

威创集团股份有限公司

关于收购北京可儿教育科技有限公司70%股权未编制盈利预测报告的 说明

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

威创集团股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”）拟以现金出资人民币3.85亿元购买赣州高裕股权投资合伙企业（有限合伙）持有的北京可儿教育科技有限公司（以下简称“可儿教育”）的70%股权。公司于2017年8月9日召开了第四届董事会第八次会议，审议通过了《关于收购北京可儿教育科技有限公司70%股权暨关联交易的议案》，公司独立董事对本次交易发表了事前认可意见及独立意见，并且于2017年8月9日对外披露了《关于收购北京可儿教育科技有限公司70%股权暨关联交易的公告》（公告编号：2017-052），本次交易尚需公司股东大会审议。

根据《中小企业板上市公司规范运作指引》第8.2.8条的规定，公司现将未编制可儿教育的盈利预测报告的原因、本次交易的风险提示以及本次交易对公司持续经营能力和未来发展的影响说明如下：

可儿教育目前的主要业务为幼儿园的托管加盟管理，主要服务为输出可儿教育多年运营形成的教育理念、教学体系、管理制度以及师资培训等，可儿教育其他特色业务包括提供幼儿园配套儿童游泳管理服务以及环创和家具的设计的输出服务等。

本次交易标的资产的估值较账面净资产增值较高。主要基于如下原因：第一，幼教行业具有巨大的发展空间，可儿教育作为北京中高端园品牌代表，对公司整合幼教行业、夯实北京战略要地具有重要战略意义；第二，可儿教育具有较为成功的商业模式，在环境创设、美德教育、亲子游泳等领域具有核心特色，可以向

幼儿园B端输出服务内容，并且其已积累了大量的幼儿园粉丝群体；第三，可儿教育未来可以依托于红缨教育以及金色摇篮的渠道，结合自身优势，实现快速、大规模的服务输出。

公司在确定将幼儿教育定位为收入增长第二极的业务发展战略后，收购可儿教育的战略布局是公司夯实线下布局、打造公司幼教生态的又一重要举措，对于夯实公司的幼教生态线下能力，完善公司为幼儿园服务的能力输出体系，与公司已有的红缨教育、金色摇篮和鼎奇幼教等幼教品牌在区域和市场定位上实现良好互补，对于促使公司打造旗舰型高端幼儿园集群，进一步提升公司的竞争力和竞争优势、为公司带来长期稳定、持续的财务收益将产生积极的影响。

尽管公司进入幼教领域以来已在幼儿园托管加盟服务方面积累了较深厚的产业认识和评价能力，但是此积累主要侧重于课程教具输出、品牌加盟服务等传统的幼儿园加盟领域，而对于可儿教育以输出特色教育理念、特色教学体系以及独具一格的幼儿园配套游泳馆设计教学服务、中西美感结合的环境创设服务、特色幼儿家具设计等一体化服务方面缺乏相关的评价经验和方法，尽管幼儿园特色服务项目的一体化输出具有巨大的市场空间，但是由于没有可参考的市场标准，仅依据现有历史财务资料及市场分析进行未来的盈利预测不能够准确反映本次交易的实际收益，因此，出于稳健性考虑，也系为了避免误导投资者，保护投资者的利益，公司决定不对可儿教育进行未来三年的盈利预测。

本次交易完成之后，存在可儿教育与公司已有品牌的协同效应不达预期、商誉减值影响当期损益、核心人员稳定性不及设想、面对互联网冲击应对不力、教育理念输出短期内不被市场认可等可能给公司带来的业绩波动的风险，提醒投资者充分关注。

为有效防范交易风险，维护上市公司及全体股东利益，可儿教育创始人刘可夫根据自身对可儿教育未来经营业绩的判断，承诺可儿教育2017年至2019年的最低业绩承诺额分别为3,846万元，4,070万元和4,477万元；业绩承诺额分别为3,846万元，4,400万元和5,328万元。同时，刘可夫及其关联方做出了明确可行的业绩补偿方案，具体内容详见公司于2017年8月9日披露的《关于收购北京可儿教育科技有限公司70%股权暨关联交易的公告》。本次交易完成后，上市公司将大力投入资源进一步支持可儿教育发展，深耕可儿教育服务的幼儿园，协助其完

成线上管理平台搭建，实现精细化管理，极大激发可儿教育的发展潜力，促使可儿教育增加销售规模、增强盈利能力，更好地回报广大投资者。

特此公告。

威创集团股份有限公司董事会

2017年8月24日