

证券代码：002308

证券简称：威创股份

公告编号：2016-079

广东威创视讯科技股份有限公司 2016 年半年度报告摘要

1、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于巨潮资讯网或深圳证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

公司简介

股票简称	威创股份	股票代码	002308
变更后的股票简称（如有）	无		
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	李亦争	曾日辉	
电话	020-83903431	020-83903431	
传真	020-83903598	020-83903598	
电子信箱	irm@vtron.com	irm@vtron.com	

2、主要财务数据及股东变化

（1）主要财务数据

公司是否因会计政策变更及会计差错更正等追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	452,849,676.86	343,553,343.89	31.81%
归属于上市公司股东的净利润（元）	71,341,300.87	17,965,933.12	297.09%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	65,367,575.36	15,709,890.04	316.09%
经营活动产生的现金流量净额（元）	75,111,858.09	87,006,208.44	-13.67%
基本每股收益（元/股）	0.09	0.02	350.00%
稀释每股收益（元/股）	0.09	0.02	350.00%
加权平均净资产收益率	3.24%	0.86%	2.38%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	2,750,835,553.83	2,881,719,843.43	-4.54%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,226,282,005.19	2,167,541,027.82	2.71%

(2) 前 10 名普通股股东持股情况表

报告期末普通股股东总数		39,391				
前 10 名普通股股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持普通股数量	持有有限售条件的普通股数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
VTRON INVESTMENT LIMITED	境外法人	39.64%	331,268,400	-	质押	16,200,000
上海和君投资咨询有限公司	境内非国有法人	4.32%	36,130,000	-	质押	36,130,000
融通资本财富—工商银行—融通资本东联和君 1 号资产管理计划	其他	2.36%	19,687,086	-	-	-
中泰证券股份有限公司	国有法人	2.10%	17,549,100	-	-	-
安信乾盛财富—平安银行—安信乾盛和信融智一号资产管理计划	其他	1.92%	16,071,970	-	-	-
融通资本财富—工商银行—融通资本和信融智 1 号资产管理计划	其他	1.52%	12,710,200	-	-	-
重庆和信汇智工业产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.38%	11,543,300	-	-	-
中国农业银行股份有限公司—富兰克林国海弹性市值混合型证券投资基金	其他	1.19%	9,944,160	-	-	-
汇添富基金—宁波银行—广东威创视讯科技股份有限公司	其他	1.00%	8,356,982	-	-	-
程跃	境内自然人	0.91%	7,623,700	-	-	-
上述股东关联关系或一致行动的说明	在上述股东中，股东“汇添富基金—宁波银行—广东威创视讯科技股份有限公司”系公司员工持股计划，股东“程跃”系公司全资子公司金色摇篮的董事长，除此之外，公司控股股东 VTRON INVESTMENT LIMITED 与其他股东之间不存在关联关系，也不属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。上海和君投资咨询有限公司与融通资本财富—工商银行—融通资本东联和君 1 号资产管理计划、中泰证券股份有限公司（原齐鲁证券有限公司）、安信乾盛财富—平安银行—安信乾盛和信融智一号资产管理计划、融通资本财富—工商银行—融通资本和信融智 1 号资产管理计划及重庆和信汇智工业产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）是一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明	无					

(3) 前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(4) 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

报告期内，公司控股股东和实际控制人未发生变更。

3、管理层讨论与分析

2016年上半年，公司的盈利水平比上年同期有较大幅度提升，两项主营业务超高分辨率数字拼接墙系统业务和幼儿园运营管理服务业务的盈利均超过年初制订的目标，报告期内，公司实现的营业总收入、归属于上市公司股东的净利润分别比上年同期增长31.81%、297.09%。具体分析如下：

