

创业黑马科技集团股份有限公司

2020 年度财务决算报告

一、2020 年度公司审计情况

创业黑马科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）2020年度财务报表及其附注已经天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)审计,并出具了编号为“天职业字[2021] 17718号”的标准无保留意见的审计报告。天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)认为公司的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制,公允反映了公司2020年12月31日的合并及母公司财务状况以及2020年度的合并及母公司经营成果和现金流量。

二、主要财务数据及财务指标

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入（元）	163,500,242.44	212,760,686.53	-23.15%	334,979,108.00
归属于上市公司股东的净利润（元）	7,328,623.09	16,341,562.92	-55.15%	13,444,772.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	14,388,875.82	16,111,366.90	-10.69%	2,710,873.22
经营活动产生的现金流量净额（元）	29,508,678.79	34,485,729.95	-14.43%	-32,194,680.19
基本每股收益（元/股）	0.08	0.17	-52.94%	0.14
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.17	-52.94%	0.14
加权平均净资产收益率	1.96%	4.28%	-2.32%	3.54%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额（元）	481,164,797.30	466,253,892.74	3.20%	469,066,868.98
归属于上市公司股东的净资产（元）	375,241,488.02	376,223,048.16	-0.26%	382,947,620.73

三、经营情况与讨论分析

（一）经营情况

公司围绕中小企业及创新创业群体的成长需求,打造出多元化的企业服务平台。通过培训辅导、企业严选服务-城市拓展、营销服务等形式,为企业主和企业本身提供多元化丰富

的企业加速、城市产业加速、营销服务、投融资咨询服务等一系列的企业服务。

截至本期末，公司业务已形成培训辅导收入为核心，城市产业加速业务收入高增长的业务板块。报告期内，公司进一步多元化扩展企业加速业务，针对覆盖众多中小企业及创新创业群体数字化服务需求，开始初步企业服务运营体系，未来将促进公司企业服务业务进一步标准化发展，实现规模效应。

2020年内，公司经受住了新冠肺炎疫情考验，各项业务重回快速发展的轨道，业务开展有序稳定。公司经营活动快速恢复，持续摆脱疫情影响。本期公司营业收入为1.64亿元，较2019年变动-23.15%。本期毛利率较上年增长4.80%，得益于公司平台化业务开展，线上线下一体化服务成效明显，未来将持续促进核心业务的收益提升。

报告期内，公司持续升级培训辅导产品，在提升培训辅导产品多样性的同时，将对创始人个人的培训延展到企业服务领域。以培训辅导作为企业服务业务的前端，将“城市学院”及垂直产业培训营作为创始人培训辅导的入门产品，形成地方企业聚集；通过“黑马成长营”作为创始人培训辅导的核心产品，发掘中小企业标准化成长需求，并提供基础解决方案；利用“黑马实验室”作为培训辅导与管理咨询结合的企业服务产品，结合行业特点深挖垂直细分行业企业需求，提供专项成长解决方案与企业服务产品。让中小企业及创业者在组织管理、商业模式、产品营销、资本策略等方面得到帮助成长。

公司注重培训辅导业务中各产品的升级优化。报告期内，基于资本市场注册制的实施，公司将“黑马成长营”进一步打造成为注册制下中小企业的IPO的加速器。截至本年度，公司核心培训辅导产品“黑马成长营”成立十周年。十年来，公司通过“黑马成长营”为超1,500位创始人提供加速赋能，其中已成长出14家上市公司，黑马成长营已成为创业服务领域口碑级产品；同时也成为公司企业服务核心的客群基础及基金投资的项目来源。

公司线下培训辅导业务，直接受疫情影响。公司培训辅导开课次数较上年变动-21.32%，培训服务人数较上年变动-32.46%。公司在线平台黑马大学APP，自上线至今，覆盖的中小创企业创始人及核心管理人员数量稳步增长。

