

证券代码: 002308

证券简称: 威创股份

公告编号: 2018-011

威创集团股份有限公司 2017 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

是否以公积金转增股本

是 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以公司目前总股本 913,594,055 股扣除拟回购注销 3,237,430 股后的股本 910,356,625 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.43 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	威创股份	股票代码	002308
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	
办公地址	广州高新技术产业开发区科珠路 233 号	广州高新技术产业开发区科珠路 233 号	
电话	020-83903431	020-83903431	
电子信箱	irm@vtron.com	irm@vtron.com	

2、报告期主要业务或产品简介

公司目前开展超高分辨率数字拼接墙系统业务（VW 业务）和幼儿园运营管理服务业务两项主营业务。

1、超高分辨率数字拼接墙系统业务：本业务的核心是超高分辨率数字拼接墙系统的研发、制造、营销和服务，主要产品包括：基于 DLP、LCD、LED 三种技术的各种拼接显示单元；各型超高分辨率信号处理器；各类控制软件、应用软件；面向不同行业的信息可视化平台软件及行业解决方案。上述产品广泛应用于公共安全、能源、交通、金融等行业的信息中心、数据中心和控制中心，便于用户集中管理和监察各种业务数据和信息，及时做出业务决策，处置应急事件。本业务所属的大屏幕拼接显示行业经历了多年的高速发展，目前处于平稳增长期。公司凭借自身在技术、营销、服务、品牌、管理等方面积累的优势，已持续多年保持在该行业细分市场的领先地位。

2、幼儿园运营管理服务业务：公司系综合性的幼教服务集团。公司目前主要的幼教服务模式包括品牌加盟、品牌联盟、托管加盟三种形态。其中，品牌加盟是指采用统一的品牌、教学理念和课程体系，按照统一的管理与服务标准对加盟园进行培训和支持，涵盖开园前的准备、后续经营管理，教学督导和教学培训等环节，品牌加盟主要收入包括品牌加盟费和课程费等；红缨悠久品牌联盟是指红缨悠久区域品牌代理按照幼教总部提供的标准和方法、全权负责为当地红缨悠久加盟幼儿园提供服务。红缨悠久品牌联盟旨在为县域幼儿园提供全方位一体化解决方案，包括但不限于强势品牌导入、专业督导支持、招生指导、家长工作指导、特色课程使用、产品支持、网络平台等。托管加盟是指在品牌加盟业务基础上提供更全面、更深入、更成体系的咨询和管理服务，不只提供品牌、教学体系和培训，还帮助加盟商建立教学体系、管理体系、教师培训及考评升级体系、后勤服务支持体系，并提供教学现场辅导、协助招生工作以及协助对外宣传等，同时向加盟商外派园长及主要教师。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	1,137,479,087.31	1,050,631,623.47	8.27%	937,146,820.77
归属于上市公司股东的净利润	189,905,317.20	182,233,544.71	4.21%	119,471,450.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	160,509,360.81	170,608,726.38	-5.92%	110,793,166.01
经营活动产生的现金流量净额	249,017,833.50	302,550,028.82	-17.69%	300,867,242.55
基本每股收益（元/股）	0.22	0.22	0.00%	0.14
稀释每股收益（元/股）	0.22	0.22	0.00%	0.14
加权平均净资产收益率	7.31%	8.08%	-0.77%	5.63%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末

资产总额	4,305,537,414.79	3,122,428,436.74	37.89%	2,881,719,843.43
归属于上市公司股东的净资产	3,448,652,738.16	2,344,309,082.20	47.11%	2,167,541,027.82

(2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	180,100,098.78	294,592,788.93	324,942,761.35	337,843,438.25
归属于上市公司股东的净利润	26,864,427.20	76,890,777.36	72,064,466.39	14,085,646.25
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	20,405,314.97	68,304,295.32	67,755,397.74	4,044,352.78
经营活动产生的现金流量净额	-50,873,005.67	63,561,495.74	72,681,597.94	163,647,745.49

