好海外大储与中国工商业储能的高盈利能力与高需求增速，户储市场静候去库结束。总量上，预计 2030 年全球累计储能将达到 650GW，新增储能 110GW。海外大储市场预期在美国光伏装机高增、储能并网流程加速以及欧洲能源转型与保障电力系统稳定性需求下，实现 40%-50% 的增长。中国工商储市场原材料价格下降带动储能投资成本降低，利润有望持续提升，2024 年装机有望达 10GWh，同比增长 100%+。户储市场库存积压，预计库存消纳将持续至 2024Q1。2024 年“新型储能”首次被写入政府工作报告，我国新型储能市场有望向规模化、精益化、体系化高速发展。

图:预期 2024 年中国工商储装机有望达 10GWh，同比增长 100%+

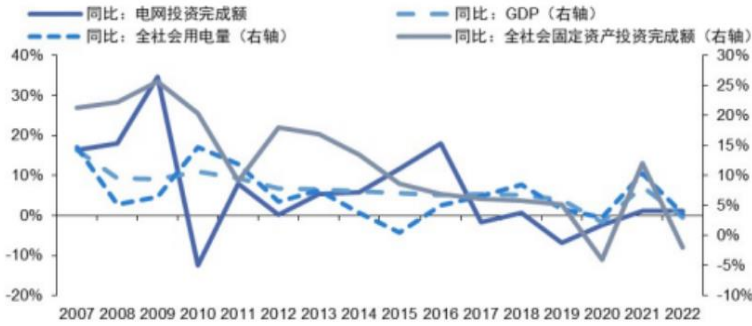


数据来源：BNEF

## 2、虚拟电厂与工商业储能相互促进，提高收益率且或改变资产属性

电网建设是新基建的重要组成部分，电网投资逆周期属性突出。复盘历史，08-09 年、14-15 年、20 年，在经济下行压力较大的宏观背景下，电网建设常被作为经济增长的发力点，投资有望持续边际向好。08-09 年金融危机大背景下，电网投资在“四万亿计划”刺激下增速明显。14-15 年去库存大背景下，电网投资随着国务院推进的《大气污染防治计划》，迎来了新的增长高峰。近年来随着人均用电、能源需求和电气化比例的增加，用电需求快速增加，电网投资稳中有升。随着第一、二批“风光大基地”政策的落地，未来电网投资有望持续上升。

图:电网投资逆周期属性突出



数据来源：中电联、Wind

虚拟电厂作为电网建设的补充，既可以搭上电网建设的东风，又能为工商储能赋能。当前工商业储能的收益来源单一，主要为峰谷价差套利。而虚拟电厂的建设一方面带来了其他收益的可能性如参与电力现货市场、提供辅助服务等，进而增加投资收益；另一方面虚拟电厂的建设基础是电力市场化改革，而电力市场化后会放大光伏出力波动性的劣势，最终体现在光伏大幅出力的中午电价较低的情况（如山东的午时电价）、弃光率提升。而工商业储能对此受益，受益模式或从峰谷价差套利变为峰-零电价套利、甚至峰-负电价套利，减少了储能充电成本，进而增加收益率。

虚拟电厂作为对分布式资源进行整合协同、优化控制和市场交易的技术、载体需要工商业储能的支撑。未来，工商业储能与虚拟电厂很有可能成为光储融合 CP 后，储能领域又一新 CP。

## 二、报告期内公司从事的主要业务

报告期内，公司从事的主要业务仍是职业教育与新能源业务。

### （一）公司职业教育业务

公司通过“恒企教育”、“准题库”和“中大网校”持续推动财经教育实操培训和技能提升、职教考证培训、高级职称领域的教育培训业务布局，逐步完善职业和学习人士从入门、初级、中级到高级，从上岗证培训、职教考证、继续教育到实践实操的职业链路业务布局。

公司始终重视互联网技术的应用和发展，持续打造流量阵地，秉持“矩阵”发展策略，持续完善各业务体系的网站系统及 APP 矩阵、电店铺矩阵和新媒体短视频矩阵，并有效推动了公司业务发展。

近年来，在线上线下融合方面，公司研发推出以 See.AI 为核心的学习系统，以智慧校区和天翼系统为校区运营和总部运营的两大基石，打造三位一体的全新中台化的 IT 系统。报告期内，公司以该系统为基础，推行“中央厨房”战略转型计划，将公司打造成以流量变现代理、内容交付代理、整店输出代理、品牌输出代理等多种标准化代理产品的产业互联网平台，实现整个架构、人员、用户、产品、交付、服务等转型。公司通过建立“中央厨房”中台，打造全社会职业教育培训大生态，全面赋能校区，降低系统性培训成本，提高开元教育科技股份有限公司培训效率和效果，提高终端校区的拓展能力。

目前公司构建了广州、北京、长沙三大运营中心，在全国 25 个省市，131 个城市开办了近 264 家终端校区，2023 年所有自营校区模式转成加盟校区模式全面完成，同时在全国连锁经营管理上建立了一系列的标准化复制体系和控制体系，确保教育初心不改、质量不打折。

### （二）新能源业务

湖南麓元创新能源有限公司于 2023 年 8 月完成望城基地建设并开始生产测试,同时完成了大亚湾 WM 级工商业储能生产与交付。

公司钠离子电池品牌“可利安及”从外观、充放电、倍率、高低温充放、短路、热失控等 18 项检测,完全达标。符合《电力储能用锂离子电池》相关要求。



公司下属湖南麓元创新能源有限公司取得 ISO9001 质量管理体系认证、ISO14001 环境管理体系认证、ISO45001 职业健康安全管理体系认证证书。



### 三、核心竞争力分析

#### (一) 职业教育业务

公司这些年在“内容深度研发”、“产业互联网中台研发”和“商机流量获取”三方面取得了比较大的突破,并形成了公司核心竞争力,这对公司未来的发展起到非常重要的作用。

##### 1、内容深度研发能力

在职教考证业务方面，公司集“少、精、准”的研发内容+“个性化学习”可选模块+“深度伴学”管家式服务，结合多年教学培训经验和大数据，为学员提供有效的靶向辅导。在会计考证产品系列中，公司设有会计初级职称、中级职称、注册会计师、税务师等课程体系。通过考霸魔方，形成了一套如何提高通过率的考证体系，帮助更多的学员拿到上岗晋升必备的会计证书。

