

---

# 概 要

---

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的總覽。由於僅屬概要性質，故其並不載有可能對閣下而言屬重要的全部資料。閣下於決定投資發售股份前，應細閱整份文件。

任何投資均涉及風險。投資於發售股份的部分特定風險載於「風險因素」。閣下於投資發售股份前，應細閱該節內容。

## 概覽

### 我們的使命

我們的使命是成為終身學習夥伴，幫助學生充分發揮其潛能。

### 本公司

我們的控股股東新東方自2006年起為紐約證券交易所上市公司(股份代號：EDU)。於上市後，本集團將自新東方集團剝離，而本集團及經保留新東方集團將於獨立管理下繼續作為獨立業務及平台經營。於往績記錄期間，我們利用新東方於潛在學生之間的品牌認可度，以及經保留新東方集團提供的若干營銷及推廣服務。本集團將仍為新東方的附屬公司。我們的營運實體北京迅程於2017年3月在全國中小企業股份轉讓系統掛牌(股份代號：839896)，其後於2018年2月自願除牌，主要由於我們認為香港乃更適合將我們業務上市的地點。有關詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構—我們的公司重組—北京迅程的過往上市及其後除牌」。有關與新東方共用資源的詳情，請參閱「關連交易—新東方框架協議」。

### 關於我們

我們是中國領先的在綫課外教育服務供應商，在校外輔導及備考等多個領域擁有強大的核心競爭力和極高的品牌知名度。根據弗若斯特沙利文報告，按總營收計，我們於2017年為中國最大的綜合綫上校外輔導及備考服務供應商，佔中國在綫校外輔導及備考市場總營收的0.63%。我們的業務由新東方於2005年成立，新東方為中國民辦教育行業的先驅，擁有逾二十年經驗，根據弗若斯特沙利文報告，按總營收計，於2017年其為中國最大的民辦教育服務供應商。憑藉新東方的豐富經驗，我們在三個核心分部，即大學、K-12及學前在綫教育分部提供廣泛的優質課程，為學生們帶來優越的在綫學習體驗。

---

## 概 要

---

自成立以來，我們已建立以優質課程和內容著稱的知名在綫教育品牌組合。根據弗若斯特沙利文報告，於2017年，按總營收計，新東方在綫(我們的旗艦品牌)為中國大學考試備考市場中最大的在綫教育品牌，佔據8.2%的市場份額。我們的東方優播及多納品牌下的創新課程分別持續獲得K-12及學前學生及家長的認可。

於往績記錄期間，我們總付費學生人次約為4.7百萬。於2016財年、2017財年、2018財年及截至2018年11月30日止六個月報讀我們課程的學生人數分別約有360,000名、639,000名、1.1百萬名及1.1百萬名。<sup>(1)</sup>我們透過不同的綫上平台及手機應用程序以多種形式提供課程和產品，包括不同班級規模的直播及錄播課程。我們的全面策略可通過調整學生接受教育的最有效方式及為各學生群體提供教育的方法來盡量提高學生的學習能力。我們多項課程具有自適應特性，可智能分析學生的學習進度，並提供更個人化的在綫學習體驗。作為對我們在綫課程的補充，我們亦提供大量的在綫學習工具和服務，以進一步提升在我們平台上的學習成效和效率。

我們的師資隊伍人才濟濟、各有所長，我們致力於招聘及培訓教學人員，因我們認為這對我們能夠迎合學生的不同學習需求及保持教學質量的一致標準，以提供良好的學習體驗至關重要。為確保授課一貫優質，我們在教師和學管師的選拔和認證方面採用嚴格的標準，並透過嚴謹及系統性的課程向其提供持續培訓。我們強大的內容和技術開發實力，令我們得以開發具有創新特色的課程，藉此在不斷變化的學術環境中保持領先地位。我們投入大量資源進行內容開發，以確保我們的課程產品與時並進、引人入勝並行之有效。

我們的技術平台連繫師生，為彼等提供全面的技術支持，並提高我們的運營管理能力。我們的在綫和手機教育平台累積有關學生學習行為及課程成效的豐富數據，可形成一個充當重要基礎的良性反饋循環，以便我們在平台上更新我們的課程內容、提高我們銷售和營銷工作的成效、提供持續的教師培訓及提升學生的體驗。

我們從投資現金管理產品及長期股本投資產生大量收入。於2016財年、2017財年、2018財年及截至2018年11月30日止六個月，我們來自現金管理產品的利息收入、指定為按公平值計入損益的長期投資公平值變動收益或虧損(於採納國際財務報告準則第9號前為長期股本投資)及按公平值計入損益的金融資產公平值變動收益(於採納國際財務報告準則第9號後為長期股本投資)的總額分別為人民幣35.7百萬元、人民幣38.6百萬元、人民幣67.9百萬元

---

附註：

- (1) 我們以平台上的學生賬戶數目作為於往績記錄期間報讀我們課程的學生人數的指標，並於計算學生人數時將每個賬戶視作一個個別學生。部分學生可能使用多於一個賬戶。

及人民幣30.1百萬元，分別佔相關年度利潤的60%、42%、83%及83%。我們一般於授課前向學生收取課程的學費，而此舉會帶來大量現金。我們亦已完成三輪首次公開發售前投資，該等投資的所得款項尚未獲悉數動用。為更有效地管理現金，我們投資於若干短期及低風險的現金管理產品，從而賺取短期現金投資回報。我們按個別情況作出現金管理產品的投資決策，並會審慎周詳地考慮多項因素，包括我們現時的流動資金狀況、估計現金流入及流出、是否可投資於適當產品等。於上市後，我們將繼續審慎管理流動資金狀況，並可能投資於短期及低風險的類似現金管理產品，以及採取其他流動性管理措施。因此，我們可於日後繼續從投資現金管理產品中賺取大量收入。有關我們投資的風險，請參閱「風險因素—有關我們業務及所在行業的風險—我們可能無法繼續從投資(尤其是現金管理產品的投資)中獲得大量收入，甚至可能從中蒙受損失」。