公司大力加码在线平台建设。一方面持续丰富在线服务产品，推出培训辅导、企业服务等新内容，并利用在线培训直播课、线上招商大会等在线服务形式，突破时间与区域限制，及时达成服务落地；一方面在线平台中汇聚的导师，针对中小创企业资源及发展需求，分类分级并持续优化，覆盖中小企业全成长周期需求。根据中小创企业各阶段成长发展需求，公司线上平台可快速定位中小创企业成长阶段，匹配需求对口产品，迅速配置服务。

2020年度，公司凭借“百城计划”推进，已覆盖全国40余地城区，根据当地产业发展规划方向建立产业加速中心，为地方企业提供培训辅导、企业服务、资源对接及股权投资结合的产业加速服务。公司通过垂直管理的地方运营团队，发展城市创始人社群，汇聚客群流量

并提升客户黏性。公司运营中心使用线上培训辅导课程及工具，结合地方运营团队线下组群活动及服务对接，形成线上线下融合的产业加速服务。其中以公司与北京市怀柔区联合推出的“怀柔黑马科创实验室”为代表案例，专项服务北京市怀柔区科创产业升级服务，聚焦科技型中小企业，驱动产业变革，赋能可落地场景，吸引资本加速助力区域科技企业发展。

（二）主营业务情况

1、培训服务业务经受疫情考验，线上线下平台模式，促进业务有序开展

本报告期培训辅导业务收入为10,249.97万元，较上年变动-26.31%，占营业收入比重62.69%。鉴于本期内，疫情直接影响培训服务交付进度，黑马实验室产品本期实现收入4,234.19万元，较上年同期变动-24.75%。

黑马实验室通过赋能在特定领域有深刻认知的导师，梳理其IP化的核心要素；再通过媒体包装将导师的核心要素完成标签化，最后匹配相应学员，完成培训辅导服务。

从产品端，提升了导师的供给能力和参与度，丰富了产品品类和服务能力；从用户端，打开了更大的市场空间，既能满足不同阶段企业的学习成长需求如“创业企业”、“一亿中流”、“独角兽”、“上市公司”，又可以一站式解决企业的全方面问题。

公司以签约合作等形式，联手导师共同打造导师IP化产品。如针对不同阶段不同规模的需求已开设的“嘉御基金卫哲—组织效率实验室”、“特劳特战略定位—黑马实验室”、“小罐茶杜国楹—产品倒做实验室”、“达晨财智—产业升级实验室”等。

2、“百城计划”网络初成，数字化升级持续推进

公司“百城计划”实施推进至今，已构建垂直地方的服务网络，链接汇聚所覆盖城区的优质产业资源。伴随百城计划持续落地，促使公司企业加速服务、城市拓展服务等服务产品，与区域产业地区产业资源相结合，丰富了服务内容与资源，建立并形成了资源跨区协同的服务网络。在此基础上，公司的在线服务与在线产品，同步进行数字化升级。持续丰富在线服务产品同时，推进服务网络及覆盖资源高效协同。未来无论是基于产业政策带来的空间优惠、税收政策，还是服务产品化、产业化升级都会是企业服务未来的发展趋势。

公司通过与各地政府签约，汇聚大量各地区的产业政策及政府订单等资源。公司的城市服务网络已覆盖全国主要经济区域，与超15个城市形成紧密合作，围绕山东、江苏、福建、四川、重庆、上海几大核心区域的服务深耕，并已开始贡献收益。围绕“高成长企业”、“独角兽企业”的城市拓展需求，公司将城市资源整合形成了企业严选服务—城市拓展服务产品。基于公司优质的城市资源和独特的产品服务，城市拓展服务取得突破。本年内该业务公司实现收入4,480.39万元，较上年同期增长36.62%，占核心业务收入比重的27.40%。

公司依托百城计划，形成对二、三线城市中小企业用户的覆盖及渗透。公司以城市学院

为切入点，经过三年的服务与运营，已累计覆盖近万家中小企业。

报告期内，“黑马大学”APP在学员在线学习、导师在线问诊和一对一、一对多的多种授课服务形式基础上，持续开发丰富线上平台产品及服务内容，升级服务场景，让更广泛的中小企业用户可以不受空间及时间的限制享受服务。