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	39,113	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	41,886	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
VTRON INVESTMENT LIMITED	境外法人	33.09%	302,268,400	0	质押	185,770,000	
上海和君投资咨询有限公司	境内非国有法人	3.95%	36,130,000	0	质押	36,130,000	
华泰瑞联基金管理有限公司—南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）	其他	2.96%	27,058,823	27,058,823			
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	2.41%	22,059,184	0			
程跃	境内自然人	2.40%	21,905,700	0			
江西和信融智资产管理有限公司—和信融智 PIPE15 号私募投资基金	其他	1.85%	16,929,470	0			
国投泰康信托有限公司—国投泰康信托瑞福 3 号证券投资单一资金信托	其他	1.79%	16,347,086	0			
南京丰同投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.48%	13,529,411	13,529,411			
陈长洁	境内自然人	1.41%	12,900,000	0	质押	12,600,000	
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	1.26%	11,543,300	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	在上述股东中，除第 5 名股东程跃是公司全资子公司金色摇篮董事长外，控股股东 VTRON INVESTMENT LIMITED 与其他 8 名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						

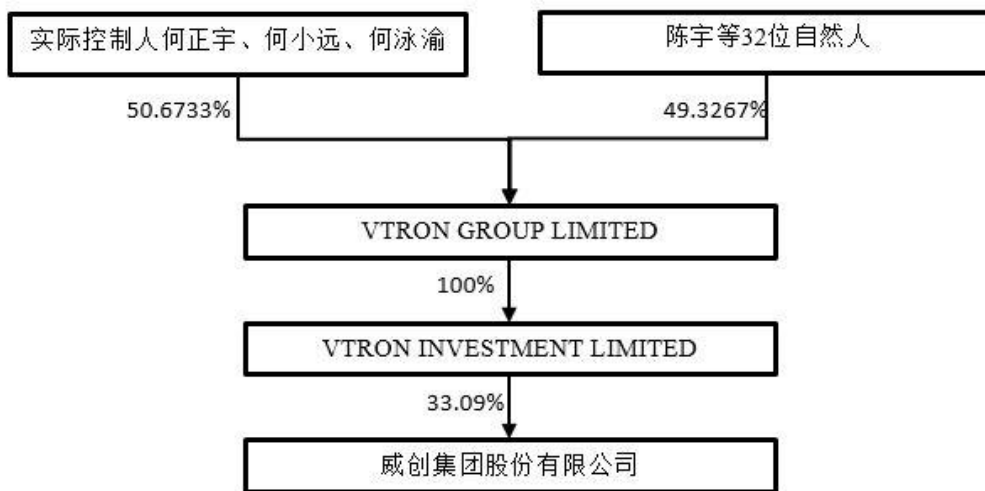
	与江西和信融智资产管理有限公司一和信融智 PIPE15 号私募投资基金、国投泰康信托有限公司一国投泰康信托瑞福 3 号证券投资单一资金信托、重庆和信汇智工业产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）是一致行动人。
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东江西和信融智资产管理有限公司一和信融智 PIPE15 号私募投资基金通过证券公司投资者信用账户持有公司股份 16,929,470 股。

(2) 公司优先股股东总数及前 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

适用 不适用

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

2017年，公司持续执行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双轮驱动的发展战略，超高分辨率数字拼接墙系统业务平稳增长，幼儿园运营管理服务业务取得较大进展，报告期内，公司实现营业总收入1,137,479,087.31元，同比增长8.27%，归属于上市公司股东的净利润189,905,317.20元，同比增长4.21%。

报告期内，在国家宏观经济缓中趋稳的背景下，大屏拼接行业市场总体规模平稳增长。行业竞争日益加剧，产品价格进一步降低；LCD产品继续增长态势，抢占大部分低端市场；小间距LED突飞猛进，开始全面冲击中、高端市场，其中COB开始赢得市场的认同；DLP产品整体增长受阻，紧守部分高端市场；与此同时，信息可视化解决方案在大屏拼接市场应用的广度和深度逐步提高。应对市场变化，公司坚定不移的执

行既定的战略转型计划，在继续保持传统硬件产品的技术领先性和市场领导者地位的同时，抓住前沿技术变革机会，并进一步加大在可视化软件和增值服务方面的投入，优化组织架构和资源分配，持续进行多种形式的创新，致力于成为领先的控制室领域综合解决方案提供商。通过上述战略的实施，确保了超高分辨率数字拼接墙系统业务总体目标的基本达成。

2017年，幼教行业的形势持续发生变化。政策层面，《民办教育促进法》在各地陆续出台实施细则，分类管理办法将更加明确民办教育的回报预期，同时学前教育方面发布《关于实施第三期学前教育行动计划的意见》，意见提出到2020年，全国学前三年毛入园率由目前的75%提升至85%，同时普惠性幼儿园覆盖率要达到80%左右。行业方面，资本、资源和人才大量涌入幼教行业，给行业带来了快速发展的动力和支持，同时也出现了个别幼儿园管理和监管不到位而出现虐童的现象，引起了社会对学前教育的特别关注。面对不断变化的行业局面，公司选择积极面对和主动调整，一方面紧抓保教质量不断提升幼儿园办学品质，另一方面不断投入研发升级课程和信息化系统以适应新的市场竞争，同时以行业引领者的身份成立儿童成长研究院，制定儿童成长标准和园所运营标准，以高品质的幼儿园保教质量和标准化模块化的管理流程来引领幼教行业的发展。