在实战经验教育领域，公司立足于“加快经验积累，实现最后一公里”的教学目标，以及帮助学员达成“好就业、就业好”的职业晋升通道目标下，为毕业大学生、在职主管、在职经理、在职总监等不同层次的学员建立了不同的人才培养解决方案，彻底打破原有的应试教育研发体系。以“项目贯穿”研发为核心，让学员能够在场景下完成实训、实习、实战，形成了公司独特的“开元秘方”研发体系，从而可以让学员少走弯路，迅速成长。

财经教育领域，公司坚持以就业为导向来研发实操类产品和打造完善的交付体系。公司主打的会计实战产品中，聚焦精英级及以上产品，全面投入了教学教案的研发，革命性的开发了 EAT 教学模式，从备课、磨课、看课、评课四大方面出发，配合独家拥有的整套教学教案，打造了整个产品教学模块的优势。

市场竞争日趋激烈，但是通过率和就业率仍然是一个教育企业的生命力，牢牢把握这个主线，就能形成核心竞争力。

未来，公司将基于人才培养胜任力模型，持续加强内容深度研发，通过构建终身职业教育能力模型，借助更加强化的智能化人才培养解决方案，帮助学员达到“活到老、学到老”的最佳个人学习路径和个性化学习方案。

## 2、产业互联网中台研发能力

公司目前业务涉及财务会计、职业资格、学历辅导服务等多个品类，是一家典型的用户多、班型多、校区多的综合型教育机构，为了确保公司的经营目标落地，始终坚守“教育+互联网”的商业理想，把学员的需求看成因，把教育的事看成道，把互联网的事看成术，全力构建“因、道、术”的人才培养模式和产业互联网平台基因，从而高效推动集团一体化经营，实现“集团大流量入口+多品类多校区消化+多出口服务”的商业形态。

近年来基于这样的商业构想，公司不断加大技术研发投入，把公司所有的学员、员工、管理行为都一步步实现上云，为用户建立一套完整的学习生态系统，虽然目前仍在不断开发与迭代优化，通过 5G 和人工智能技术在教育领域的运用，在教育产业互联网化的进程中，持续加大产品技术研发打造公司核心竞争力。

公司基于“教育+互联网”的经营思维，以 See.AI 为核心学习系统，以智慧校区和天翼系统为校区运营和总部运营的两大基石，打造了三位一体的全新中台化的 IT 系统，完成了对 NC 系统为主的旧 IT 系统的全面替换。新中台架构符合产业互联网的线上线下深度融合的思想，对于公司的品类拓展、数据运营、“中央厨房”模式构建等发展方向提供了最坚实的基础，必将有力驱动企业的扩张和发展。

未来，随着 5G 和人工智能技术在教育行业的应用，公司将进一步围绕巩固“用户设施建设”和“终端设施建设”这两大壁垒，打造新时代下的 OMO 教育产业互联网平台，赋能职业教育更大的边际价值，全面打通职业教育的每一个环节，贯穿学员的全学习周期，让每一个人都能清晰自身的职业阶段和职业能力，实现真正的“相教无类”和“因材施教”。

## 3、“商机流量获取”能力

商机资源是公司发展变现的源泉，拥有稳定且数量可观的商机资源是业务快速发展的基础，也是职业教育行业很多公司重点投入的领域。公司始终高度重视互联网技术的应用和发展，通过业务体系官网及 APP 矩阵，逐步完善各大应用市场布局，结合 PC+WEB 站+小程序等端口充分满足用户入口不断扩大，并通过积极主动的运营方式确保商机流量来源的稳定，并能够准确触达用户。同时积极布局了电商平台，

不断打造电商店铺矩阵，通过课程与图书、题库等结合，持续拓展商机流量。近些年，短视频等新媒体的兴起，公司加大投入，逐步建立和完善短视频端和图文端等新媒体的账号矩阵，有效地补充和扩展了商机流量。目前“准题库”等流量阵地已经成为行业知名品牌。

在市场竞争日益激烈的今天，持续稳定的商机流量获取能力已经日益成为企业竞争的核心能力。持续稳定的商机流量会大幅降低依靠采买的高成本运营风险，为企业的持续变现能力和利润率提升提供了更多发展空间，从而为企业的未来健康、可持续发展奠定坚实的基础。

## （二）新能源业务

公司新能源经营团队有完成多个国内外储能项目应用的实践经历，运营、研发经验丰富，资源链接与整合能力强，可借助其比较完整的储能产业化经验，实现公司在产业与项目上的有效布局。产业方面，公司专注于储能产业发展，发力虚拟电厂人工智能关键技术。逐步落地钠离子电芯生产与销售，同时，也做好固态电池技术储备；项目方面，公司在长沙建设储能集成生产基地。虚拟电厂项目作为惠州市大亚湾区 2024 年重点建设项目将在广东省惠州市逐步落地。同时参与申报“中韩基于人工智能的虚拟电厂关键技术与应用示范项目”，并以此为基础，重点布局虚拟电厂人工智能关键技术研发和落地。

## 四、主营业务分析

### 1、概述

#### （一）主要业务

##### 职业教育业务

2023 年，宏观环境的变化对公司业绩影响仍然很大，教育培训业务遭受重大冲击与压力。报告期内，公司实现营业收入 34,140.42 万元，同比下降 48.18%，实现归属上市公司股东的净利润-27,496.13 万元，较上年同期下降 914.11%。面对冲击与挑战，公司克服困难，及时制定了一系列防范和应对措施，保障了公司团队与业务经营的稳定。