四、主营业务分析

1（1）营业收入构成

营业收入整体情况

单位：元

	2020年		2019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	163,500,242.44	100%	212,760,686.53	100%	-23.15%
分行业					
商业服务业	163,500,242.44	100.00%	212,760,686.53	100.00%	-23.15%
分产品					
培训辅导服务	102,499,716.07	62.69%	139,086,895.39	65.37%	-26.31%
营销服务	5,718,070.09	3.50%	35,730,577.91	16.79%	-84.00%
企业严选服务-城市拓展	44,803,931.49	27.40%	32,795,009.90	15.41%	36.62%
其他服务	10,478,524.79	6.41%	5,148,203.33	2.42%	103.54%
分地区					
国内	163,500,242.44	100.00%	212,760,686.53	100.00%	-23.15%

（2）占公司营业收入或营业利润 10%以上的行业、产品或地区情况

√ 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						
商业服务业	163,500,242.44	64,872,573.32	60.32%	-23.15%	-31.45%	4.80%
分产品						
培训辅导服务	102,499,716.07	36,424,624.70	64.46%	-26.31%	-26.65%	0.17%
企业严选服务-	44,803,931.49	22,674,064.04	49.39%	36.62%	31.85%	1.83%

城市拓展						
分地区						
国内	163,500,242.44	64,872,573.32	60.32%	-23.15%	-31.45%	4.80%

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截至本报告期的履行情况

适用 不适用

(5) 营业成本构成

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2020年		2019年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
培训辅导服务	营业成本	36,424,624.70	56.15%	49,661,389.30	52.48%	-26.65%
营销服务	营业成本	2,359,829.98	3.64%	24,145,352.10	25.51%	-90.23%
企业严选服务-城市拓展	营业成本	22,674,064.04	34.95%	17,197,140.77	18.17%	31.85%
其他服务	营业成本	3,414,054.60	5.26%	3,632,244.75	3.84%	-6.01%

(6) 报告期内合并范围是否发生变动

是 否

本期合并报表范围变化主因为增加新设立全资和控股子公司带来的合并报表范围发生变化，具体内容详见第五节“重要事项”第七项“与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明”所列示内容。

(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）	47,417,560.05
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	29.00%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	4.82%

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	客户 1	15,684,888.84	9.59%
2	客户 2	9,943,617.58	6.08%
3	客户 3	9,755,421.92	5.97%
4	客户 4	7,882,688.32	4.82%
5	客户 5	4,150,943.39	2.54%
合计	--	47,417,560.05	29.00%

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）	9,382,239.43
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	14.46%
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	供应商 1	2,835,710.33	4.37%
2	供应商 2	2,065,000.00	3.18%
3	供应商 3	1,733,333.34	2.67%
4	供应商 4	1,456,310.68	2.24%
5	供应商 5	1,291,885.08	1.99%
合计	--	9,382,239.43	14.46%

主要供应商其他情况说明

适用 不适用

3、费用

单位：元

	2020 年	2019 年	同比增减	重大变动说明
--	--------	--------	------	--------

销售费用	31,181,305.17	43,580,692.84	-28.45%	
管理费用	44,560,925.23	49,807,080.23	-10.53%	
财务费用	-7,539,759.27	-2,937,229.67	-156.70%	主要系报告期内银行活期账户利息收入增加所致。
研发费用	7,878,778.59	8,902,213.72	-11.50%	

4、研发投入

√ 适用 □ 不适用

近三年公司研发投入金额及占营业收入的比例

	2020年	2019年	2018年
研发人员数量（人）	42	35	51
研发人员数量占比	9.19%	14.58%	16.83%
研发投入金额（元）	12,111,966.24	11,931,571.84	13,405,674.25
研发投入占营业收入比例	7.41%	5.61%	4.00%
研发支出资本化的金额（元）	4,233,187.65	3,029,358.12	4,806,539.10
资本化研发支出占研发投入的比例	34.95%	25.39%	35.85%
资本化研发支出占当期净利润的比重	68.59%	23.44%	111.04%