2017年，公司总部能力进一步打强，平台型组织初步成型。随着人力资源、IT、金融等行业优秀人才的加盟，公司在人才队伍建设、信息系统和互联网产品打造以及幼教生态产业链布局上均取得了较大突破。公司总部对子公司运营，尤其是旗下幼教业务的支持能力显著增强。各子品牌之间的资源聚合、协同效应逐步显现。更多产业链合作伙伴的加入，也为公司未来的战略升级，奠定了坚实的基础。

报告期内，在总部人才和技术的支持下，公司完成了幼教信息化的研发，并在旗下幼儿园推行落地。实现了基础化的数据运营服务支持，完善了园所的数据资产管理。通过系统工具支撑园所精细化管理和儿童个性化成长，保障业务“快速规模化”下的“稳定高质量的产品与服务的输出”。通过家园共育产品连接到家长端，增强家长与园所的沟通互动，帮助园所提升服务能力，助力连锁品牌“+互联网”升级。同时，公司与行业内领先大数据与互联网公司展开合作，基于人脸与情绪识别等AI核心技术，研发了“安全预警督导产品”，已经在公司内部品牌中使用，计划于2018年面向旗下品牌和行业推广。

在产业布局上，公司依托具有丰富行业经验的产业资本人才团队，通过产业投资与战略合作双管齐下的方式，以幼儿园为基础，向幼教生态链加速延展。2017年，公司与幼师口袋、睿艺、咿啦看书、华蒙星体育、Wonder Workshop（奇幻工房）、Cloud School等各细分领域的专业公司建立战略合作伙伴关系。公司从资金、产业资源、行业经验等多个方面进行支持力输出，与战略伙伴的专业优势形成互补。优质的外部产业资源，也对公司幼教业务起到了良好的推动、牵引作用，并进一步完善生态链布局，形成合力，发挥出“1+1>2”的协同效果。

十年树木、百年树人，儿童的教育成长关系着千万家庭，是我们努力向前的不竭动力。经济增长与观念革新驱动消费升级，为教育品质提升带来更大需求；互联网技术变革打破传统行业边界，为商业模式重塑带来了可能；不断变化的环境下，市场与社会对幼教行业均提出了更高的要求。中国传统幼教行业面临着巨大的成长机遇，也酝酿着巨大的创新空间。在幼教业务领域，公司将继续坚持既定的战略方针，努力打强教育品质，巩固行业龙头地位，挖掘规模优势，加速完善幼教生态圈构建，逐步布局儿童成长领域。

通过儿童连接家庭，通过教育连接成长，通过共享连接合作伙伴，努力为每一位儿童、每一个家庭、每一个合作伙伴和全体股东持续创造价值。

主要业务分析

（一）超高分辨率数字拼接墙系统业务

报告期内，公司超高分辨率数字拼接墙系统业务实现销售收入658,482,127.84元，同比增长0.41%。其中软件和服务业务收入增速近20%，收入结构进一步优化。在DLP相关产品方面，持续技术创新，不断推出功能和性能优化的新产品，同时降低原材料的采购成本和产品制造成本，保持DLP产品在高端市场的竞争力。根据第三方奥维云网市场调查统计报告，2017年公司继续保持在细分市场的领先地位，市场占有率仍然超过30%。

在COB小间距LED方面，在小规模量产取得成功并获得市场初步认同的基础上，加速提升产品成熟度，完善业务支撑体系，加大市场推广力度，构造了完整的生态链，成功实施了超过100个项目，引领该细分市场的快速发展并成为COB市场的领导者。在COB小间距LED带动下，公司LED销售收入同比增长接近200%。

在可视化行业解决方案上，继续推进信息可视化软件产品平台化、模块化和标准化，加大了市场推广力度。在公共安全、能源、交通、金融等重点行业高端客户群建设新的样板项目，充分发挥其示范辐射效应，更好满足各行业用户对提升大屏拼接系统应用价值的需求。同时，公司于年初成立的控股子公司威创丰值，对软件业务模式进行了创新，并进一步聚焦公安、金融等行业的可视化软件业务。成立以来威创丰值持续发展，运营情况良好。通过持续的投入和努力，报告期内公司可视化软件业务的销售收入同比增长超过20%。