我們於往績記錄期間錄得大幅增長。我們的總營收由2016財年的人民幣334.2百萬元增至2017財年的人民幣446.2百萬元，並進一步增至2018財年的人民幣650.5百萬元，並由截至2017年11月30日止六個月的人民幣328.7百萬元增至截至2018年11月30日止六個月的人民幣478.0百萬元。<sup>(1)</sup>我們的付費學生人次由2016財年的653,000增至2017財年的1.0百萬，並進一步增至2018財年的1.9百萬，並由截至2017年11月30日止六個月的806,000增至截至2018年11月30日止六個月的1.1百萬。此外，我們於2016財年、2017財年及2018財年分別錄得純利人民幣59.6百萬元、人民幣92.2百萬元及人民幣82.0百萬元，而截至2017年11月30日止六個月錄得純利人民幣90.2百萬元及截至2018年11月30日止六個月錄得純利人民幣36.2百萬元。我們預期於2019財年錄得經營虧損淨額，主要由於(i)我們預期於2019財年產生股份酬金開支約人民幣54.1百萬元，金額乃按首次公開發售建議發售價範圍而估計；(ii)預期將於2019財年產生上市開支人民幣29.0百萬元；及(iii)由於我們的擴張計劃以及推出新產品及服務，導致大學分部及K-12分部的銷售及營銷開支增加。

### 近期經營虧損及業務可持續性

截至2018年11月30日止六個月，我們錄得經營虧損人民幣41.4百萬元，主要由於市場費用大幅增加所致，其由截至2017年11月30日止六個月的人民幣44.3百萬元增加244.8%至2018年同期的人民幣152.6百萬元，以及毛利率小幅下降，特別是在K-12教育分部。在大學分部，營銷費用的增加主要是由於我們實施一項營銷計劃的開支所致，其旨在以我們的品牌「酷學英語」開發非考試型英語學習課程，以使我們的課程組合多樣化，吸引新學生轉至其他課

---

附註：

<sup>(1)</sup> 於本文件中，截至2016年5月31日、2017年5月31日及2018年5月31日止財政年度分別稱為「2016財年」、「2017財年」及「2018財年」。有關詳情，請參閱「釋義」。

程。我們亦通過微信、今日頭條及微博等新媒體平台，進一步豐富在線營銷渠道，投入更多資源進行精準營銷。與通過搜索引擎進行的傳統在線營銷相比，通過該等新媒體渠道的有效營銷在初始階段需要相對大量的用戶聚合，其後我們期望能夠提高用戶轉換效率。截至2018年11月30日止六個月，我們處於初始階段，並通過不斷調整新媒體營銷策略逐步提升用戶轉換。K-12分部的營銷開支由截至2017年11月30日止六個月的人民幣3.2百萬元增加至2018年同期的人民幣40.1百萬元，這主要是由於我們藉助多元及強化的媒體促銷來形成更有力的市場認可度。此外，我們不斷提升的品牌和產品知名度亦促進了我們產品在線搜索量的增長，增加了我們對搜索引擎的營銷支出。

我們相信有利的市場前景和我們的增長策略將支撐我們業務的持續增長並提高我們的盈利能力。根據弗若斯特沙利文報告，中國的在線校外輔導及備考市場預計從2017年至2022年將以26.3%的複合年增長率增長。依託我們的強大品牌名稱及全面課程設置，我們已準備好把握未來年份的市場機遇。我們提高盈利能力的策略主要包括計劃持續增加營收及有效控制主要營運成本及開支。具體而言，為了增加付費學生及營收，我們計劃：

- (i) 對於大學分部，繼續加強課程服務及改善我們的在線學習體驗，以增加從報讀我們入門課程轉至正式課程的學生。此外，隨著我們K-12分部學生人數的增加，我們亦計劃增加K-12與大學分部之間的交叉銷售；
- (ii) 於K-12分部，通過整合新東方在線的K-12課程及東方優播課程的客戶獲取渠道，進入更多城市並吸引更多K-12學生，擴大東方優播課程的市場滲透率；及
- (iii) 對於學前分部，增強新開發的多納應用程序課程的互動功能，並在多納在線課堂課程中引入一對一服務，以增加平均客戶支出。

同時，為有效控制我們的主要經營成本及開支，我們計劃：

- (i) 維持合理的教學成本。我們亦計劃進一步強化內部能力，系統地發現及培養高素質的教學人員，確保以合理的成本提供可持續的教學人員供應。例如，我們擬為擁有眾多知名大學的城市（例如武漢及西安）為我們的K-12教師建立教師培訓中心，作為區域中心營運，力求以較低成本招聘及培訓合格候選人；
- (ii) 提高銷售及營銷效率。我們將定期檢討各種營銷渠道，評估各渠道的營銷效率，並優化其中的資源分配。具體而言，我們將削減我們在傳統在線營銷渠道（如搜索引

擊)上的支出，並通過提供更高客戶轉換效率的新媒體平台來擴大媒體推廣。我們亦擬通過我們的線下東方優播體驗中心以及我們的機構客戶優化交叉銷售機會，以提高我們的品牌知名度並吸引學生報讀。此外，我們亦將加強對銷售人員的績效評估及培訓項目，以提高彼等的生產力。有關我們業務戰略的更多信息，請參閱「業務 — 我們的戰略」。

假設上述預期的有利市場前景和成功實施我們的增長戰略，我們預計未來兩三年內我們的經營利潤將有所改善。有關成功實施增長戰略的風險，請參閱「風險因素 — 有關我們業務及所在行業的風險 — 未能成功地實施我們的增長戰略可能對我們的業務及經營業績造成重大及不利影響。」

### 我們的價值定位

#### 針對學生的價值定位：

- 種類繁多的課程產品涵蓋終身學習；
- 優質教育內容；
- 有機會受教於名師；
- 個人化及量身定製的學習體驗；及
- 隨時隨地學習的靈活性。

#### 針對教師的價值定位：

- 卓有成效的科技化教學工具及平台；
- 全面的培訓及專業發展；
- 與品牌相關的質量認可；
- 彈性工作時間及工作地點；及
- 有競爭力的薪酬。

## 我們的業務模式及課程設置

我們主要向處於不同年齡階段的學生提供三個核心分部的在綫教育課程，即大學教育、K-12教育及學前教育。我們的大學及K-12教育分部課程為課外活動性質，不計入大學或中學文憑要求。透過此項組合，我們可迎合各名學生的終身學習需要，而我們採用特別設計的課程模式及業務戰略，從而鎖定各年齡階段的學生。於2018財年，我們的付費學生人次總數約為1.9百萬，當中1.5百萬報讀正式課程及39.7萬報讀入門課程。