（一）超高分辨率数字拼接墙系统业务情况

1、上半年整个大屏幕拼接市场表现出以下特点：

（1）受中国经济增速放缓的影响较大，整体市场增长趋于平缓；

（2）价格竞争日趋激烈；

（3）小间距LED增长较为迅速；

（4）DLP产品更加聚集于高端控制室市场；

（5）高端市场客户越来越重视服务，以及如何应用拼接大屏幕来满足其提升工作效率及业务管理水平的需求。

2、公司提前洞察行业趋势，采取了以下措施积极应对市场的变化：

（1）持续关注新的技术发展和趋势，继续加大在大屏幕显示系统上的投入，不断推出新的显示单元以及处理器，提高产品的竞争力，同时进一步完善整个显示系统的可靠性和可用性，满足用户的业务需求。

（2）整合公司资源，坚定可视化战略转型的方向。继续聚焦高端市场，深化在政府、军队、公安、电力、交通、金融等重点行业的信息可视化应用软件的拓展和推广，在完成行业样本点建设的同时，加大重点行业的拓展和覆盖并取得良好的成果。进一步完善超高分辨率可视化平台的建设，不断加深行业理解并丰富行业应用，使可视化呈现成为客户业务决策的有效辅助手段。

（3）进一步优化服务体系，加大服务的投入，通过多种方式提高服务水平和质量，不断完善服务产品的标准化和竞争力，为客户提供7X24小时的服务，在客户满意度上有较大提高。

（4）继续优化内部流程，提升运营效率、降低经营成本，为公司业务的持续发展奠定良好的基础。

通过以上措施，公司在超高分辨率数字拼接墙系统业务上确保了上半年的销售收入达成预定目标，同时服务及信息可视化应用软件的收入同比也大幅提高，使利润超额完成经营目标并较上年同期有一定程度的增长。下半年，公司将坚持行之有效的战略和对策，进一步提高执行效率，确保全年经营目标的顺利达成。

（二）幼儿园运营管理服务业务情况

2015年公司通过整合红缨教育和金色摇篮迅速进入幼教市场，已经建立起了公司在幼教行业的领先地位。2016年上半年，公司在已有优势基础上，通过内生和外延结合的方式扩大公司在幼教行业的市场份额，同时也积极在幼教产业链的上下游进行布局，初步形成以线下实体幼儿园为运营平台，线上以信息化工具为流量平台，总部提供公共服务的服务平台的产业布局。

2016年上半年公司的幼教业务有如下变化：

1、市场份额的进一步扩大

公司覆盖的幼儿园市场份额进一步扩大，截止报告期末，公司旗下幼教机构共拥有连锁幼儿园 6 家，加盟幼儿园 3215 家，托管幼儿园 18 家，托管小学 2 家，品牌加盟小学 2 家，直营早教机构 1 家，品牌加盟早教 10 家。

2、产业链布局逐步完善

公司通过投资基金参股广州市贝聊信息科技有限公司，实现公司在幼儿园信息化领域的初步布局；另外，公司全资子公司威学教育与启迪教育投资（北京）有限公司共同出资成立北京启迪威创教育投资有限公司，探索实战型幼教人才培养。

3、非公开发行

公司于2016年1月启动非公开发行股份融资，募集资金投资于幼儿园运营一体化解决方案项目及“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目。募集资金目的是在已搭建的产业布局之上，全方位提升“内容、装备、师资、信息化管理”等幼教关键领域的竞争优势，逐步构建“城市幼教生态圈”。

4、幼教团队打造和激励深入进行

为更好的激励团队，公司在报告期内推出了限制性股票激励计划，公司中层管理人员、核心业务人员参与本次限制性股票激励计划，持续性的员工激励计划的推出，标志公司在人才培养和激励方面的持续投入。

5、红缨教育

报告期内，红缨教育的园所数量以及客单价都较去年同期有较大提高，从而带动红缨教育的业绩大幅上涨。业绩增长的主要来源于加盟服务收入、商品销售收入以及园所客单价的大幅提升。