在增值服务业务方面，进一步优化工程服务体系，提高服务水平，提升服务能力与服务质量，获得更高的客户满意度。同时加大对增值服务的投入，持续扩大服务产品，拓展服务范围，建立专门的增值服务销售团队。报告期内公司增值服务业务的销售收入同比增长接近20%。

报告期内，公司对外持续加强营销队伍建设，组织进行顾问式销售、行业解决方案销售培训，提升整体的营销能力。不断加强合作伙伴的业务能力和合作范围，打造更加丰富的生态系统；对内进一步优化组织架构，改善内部流程，提升运营效率，降低经营成本，为公司业务的健康发展奠定坚实的基础。

（二）幼儿园运营管理服务业务

报告期内，公司幼教板块运转良好。首先，公司通过资本收购先后完成对可儿教育和鼎奇幼教的并购，形成集团内部四大幼教品牌的线下布局，园所规模和覆盖区域得到进一步扩大；其次，公司通过业务创新，先后推出了幼教常青藤俱乐部、安特思库幼小衔接项目、早教园中园项目以及园长托管式加盟等项目，为公司未来发展培育新的业务增长点；再次，公司报告期内完成幼教信息化的研发和落地，实现幼儿园园务管理和幼教加盟业务的智能化和模块化管理，大幅提升幼教保教质量，同时与百度在儿童成长大数据和人工智能展开积极探索；第四，公司完成非公开发行股票融资，引入战略性股东并融入9.18亿的资金，为后续发展提供资金动力；第五，公司通过产业投资继续进行对儿童生态的布局，全力打造儿童成长平台。

2017年幼教业务全年实现营业收入478,996,959.47元，同比增长21.31%；实现营业毛利

277, 257, 635. 47元，毛利率维持稳定。报告期内幼教业务具体进展情如下：

1、幼教业务规模的持续扩大，行业领先地位得到巩固

报告期内，公司子公司红缨教育和金色摇篮在上市公司的品牌背书支持以及产业资源对接下，业务规模和品牌影响力得到进一步提升，报告期内，公司完成对可儿教育和鼎奇幼教的收购，可儿教育为北京地区中高端国际高品质幼儿园的代表，鼎奇幼教则为内蒙古区域的幼教龙头，园所规模和市场影响力以及区域覆盖度进一步扩大。

截止报告期末，公司共拥有连锁幼儿园6所，托管幼儿园50所，合作园所4所，加盟幼儿园4, 922所，特色课程覆盖83所，安特思库加盟280家，托管小学2家，品牌加盟小学3家，直营早教机构1家，服务早教机构122家。

2、业务模式不断探索创新

2017年3月，金色摇篮推出安特思库项目，安特思库结合潜能开发理论，旨在为儿童提供一体化幼小衔接成长方案，实现幼儿园和小学的无缝对接，安特思库项目一经推出就受到市场的认可并得到快速发展，安特思库全年新增客户280家。

2017年6月，公司发起成立中国幼教常青藤俱乐部，旨在打造中国幼教第一高端人脉与学习成长平台，俱乐部专注于幼教的政策、市场、人才、资本、培训等资源的整合，赢得幼教从业人士的广泛关注，形成较大的市场影响力，截至2017年末已累计发展常青藤会员225名。

2017年，公司积极探索托管式加盟的模式，通过不断切入幼儿园实际运营，加大对幼儿园的服务深度，将幼教品牌、运营流程和课程体系以及信息化系统深刻植入到服务幼儿园，帮助幼儿园在幼教行业新形势下提升办学品质和提高保教质量。

公司在创新项目上的成功探索，标志着公司在幼教业务发展模式上的持续创新能力，幼教创新项目不仅将逐步成长为新的业绩增长点，同时也代表着公司持续整合和推动幼教行业进步的态度和能力。

3、非公开发行股票融资取得实质进展，开启新的业务增长方向

公司于2016年1月启动非公开发行股份融资，2017年1月获得中国证监会发行审核委员会审核通过，2017年7月取得中国证监会核准批复，募集资金将用于儿童艺体培训中心的建设，2017年10月完成非公开发行股票，募集到资金9. 18亿元。

非公开发行股票融资的完成标志着公司在已有幼儿园的业务基础上向以儿童艺体培训中心为代表的儿童产业作进一步的拓展，同时战略股东的资源支持将帮助公司进一步得到提高，也获得公司进一步发展所需要的资金，为未来公司持续投入和增长奠定坚实基础。

