证券代码:600730 证券简称:中国高科 公告编号:临2026-006

中国高科集团股份有限公司
关于2025年年度业绩预告相关事项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法律责任。

中国高科集团股份有限公司(简称"中国高科"或"公司")于2026年2月4日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的上证公函【2026】0370号《关于中国高科集团股份有限公司业绩预告相关事项的监管工作函》(简称"《监管工作函》"),公司高度重视并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,并于2026年3月3日书面回复上海证券交易所。现就公司回复及公司2025年年审会计师容诚会计师事务所(特殊普通合伙)发表意见的相关内容披露如下:

问题1.业绩预告及前期公告显示,公司于2018收购广西英腾教育科技股份有限公司(以下简称英腾教育)51%的股权,形成商誉原值1.68亿元,报告期内预计计提商誉减值7,170万元,系公司业绩预亏主要原因之一。公司2024年末对相关商誉计提减值,本次商誉减值计提较上年发生较大变化。请公司:(1)补充披露英腾教育2023-2025年收入、成本、净利润、经营活动现金流等主要财务指标,说明同比变动20%以上项目的变动原因及合理性,并结合同行业可比公司业绩变化情况,说明变化趋势是否存在差异及原因;(2)补充披露英腾教育2025年实际业绩情况与前期商誉减值测试预测是否存在较大差异及其原因;并结合减值迹象发生时点,以及近两年商誉减值测试的具体过程及关键参数差异进行量化分析,说明重大参数确定的依据和合理性,若存在差异,请说明产生差异的原因,以及本次及前次商誉减值计提是否及时、充分。

公司回复:

一、英腾教育2023-2025年收入、成本、净利润、经营活动现金流等主要财务指标,说明同比变动20%以上项目的变动原因及合理性,并结合同行业可比公司业绩变化情况,说明变化趋势是否存在差异及原因。

(一)英腾教育2023-2025年主要财务指标

单位:万元

项目	2025年(未审数据)	2024年	2023年	2025年同比变动(%)	2024年同比变动(%)
一、营业收入	3,716.76	6,048.71	5,644.69	-38.55%	7.16%
二、营业成本	952.80	1,045.27	674.87	-8.85%	54.88%
三、净利润	-2,764.74	856.12	619.90	-422.94%	38.11%
四、经营活动产生的现金流量净额	-2,790.06	963.06	316.09	-389.71%	204.68%

(二)同比变动20%以上财务指标的变动原因及合理性

1、营业收入

2025年营业收入同比降幅38.55%。主要受医学在线教育行业消费降级、竞争对手新媒体营销优势扩大等影响,公司该业务市场占有率下降,营业收入同比下降。详细说明如下:

1)2025年医学在线教育行业消费降级的直接驱动因素为医务人员薪酬水平的普遍下降。根据华医网2025年6月发布的《医疗人才2024年薪资及就业调研报告》显示,2024年医务人员薪酬下降的人数占比已达57.9%(较2023年37%上升20个百分点),其中主要为绩效奖金降低。薪酬结构变化直接导致其可支配收入及教育培训支付能力下降。薪酬影响存在约6-12个月滞后,2024年下半年起高价培训课程(如面授、私教班)销售开始承压,2025年全面体现为消费行为收缩。

2)受公司竞争对手(如全国性头部医学教育品牌医学教育网、阿虎医考、丁香医考等;K12转型机构高途、好未来等;垂直领域深耕平台雷狐狸(护理)、申庭(基层)、医学猫(题库)等)营销优势扩大影响,公司市场占有率同比下降,具体如下:

考试系列	报考人数(预测)	2024年销量	2025年销量	2024年市场占有率	2025年市场占有率	市场占有率同比变动
医学高级	250,000	107,605	85,355	43.0%	34.1%	-8.9%
初中级	1,000,000	50,541	43,798	5.1%	4.4%	-0.7%
护士执业	750,000	1,888	1,230	0.3%	0.2%	-0.1%
住院医师	120,000	1,017	410	0.8%	0.3%	-0.5%
执业药师	835,000	2,407	1,738	0.3%	0.2%	-0.1%
执业医师	593,000	4,194	3,557	0.7%	0.6%	-0.1%
合计	3,548,000	167,652	136,088	4.7%	3.8%	-0.9%

注:上表中"报考人数"数据为基于行业信息的预测值,因此据此计算得出的"市占率"亦为估算结果,主要用于趋势分析。

3)公司2024年和2025年营业收入呈反向变动趋势,主要为受行业支付能力下降、竞争升级、公司战略调整三者叠加影响的结果:

①行业支付能力:2024年薪酬下降初显,但存量储蓄与延期需求仍可支撑部分高价课程销售;2025年薪酬下降面扩大,消费能力进一步削弱,高价课程需求萎缩加速。

②竞争强度:2024年K12机构处于试水期,营销策略尚未体系化;2025年竞争对手完成渠道布局,新媒体营销规模化,低价策略全面铺开。

③公司战略调整:2024年维持原有产品结构,高价值科目尚有一定基数支撑;2025年主动收缩低效产品线,精简组织,资源向核心业务倾斜,但由于未能及时响应市场需求变化与竞品创新,高价值客户流失加速。

上述变动符合公司实际经营情况,与行业发展趋势基本一致,不存在异常波动。

2、营业成本

2024年营业成本同比增长54.88%。主要系2024年公司营业收入结构发生变化所致。2024年,全国学校急教教育试点院校的落地及企业公益项目的推动,急教科普业务市场空间进一步扩大,公司抓住时机及时抢占了一定市场份额。急教科普业务以设备销售为主,其毛利率相对较低,其销售收入的增长拉低了医学在线教育业务综合毛利率水平,从而导致公司营业成本大幅增加。2025年,受外部市场环境变化影响,客户对产品性能有更高要求,公司内部产品迭代升级相对滞后,急教科普业务盈利能力承压,项目毛利难以有效保障,公司于2025年二季度审慎决策,进行业务战略调整。

2024年-2025年各业务线营业收入及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2025年(未审数据)			2024年		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
医学在线教育	3,716.76	952.80	74.36%	6,048.71	1,045.27	82.72%
其中:考试宝典	3,441.52	766.09	77.74%	5,407.49	750.31	86.12%
急教科普	179.12	169.14	5.57%	413.39	243.12	41.19%
职业考培	93.20	17.57	81.15%	192.27	51.84	73.04%

注:急教科普业务2024年部分产品采用自行采购软硬件并组装后对外销售的模式,成本控制相对较好,毛利率相对较高;2025年公司战略调整,收缩对急教科普业务的投入,转为轻资产运营模式,相关产品生产调整为OEM代工模式,短期内单位制造成本有所上升;同时,该业务收入规模大幅下滑,相关固定成本难以有效摊薄,以上因素综合导致2025年急教科普业务毛利率同比大幅下降。

3、净利润

2025年净利润同比下降422.94%,一方面受营业收入下降影响,毛利随之同比下降;另一方面,基于对医学在线教育市场发展趋势的研判,公司于2025年二季度开始对业务进行适当战略调整,策略性收缩亏损、低效的产品线,资源向核心业务线倾斜,在此背景下适当精简和调整组织架构,2025年人员安置成本同比增加1,353万元。但由于未能及时响应市场需求变化并应对竞品创新,公司高价值客户流失加速,2025年净利润由盈转亏。

2024年净利润同比增长38.11%,主要系2024年英腾教育整体经营稳健,收入同比增加7.16%,同时加强费用管控,降本增效措施取得较大突破,销售费用及管理费用均同比实现下降。

净利润变动系收入、成本、费用等多因素综合作用的结果,各因素变动均有明确的经营背景和客观依据,符合企业会计准则和实际经营情况。

4、经营活动产生的现金流量净额

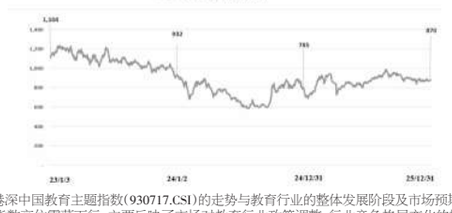
2025年经营活动产生的现金流量净额同比下降389.71%,主要受收入下降影响,2025年经营回款同比减少;同时,人员安置成本增加,本年支付给职工及为职工支付的现金等同比增加。

2024年经营活动产生的现金流量净额同比增加204.68%,主要系2024年经营回款同比增加,同时降本增效措施取得较大突破,相关支出同比减少。

上述经营活动现金流净额变动与公司当年营收情况、战略调整及实际经营情况保持一致,现金流变动具有合理性。

(三)结合同行业可比公司业绩变化情况,说明变化趋势是否存在差异及原因

1、2023年度至2025年度,中证沪港深中国教育主题指数(930717.CSI)三年整体跌幅为20.2%。



中证沪港深中国教育主题指数(930717.CSI)的走势与教育行业的整体发展阶段及市场预期高度相关:2023年指数高位震荡下行,主要反映了市场对教育行业政策调整、行业竞争格局变化的担忧,叠加部分头部公司业绩承压,导致板块估值中枢下移。

2024年上半年指数持续走弱,与市场对行业长期增长空间的谨慎判断相关;下半年开始逐步修复,体现了随着政策环境趋于明朗、部分公司业务转型成效显现,投资者对行业的信心有所恢复。