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	2020年	2019年	同比增减
经营活动现金流入小计	167,957,869.83	230,146,039.01	-27.02%
经营活动现金流出小计	138,449,191.04	195,660,309.06	-29.24%
经营活动产生的现金流量净额	29,508,678.79	34,485,729.95	-14.43%
投资活动现金流入小计	411,181,430.44	584,891,358.48	-29.70%
投资活动现金流出小计	372,843,382.98	515,657,639.85	-27.70%
投资活动产生的现金流量净额	38,338,047.46	69,233,718.63	-44.63%

筹资活动现金流入小计		3,330,000.00	-100.00%
筹资活动现金流出小计	9,712,819.19	19,474,000.00	-50.12%
筹资活动产生的现金流量净额	-9,712,819.19	-16,144,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	58,133,907.06	87,575,448.58	-33.62%

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

报告期内投资活动产生的现金流量净额减少主要系购买的结构性存款金额规模减小，到期的结构性存款现金流入减少，导致投资活动产生的现金流量净额减少。

报告期内筹资活动产生的现金流量净额较上年下降主要是主要系上年同期收购少数股东权益，报告期内无此事项所致。

报告期内现金及现金等价物净增加额较上年下降主要是购买的结构性存款金额减少，以及报告期内受新型冠状病毒肺炎疫情影响，销售收款减少所致。

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	1,748,628.91	18.18%	报告期结构性存款收益、联营公司权益法核算形成的投资损益。	是
公允价值变动损益	-9,561,008.35	-99.43%	报告期确认广州博鳌纵横网络科技有限公司投资公允价值变动。	否
资产减值	6,776,115.27	70.47%	报告期内公司计提对上海义渠品牌管理有限公司投资减值及合同资产减值。	投资减值不具有可持续性，合同资产减值具有可持续性
营业外支出	1,341,404.52	13.95%	报告期支付项目违约金及新冠肺炎捐款。	否
其他收益	3,555,877.79	36.98%	报告期确认政府补助及进项税加计扣除。	是

金融资产								
其他非流动金融资产	18,407,869.90	-9,561,008.35						8,846,861.55
上述合计	18,407,869.90	-9,561,008.35						8,846,861.55
金融负债	0.00	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

无

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
30,500,000.00	40,000,000.00	-23.75%

2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用 不适用

单位：元

被投资公司名称	主要业务	投资方式	投资金额	持股比例	资金来源	合作方	投资期限	产品类型	截至资产负债表日的进展情况	预计收益	本期投资盈亏	是否涉诉	披露日期（如有）	披露索引（如有）
北京创新黑马投资管理合伙企业（有限合伙）		投资管理	22,500,000.00	18.75%	自筹	北京市科技创新基金（有限合伙）、创业黑马科技集团股份有限公司、北京实创环保发展有限公司、洪忠信、杭州紫金港未来创新投资合伙企业（有限合伙）、共青城优富投资	7年	投资管理	0	0.00	1,563,245.29	否		

					管理合伙企业（有限合伙）、深圳市惠友创盈投资管理有限公司、北京中关村科学城新动能投资合伙企业（有限合伙）									
合计	--	--	22,500,000.00	--	--	--	--	--	0.00	1,563,245.29	--	--	--	

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、以公允价值计量的金融资产

适用 不适用

单位：元

资产类别	初始投资成本	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	报告期内购入金额	报告期内售出金额	累计投资收益	期末金额	资金来源
其他	18,000,000.00	-9,561,008.35	0.00	0.00	0.00	-9,153,138.45	8,846,861.55	自筹
合计	18,000,000.00	-9,561,008.35	0.00	0.00	0.00	-9,153,138.45	8,846,861.55	--

5、募集资金使用情况

适用 不适用

(1) 募集资金总体使用情况

适用 不适用

单位：万元

募集年份	募集方式	募集资金总额	本期已使用募集资金总额	已累计使用募集资金总额	报告期内变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额	累计变更用途的募集资金总额比例	尚未使用募集资金总额	尚未使用募集资金用途及去向	闲置两年以上募集资金金额
2017	公开募集	15,173.16	1,914.5	15,508.93	0	0	0.00%	0	不适用	0
合计	--	15,173.16	1,914.5	15,508.93	0	0	0.00%	0	--	0