报告期内，公司面对压力与挑战，继续做好两方面工作：降本增效、坚持。一是降本增效：为了控制成本，公司进行了大幅度的人员缩减，截止 2023 年 12 月 31 日，集团总人数从 2022 年末的 885 人缩减至 779 人，同步下降 11.98%；同时，为了减少销售费用，2023 年公司改变主要营销方式，通过抖音、视频号、小红书等新媒体进行引流，利用自然流量、APP 矩阵、私域流量等方式进行转化，大幅降低成本。二是坚持：2023 年，公司坚持回到职业教育本身，以学员就业为核心全面梳理教学交付过程保障学员能学会、学好、学扎实；全面打造了就业保障流程，让学员会就业、能就业、更帮助学员就好业。

##### 新能源业务

2023 年下半年，储能业务完成工厂建设，完成 ISO 三大体系认证，并开始落地订单。同时，积极开辟虚拟电厂业务，并与山西风行、东南大学、电科院、中科院、国网上海公司一起申报了“中韩基于人工智能的虚拟电厂关键技术与应用”示范项目；广东惠州虚拟电厂业务已申报当地 2024 年重点项目。钠离子电池品牌可利安及获得工信部 18 项认证，计划在 2024 年落地产能。

#### （二）公司主要经营指标

（a）营业收入有所下降。2023 年度公司总营业收入为 34,140.42 万元，较上年同期下降 48.18%；营业总成本 34,811.79 万元，较上年同期下降 46.37%。



(b) 合同负债总额减少。截至 2023 年 12 月 31 日，公司合同负债总额 13,094.52 万元，较上年同期下降 55.64%。

(c) 计提商誉减值准备。截至 2023 年 12 月 31 日，公司商誉账面原值为人民币 109,719.71 万元；累计减值准备为人民币 99,601.50 万元，因本期计提商誉减值准备 17,811.36 万元所致。本期商誉减值准备计提完成后，商誉账面价值为人民币 10,118.21 万元，占期末合并总资产比例为 19.31%。

(d) 归属于上市公司股东的净利润-27,496.13 万元，较上年同期下降 914.11%；归属于上市公司股东的扣除非经营性损益的净利润-27,253.16 万元，较上年同期下降 474.32%。

(e) 报告期内，公司实现经营活动现金流净额-13,336.00 万元，较上年同期下降 77.71%。

(f) 报告期末，公司资产总额 52,409.24 万元，同比减少 39.32%；归属于上市公司股东的净资产-11,471.63 万元，同比下降 239.47%。

### (三) 公司主营业务情况

公司主要从事职业技能培训、职业资格考证培训、学历辅导服务等三大类型业务经营，但由于实行改制，将直营及联营校区改制为加盟校区，所以主营业务收入来源、成本费用发生比较大的变化。

#### • 成本费用大幅下降

报告期内，为改善公司经营状况，公司持续加强日常经营管理与成本管控，坚决落实“降本增效”策略。其中因自营改制为加盟后，校区的人工成本、场地成本及营销费用均由加盟校区自己承担，以及在加盟模式下总部管理人员大幅减少、降低了管理成本，致使公司的营业成本、销售费用、管理费用合计下降金额 27,858.63 万元，同比下降 46.85%。

#### • 在线教育业务收入面临挑战

公司借助旗下的中大网校、云琥在线、恒企网校等在线教育平台，通过线上内容渠道拓展、技术平台升级迭代、课程品类丰富完善等措施，虽然继续保持了在线教育平台的领先优势，但面临着更加严峻的挑战。报告期内，线上销售订单成交额 107,790,120.18 元，同比下降 44.06%；线上培训人次 624,784 人，较上年同期下降 4.54%；线上教育客单价 172.52 元，同比下降 41.40%；在线教育业务营业收入为 12,843.05 万元，同比下降 47.77%。

单位：元、人

指标	2023 年	2022 年	同比增速
线上销售订单成交额	107,790,120.18	192,694,973.07	-44.06%
线上教育培训人次	624,784	654,472	-4.54%
线上教育客单价	172.52	294.43	-41.40%
线上教育培训收入	12,843,048.57	245,892,232.93	-47.77%

## 2、收入与成本

### (1) 营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2023年		2022年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	341,404,180.04	100%	658,803,575.11	100%	-48.18%
分行业					
职业教育行业	326,660,001.00	95.68%	648,381,537.88	98.42%	-49.62%
其他业务	11,609,289.04	3.40%	10,422,037.23	1.58%	11.39%
新能源业务	3,134,890.00	0.92%			
分产品					
学历中介产品	16,060,951.39	4.70%	84,692,911.10	12.86%	-81.04%
教育培训产品	247,433,016.78	72.48%	512,439,807.01	77.78%	-51.71%
图书产品	12,320,154.44	3.61%	15,488,556.09	2.35%	-20.46%
其它业务产品	13,821,705.95	4.05%	17,137,678.35	2.60%	-19.35%
储能电池产品	3,134,890.00	0.92%			
加盟业务产品	48,633,461.48	14.25%	29,044,622.56	4.41%	67.44%
分地区					
国内	341,404,180.04	100.00%	658,803,575.11	100.00%	-48.18%
分销售模式					
自营	289,866,862.44	84.90%	628,297,667.21	95.37%	-53.86%
加盟	48,633,461.48	14.25%	29,044,622.56	4.41%	67.44%
代理商	2,903,856.12	0.85%	1,461,285.34	0.22%	98.72%

### (2) 占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品、地区、销售模式的情况

适用 不适用

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
职业教育行业	326,660,001.00	105,861,681.30	67.59%	-49.62%	-56.57%	5.18%
其他业务	11,609,289.04	5,758,301.95	50.40%	11.39%	-23.65%	22.76%
新能源业务	3,134,890.00	2,425,329.35	22.63%			
合计	341,404,180.04	114,045,312.60	66.60%	-48.18%	-54.61%	4.74%
分产品						
学历中介产品	16,060,951.39	6,756,938.15	57.93%	-81.04%	-39.88%	-28.80%
教育培训产品	247,433,016.78	66,757,398.87	73.02%	-51.71%	-68.58%	14.48%
图书产品	12,320,154.44	10,666,464.22	13.42%	-20.46%	16.26%	-27.34%