2016年1-6月红缨教育实现营业收入11,987.89万元，实现净利润 4,331.62万元，截止2016年6月30日，红缨教育共拥有6家连锁幼儿园，2984家加盟幼儿园。红缨教育的具体业务发展情况如下：

（1）服务业务

2016年1-6月，服务业务实现收入4,740.82万元，较上年同期增加2,438.53万元，增幅106.06%，服务业务收入增加主要来自于悠久联盟的加盟收入增加。2016年1-6月，悠久联盟业务收入2,072.98万元，去年同期并没有悠久联盟收入。目前共拥有172家悠久代理商，代理范围覆盖全国1100多个县。

（2）商品销售业务

2016年1-6月，实现商品销售收入7,247.07万元，较上年增加2,218.11万元，增幅44.11%，新增商品销售收入主要来自于面对红缨连锁园的《发现相似》、《玩美时光》以及区角材料等新产品的销售以及面对悠久联盟园的新产品销售。红缨连锁园新产品的推出及销售增长代表着红缨产品体系的充实和完善，悠久联盟园的新产品销售代表着悠久产品体系逐渐建立。

（3）客单价提升情况

2016年1-6月，加盟幼儿园平均客单价从3.33万元提升至4.14万元，增幅24.32%。客单价的提升来源主要包括旗舰园全面植入“三好”（即好脑瓜、好习惯、好身体）产品，尤其是新推出的教材《发现相似》、《玩美时光》以及玩具型区角材料；

旗舰园是红缨加盟园内根据特定标准选择的优质幼儿园，旗舰园对红缨产品的购买会普遍高于红缨加盟园，报告期内旗舰园平均客单价6.50万元，红缨教育在报告期内共有旗舰园298家。

6、金色摇篮

报告期内，金色摇篮打造以教育理念为核心的高粘性、可持续发展的教育生态圈，各项业务发展顺利，幼儿园加盟业务呈现快速增长，幼儿园托管业务经营稳定，推出城市合伙人计划在全国范围内整合幼教资源，不论是业务覆盖范围还是品牌影响度都得到较大提高。

2016年1-6月金色摇篮实现营业收入4,658.86万元，实现净利润2,816.58万元，截止报告期末共有托管幼儿园 18 所，加盟幼儿园 231 所，托管小学 2 所，品牌加盟小学 2 所，直营早教中心 1所，加盟早教中心 10 所，区域城市合伙人 6 家。

（1）加盟相关业务快速发展

依托金色摇篮成熟的教育理念和体系，以及加盟团队的磨合和不断完善，加盟业务在上半年呈现爆发式增长，2016年上半年增加80 所加盟幼儿园， 6 所加盟早教中心，贡献加盟业务收入1,100.55万元；

（2）托管业务发展稳定

截止报告期末，金色摇篮的托管幼儿园运营在报告期内仍然保持较高满园率和入园人数，金色摇篮共有 18 所托管幼儿园，2所托管小学，报告期内共贡献收入1,976.19万元。

(3) 商品销售业务

截止报告期末，金色摇篮的商品销售共贡献收入554.12万元，主要系教材销售收入。

(4) 摇篮教育生态系统搭建逐步完善

截止报告期末，金色摇篮的相关教育生态逐渐完善，共贡献业务收入1,028.01万元。其中城市合伙人计划进展迅速，城市合伙人计划为在全国范围内寻找认同金色摇篮教育理念，有志深耕区域并成为龙头的合伙人，城市合伙人将与金色摇篮在所在城市设立项目公司，主要负责合作区域内1-16岁儿童相关业务的推广。城市合伙人将为金色摇篮业务拓展提供本地化渠道、更强的落地能力和持续动力。2016年上半年，城市合伙人计划共发展代理商6家，确认收入748.83万元，未来3-5年内将进一步拓展全国市场。

4、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

(3) 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

适用 不适用

(4) 董事会、监事会对会计师事务所本报告期“非标准审计报告”的说明

适用 不适用

广东威创视讯科技股份有限公司

法定代表人：何正宇

2016年8月26日