- **大學教育**。我們的大學教育服務主要包括大學考試備考、海外備考及英語學習。我們的課程針對正準備應考統一考試或尋求提高英語能力的大學學生及在職專業人士。我們於2005年推出並透過新東方在綫及酷學英語平台提供大學分部服務。於2018財年，此分部的付費學生人次為1.2百萬，佔我們的付費學生人次總數的59.7%。
- **K-12教育**。我們的K-12教育服務包括校外輔導課程，當中涵蓋中國小學至高中的大部分標準學校學科，而我們提供專為普通高等學校招生全國統一考試而設的備考課程。我們於2015年推出K-12課程設置。憑藉我們於K-12方面的專長，我們亦於2017年推出創新的東方優播課程，該課程為一項針對低綫城市學生提供的地區性直播互動輔導服務，該等城市未必擁有便捷的綫下基礎設施，同時存在隨時隨地有效連接綫上平台的需求增長。於2018財年，該分部的付費學生人次為18.5萬，佔我們的付費學生人次總數的9.5%。
- **學前教育**。透過多納學英語及兒童教育應用程序及多納外教學堂英語直播課程，我們的學前教育分部提供適合兒童的在綫教育內容。我們於2012年推出多納應用程序系列，並於2017年推出多納外教直播學堂，於2018財年，該分部的付費學生人次為59.7萬，佔我們的付費學生人次總數的30.8%。

此外，我們亦透過在綫教育模組向大學、公共圖書館、電信營運商及在綫視頻串流供應商等學校及機構客戶提供教育內容套餐。

## 概 要

下表載列於往績記錄期間各類課程設置於所示年度／期間的學生報名流水及人數及機構客戶的流水：

	截至5月31日止財政年度						截至11月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2017年		2018年	
	學生報名 流水 (人民幣 千元)	付費學生 人次 (千人次)								
<b>學生</b>										
大學教育.....	287,689	538	408,207	829	584,858	1,158	262,662	460	341,790	621
大學考試備考.....	142,562	308	229,004	577	335,728	857	138,405	304	175,466	376
海外備考.....	106,900	127	128,441	133	183,184	178	92,041	89	110,830	118
英語學習及其他.....	38,227	103	50,762	119	65,946	123	32,216	67	55,494	127
K-12教育.....	30,477	60	49,478	75	105,881	185	57,842	93	103,912	292
學前教育.....	687	55	4,225	106	25,760	597	9,112	253	28,253	191
小計.....	318,853	653	461,910	1,011	716,499	1,940	329,616	806	473,955	1,104
<b>機構客戶</b> .....	69,399	—	69,315	—	97,196	—	43,926	—	53,300	—
<b>總計</b> .....	388,252	653	531,225	1,011	813,695	1,940	373,542	806	527,255	1,104

下表載列於往績記錄期間各類課程設置於所示年度／期間每名付費學生人次的平均開支：

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
<b>正式課程</b>					
大學教育.....	718	621	682	727	723
大學考試備考.....	620	472	513	557	555
海外備考.....	1,048	1,240	1,484	1,306	2,070
英語學習及其他.....	558	734	828	761	540
K-12教育.....	581	784	991	999	967
學前教育.....	12	40	44	37	153
小計平均.....	627	558	462	561	617
入門課程 <sup>(1)</sup> .....	6	9	11	9	19
總計平均.....	488	457	370	464	430

## 概 要

附註：

- (1) 入門課程指主要為吸引新學生至我們的平台而設，按相對較低價格收費的課程。於2016財年、2017財年、2018財年、截至2017年11月30日止六個月以及截至2018年11月30日止六個月，我們入門課程的付費學生人次分別為14.7萬、18.4萬、39.7萬、14.1萬以及34.5萬。

下表載列於往績記錄期間我們於所示年度／期間按廣告渠道及平均客戶獲取成本劃分的營銷開支：

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
	(人民幣千元)				
媒體推廣					
綫上媒體推廣	28,434	38,851	66,917	29,705	109,002
綫下媒體推廣	81	1,488	50	25	2
銷售推廣	8,711	11,953	17,823	4,772	13,343
營銷活動及其他					
綫上營銷活動	—	—	—	—	20,261
綫下營銷活動及其他	4,260	10,628	20,956	9,769	10,036
總計	41,486	62,920	105,746	44,271	152,644

下表載列於往績記錄期間我們於所示年度／期間提供的各類課程的營銷開支及客戶獲取成本<sup>(1)</sup>：

	截至5月31日止財政年度						截至11月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2017年		2018年	
	營銷開支	客戶獲取成本 <sup>(1)</sup>	營銷開支	客戶獲取成本 <sup>(1)</sup>	營銷開支	客戶獲取成本 <sup>(1)</sup>	營銷開支	客戶獲取成本 <sup>(1)</sup>	營銷開支	客戶獲取成本 <sup>(1)</sup>
	(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)	
學生										
大學教育	34,799	65	52,930	64	86,153	74	37,605	82	102,318	165
K-12教育	3,718	62	6,483	86	10,809	58	3,247	35	40,085	137
學前教育	—	—	1	—	3,593	6	377	1	6,200	32
機構客戶	2,969	不適用	3,506	不適用	5,191	不適用	3,042	不適用	4,041	不適用
總計	41,486	64	62,920	62	105,746	55	44,271	55	152,644	138

附註：

- (1) 客戶獲取成本相等於各財政年度／期間的營銷開支除以付費學生人次。

截至2018年11月30日止六個月，特別是於暑假的主要促銷期間，新學期開始及「雙十一」活動期，我們通過微信、今日頭條及微博等新媒體平台投入更多資源進行精準營銷。我們