其它业务产品	13,821,705.95	6,058,920.85	56.16%	-19.35%	-33.71%	9.50%
储能电池产品	3,134,890.00	2,425,329.35	22.63%			
加盟业务产品	48,633,461.48	21,380,261.16	56.04%	67.44%	131.40%	-12.15%
合计	341,404,180.04	114,045,312.60	66.60%	-48.18%	-54.61%	4.74%
分地区						
国内	341,404,180.04	114,045,312.60	66.60%	-48.18%	-54.61%	4.74%
分销售模式						
自营	289,866,862.44	89,622,252.23	69.08%	-53.86%	-62.75%	7.37%
加盟	48,633,461.48	21,380,261.16	56.04%	67.44%	131.40%	-12.15%
代理	2,903,856.12	3,042,799.21	-4.78%	98.72%	110.95%	-6.07%

公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据

适用 不适用

(3) 公司实物销售收入是否大于劳务收入

是 否

(4) 公司已签订的重大销售合同、重大采购合同截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

行业和产品分类

行业和产品分类

单位：元

行业分类	项目	2023年		2022年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
职业教育行业		105,861,681.30	92.82%	243,728,157.03	97.00%	-56.57%
其他业务		5,758,301.95	5.05%	7,541,524.23	3.00%	-23.65%
新能源业务		2,425,329.35	2.13%			
合计		114,045,312.60	100.00%	251,269,681.26	100.00%	-54.61%
职业教育业务	业务小计	105,861,681.30	92.82%	243,728,157.03	97.00%	-56.57%
其中：	师资成本	35,427,491.76	31.06%	98,148,389.19	39.06%	-63.90%
其中：	场地成本	2,407,586.67	2.11%	47,319,828.27	18.83%	-94.91%
其中：	教学费用	57,360,138.65	50.30%	89,085,430.51	35.45%	-35.61%
其中：	教辅图书	10,666,464.22	9.35%	9,174,509.06	3.65%	16.26%



								剩余 股权的 账面价 值	剩余 股权的 公允价 值	生 的利得 或损失	剩余 股权公 允价值 的确定 方法及 主要假 设	合 收益转 入投资 损益或 留存收 益的金 额
岳阳市麓元创新能源有限公司	2023-05-18	0.00	100.00	注 销	注 销	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	不 适用	0.00
信阳恒企信息科技有限	2023-03-29	0.00	100.00	注 销	注 销	11,484.04	0.00	0.00	0.00	0.00	不 适用	0.00



北京恒企知源图书有限公司	2023/11/30	0.00	80.00	注销	注销	1,578,379.58	0.00	0.00	0.00	0.00	不适用	0.00
太原天琥教育科技有限公司	2023/12/27	0.00	100.00	注销	注销	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	不适用	0.00
长沙开元新能科技有限公司	2023/8/8	0.00	51.00	注销	注销	910.90	0.00	0.00	0.00	0.00	不适用	0.00

2. 其他原因的合并范围变动

公司名称	股权取得方式	股权取得时点	注册资本 (万元)	出资比例 (%)
广州市元尊科技有限公司	设立	2023-3-13	1,000.00	100.00
广州恒企财税服务有限公司	设立	2023-6-5	100.00	70.00
深圳钠元新能源科技有限公司	设立	2023-5-11	1,000.00	76.00
宁夏麓元能源科技有限公司	设立	2023-9-5	100.00	51.00
岳阳市麓元创新能源有限公司	设立	2023-3-15	500.00	100.00
惠州麓元汇光储能科技有限公司	设立	2023-11-6	100.00	100.00
长沙和光麓元科技有限公司	购买	2023-10-25	100.00	100.00

(7) 公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况

适用 不适用

(8) 主要销售客户和主要供应商情况

公司主要销售客户情况

前五名客户合计销售金额（元）	33,312,078.43
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	9.75%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前5大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	海南彬蕾教育科技合伙企业（有限合伙）	28,454,868.08	8.33%
2	淄博世纪英才文化发展有限公司	1,819,869.12	0.53%
3	天向英才（北京）科技有限公司	1,064,798.49	0.31%
4	乐山市恒德培训学校有限公司	997,165.99	0.29%
5	上海恒策源教育科技有限公司	975,376.75	0.29%
合计	--	33,312,078.43	9.75%

主要客户其他情况说明

适用 不适用

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	44,810,938.99
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	38.90%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前5名供应商资料



序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	北京中才汇智信息技术有限公司朝阳分公司、北京中卫启智信息技术有限公司	18,750,335.14	16.28%
2	鑫德（深圳）激光设备有限公司	10,493,805.33	9.11%
3	申坤互动（宁波）信息技术有限公司、北京林合科技有限公司	7,086,804.74	6.15%
4	中国劳动社会保障出版社有限公司	5,347,781.30	4.64%
5	中国社会出版社有限公司	3,132,212.48	2.72%
合计	--	44,810,938.99	38.90%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

### 3、费用

单位：元

	2023年	2022年	同比增减	重大变动说明
销售费用	67,090,074.51	161,656,693.32	-58.50%	主要系公司自营校区改制为加盟模式后，销售人员人工成本及推广费用大幅减少所致。
管理费用	134,903,578.56	181,698,920.57	-25.75%	主要系报告期内日常管理开支减少所致。
财务费用	5,792,189.76	15,654,548.89	-63.00%	主要系公司自营校区改制为加盟模式后，融资租赁利息和学员贷款贴息减少所致。
研发费用	25,380,117.92	37,392,389.32	-32.12%	主要系报告期内研发人员及委外研发减少所致。

### 4、研发投入

适用 不适用

主要研发项目名称	项目目的	项目进展	拟达到的目标	预计对公司未来发展的影响
财会课程类研发	通过深入了解学员需求，让学员在税务师、初中级会计职称职业资格考试中事半功倍；经营会计使得我们的人才培养体系更为完整，且可以为企业持续地输送实战型的管理会计人才。	已结束	项目开发主要内容：课件、讲义、一本通教辅、题库题目、试卷、直播课程、录播课程、试卷讲解、习题讲解。需要提升主业的盈利能力，降本增收提升利润成为核心的竞争力，而经营会计正是基于以上目标展开的工作实践。	符合我司在资格考试培训领域经验丰富、研发理论健全，具备成立会计职称考试培训项目的条件；经营会计推出精英级、杰出级课程，并持续在校区推广，辅以直播课程提升影响力；后期不断迭代升级课程，提升公司竞争力
设计课程类研发	目的在于培养具备优秀视觉创意能力的技	已结束	研发动态视觉设计课程、全新室内设计课	培养具备优秀视觉创意能力的技能全面型