2025年整体呈窄幅震荡态势,说明市场对教育行业的预期已趋于理性,行业整体进入平稳发展阶段,估值与基本面的匹配度逐步提升。

需要注意的是,该指数主要反映沪港深三地教育相关上市公司的股价表现,是市场情绪与估值的综合体现,与行业内公司营业收入等基本面指标存在阶段性差异。例如2024年指数虽整体偏弱,但多家上市公司营收实现同比增长(具体案例详见(三)2部分可比公司营收增长数据),这一背离源于指数对预期的前置反应,与公司当期经营业绩的滞后性特征不同。

2、职业教育行业竞争仍未缓解,同行业上市公司业绩下滑

随着国家宏观市场的复苏,居民消费意愿逐步恢复,2023年我国对新型冠状病毒感染实施"乙类乙管"、医护群体逐步回到常规状态、考试报名意愿将逐步恢复。但市场经济好转仍面临压力,根据华医网2025年6月发布的《医疗人才2024年薪资及就业调研报告》显示,参与调研的29,469名医务人员2024年薪酬下降的占比达57.9%,部分基层医生月收入降至较低水平。这一趋势直接影响其对医学教育培训的支付能力和投入意愿,导致市场需求结构性收缩、高价产品销售乏力,行业增长基础受到挑战。此外,双减政策余波犹在,同行业上市公司业绩大幅下滑,原K12企业仍面临破局转型难题,职业教育赛道必然成为各大公司争抢的重要市场,市场竞争短期内不会缓解。

公司选取了7家同行业可比上市公司,其近3年营业收入增长情况如下:

序号	公司名称	营业收入(亿元)					营收增长情况		
		2022年	2023年	2024年	2024年(Q3)	2025年(Q3)	2023年增长比例	2024年增长比例	2025年Q3同比增长比例
1	中公教育	48.25	30.86	26.27	21.00	16.57	-36.04%	-14.87%	-21.10%
2	开元教育	6.59	3.41	1.71	1.40	1.13	-48.25%	-49.85%	-19.29%
3	行动教育	4.51	6.72	7.83	5.63	5.66	49.00%	16.52%	0.53%
4	凯文教育	1.72	2.54	3.20	2.25	2.50	47.67%	25.98%	11.11%
5	尚德机构	23.23	21.60	19.90	4.91	5.23	-7.02%	-7.87%	6.52%
6	高途(跟谁学)	24.98	29.61	45.54	12.08	15.79	18.53%	53.80%	30.71%
7	一起教育科技	5.31	1.71	1.89	0.60	0.20	-67.80%	10.53%	-66.67%
同行业均值		16.37	13.78	15.19	6.84	6.73	-15.83%	10.25%	-1.65%
8	英腾教育	0.59	0.56	0.60	0.45	0.30	-5.08%	7.14%	-33.33%

从上表数据可以看出,教育行业可比上市公司收入2023年平均下降15.83%,2024年平均增长10.25%,2025年度前三季度平均下降1.65%,与英腾教育业务收入同期变动趋势基本一致。其中中公教育、开元教育、一起教育科技等以线上模式为主的企业收入下降明显;而行动教育、凯文教育则前两年涨幅明显,2025年增长率放缓,主要系其经营模式以线下为主。而与英腾教育同类以线上模式为主的上市公司均呈下滑趋势。2023年,英腾教育已计提商誉减值1,034.34万元,2024年英腾教育未发生商誉减值迹象,2025年,英腾教育预计计提商誉减值7,169.92万元。

二、公司英腾教育2025年实际业绩情况与前期商誉减值测试预测是否存在较大差异及其原因;并结合减值迹象发生时点,以及近两年商誉减值测试的具体过程及关键参数差异进行量化分析,说明重大参数确定的依据和合理性,若存在差异,请说明产生差异的原因,以及本次及前次商誉减值计提是否及时、充分。

(一)英腾教育2025年实际业绩情况与前期商誉减值测试预测是否存在较大差异及其原因

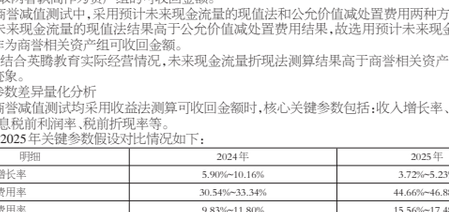
公司在2024年商誉减值测试时,根据2024年公司实际情况及管理层研判,预测2025年收入为6,663.50万元,营业利润898.99万元。2025年实际完成收入为3,716.76万元,营业利润为-2,720.01万元,收入及利润远未达预期,与前期减值测试预测数存在较大差异。

英腾教育2025年收入水平、盈利水平较前期减值测试预测数存在较大差异,系多方面因素造成,分析如下:

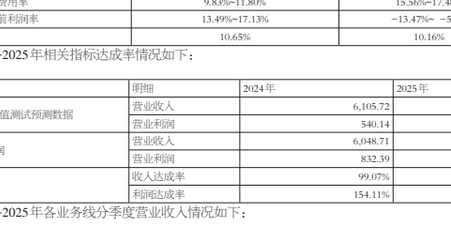
①医务人员降薪、考试意愿大幅下降

2025年6月,华医网发布了《医疗人才2024年薪资及就业调研报告》,该报告统计了29,469名医务人员的薪资变化、工作满意度、就业倾向等情况。该报告数据显示,参与调研的医务人员2024年薪酬下降的占比达57.9%,相较于上一年调研报告中"37%的医务人员薪酬下降"增加了约20个百分点,部分基层医生月收入降至较低水平。2025年医务人员降薪覆盖率进一步扩大,传导到医疗教培行业,直接削弱了医学教育产品核心用户群体的实际支付能力与主动学习投资意愿,导致市场总需求收缩,行业增长逻辑面临挑战。

2024年较2023年医务人员薪酬下降比率及幅度



2023年较2022年医务人员薪酬下降比率及幅度



②市场竞争加剧,客户资源流失

在初中级职称考试培训市场中,机构数量众多、产品高度同质化。随着宏观经济持续低迷的影响,行业内卷化竞争加剧。公司在市场中尚未建立起显著的差异化壁垒,初中级用户基础持续流失(初中级考试系列2025年市场占有率同比下降0.7%),导致初中级业务客单价及销量下降,收入下滑。初中级产品作为高级职称培训的"流量入口"与核心用户来源,其市场持续下滑,逐渐负面影响高级市场,于2025年已传导并放大至高级市场(高级考试系列2025年市场占有率同比下降8.9%),高级业务收入增速由正转负,公司长期增长的基础流量池萎缩,增长动能面临系统性减弱。

③管理层战略措施调整影响

为妥善应对2025年教育培训市场下滑的趋势,公司于2025年二季度开始对业务进行适当战略调整,策略性收缩亏损、低效的产品线,资源向核心业务线倾斜,在此背景下适当精简和调整组织架构,2025年人员安置成本同比增加,导致营业利润不及预期。

2025年第四季度,因公司间接控股股东筹划上层股权变动,考虑到控制权可能发生改变,公司基于谨慎性的原则,暂缓对存量业务增大投入,拟为未来的战略重塑和经营策略留出空间。

④经营中固定成本居高不下

英腾教育主要成本费用包括薪酬、信息管理费、渠道营销费等,在收入大幅下跌的情况下,其实际发生金额较为稳定,导致利润水平下降。

综上,2025年实际收入及净利润等财务指标与前期商誉减值测试均存在差异,前期的商誉减值测试的预测是基于当时可得的行业数据、公司经营规划做出的合理判断,但2025年市场环境及内部战略调整等出现的重大变动,属于原有假设范围外的不可预见性因素,导致实际业绩与预测产生差异。

(二)结合减值迹象发生时点,近两年商誉减值测试的具体过程及关键参数差异量化分析

根据企业会计准则规定,公司每年度末聘请具有相关专业资质的评估机构对收购英腾教育51%股权产生的商誉相关资产组进行减值测试。在进行商誉减值测试时,公司将与商誉相关的资产组的账面价值与其可收回金额进行比较,以确定是否发生了减值。

一、具体过程

1、商誉资产组的认定

公司综合考虑了《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定,将并购英腾教育所形成的与商誉相关的资产作为一个资产组。资产组的认定与上年保持一致。

2、商誉减值测试方法

根据《以财务报告为目的的评估指南》、《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定,资产评估专业人员执行以财务报告为目的的评估业务,应当根据评估对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等相关条件,参照会计准则关于评估对象和计量方法的有关规定,选择评估方法。主要包括预计未来现金流量的现值法和公允价值减处置费用两种方法,当任意一种方法的测算结果高于账面值时,即不减值,若测算结果均减值,则取两者孰高作为资产组的可收回金额。

2025年商誉减值测试中,采用预计未来现金流量的现值法和公允价值减处置费用两种方法进行测算,经测算预计未来现金流量的现值法结果高于公允价值减处置费用结果,故选用预计未来现金流量的现值法测算结果作为商誉相关资产组可收回金额。

2024年,结合英腾教育实际经营情况,未来现金流量折现法测算结果高于商誉相关资产组账面价值,未发生减值迹象。

3、关键参数差异量化分析

近两年商誉减值测试均采用收益法测算可收回金额时,核心关键参数包括:收入增长率、销售费用率、管理费用率、息税前利润率、税前折现率等。

2024年-2025年关键参数假设对比情况如下:

明细	2024年	2025年
未来5年收入增长率	5.90%-10.16%	3.72%-5.23%
未来5年销售费用率	30.54%-33.34%	44.66%-46.88%
未来5年管理费用率	9.83%-11.80%	15.56%-17.48%
未来5年息税前利润率	13.49%-17.13%	-13.47%- -5.6%
税前折现率	10.65%	10.16%

2024年-2025年相关指标达成率情况如下:

单位:万元

项目	明细	2024年	2025年
前一年商誉减值测试预测数据	营业收入	6,105.72	6,663.50
	营业利润	540.14	898.99
实际收入、利润	营业收入	6,048.71	3,716.76
	营业利润	832.39	-2,720.01
达成率	收入达成率	99.07%	55.78%
	利润达成率	154.11%	-302.56%

2024年-2025年各业务线分季度营业收入情况如下:

单位:万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	年度合计
2024年度	医学在线教育	1,332.76	1,979.19	1,200.75	1,536.01	6,048.71
	其中:考试宝典	1,273.66	1,914.11	1,078.17	1,141.55	5,407.49
	急教科普	6.65	30.88	80.17	295.69	413.39
	职业考培	50.41	32.53	40.50	68.83	192.27
2025年度	医学在线教育	920.24	1,345.43	782.71	668.38	3,716.76
	其中:考试宝典	896.26	1,312.71	704.85	527.70	3,441.52
	急教科普	1.25	-	70.84	107.03	179.12
	职业考培	21.70	30.95	6.90	33.65	93.20

(1)收入增长率及利润率

2024年公司实现收入6,048.71万元,营业利润832.39万元,较2023年商誉减值测试预测数达成率分别为99.07%、154.11%。公司管理层结合行业发展情况,公司降本增效措施逐步落地以及2024年收入及利润完成良好等情况,预测未来收入利润增长情况良好。

2025年公司实现收入3,716.76万元,营业利润-2,720.01万元,较2024年预测数达成率存在较大偏差。2025年,为了维持公司整体盈利水平,公司进一步开展降本增效举措,同时对主要课程进行了更新,建立全生命周期产品体系,以高级产品构筑收入壁垒,同步夯实初中级流量入口,实现"存量带动增量",并通过季节性产品组合平滑淡季收入波动,提升经营韧性。但受多重外部因素叠加影响,经营业绩未达预期;根据华医网2025年6月发布的《医疗人才2024年薪资及就业调研报告》,2024年医务人员薪酬下降人数占比达57.9%,较2023年上升逾20个百分点,医务人员降薪导致客户群体支付意愿、考试意愿降低;同时行业内卷式竞争加剧,初中级用户基础持续流失,负面影响传导至高端业务,2025年初中级考试系列产品市场占有率同比下降0.7%,高级考试系列产品市场占有率同比下降8.9%,收入出现大幅下滑。此外,2025年第四季度,因公司间接控股股东筹划上层股权变动,考虑到控制权可能发生改变,公司基于谨慎性的原则,暂缓对存量业务增大投入,拟为未来的战略重塑和经营策略留出空间。以上因素综合使得英腾教育未来收入和利润难以恢复到高位。公司管理层结合宏观环境、公司提升盈利能力措施及效果、2025年收入及利润完成远不及预期、固定成本较高等情况,预测未来收入略有增长,利润持续亏损。

(2)销售费用及管理费用率

2024年公司销售费用及管理费用率预测数分别为30.54%-33.34%、9.83%-11.80%,2025年预测数为44.66%-46.88%、15.56%-17.48%,2025年费用预测数较2024年预测数平均上升约20%,主要原因如前文分析,企业部分固定成本较高,且相对稳定,在收入下降的情况下,费用率上升。

(3)税前折现率

2024年商誉减值测试折现率计算结果为10.65%,2025年结果为10.16%,核心参数均未出现较大变动。

4、减值时间点及减值计提及时性和充分性

近两年,公司均对形成商誉的资产组进行了减值测试,充分关注可能出现的减值迹象,以及时的、恰当合理的、充分的反映资产组状况。具体情况如下:

(1)2024年度,经测试未发生减值,未计提商誉减值。

2024年英腾教育整体经营稳健,业绩稳中有升。营业收入同比增长7.16%,基本达到上年商誉评估时的预测金额。息税前利润同比大幅增长,高于上年商誉评估时的预测金额。在2024年商誉减值测试过程中,英腾教育处于正常经营,且行业未发生较大变动,故2024年减值测试中不存在减值迹象。