募集资金总体使用情况说明

1、募集资金基本情况：经中国证券监督管理委员会《关于核准创业黑马（北京）科技股份有限公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2017]1312号）核准，公司2017年8月于深圳证券交易所向社会公众公开发行人民币普通股（A股）1,700.00

万股，发行价为 10.75 元/股，募集资金总额为人民币 18,275.00 万元，扣除承销及保荐费用人民币 2,126.00 万元，余额为人民币 16,149.00 万元，另外扣除中介机构费和其他发行费用人民币 975.84 万元，实际募集资金净额为人民币 15,173.16 万元。

2、募集资金使用情况：截至 2020 年 12 月 31 日，本公司募投项目累计投入 15,508.93 万元。其中：（1）黑马众创空间项目募集资金累计投入 12,329.76 万元。本期投入募集资金总额 1,914.50 万元，其中孳息金额为 324.65 万元。（2）线上业务系统和管理信息系统项目投入金额 3,179.17 万元，其中孳息金额为 11.12 万元；截至 2020 年 12 月 31 日，募集资金账户余额 0.10 万元，为账户结息。

（2）募集资金承诺项目情况

√ 适用 □ 不适用

单位：万元

承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本报告期投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(3)=(2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本报告期实现的效益	截止报告期末累计实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目											
黑马众创空间	否	12,005.11	12,005.11	1,914.5	12,329.76	100.00%	2020年09月30日	2,398.96	3,534.32	不适用	否
线上业务系统和管理信息系统	否	3,168.05	3,168.05		3,179.17	100.00%	2018年09月30日			不适用	否
承诺投资项目小计	--	15,173.16	15,173.16	1,914.5	15,508.93	--	--	2,398.96	3,534.32	--	--
超募资金投向											
无											
合计	--	15,173.16	15,173.16	1,914.5	15,508.93	--	--	2,398.96	3,534.32	--	--
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体项目)	不适用										
项目可行性发生重大变化的情况说明	不适用										
超募资金的金额、用途及使用进展情况	不适用										
募集资金投资项目实施地点变更情况	不适用										

募集资金投资项目实施方式调整情况	不适用
募集资金投资项目先期投入及置换情况	适用 公司募投黑马众创空间项目先期投入 5,166.08 万元；线上业务系统和管理信息系统项目先期投入 2,716.05 万元，合计先期投入 7,882.13 万元。相关募集资金项目投入情况已经天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）审核，并出具《以自筹资金预先投入募集资金投资项目的鉴证报告》（天职业字[2017]16189 号、天职业字[2018]1373 号、天职业字[2018]22756 号）。涉及前述募集资金置换事项已分别经公司第一届董事会第十四次会议、第一届董事会第十八次会议、第二届董事会第六次会议审议通过。截至 2020 年 12 月 31 日，上述资金已全部置换转出。
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	不适用
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	不适用
尚未使用的募集资金用途及去向	不适用
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	不适用

（3）募集资金变更项目情况

适用 不适用

公司报告期不存在募集资金变更项目情况。

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

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
北京黑马加速科技有限公司	子公司	创业加速	2,574.29	5,218.81	3,709.05	3,345.46	1,100.65	869.91
北京协同创新黑马投资管理有限公司	子公司	投资管理	1,000.00	1,287.81	1,036.33	788.27	284.86	234.68
嘉兴致新投资管理有限公司	子公司	投资管理	8,500.00	2,817.81	2,754.89	19.38	-2,003.47	-2,003.54

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
龙岩黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
诸城黑马信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
黑马加速（厦门）科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
清镇黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
重庆市长寿区黑马致新科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
宁波黑马加速信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
贵阳黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
南京致在鑫信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
青岛黑马创润科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
北京黑马企服科技有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
天津黑马企服企业管理有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
榆林黑马创启信息科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
山东黑马企服科技有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
黑布林（天津）管理咨询有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
江苏黑马企服科技有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
重庆黑马企业管理服务有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
潮州黑马加速科技有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
福建爱黑马企服科技有限公司	新设立	聚焦企服平台业务，打造垂直企服产品
黑嘉仑（天津）管理咨询有限公司	新设立	进一步扩大业务区域
天津美业科技有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
成都黑马课堂科技有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构