## 概 要

實施該等營銷策略，以適應大學生的移動互聯網用戶習慣，這將使我們的品牌和產品能夠接觸更多潛在客戶。與通過搜索引擎進行的傳統在線營銷相比，通過該等新媒體渠道的有效營銷在初始階段需要相對大量的用戶聚合，其後我們期望能夠提高用戶轉換效率。截至2018年11月30日止六個月，我們處於初始階段，並通過不斷調整我們的新媒體營銷策略逐步提升用戶轉換。儘管我們的大學分部並非處於早期發展階段，但各自的市場仍在快速增長。根據弗若斯特沙利文報告，大學考試備考市場、在線海外備考市場及在線語言學習市場從2017年至2022年預計將分別按25.4%、21.5%及33.6%的複合年增長率增長。因此，我們已投入額外資本以維持我們的領導地位，抓住市場機會並進一步增加我們在大學分部的市場份額。此外，於截至2018年11月30日止六個月，我們實施一項營銷計劃，以我們的品牌「酷學英語」開發全新的非考試型英語學習課程，以使我們的課程組合多樣化，吸引新學生轉至大學分部的其他課程。此外，我們通過新媒體平台投入更多資源進行精準營銷，這在初期階段會產生更高的前期開支。

### 我們的平台

我們的課程主要通過四個平台提供，分別為新東方在線、東方優播、多納及酷學英語。下表載列各平台所提供課程的概覽：

	新東方在線	東方優播	多納	酷學英語
大學教育				
大學考試備考	✓			
海外備考	✓			
英語學習及其他	✓			✓
K-12教育	✓	✓		
學前教育	✓		✓	

### 我們的教師及學管師

我們從新東方經驗豐富的教師以及中國一流大學的畢業生中選拔高質素的教師及學管師人選，而我們使用系統性招聘標準（如TOEFL或IELTS成績、大學專業或海外留學經驗等）選拔該等高質素人選。我們亦就招聘外籍教師採用一系列嚴格的審核流程，包括認證過濾、面試、試教、培訓及最終接納測試。

我們為教師及學管師提供全面的系統性培訓課程，以確保教育質素。新教師須參與各種強制性培訓計劃（包括教學資格認證培訓），而經驗豐富的教師可享有經特別設計的培訓課程，例如國外教授的課程。

---

## 概 要

---

截至2018年11月30日，我們共有221名全職教師、2,232名兼職教師、79名全職學管師及2,890名兼職學管師。我們絕大多數全職及兼職教師均持有學士學位，三分之一以上的教師持有碩士及以上學位。

### 我們的優勢

我們認為，以下競爭優勢對我們在中國在綫教育市場的成功至關重要，並令我們從競爭對手中脫穎而出：(i)在中國在綫教育市場處於領先地位，品牌知名度高；(ii)終身在綫學習平台，課程產品豐富；(iii)為不同學生群體度身定製的優越在綫學習體驗；(iv)龐大的優秀教學人員人才庫和系統性教師培訓計劃；(v)高度可擴展、科技型經營模式；及(vi)具有深厚教育專業知識的管理層團隊及戰略性股東。

### 我們的戰略

我們的目標是進一步加強在中國在綫教育市場的領先地位，將科技與教育相結合，以成為學生和教師選擇的可靠教育合作夥伴。我們計劃通過以下主要增長戰略實現我們的目標：(i)擴大我們的內容供應及提升學生的學習體驗；(ii)進一步增加付費學生人次；(iii)系統性地吸引及培訓教學人員；及(iv)尋求與科技企業和教育內容供應商建立戰略夥伴關係並進行投資。

### 風險因素

我們的業務及全球發售涉及若干風險及不確定因素，其中部分因素超出我們的控制範圍，並可能影響閣下投資於本公司的決定及／或閣下投資的價值。有關風險因素的詳情，請參閱「風險因素」，而我們強烈建議閣下於投資我們的股份前閱讀全文。我們面臨的部分主要風險包括：(i)倘我們未能繼續吸引學生修讀我們的在綫課程及增加彼等在我們平台的消費，則我們的業務及經營業績或會受到重大不利影響；(ii)我們可能無法繼續委聘、培訓及挽留對我們優質課程及業務成功至關重要的合資格教師；(iii)我們的業務取決於我們的新東方在綫、酷學英語、多納及東方優播品牌，倘我們未能維持及提升我們的品牌認可度，我們的業務前景或會受到影響；(iv)未能成功地實施我們的增長戰略可能對我們的盈利能力造成負面影響，並對我們的業務及經營業績造成重大及不利影響；及(v)我們的各業務分部面臨激烈競爭，而倘我們未能有效地競爭，我們可能會失去市場份額或無法獲得更多市場份額，且我們的盈利能力可能會受到不利影響。