	能全面型动态设计师，使学员熟练使用 SKetchUp 软件，并应用于建筑规划、风景园林、室内设计、工业设计等领域。		程等是现有课程迭代更新和升级的需求，通过室内设计课程阶段的学习，可以使学员具备更多的软件能力，掌握室内设计的整体节奏，形成天琥教育在行业中的核心竞争力。	动态设计师不仅可以为招生方面工作提供了条件支撑和吸引力来源，而且不断的紧跟行业发展节奏。获得更多的受众认知、更多的市场空间、更多的市场份额，提升品牌竞争力。
教学系统类研发	把课程、工具、资讯、资料等进行资源的整合，以 OMO 模式为导向，线上线下联动，形成智能化服务闭环；将不同系统数据进行整合，构建合理的数据体系架构、数据规范，通过各种数据分析挖掘手段，以保障数据快速支撑不断变化的业务并驱动业务的发展，为公司发展决策和业务开展提供数据支持。	已结束	开发 SEE. AI 学生学习中心、讲师工作台、教务工作台、教研工作台、运营工作台。加强数据平台的整合能力、打通营销板块和教学板块，提供全链路多维度可视化的数据服务；增加实时统计分析的数据服务；加强对上游系统的数据治理能力、规范化上游的数据库操作权限，规范业务修改订单流程。	打通 NC 系统、招生工作台、SEEAI 智适应教学平台系统、题库系统等系统，为落实恒企的互联网业务提供基础支撑。建立完善数据流向的分析模型，落实到数据仓库开发，最后通过 web 端可视化让数据及时反馈企业运营情况，对各领导层输出企业经营状况，提高企业效益，降本增效。
工商业大储 pack	销售创新产品	进行中	为了推动企业的技术创新，满足市场需求，公司组织相关技术力量，积极进行研发投入。热控系统开发，降低系统辅助功耗，节约成本。液冷箱体 VAVE、减重，储能柜、储能集装箱减重使得储能系统更高效灵活，可以提高企业的核心竞争力。	提高企业的核心竞争力。

#### 公司研发人员情况

	2023 年	2022 年	变动比例
研发人员数量（人）	112	129	-13.18%
研发人员数量占比	14.38%	14.58%	-0.20%
研发人员学历			
本科	73	73	0.00%
硕士	7	1	600.00%
专科及以下	32	55	-41.82%
合计	112	129	-13.18%
研发人员年龄构成			
30 岁以下	37	57	-35.09%
30~40 岁	63	63	0.00%
40 岁以上	12	9	33.33%
合计	112	129	-13.18%

#### 近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2023 年	2022 年	2021 年
研发投入金额（元）	27,843,919.67	41,875,763.90	72,490,369.04

研发投入占营业收入比例	8.16%	6.36%	7.79%
研发支出资本化的金额 (元)	2,717,009.87	3,893,460.42	3,691,685.95
资本化研发支出占研发投入的比例	9.76%	9.30%	5.09%
资本化研发支出占当期净利润的比重	-0.99%	11.63%	-0.80%

公司研发人员构成发生重大变化的原因及影响

适用 不适用

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

适用 不适用

研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明

适用 不适用

## 5、现金流

单位：元

项目	2023年	2022年	同比增减
经营活动现金流入小计	191,256,161.20	534,778,549.04	-64.24%
经营活动现金流出小计	324,616,166.66	609,822,783.14	-46.77%
经营活动产生的现金流量净额	-133,360,005.46	-75,044,234.10	-77.71%
投资活动现金流入小计	50,517,566.77	45,130,115.04	11.94%
投资活动现金流出小计	21,834,679.00	38,271,600.10	-42.95%
投资活动产生的现金流量净额	28,682,887.77	6,858,514.94	318.21%
筹资活动现金流入小计	172,571,083.51	178,961,500.00	-3.57%
筹资活动现金流出小计	76,351,309.31	122,184,721.54	-37.51%
筹资活动产生的现金流量净额	96,219,774.20	56,776,778.46	69.47%
现金及现金等价物净增加额	-8,455,726.39	-11,405,005.12	25.86%

相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明

适用 不适用

### 1、经营活动现金流

经营活动净现金流同比减少，主要系业绩回款减少，同时公司需支付历史负债所致。

### 2、投资活动现金流

投资活动净现金流同比增加，主要系报告期内收回处置乐尚基金投资份额的现金所致。

### 3、筹资活动现金流

筹资活动净现金流同比增加，主要系报告期内收到第三方财务资助和股权激励款所致。

报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明

适用 不适用

## 五、非主营业务情况

适用 不适用

单位：元

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	-1,517,943.32	0.75%	主要系权益法核算的长期股权投资收益	否
公允价值变动损益	388.82	0.00%		否
资产减值	-44,611,857.37	21.99%	主要系计提商誉减值所致	否
营业外收入	291,632.51	-0.14%		否
营业外支出	11,656,294.80	-5.75%	主要系罚没、赔偿支出	否