合肥创润信息技术有限责任公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
天津顶华企业管理中心（有限合伙）	注销	聚焦主营业务，优化产品结构
西藏黑马信息技术服务有限公司	注销	聚焦主营业务，优化产品结构

主要控股参股公司情况说明：

报告期内，公司设立了北京黑马企服科技有限公司、天津黑马企服企业管理有限公司、山东黑马企服科技有限公司、江苏黑马企服科技有限公司、重庆黑马企服管理有限公司、福建爱黑马企服科技有限公司六家企服公司，是公司为了业务战略升级打造的垂直企服产品公司，为公司企服战略迈出坚实的一步。

十、公司未来发展的展望

（一）行业发展趋势

1、国家政策坚持创新驱动发展，全面塑造发展新优势

国家十四五规划强调，坚持创新驱动发展，全面塑造发展新优势；加快发展现代产业体系，推动经济体系优化升级；形成强大国内市场，构建新发展格局。十四五规划中，重点强调提升企业技术创新能力，发挥大企业引领支撑作用，支持创新型中小微企业成长为创新重要发源地，加强共性技术平台建设，推动产业链上中下游、大中小企业融通创新。

十四五规划中亦指出，加快发展现代服务业和加快数字化发展。其中，推动生产性服务业向专业化和价值链高端延伸，推动各类市场主体参与服务供给，加快发展研发设计、现代物流、法律服务等服务业，推动现代服务业同先进制造业、现代农业深度融合，加快推进服务业数字化。同时，注重发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群。

在持续促进企业创新成长同时，国家亦颁布《国家职业教育改革实施方案》《关于促进在线教育健康发展的指导意见》《中国教育现代化2035》等政策，以及党的十九届四中全会提出“要健全有利于更充分更高质量就业的促进机制，构建服务全民终身学习的教育体系”。针对企业创新发展、健康发展所需人才，构建终身学习的教育服务体系。

2、持续增长的千亿蓝海市场

据艾瑞咨询相关报告数据，在线教育与企业服务市场规模已达万亿规模。线下与线上相结合，产品与服务相融合，将成为主要服务形式。因此，随着部分线下中小机构淘汰出局，头部及线上线下融合的机构借机加快开拓市场，头部效应显现。在此背景下，夯实线上线下融合能力，根据市场需求进行品类扩充，并通过OMO的服务交付形式，将是下一步快速发展的拓展方式。同时，创新技术与资源配置渗透各产业环节，开放服务生态及挖掘新型产业价值点，定制化输出与标准服务包等形式，将更快满足需求，促进规模化发展。

3、后疫情时代产业升级助推新经济发展

后疫情时代，国家强调以科技技术创新，推进产业升级。工业企业等多方多年的实践经验，占领科技制高点，通过提升自身科技含量来继续保持升级原有优势。本来疫情与经济环境结合的变化之下，辅助企业健康运营的第三方企业服务公司，将大量涌现，实则是为企业发展从C端向B端过渡和渗透，实现商业环境将会呈现的新脉络，既“企业服务公司——服务平台——中小创企业”的合作模式。服务平台，将成为提升经济效率的重要抓手。从目前情况可知，政府、互联网公司和技术类公司，都有可能承担起这一重要变革角色。疫情之后，新平台的发展，将是下一战略发展的竞争要地。

（二）公司发展战略及经营计划

基于公司核心业务及竞争优势为基础，明确企业服务“产业加速云平台”发展建设方向。通过构建可标准化、规模化的独特平台服务体系，围绕创业企业和中小企业成长周期的发展需求，为企业主和企业本身提供企业加速、城市产业加速、营销服务、投融资咨询服务等一系列的企业服务。