### 歷史財務資料概要

下表載列來自我們往績記錄期間的綜合財務資料的財務數據概要，乃摘錄自本文件附

# 概 要

錄一「會計師報告」。以下所載綜合財務數據概要應與本文件內的綜合財務報表(包括相關附註)一併閱讀,以保證其完整性。我們的綜合財務資料乃按照國際財務報告準則編製。

## 綜合損益表概要

	截至5月31日止財政年度						截至11月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2017年		2018年	
	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%	人民幣元	%
	(以千計,百分比除外)									
總營收	334,205	100.0	446,215	100.0	650,457	100.0	328,726	100.0	477,969	100.0
總營收成本	(109,075)	(32.6)	(142,603)	(32.0)	(252,531)	(38.8)	(105,402)	(32.1)	(196,759)	(41.2)
毛利	225,130	67.4	303,612	68.0	397,926	61.2	223,324	67.9	281,210	58.8
銷售及營銷開支	(101,145)	(30.3)	(132,529)	(29.7)	(223,978)	(34.4)	(90,425)	(27.5)	(232,575)	(48.7)
研發開支	(72,585)	(21.7)	(73,128)	(16.4)	(100,392)	(15.4)	(45,920)	(14.0)	(61,653)	(12.9)
行政開支	(22,112)	(6.6)	(32,462)	(7.3)	(40,466)	(6.2)	(17,351)	(5.3)	(28,427)	(5.9)
經營利潤(虧損)	29,288	8.8	65,493	14.7	33,090	5.1	69,628	21.2	(41,445)	(8.7)
其他收入、收益及虧損	45,901	13.7	39,683	8.9	73,305	11.3	33,653	10.2	88,550	18.5
上市開支	—	—	—	—	(15,453)	(2.4)	—	—	(14,925)	(3.1)
應佔聯營公司利潤	—	—	1,264	0.3	2,008	0.3	976	0.3	3,588	0.8
應佔合資企業虧損	(8,051)	(2.4)	(4,509)	(1.0)	(271)	0.0	(271)	(0.1)	—	—
除稅前利潤	67,138	20.1	101,931	22.8	92,679	14.2	103,986	31.6	35,768	7.5
所得稅(開支)抵免	(7,587)	(2.3)	(9,719)	(2.2)	(10,653)	(1.6)	(13,765)	(4.2)	417	0.1
純利	59,551	17.8	92,212	20.7	82,026	12.6	90,221	27.4	36,185	7.6
非國際財務報告準則計量 <sup>(1)</sup>										
經調整年度/期間利潤 (未經審核) <sup>(2)</sup>	30,545	9.1	92,736	20.8	73,584	11.3	79,440	24.2	31,433	6.6
EBITDA(未經審核) <sup>(3)</sup>	26,355	7.9	67,410	15.1	40,776	6.3	72,882	22.2	(33,877)	(7.1)

### 附註:

- (1) 經調整年度/期間利潤及EBITDA並非國際財務報告準則所要求或按其呈列的計量。該等計量用作分析工具存在局限性,閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。有關詳情請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量」。

## 概 要

- (2) 我們將年度／期間經調整利潤界定為年度／期間利潤減出售一間合資企業的收益及指定為按公平值計入損益的長期投資／按公平值計入損益的金融資產的公平值變動收益(虧損)，再加上年度／期間上市開支。
- (3) 我們將EBITDA界定為年度／期間利潤加所得稅開支、上市開支及折舊，減年度／期間其他收入、收益及虧損。

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合損益表，我們亦採納並非國際財務報告準則規定或並非按國際財務報告準則呈列的經調整年度利潤及EBITDA作為非國際財務報告準則計量。我們相信，該等非國際財務報告準則計量剔除管理層認為對我們的經營表現不具指示性的項目的潛在影響，有利於比較不同年度的經營表現。

下表載列我們純利與經調整利潤的對賬：

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
	(人民幣千元)				
<b>純利與經調整利潤的對賬：</b>					
年／期內利潤 .....	59,551	92,212	82,026	90,221	36,185
減：					
出售一間合資企業的收益....	7,714	—	469	469	—
指定為按公平值計入損益的 長期投資公平值 變動收益(虧損) .....	21,292	(524)	23,426	10,312	—
按公平值計入損益的金融資產 公平值變動收益 .....	—	—	—	—	19,677
加：					
上市開支.....	—	—	15,453	—	14,925
<b>年／期內經調整利潤 .....</b>	<b>30,545</b>	<b>92,736</b>	<b>73,584</b>	<b>79,440</b>	<b>31,433</b>

## 概 要

下表載列我們純利與EBITDA的對賬：

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
	(人民幣千元)				
<b>純利與EBITDA的對賬</b>					
年／期內利潤 .....	59,551	92,212	82,026	90,221	36,185
加：					
所得稅開支／(抵免) .....	7,587	9,719	10,653	13,765	(417)
上市開支 .....	—	—	15,453	—	14,925
物業及設備折舊 .....	5,118	5,162	5,949	2,549	3,980
減：					
其他收入、收益及虧損 .....	45,901	39,683	73,305	33,653	88,550
<b>EBITDA .....</b>	<b>26,355</b>	<b>67,410</b>	<b>40,776</b>	<b>72,882</b>	<b>(33,877)</b>

有關非國際財務報告準則計量的更多資料，請參閱「財務資料 — 非國際財務報告準則計量」。

於2016財年、2017財年及2018財年及截至2018年11月30日止六個月，我們的毛利率分別為67.4%、68.0%、61.2%及58.8%。2018財年及截至2018年11月30日止六個月的毛利率較2016財年及2017財年相對為低，乃主要由於我們在擴展、多元化及改進課程方面的大量投資所致。於2016財年、2017財年、2018財年及截至2018年11月30日止六個月，我們的經營利潤率分別為8.8%、14.7%、5.1%及(8.7)%。於2018財年及截至2018年11月30日止六個月的經營利潤率遠低於2017財年，乃主要由於我們加強推廣工作，導致銷售及營銷開支大幅增加所致。於往績記錄期間，由於我們的學前教育業務仍處於發展的初期階段，我們在具備充足的創收能力之前，已在開發產品及聘請教師及員工方面作出大量投資，故我們的學前教育分部錄得虧損。我們的K-12教育分部毛利率由2017財年的59.0%減少至2018財年的39.2%並於截至2018年11月30日止六個月進一步減少至16.0%，主要由於我們在2018財年擴張該分部，包括增加教學人員及課程研究人員成本、投資於東方優播及成立K-12產品的專責營運團隊。

於往績記錄期間，本公司投資於大量現金管理產品及長期股權投資，當中概無保本投資。我們的現金管理產品投資旨在盡量減少閒置現金及透過我們收取的學生報名流水產生穩定及低風險的收入，而我們對個別公司作出的長期股權投資為我們帶來擴充內容組合及提升技術能力的機會。於2016財年、2017財年、2018財年及截至2018年11月30日止六個月，我們的其他收入、收益及虧損分別為人民幣45.9百萬元、人民幣39.7百萬元、人民幣73.3百萬元及人民幣88.6百萬元。該金額高於我們在2016財年、2018財年及截至2018年11月30日止