## 六、资产及负债状况分析

### 1、资产构成重大变动情况

单位：元

	2023 年末		2023 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	11,039,365.86	2.11%	20,058,102.56	2.32%	-0.21%	无重大变动。
应收账款	59,260,836.51	11.31%	32,908,177.42	3.81%	7.50%	主要系报告期内应收加盟商分成款增加所致。
合同资产	1,537,656.61	0.29%	374,661.50	0.04%	0.25%	无重大变动。
存货	5,131,401.96	0.98%	14,274,004.87	1.65%	-0.67%	主要系报告期内库存商品已出库售出所致。
投资性房地产		0.00%			0.00%	
长期股权投资	15,295,393.83	2.92%	67,789,362.57	7.85%	-4.93%	主要系报告期处置公司持有的乐尚基金投资份额所致。
固定资产	53,297,542.34	10.17%	57,538,606.19	6.66%	3.51%	无重大变动。
在建工程	41,940.00	0.01%	0.00	0.00%	0.01%	主要系报告期内新增工程所致。
使用权资产	37,624,199.50	7.18%	26,607,463.83	3.08%	4.10%	主要系报告期内新增租赁场地所致。
短期借款	30,059,583.33	5.74%	42,573,176.57	4.93%	0.81%	主要系报告期内归还借款所致。
合同负债	130,945,204.70	24.99%	295,212,190.87	34.18%	-9.19%	主要系公司自营校区改制为加盟模式后，合同负债新增

						额小于消耗额影响。
长期借款	24,457,831.30	4.67%	32,843,373.46	3.80%	0.87%	主要系报告期内归还借款影响所致。
租赁负债	30,941,256.18	5.90%	22,566,317.20	2.61%	3.29%	主要系报告期内新增租赁场地所致。
其他应收款	66,198,164.59	12.63%	39,906,236.30	4.62%	8.01%	主要系公司与加盟商往来款增加所致。
长期应收款	27,481,450.65	5.24%	84,829,833.68	9.82%	-4.58%	主要系报告期内加盟校区应收分期承接款减少所致。
无形资产	21,134,943.88	4.03%	35,294,891.73	4.09%	-0.06%	主要系报告期计提摊销所致。
商誉	101,182,088.37	19.31%	279,295,663.06	32.33%	-13.02%	主要系报告期计提商誉减值所致。
递延所得税资产	13,883,980.94	2.65%	86,066,421.65	9.96%	-7.31%	主要系报告期内转回递延所得税资产所致。
应付账款	100,990,248.28	19.27%	148,890,897.51	17.24%	2.03%	主要系报告期应付货款及学历款、推广费减少所致。
其他应付款	264,332,223.25	50.44%	180,911,268.60	20.94%	29.50%	主要系报告期内应付股东和外部机构借款增加所致。

境外资产占比较高

适用 不适用

## 2、以公允价值计量的资产和负债

适用 不适用

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
1. 交易性金融资产（不含衍生金融资产）	10,185.75	388.82			1,300,000.00	10,000.00		1,300,574.57
4. 其他权益工具投资	17,219,245.44		-2,652,695.90					14,566,549.54

金融资产 小计	17,229,43 1.19	388.82	- 2,652,695 .90		1,300,000 .00	10,000.00		15,867,12 4.11
上述合计	17,229,43 1.19	388.82	- 2,652,695 .90		1,300,000 .00	10,000.00		15,867,12 4.11
金融负债	0.00							0.00

其他变动的内容

报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化

是 否

### 3、截至报告期末的资产权利受限情况

银行存款中使用受限的资金为 1,660,969.43 元，其中账户要求最低账户余额 500.00 元，因涉诉法院冻结 1,660,469.43 元。其他货币资金中使用受限的资金为 185,228.26 元，其中票据池借款保证金为 160.35 元，教育资质保证金为 88,670.29 元，涉诉法院冻结 96,397.62 元。

## 七、投资状况分析

### 1、总体情况

适用 不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
0.00	3,300,000.00	0.00%

### 2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

### 3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况

适用 不适用

### 4、金融资产投资

#### （1）证券投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在证券投资。

#### （2）衍生品投资情况

适用 不适用

公司报告期不存在衍生品投资。

## 5、募集资金使用情况

适用 不适用

公司报告期无募集资金使用情况。

## 八、重大资产和股权出售

### 1、出售重大资产情况

适用 不适用

公司报告期未出售重大资产。

### 2、出售重大股权情况

适用 不适用

交易对方	被出售股权	出售日	交易价格(万元)	本初起至出售日该股为上市公司贡献的净利润(万元)	出售对公司的影响	股权出售为上市公司贡献的净利润占净利润总额的比例	股权出售定价原则	是否为关联交易	与交易对方的关系	所涉及的股权是否已全部过户	是否按计划如期实施,如未按计划实施,应当说明原因及公司已采取的措施	披露日期	披露索引
李希	湖南乐尚投资基金合伙企业(有限合伙)	2023年01月30日	5,000	106.74	提高公司经营效益	0.00%	协议转让	否	不适用	是	是	2023年01月31日	巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)公告编号:2023-006

## 九、主要控股参股公司分析

适用 不适用

主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况

单位:万元

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
------	------	------	------	-----	-----	------	------	-----

上海恒企专修学院有限公司	子公司	职业教育培训等	8000	40,916.55	25,440.60	-	21,712.32	4,661.19	47.49
中大英才（北京）网络教育科技有限公司	子公司	网络教育培训等	1000	21,176.36	11,642.65		12,103.54	542.86	492.89
长沙麓元能材科技有限公司	子公司	科技中介服务，新兴能源技术研发，储能技术服务，新能源汽车电附件销售，新材料技术推广服务等	4000	2,684.52	-203.92		313.49	-2,445.18	-2,500.04
长沙开元九旺农业科技开发有限公司	子公司	农业技术的开发，农业观光项目的开发，蔬菜、水稻的种植销售等	5000	2,452.05	1,985.44		1.92	-158.66	-158.66

报告期内取得和处置子公司的情况

适用 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	对整体生产经营和业绩的影响
岳阳市麓元创新能源有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
信阳恒企信息科技有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
烟台市橙琥科技有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
贵州天琥教育咨询有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
长沙麓元创智教育科技有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
北京恒企知源图书有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
太原天琥教育科技有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响
长沙开元新能科技有限公司	注销	对公司整体生产经营和业绩无重大影响