公司打造的多元化企业服务平台，面向创业企业和中小企业的不同发展阶段，提供标准化、专项化的产品与服务。公司以培训辅导为切入点，优化企业成长路径，提供加速发展解决方案，并为之提供产业资源与企业服务应用工具的相结合的综合企业成长加速服务，为企业发展赋能加速。

（三）可能面临的风险及应对措施

1、市场竞争加剧的风险

创业培训辅导行业属于企业服务行业之细分中，亦属于职业技能培训服务行业之一。公司服务群体是国内中小企业及企业主，业务服务实质，是在培训辅导场景下，实施了企业服务，促进企业加速发展。创业培训辅导行业参与者来源广泛，既有各类创新型孵化器、创客空间，也有企业咨询机构，以及众多教育机构等，市场竞争激烈。同时，线上线下的融合服务发展趋势，降低行业门槛，市场竞争进一步加剧。

企业服务仍是国内最具发展潜力的行业之一，公司顺应市场发展，依靠自身独有的服务模式，结合长期积累的资源与服务优势，持续建设线上线下一体化的产业服务平台，强化竞争力，促使公司发展保持领先地位。

2、在线业务开拓风险

未来伴随5G技术发展，在线教育行业将面临以技术、应用为主导的新型发展模式，用户的获取、习惯、需求将随之发生改变。公司在线业务建设，将有力助推公司规模化发展，数字化、智能化建设投入，将是阶段性常态。在建设运维的同时，将面临来自市场、管理、团队经验等方面的挑战与影响，在线业务建设将面临较高的风险。若公司在线业务发展未能达预期，将对公司经营业绩造成一定不利影响。

在线业务建设，是以公司积累的资源与渠道网络为基础，顺应行业及技术发展趋势，着眼于业务发展需求，于技术优势提升、丰富产品种类，多元化服务落地等方面，持续建设优化。凭借公司平台化运营优势，合理管控在线业务建设，可降低业务开拓风险。

3、持续研发投入的影响

近年来，公司保障稳定充足的研发投入。根据公司业务发展趋向，研发投入主要服务于公司培训辅导及业务数字化建设方面，伴随业务平台化发展，阶段性仍将需要较大投入，对公司利润产生一定影响。

公司将通过合理项目规划，从业务发展需求出发，建设服务功能模块，提升公司研发投入投产使用效率及效果。

4、人才管理风险

公司属于人才密集型智力服务行业，对人员能力有较高要求，行业专业人才稀缺。随着行业发展持续成熟，业内各方对人才争夺激烈，加剧市场竞争。若公司无法持续优化升级相应管理和激励机制，拓宽人才引入渠道，将导致人才流失，对公司经营造成不利影响。

公司持续优化合理的人才成长体系与激励机制，推动员工与公司共同成长。同时，公司拥有灵活丰富的人才引进机制，对优秀人才具有较强吸引力，保障公司组织结构健康稳定成长。

5、疫情因素下的潜在运营风险

2020年受新冠肺炎疫情影响，公司主营业务培训辅导，线下课程交付推迟，对公司收入利润形成重大不利影响。后疫情时期，将存在局部区域或地区疫情爆发的可能，公司业务运营将面临影响与挑战。此外，国内庞大规模的中小企业，是公司服务的目标客群，构成公司持续成长源泉。2020年内受疫情影，公司服务的客群基数减少，将于未来一段期间，直接影响公司业务增长。

2020年内，公司采取多种积极措施，减少疫情对公司业务开展带来的直接冲击。一方面，公司联合导师及相关资源，向武汉捐钱捐物；另一方面，公司敏锐意识到疫情对中小企业生存的重大不利影响后，于春节假期内迅速行动，联手公司导师及机构，利用全网资源渠道，开启了长达1个月的公益直播课。为疫情下困境中的中小企业，及时送上纾困策略与帮扶服

务。公司积极响应国家防疫抗疫同时，快速复工复产。通过在线办公形式，快速实现了全员在岗，强有力的保障了公司业务开展。

创业黑马科技集团股份有限公司

2021年4月27日