## 概 要

六個月的經營利潤。於2016財年、2017財年、2018財年及截至2018年11月30日止六個月的其他收入、收益及虧損中，現金管理產品的利息收入分別為人民幣14.4百萬元、人民幣39.1百萬元、人民幣44.5百萬元及人民幣10.4百萬元，而指定為按公平值計入損益的長期投資公平值變動收益或虧損（於採納國際財務報告準則第9號前為長期股本投資）或按公平值計入損益的金融資產公平值變動收益（於採納國際財務報告準則第9號後為長期股本投資）（視情況而定）則分別為收益人民幣21.3百萬元、虧損人民幣524,000元、收益人民幣23.4百萬元及收益人民幣19.7百萬元。有關詳情，請參閱「財務資料 — 我們綜合損益表的主要組成部分 — 其他收入、收益及虧損。」

### 按分部劃分的總營收、毛利及毛利率

	截至5月31日止財政年度									截至11月30日止六個月					
	2016年			2017年			2018年			2017年			2018年		
	總營收	毛利	毛利率	總營收	毛利	毛利率	總營收	毛利	毛利率	總營收	毛利	毛利率	總營收	毛利	毛利率
	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%	人民幣元	人民幣元	%
	(以千計，百分比除外)														
學生															
大學教育.....	236,347	150,171	63.5	335,538	224,179	66.8	462,465	293,773	63.5	241,777	170,297	70.4	342,675	233,147	68.0
K-12教育.....	26,681	16,561	62.1	42,954	25,343	59.0	88,070	34,564	39.2	39,507	17,124	43.3	75,649	12,097	16.0
學前教育.....	718	(1,890)	不適用	3,416	(746)	不適用	10,921	(3,643)	不適用	4,679	142	3.0	12,448	(2,689)	不適用
小計.....	263,746	164,842	62.5	381,908	248,776	65.1	561,456	324,694	57.8	285,963	187,563	65.6	430,772	242,555	56.3
機構客戶.....	70,459	60,288	85.6	64,307	54,836	85.3	89,001	73,232	82.3	42,763	35,761	83.6	47,197	38,655	81.9
總計.....	334,205	225,130	67.4	446,215	303,612	68.0	650,457	397,926	61.2	328,726	223,324	67.9	477,969	281,210	58.8

### 綜合財務狀況表概要

	截至5月31日			截至
	2016年	2017年	2018年	11月30日
	(以人民幣千元計)			
非流動資產.....	61,827	119,162	220,834	264,533
流動資產.....	880,654	1,028,844	1,199,736	1,422,706
總資產.....	942,481	1,148,006	1,420,570	1,687,239
流動負債.....	295,405	351,069	531,336	624,886
非流動負債.....	5,323	5,192	11,049	15,968
總負債.....	300,728	356,261	542,385	640,854
流動資產淨值.....	585,249	677,775	668,400	797,820
資產淨值.....	641,753	791,745	878,185	1,046,385

## 概 要

### 綜合現金流量表概要

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
	(以人民幣千元計)				
經營活動所得現金淨額 .....	80,494	107,538	149,449	110,218	35,420
投資活動(所用)／所得現金淨額 .....	(503,257)	(199,477)	508,724	(15,201)	(21,207)
融資活動所得現金淨額 .....	445,734	57,780	5,547	—	130,325
現金及現金等價物增加／(減少)淨額 .....	22,971	(34,159)	663,720	95,017	144,538
年／期初的現金及現金等價物 .....	53,564	76,535	42,376	42,376	709,448
匯率變動的影響 .....	—	—	3,352	—	57,939
年／期末的現金及現金等價物 .....	76,535	42,376	709,448	137,393	911,925

截至2018年11月30日止六個月的經營活動所得現金淨額較2017年同期大幅減少，主要由於我們的除稅前利潤減少所致。有關我們於往績記錄期間現金流量的詳細分析，請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—現金流量」。

### 主要財務比率

	截至5月31日止財政年度			截至11月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2017年	2018年
毛利率 <sup>(1)</sup> (%) .....	67.4	68.0	61.2	67.9	58.8
經營利潤率 <sup>(2)</sup> (%) .....	8.8	14.7	5.1	21.2	(8.7)
純利率 <sup>(3)</sup> (%) .....	17.8	20.7	12.6	27.4	7.6
經調整純利率 <sup>(4)</sup> (%) .....	9.1	20.8	11.3	24.2	6.6
EBITDA率 <sup>(5)</sup> (%) .....	7.9	15.1	6.3	22.2	(7.1)
資產回報率 <sup>(6)</sup> (%) .....	不適用	8.8	6.4	不適用	4.7
股本回報率 <sup>(7)</sup> (%) .....	不適用	12.9	9.8	不適用	7.5

附註：

- (1) 毛利率等於毛利除以年／期內總營收再乘以100%。
- (2) 經營利潤率等於經營利潤除以年／期內總營收再乘以100%。
- (3) 純利率等於純利除以年／期內總營收再乘以100%。
- (4) 經調整純利率等於經調整利潤／(虧損)淨額除以年／期內總營收再乘以100%。

## 概 要

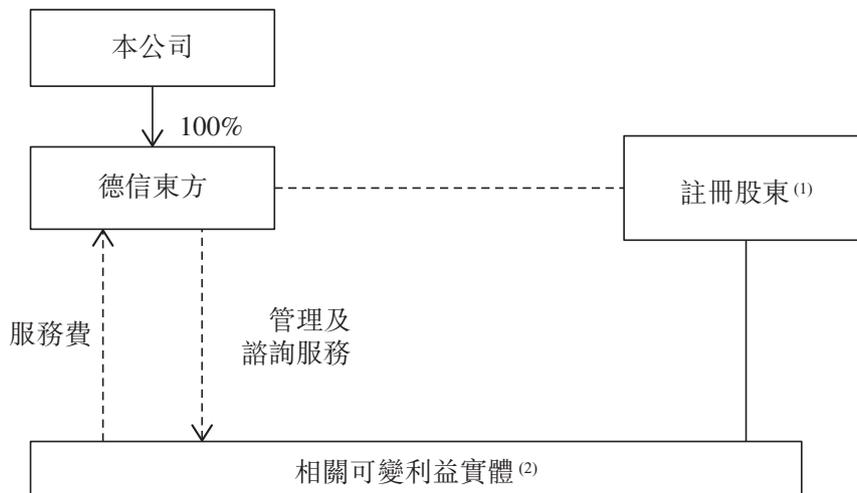
- (5) EBITDA率等於EBITDA／(虧損)除以年／期內總營收再乘以100%。有關EBITDA作為非國際財務報告準則計量的詳情，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量」。
- (6) 資產回報率等於年／期內純利除以年／期初及年／期末的總資產平均數再乘以100%。截至2018年11月30日止六個月的資產回報率乃根據截至2018年11月30日止六個月按年化基準調整的純利計算。
- (7) 股本回報率等於年／期內純利除以年／期初及年／期末的總股本平均數再乘以100%。截至2018年11月30日止六個月的股本回報率乃根據截至2018年11月30日止六個月按年化基準調整的純利計算。