主要控股参股公司情况说明

1、上海恒企专修学院有限公司 2023 年净利润较 2022 年同期减少，主要系上年同期产生改制承接收益所影响；

2、中大英才（北京）网络教育科技有限公司 2023 年净利润较 2022 年同期减少，主要系营业收入下降所影响；



3、长沙麓元能材科技有限公司 2023 年净利润较 2022 年同期减少，主要系成本费用增加所影响；

4、长沙开元九旺农业科技开发有限公司 2023 年净利润较 2022 年同期增加，主要系成本费用下降所影响。

## 十、公司控制的结构化主体情况

适用 不适用

## 十一、公司未来发展的展望

### （一）公司未来发展战略

#### 1、职业教育业务

##### 1) 优势项目立体化发展，提升竞争质量和业绩增收

公司将针对优势项目进行积极布局和主动提高竞争壁垒，深化项目的立体发展，包括实施课程的多元化+个性化，教学辅导书籍的系列化，直播录播面授等授课方式的多样化，伴学服务的深度化以及商机流量的多端化。公司在坚定“矩阵”发展战略的同时，将不断提升团队的专业性和专注程度，致力于将优势项目的市占率提高、发展规模领先。在 APP 矩阵、电商店铺矩阵和短视频图文号矩阵的基础上，持续打造一系列的高质量终端流量和付费阵地，致力于将矩阵推向雁阵方向，形成有群山有高峰的发展格局。目前公司在多端口都拥有一系列布局，并拥有数量相对巨大的私域流量阵地，依托精细化运营的方式不断提升转化和变现，持续赋能营收。

##### （2）继续推行“中央厨房”战略，提高公司核心竞争力与可复制能力

公司近年来始终坚持“多品类、拓渠道、扩赛道”经营策略，不断探索新的细分赛道，复制输出公司的核心能力，经过多年的发展与积累，公司多品类的职业教育服务能力与管理能力得到极大提升，“财经教育+在线考证”赛道形成了规模化水平与品牌优势。公司将继续通过建立“中央厨房”中台，在流量端、产品端、技术端全面赋能校区，以及打造新加盟模式，从流量变现代理、内容交付代理、整店输出代理、品牌输出代理等四个标准化代理产品，向全社会开放“中央厨房”中台，打造全社会职业教育培训大生态，降低系统性培训成本，提高培训效率和效果。

##### （3）加大研发投入力度，保持产品技术领先优势

公司长期保持对于 5G 技术、人工智能、直播和大数据等技术的关注与投入，并持续在核心课程进行研发投入，取得了良好的成效。未来公司将继续坚持“科技驱动”理念，深化内容与技术研发，在内容交付、用户体验、粘性交互和深度服务等方面持续加大投入。同时积极主动致力于高质量发展，持续打造新时代下的职业教育 OMO 产业互联网平台，保持公司产品技术领先优势，赋能职业教育。

#### 2、新能源业务

##### （1）产业布局：

公司后续将继续推进 2023 年储备的工商业储能意向客户与近 GW 储能意向订单的相关工作并逐步实现相关的项目落地。

## **(2) 项目规划:**

虚拟电厂的建设落地整体架构:“1+2+3X”体系,即搭建“1”个虚拟电厂交易平台,拿下“2”个牌照(售电资质和负荷聚合商),接入各种“3X)”的负荷来运营这个项目。

虚拟电厂是以储能为基础,电力加算力的没有实体电厂的电厂。公司将依据广东与中韩两个虚拟电厂项目,完善平台建设、牌照申请与项目落地;同时与山西风行、东南大学、电科院、中科院、国网上海公司一起申报了中韩基于人工智能的虚拟电厂关键技术与应用示范项目。公司将以该项目为基础,与上述单位紧密合作,重点布局人工智能在虚拟电厂关键技术的研发与应用。

## **(二) 公司经营计划与措施**

### **1、职业教育业务**

#### **(1) 深化内容与技术研发,推动在线教育业务创新发展**

公司将继续坚持“科技驱动”理念,深化内容与技术研发,借助“元宇宙”技术、“抖音”等短视频平台,加大投入,加快恒企网校平台的开发建设力度,升级优化中大网校在线平台;强化产品创新,研发创造高性价比、高质量课程产品,丰富适应市场需求的在线产品品类矩阵,推动在线教育业务快速发展。

#### **(2) 积极主动拓展和升级 2B 业务**

公司在过往渠道业务基础上,升级 2B 业务模式,通过个性化定制的方式输出“课程内容”+“系统平台”+“模式复制”,实现与合作伙伴的深度合作,助力公司业务营收。

#### **(3) 对商机的精细化运营**

公司通过专业团队责任制运营进行全渠道覆盖,通过精细化运营举措,继续加强 APP 矩阵、视频号矩阵等流量阵地建设,持续赋能业务收入。

#### **(4) 厉行降本增效,严格控制成本**

2024 年公司将集中现有资源为学员提供最优质产品与高质量服务,继续降低公司固定成本开支水平,提高公司核心竞争力与改善上市公司经营质量。

### **2、新能源业务**

#### **(1) 加强储能工厂的管理,尽快完成订单的签订与交付**

从 2023 年 8 月储能工厂试运行,到 2023 年 9 月首套 MW 级工商业储能电站落地,同时储备了大量的工商业储能意向客户,同时在广东、山东获得了近 GW 的储能意向订单。因此今年将加强 GW 级储能集成生产基地量产管理。

#### **(2) 加快虚拟电厂的建设落地**

2023年12月公司参与了国家重点研发计划项目即“中国和韩国政府间能源技术联合研究项目”。以此为契机，公司预计依托“东南大学、韩国仁荷大学”等科研单位的师资力量，和“惠州市大亚湾区能源局”的支持，在惠州进行虚拟电厂的建设落地，该项目已申报广东省2024年省重点项目。

### **(3) 积极关注和跟踪固态电池、钙钛矿材料及装备项目**

在现有新能源产业布局基础上，公司积极关注和跟踪固态电池、氢能源电池、钙钛矿光伏技术等新能源新的方向，同时，依托中南大学资源，已接触多个固态电池、钙钛矿材料、钙钛矿生产装备项目，为公司未来新能源发展储备战略资源。