(2)2025年度,经测试发生减值,计提减值准备7,170万元。

由于国内宏观经济波动以及市场竞争加剧等因素影响,英腾教育营业收入较上年同期大幅下滑-38.55%。同时,基于对医学在线教育市场发展趋势的研判,公司于2025年二季度开始对业务进行战略调整,策略性收缩亏损、低效的产品线,资源向核心业务线倾斜,在此背景下适当精简和调整组织架构,2025年人员安置成本同比大幅增加,净利润亏损较大。2025年英腾教育收入及息税前利润均未达到上一年商誉减值测试预测数据,故存在减值迹象。

公司基于上述2025年度实际经营业绩,及同行业可比上市公司业绩也同比下滑的市场最新情况,发现职业教育行业依然保持着竞争严峻的态势,因此公司谨慎预测2026年市场情况与2025年相比不会发生较大变化,参考2020年-2025年期间在线职业能力培训行业年复合增长率为5.24%,预测2026年收入增长率为3.72%、2027-2030年维持5.23%的增长水平直至稳定期。

根据上述情况,经聘请专业评估机构测算,英腾教育商誉及相关资产组于2025年底出现明显减值迹象,测算发生大幅减值,计提减值准备7,170万元。

(3)2024年及2025年商誉减值合理性分析

2024年商誉减值测试时点,同行业可比上市公司2024年平均增长10.25%,行业未发生重大不利变化。尽管当期医务人员薪酬水平有所下降,但对其可支配收入及教育培训支付能力的影响存在6-12个月的滞后效应,存量储蓄与延期需求仍对部分高价课程销售形成支撑。同时英腾教育维持原有产品结构并积极采取多项降本增效措施,2024年英腾教育经营稳健,营业收入同比增长7.16%,基本达到2023年商誉评估时的预测金额,息税前利润同比大幅增长,且高于上年商誉评估时的预测金额。综合分析行业、公司降本增效措施以及2024年收入及利润完成良好等情况,公司并购英腾教育所形成的商誉资产组不存在减值迹象。

而2025年商誉减值测试时,相关外部环境及内部经营情况已发生显著变化:一方面,医务人员薪酬下降范围持续扩大,整体消费能力进一步削弱,高价课程需求快速萎缩;另一方面,竞争对手已完成渠道布局,转型K12机构等新媒体营销规模化,低价策略全面铺开,行业内卷式竞争加剧,市场整体呈收缩态势。此外,公司2025年实施战略调整,主动收缩低效产品线,精简组织并将资源向核心业务倾斜,但因未能及时响应市场需求变化与竞品创新,高价值客户流失加速,英腾教育营业收入出现大幅下滑,叠加后续投入有所减缓、经营固定成本较高,经营状况较往期明显承压且短期内难以恢复至历史水平,减值迹象较为显著。基于上述情况,英腾教育在预测期内预计利润均为负数,故2025年度商誉减值测试时对相关商誉全额计提减值准备。

2024年、2025年度对商誉资产组可收回金额的预测均是基于公司基准日时点经营情况做出的对未来期间市场和业绩的合理预计。公司根据实时情况及时调整对未来的预测,本次及前次商誉减值准备的计提及时、合理、充分。

会计师回复:

1.核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

(1)向管理层了解英腾教育资产组2025年收入下降的原因,与同行业可比公司进行对比分析;

(2)了解管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法;与管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键假设、参数的选择等的合理性,与上期对比是否发生变化;

(3)我们将相关资产组实际业绩结果与预测数据进行比较,了解差异原因;

(4)了解外部评估机构、公司所使用折现现金流量模型中的折现率和增长率等参数的适当性。包括所属资产组的未来销售收入增长率及相关费用等,并与相关资产组的历史数据进行比较分析。

2.核查结论

截至本监管工作函回复出具日,基于已实施的审计程序,我们认为:公司按照企业会计准则及会计政策的规定对商誉进行减值测试并计提了资产减值准备,不存在前期应计提未计提的情形,由于审计工作仍在执行过程中,审计程序尚未执行完成,仍待进一步获取充分的证据。具体审计意见以会计师出具的年报审计报告为准。

问题2.业绩预告显示,由于房地产市场阶段性承压,市场供求关系发生变化,报告期内公司预计投资性房地产公允价值下降4,000万元。2023年至2024年,公司分别仅确认投资性房地产公允价值变动损失72万元、490万元。请公司:(1)补充披露相关投资性房地产项目名称、所在区位、出租或出售情况,以及相关项目公允价值确认方法与变动明细,说明本期投资性房地产公允价值大幅下降的原因及合理性,是否与行业和区域趋势一致;(2)结合近三年年末可比市场交易案例的市场价格及其变化,量化说明前期减值幅度较小而本期评估大幅减值的原因及合理性,是否存在前期应确认公允价值变动损失而未确认的情况,是否存在通过公允价值变动调节利润的情形。

公司回复:

一、相关投资性房地产项目名称、所在区位、出租或出售情况,以及相关项目公允价值确认方法与变动明细,说明本期投资性房地产公允价值大幅下降的原因及合理性,是否与行业和区域趋势一致。

(一)投资性房地产项目名称、所在区位、出租或出售情况

公司投资性房地产项目包括深圳高科南山大厦,航都大厦17G、17H、17I,招商局广场16、17层,方正大厦9、10层,其中南山大厦位于广东省深圳市南山区,航都大厦位于广东省深圳市福田区,招商局广场位于上海市静安区,方正大厦位于上海市浦东新区。

公司投资性房地产项目暂无出售,近三年出租情况如下:

房屋名称	房产用途	证载建筑面积(㎡)	2023年		2024年		2025年	
			出租率	租赁单价(元/㎡)	出租率	租赁单价(元/㎡)	出租率	租赁单价(元/㎡)
深圳高科南山大厦	证载工业用房、实际办公	45,767.93	99.60%	55.54	99.04%	51.32	49.22%	44.33
航都大厦17G、17H、17I	办公	317.59	100.00%	125	100.00%	130	100.00%	130
招商局广场16、17层	办公	2,009.36	100.00%	163.49	100.00%	144.48	69.64%	139.72
方正大厦9、10层	办公	1,974.90	100.00%	63.88	87.72%	73.35	96.46%	71.68

近三年出租率和租赁单价变动情况如下:

房屋名称	2024年		2025年	
	出租率增减幅度	租赁单价增减幅度	出租率增减幅度	租赁单价增减幅度
深圳高科南山大厦	-0.56%	-8%	-50.30%	-14%
航都大厦17G、17H、17I	0.00%	4%	0.00%	0%
招商局广场16、17层	0.00%	-12%	-30.36%	-3%
方正大厦9、10层	-12.28%	15%	9.96%	-2%

其中主要投资性房地产项目深圳高科南山大厦2024年租赁价格下降、出租率略有下降,2025年出租率和租赁价格均大幅下降,出租市场呈现量价双降的趋势;招商局广场2024年租赁价格下降但出租率维持在2023年水平,2025年出租率和租赁价格均下降,且出租率呈大幅下降趋势;方正大厦2024年出租率较大幅度下降但租赁单价有所上升,2025年在市场行情进一步恶化的情况下,公司为提高出租率,租赁单价有所下降。

(二)相关项目公允价值确认方法与变动明细

公司的投资性房地产分布在上海、深圳经济发展比较发达的区域,房地产交易市场较为活跃,具备同类或类似房地产的公开市场价格及相关可比信息,能够合理估计投资性房地产的公允价值。在会计期末,公司通过市场询价、实地调查等方式获取同类或类似房地产市场价格及其他相关信息,并聘请具备专业资格的评估机构对投资性房地产的公允价值进行专业测算。

评估机构依据《资产评估执业准则——资产评估方法》的相关规定,资产评估方法主要包括市场法、收益法和成本法三种基本方法。鉴于公司投资性房地产项目所在区域房地产市场发育较为成熟,在市场上类似房地产交易案例较多,同时类似房地产租赁市场较活跃,故采用市场法和收益法对其公允价值进行评估,考虑市场法测算结果源于房地产市场,更能真实反映评估对象的市场价值,因此以市场法评估结果作为公允价值确认依据。近三年具体评估结果如下:

单位:万元

房屋名称	评估值			增减值		增减值比率	
	2023年	2024年	2025年	2024年	2025年	2024年	2025年
深圳高科南山大厦	66,317.73	66,282.92	63,159.74	-34.81	-3,438.93	-0.05%	-5.19%
航都大厦17G、17H、17I	1,031.85	1,028.99	978.81	-2.86	-50.18	-0.28%	-4.88%
招商局广场16、17层	6,616.82	6,608.78	6,367.66	-8.04	-241.12	-0.12%	-3.65%
方正大厦9、10层	3,556.80	3,112.38	2,901.14	-444.42	-211.24	-12.49%	-6.79%
合计	77,523.20	77,033.07	73,407.35	-490.13	-3,941.47	-0.63%	-5.12%

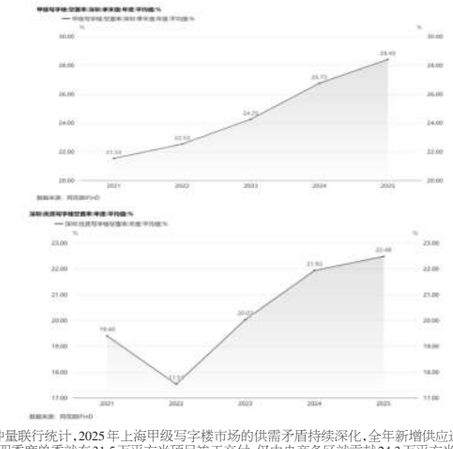
(三)本期投资性房地产公允价值大幅下降的原因及合理性,是否与行业和区域趋势一致

2023年至2025年,投资性房地产公允价值呈下降趋势。其中2025年较2024年价值减值幅度约为5%,下降幅度相较历史年度增加主要原因如下:

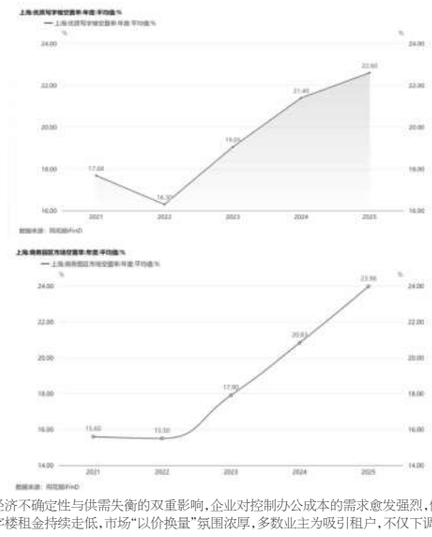
(1)行业和区域趋势

国家统计局数据显示,2025年全国房地产开发投资下降17.2%,商品房销售面积下滑8.7%,折射出2025年房地产市场的深度调整态势。同时专家分析指出,当前房地产市场已出现"超跌"现象,大部分城市的新房去化周期和二手房挂牌量都超过了合理区间。

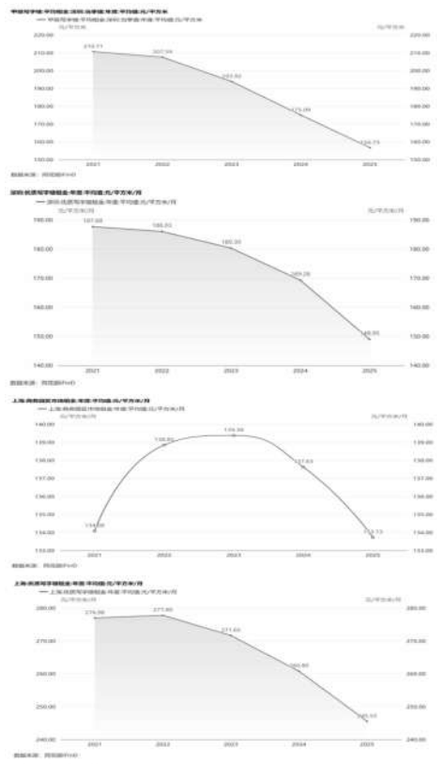
戴德梁行统计数据显示,2025年深圳甲级写字楼新增供应高达71.2万平方米,创下近年峰值,全年净吸纳量仅26.4万平方米,不足新增供应的四成,供需缺口进一步拉大。截至2025年末,深圳甲级写字楼存量已突破908.2万平方米,再叠加未来四年超500万平方米的计划供应,市场去化压力进一步加大。根据同花顺数据,2025年深圳甲级写字楼、优质写字楼空置率进一步增加。



根据仲量联行统计,2025年上海甲级写字楼市场的供需矛盾持续深化,全年新增供应达103.7万平方米,其中第四季度单季就有31.5万平方米项目竣工交付,仅中央商务区就贡献24.3万平方米新增体量。供应过剩直接传导至市场基本面,空置率与租金呈现"一升一降"的显著特征。2025年四季度,上海甲级写字楼中央商务区录得两个项目竣工交付,共计24.3万平方米,进一步推动空置率环比上升。根据同花顺数据,2025年上海甲级写字楼、商务园区空置率进一步增加。



受宏观经济不确定性与供需失衡的双重影响,企业对控制办公成本的需求愈发强烈,供需矛盾的压力直接推动写字楼租金持续走低,市场"以价换量"氛围浓厚,多数业主为吸引租户,不仅下调租金,还在租赁条款上提供灵活协商空间,如延长免租期、允许按需分割面积等,部分新兴板块项目甚至出现"降价抢客"现象,区域间租金分化进一步加剧。根据同花顺查询数据,2023年至2025年深圳、上海写字楼租金价格持续走低,其中2024年深圳甲级写字楼、优质写字楼的租金降幅分别达到10%、6%,上海商务园区、优质写字楼租金降幅1%、4%,2025年深圳甲级写字楼、优质写字楼的租金降幅分别达到10%、12%,上海商务园区、优质写字楼租金降幅3%、6%,2025年降幅明显高于2024年,详见下图:


2152.73
2027.99
1925.80
1729.09
1542.75
2021
2022
2023
2024
2025
1787.00
1787.00
1695.20
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.95
1545.