### 我們的公司架構

#### 合約安排

本公司經營所在的行業受到現行中國法律下的外商投資限制所規限。為遵守該等法例及法規，我們並無於我們的營運實體及其附屬公司中持有股權。相反，我們透過於2018年5月10日訂立的合約安排控制該等實體，並有權獲得我們的相關可變利益實體經營所得的全部經濟利益（及透過我們的營運實體於東方優播的控股權益及股權比例，我們有權獲得來自我們的非全資附屬公司東方優播的經濟利益）。請參閱「合約安排」。

以下簡圖說明根據合約安排我們的綜合聯屬實體流向本集團的經濟利益：



附註：

- (1) 我們的註冊股東指新東方中國、林芝騰訊及天津有限合夥企業。
- (2) 我們的營運實體北京迅程直接持有東方優播的51%股權。
- (3) 「→」指對德信東方股權的法定及實益擁有權。
- (4) 「—」指對相關可變利益實體股權的法定擁有權。

- (5) 「--->」指德信東方於合約安排下的控制權，乃透過下列各項實施：(1)行使所有註冊股東於營運實體權利的授權書；(2)收購營運實體全部或部分股權的獨家選擇權；及(3)營運實體股權的股權質押。
- (6) 「---」指德信東方對綜合聯屬實體的控制權，乃透過行使於北京迅程的所有股東權利的各項授權書、收購綜合聯屬實體全部或部分股權的獨家選擇權及綜合聯屬實體股權的股權質押而實施。

### 我們的股東

#### 我們的控股股東

新東方為我們的控股股東及於緊隨全球發售後將持有我們54.71%的股份(假設超額配股權及根據首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃授出的購股權未獲行使)，因此，其將仍為新東方集團的一部分。除「與控股股東的關係」中所披露者外，經保留新東方集團與本集團之間概無競爭。我們亦與經保留新東方集團進行若干交易，進一步詳情載於「關連交易」一章「— 知識產權框架協議」及「— 新東方框架協議」。

#### 與控股股東的業務劃分

我們透過在綫平台提供教育服務及產品，而控股股東的集團則透過實體學習中心提供綫下教育課程。我們的業務於以下方面有別於控股股東的業務：客戶人口構成(無地域限制，相對於以一綫及二綫城市為主)、市場細分(尋求更大授課靈活性的學生，相對於偏好現場授課的學生)、報讀的學生(以靈活選科的大學生為主，相對於以面對多項選科限制的K-12學生為主)、所提供的課程性質(透過數碼方式提供直播或預錄課程，相對於在實體學習中心提供的面對面課程)、用戶體驗(數碼方式令學生可更靈活地按照本身的步伐學習課程，相對於按照課程時間表在現場學習)、所提供的服務(多項在綫課外支援及自適應學習系統，相對於有限的課外支援服務)、教學人員的授課模式(側重以數據實時評估學習進度，從而提高學生參與度，相對於側重以實際授課與學生直接互動)，以及業務的可擴展性(擴展性較高，相對於物理限制令擴展性受限)。有關詳情，請參閱「與控股股東的關係 — 本集團與經保留新東方集團之間業務活動的劃分 — 業務性質的劃分」。

## 概 要

### 我們的首次公開發售前投資者

我們曾進行三輪首次公開發售前投資，其概要如下：

	A系列 <sup>(3)</sup>	B系列 <sup>(3)</sup>		C系列 <sup>(3)</sup>
投資者.....	意像架構	Dragon Cloud	ChinaCity Capital	Tigerstep
最終實益 擁有人.....	騰訊	個人獨立 第三方	三名 個人獨立 第三方	董事俞先生
所認購股份.....	90,416,181股	51,491,108股	12,905,143股	13,858,832股
	優先股	優先股	優先股	普通股
每股股份實際成本 <sup>(1)</sup> ...	0.5627美元	1.4265美元	1.4914美元	1.4914美元
較全球發售折讓比率 <sup>(2)</sup> .	56.70%	(9.78%)	(14.77%)	(14.77%)

附註：

- (1) 請參閱「歷史、重組及公司架構—首次公開發售前投資—概覽」附註1。
- (2) 假設發售價為10.20港元(即發售價範圍的中位數)。
- (3) 各首次公開發售前投資者已訂立禁售承諾。請參閱「歷史、重組及公司架構—首次公開發售前投資—首次公開發售前投資的主要條款」。

緊隨全球發售完成後及於上市後，(i)首次公開發售前投資者將合共於本公司已發行股本的18.46%中持有權益及(ii)全部首次公開發售前投資者將持有不足10%。

### 未來股息

我們為根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。因此，任何未來股息的派付及金額亦將取決於能否自我們的附屬公司收到股息。中國法律規定股息僅可從根據中國會計原則計算的年內利潤中派付，而中國會計原則與其他司法權區的公認會計原則(包括國際財務報告準則)在多個方面存在差異。中國法律亦規定，外商投資企業須撥出至少10%的除稅後利潤(如有)作為法定儲備，而該等儲備不得作為現金股息分派。

向股東作出的股息分派於有關股息獲股東或董事(如適用)批准的期間確認為負債。於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。