## **(三) 相关风险**

### **1、行业监管和产业政策变化的风险**

公司主要业务之一属于职业教育培训服务行业，行业发展容易受职业教育政策的影响。目前，我国职业教育行业总体监管程度仍较低，如未来相关法律法规或产业政策存在重大变化和调整，国家或公司经营所在地相关主管部门出台新的严格规定或行业监管政策，可能会对公司的业务经营产生影响，进而对公司的业绩情况产生影响。

对此，公司一方面严格按照现有政策要求进行规范运营；另一方面积极跟踪相关政策并深度研究分析，及时根据政策变化进行针对性业务调整；让公司最大化降低行业政策变化对业务经营的影响与风险。

### **2、管理与内部控制风险**

公司已形成双主业经营模式，并且两大业务没有关联性，分别由两个业务团队相对独立运行，对公司在统筹管理、内部控制及管理人员调配等方面管理难度将进一步增加，存在业务扩张速度与管理能力以及内部控制能力不匹配的风险。

对此，公司将严格遵照上市公司规范运作指引要求，不断完善公司治理结构，进一步规范公司运作管理体系，加强内部信息化系统建设，强化各项决策的科学性，促进公司的机制创新和管理升级来应对该风险。

### **3、行业竞争加剧的经营风险**

职业教育培训行业是轻资产的高毛利率行业，其市场需求广阔、资产证券化率低，且具有较强的弱周期成长属性，行业市场化程度高、竞争激烈。随着国家职业教育政策的进一步完善，职业教育经费投入的加大和消费升级等多因素影响，将吸引更多的产业投资进入，导致市场竞争加剧。虽然公司在该行业立足多年，拥有一定的知名度和美誉度，但如不能有效应对行业竞品和新兴机构的竞争与冲击，不能适应日趋激烈的市场竞争环境，继续保持较强的市场竞争力，将会对经营业绩产生重大不利影响的的风险。

对此，公司将继续加大发展在线教育，深化线上线下深度融合战略，不断完善“一生一世终身教育”产品体系，继续实施“多品类、拓渠道、扩赛道”经营策略，加大产品技术研发投入，进一步增强核心竞争力和产品技术领先优势来应对行业竞争加剧风险。

新能源行业虽然是新兴产业、朝阳产业，但现阶段处于资本蜂拥而入的爆火时期，各赛道新进企业如雨后春笋涌现。与此同时，具备技术或资本优势的新旧企业快速增长而成为头部企业，挤压中小企业生存

空间。目前，电化学储能、锂电池、钠离子电池行业仍处增量市场，但竞争非常激烈，企业生存及发展面临诸多困难。

对此，公司将充分考虑市场竞争格局，始终聚焦行业发展偏早期的电化学储能、更细分的电池材料行业进行投资，不断增强自身的技术优势。同时，公司也努力通过项目寻求有资本实力的企业合作及引入战略投资者，增强公司拓展新能源行业能力。

#### 4、市场增速不及预期的风险

电化学储能因政策配套不及时、不到位，电网辅助服务付费模式迟迟不予确定，均将导致行业发展缓慢，增速不及预期；钠离子电池因技术路线选择问题、碳酸锂价格大幅下跌导致钠离子电池经济性下降，将使行业产业化延后，市场发展大幅低于预期；2030年前后，随着新能源汽车渗透率接近饱和、循环回收成为主力、或者革命性替代电池技术的出现，未来电池级碳酸锂需求可能走弱，锂价将理性回归，最终可能导致卤水提锂行业发展下行及萎缩；

对此公司将始终关注行业动向，保持投资决策和经营决断的敏捷性，随时调整投资与经营方向，规避重大投资与经营风险。

#### 5、人才流失的风险

职业教育业务是以人为本的知识密集型业务，核心管理人员、研发团队和优秀老师是保证教研能力持续发展、业务稳步增长的关键，是公司核心竞争力的重要组成部分。教育行业从业人员流动率较高，不排除部分员工与管理人员由于竞争对手挖人与自身发展规划等原因离职，可能对公司的教学质量、品牌造成不利影响。

对此公司通过设置有吸引力的薪酬体系，构建完整的员工招录、培训、管理、晋升的内部管理体系，并构建多样化的激励制度，为员工提供可持续的发展机会与成长空间，来降低核心人才流失率与流失风险。

#### 6、商誉减值风险

公司在过去并购过程中形成较高商誉，截至2023年12月31日，公司商誉原值109,719.71万元，累计商誉减值准备金额为99,601.50万元，本期计提商誉减值准备17,811.36万元。本次计提完成后，公司商誉的账面价值为10,118.21万元，占期末合并总资产比例为19.31%。根据《企业会计准则》规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每年年终终了进行减值测试。如果未来经营状况未达预期，则公司存在商誉减值的风险。

对此公司根据《企业会计准则》、《会计监管风险提示第8号——商誉减值》等有关规定，结合公司实际情况制定了《商誉减值测试内部控制制度》，进一步强化公司商誉减值的会计监管，进一步规范公司商誉减值的信息披露。

## 十二、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

适用 不适用

接待时间	接待地点	接待方式	接待对象类型	接待对象	谈论的主要内容及提供的资料	调研的基本情况索引
------	------	------	--------	------	---------------	-----------

2023年05月10日	价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动	其他	其他	公司投资者	开元教育 2022 年度网上业绩说明会	<a href="http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?stockCode=300338&amp;announcementId=1216790310&amp;orgId=9900022196&amp;announcementTime=2023-05-10">http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?stockCode=300338&amp;announcementId=1216790310&amp;orgId=9900022196&amp;announcementTime=2023-05-10</a>
2023年11月02日	“全景·路演天下”网站 ( <a href="http://rs.p5w.net">http://rs.p5w.net</a> )	其他	其他	公司投资者	湖南辖区上市公司 2023 年投资者网上集体接待	<a href="http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?plate=szse&amp;orgId=9900022196&amp;stockCode=300338&amp;announcementId=1218150330&amp;announcementTime=2023-10-26">http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?plate=szse&amp;orgId=9900022196&amp;stockCode=300338&amp;announcementId=1218150330&amp;announcementTime=2023-10-26</a>