# 概 要

## 發售相關資料

### 全球發售

我們的全球發售包括：

- (a) **香港公開發售**：於香港初步提呈發售16,452,000股發售股份(可予重新分配)，詳情載於「全球發售的架構—香港公開發售」；及
- (b) **國際發售**：初步提呈發售148,061,000股發售股份(可予重新分配)，詳情載於「全球發售的架構—國際發售」。

發售股份將佔本公司於緊隨全球發售後已發行股本的18.0%(假設超額配股權及根據首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃授出的購股權未獲行使)。

### 發售統計數字

我們的發售統計數字概述如下。其乃假設全球發售已完成及據此發行164,513,000股股份。

	進行10%發售價 下調後，按發售價 每股發售股份 8.38港元計算	按發售價 每股發售股份 9.30港元計算	按發售價 每股發售股份 11.10港元計算
股份的市值 <sup>(1)</sup> .....	7,658,977,275港元	8,499,819,649港元	10,144,946,032港元
每股未經審核備考經調整 有形資產淨值 <sup>(2)</sup> .....	2.80港元	2.96港元	3.27港元

附註：

- (1) 市值乃根據預期於緊隨全球發售完成後已發行913,959,102股股份(假設超額配股權及根據首次公開發售前購股權計劃及首次公開發售後購股權計劃授出的購股權未獲行使)計算。
- (2) 截至2018年11月30日股東應佔本集團每股未經審核備考經調整綜合有形資產淨值及緊隨全球發售完成後將予發行的發售股份合共為913,959,102股股份(不計及超額配股權及根據首次公開發售前購股權計劃授出的任何購股權獲行使)。

### 上市開支

我們預期就全球發售產生合共人民幣94.92百萬元(110.85百萬元)的上市開支(假設發售價為10.20港元，即指示性發售價範圍9.30港元至11.10港元的中位數，並假設超額配股權

---

## 概 要

---

完全未獲行使)，其中人民幣30.38百萬元(35.49百萬元)已計入我們的綜合損益及其他全面收入表及人民幣4.60百萬元(5.36百萬元)已直接歸因於向公眾發行股份而產生並於往績記錄期間資本化。就餘下開支而言，我們預期將於我們的損益扣除約人民幣14.11百萬元(16.46百萬元)及資本化約人民幣45.83百萬元(53.54百萬元)。上市開支為全球發售所產生的專業費用及其他費用，包括承銷佣金。上述上市開支為截至最後實際可行日期的最佳估計及僅供參考，實際金額可能與該估計有所不同。上市開支屬非經常性質。

### 所得款項用途

假設發售價為每股股份10.20港元(即發售價範圍的中位數)，於扣除我們就全球發售已付及應付的承銷佣金及其他估計開支，以及並無扣除任何額外酌情獎勵費後，我們估計將自全球發售收取所得款項淨額約1,567.2百萬元。我們擬將全球發售所得款項淨額按以下金額用於以下用途，惟將因應我們不斷變化的業務需求及不斷變化的市況作出更改：

- 所得款項淨額的約30%或470百萬元將投資於員工招聘及培訓活動；
- 所得款項淨額的約10%或157百萬元將用於增加及改善我們的課程開發能力；
- 所得款項淨額的約10%或157百萬元將用於投資改善及升級我們的技術基礎設施；
- 所得款項淨額的約10%或157百萬元將用於持續改善及實施銷售及營銷活動，以擴大我們的學生群體及提高學生參與；
- 所得款項淨額的約10%或157百萬元將用作營運資金及其他一般企業用途；及
- 所得款項淨額的約30%或470百萬元將用於選擇性地收購及／或投資可互補的業務及支持我們的增長戰略。截至本文件日期，我們尚未就潛在收購或投資物色任何具體目標或進行任何交易。

### 近期發展

於2018年12月23日，十三屆全國人大常委會第七次會議審議了外商投資法(草案)，其由全國人大於2018年12月26日在其官網上公佈，公開徵求意見，直至2019年2月24日止。倘獲實施，外商投資法(草案)將代替中外合資經營企業法、中外合作經營企業法及外資企業法，成為外商於中國投資的法律基礎。有關進一步詳情，請參閱「合約安排 — 有關外國投資的中國法例的發展 — 外商投資法(草案)的背景」。

於2018年7月13日，我們採納首次公開發售前購股權計劃，並於最後實際可行日期已有條件地向144名參與者授出購股權。股份酬金開支及上市開支(無論是否已於往績記錄期間末至本文件日期產生或將於日後產生)可能會對我們的未來財務業績產生負面影響。

經進行董事認為適當及充分的盡職調查並經審慎周詳考慮後，董事確認，直至本文件日期，除「財務資料」及「附錄一」所披露者外，我們的財務或貿易狀況或前景自2018年11月30日(即綜合財務報表所呈報期間的結算日期)起概無任何重大不利變動，且自2018年11月30日起亦無發生任何對綜合財務報表所載資料產生重大影響的事件。

截至2019年5月31日止年度，(i)由於我們於2018年7月13日採納首次公開發售前購股權計劃，並於最後實際可行日期已有條件地授出購股權予144名參與者，因此預期產生龐大股份酬金開支，同時我們預期產生上市開支人民幣29.0百萬元；(ii)我們預期就擴張計劃及推出新產品而產生龐大開支，該等舉措將增加銷售及營銷開支、研發開支及行政開支；(iii)為投入更多資源以擴張業務，我們減少現金管理產品的投資組合，導致相關利息收入減少；及(iv)我們過往錄得指定為按公平值計入損益的長期投資公平值變動收益及按公平值計入損益的金融資產公平值變動收益，惟我們未能保證於日後可錄得該等投資收益。我們預期上述影響將對我們於截至2019年5月31日止年度的純利造成不利影響。

基於過往增長及經驗，我們預期於成功實施戰略及擴充計劃後可旋即扭虧為盈。我們持續招聘更多合資格教學人員，此舉將會增強我們的教學及內容開發能力，同時提高品牌認可度。我們銳意發展K-12分部，特別是東方優播課程，隨著在綫K-12課程的需求持續上升，我們的總營收將大幅增加。我們學前分部的應用程序及課程已開始產生增長迅速的總營收，預期於我們改良課程後，有關趨勢將會延續。