4、幼教教学和管理的信息化系统开发完成，构建幼教智慧信息底层

截止报告期末，公司的信息化团队打造的幼教信息化体系已经成型，目前包括园所管理系统(招生管理、考勤/晨检管理、收退费管理、园长管理看板等)、运营管理系统(供应链管理、协同办公、网络培训等)以及家园共育系统(班级圈、家长课堂、家长助手等)三大板块，并在2017年下半年在公司旗下服务幼儿园全面实施和推广，构建公司儿童成长的智慧信息化底层，形成公司幼教大数据的重要来源，推动幼

教领域的管理和信息变革。

5、幼教产业生态日渐丰富

报告期内，公司与幼师口袋、睿艺、咿啦看书、华蒙星体育、Wonder Workshop（奇幻工房）、Cloud School等各细分领域的专业公司建立战略合作伙伴关系，公司从资金、产业资源、行业经验等多个方面进行支持力输出，与战略伙伴的专业优势形成互补。优质的外部产业资源，对公司旗下幼教品牌的教学品质、课程多样性、运营效率等起到促进作用，进一步巩固和加强了公司幼教品牌的市场竞争力。

6、幼教子公司运转良好

（1）红缨教育

截止报告期末，红缨共有连锁幼儿园6所，品牌加盟园1349所（其中旗舰园475所），红缨悠久联盟园3,039所，红缨悠久品牌代理商179家；红缨教育实现营业收入26,152.55万元，较去年同期减少2,424.79万元，降幅8.49%；实现净利润7,570.70万元，较去年同期减少2,666.26万元，降幅26.05%。

民促法的修改通过、分类管理办法的出台以及普惠政策的确认，标志着幼教行业进入发展的下半场，民办学前教育从业者变得更加重视打造品牌和提升办学品质。面对市场形势变化，报告期内红缨主动选择调整战略，依托10余年办学经验和标准化管理经验，主动升级品牌形象、服务体系和连锁管理体系，关注点由单纯的园所数量扩张转为精耕细作，报告期内推出为园所提供切入园所更深的服务且客单价更高的“新红缨”项目，未来将成为红缨增长新的方向和模式。

A、服务业务

服务业务实现收入6,240.01万元，较去年同期减少3,522.00万元，降幅36.08%，其中红缨悠久联盟业务出现较大程度的下滑，服务收入为715.05万元，较去年同期减少2,420.04万元，降幅77.19%。服务业务的收入下滑，主要原因是红缨基于品牌升级和推进幼教标准化的考虑，选择在报告期内进行战略转型，改变过去单纯跑马圈地策略，一方面淘汰联系不紧密的部分加盟园和低端园所，另一方面减缓红缨悠久品牌代理商的开发（红缨悠久联盟业务中，公司向品牌代理商收取加盟和服务费用，品牌代理商负责线下红缨悠久园拓展，2017年红缨悠久联盟园的增长主要来自于存量红缨悠久品牌代理商的业务扩张，与服务业务收入的相关度较小）。

2018年，红缨推出基于“托管式加盟”的“新红缨”项目，即在常规加盟服务之外，直派园长运营幼儿园，配备独有的培养幼儿创造力的课程，通过园长植入高水准运营体系，实现流程化的规范管理，推动园务管理和教师培训的信息化改造，提升园所的办学品质和管理水平。新红缨项目受到市场欢迎，也满足目前民促法改革下幼儿园实际需求，受到市场广泛关注，预计未来将成为红缨新的增长点。

B、商品销售业务

商品销售业务实现收入19,912.54万元，较去年同期增加1,097.21万元，增幅5.83%。尽管品牌加盟园数量下降对商品销售收入造成一定影响，但受益于红缨悠久联盟园客户数量大幅增加，带动产品销售提升，进而推动商品销售业务保持稳健增长。此外，红缨悠久园物资销售客单价1.75万元，较去年同期增长0.10万元，增长幅度6.06%；平均每个品牌代理的商品销售收入为29.69万元，较去年同期增长12.86万元，增

长幅度76.41%。

2017年，红缨研究院研发重点由纸质教材向利润率、客单价高的操作材料转化，新推出的《任务数学》操作盒即创下当年销售1,050万元的佳绩；《红缨国学教室》项目是顺应国学热潮推出的国学区域玩具+国学课程的一体化解决方案，于2017年11月庆典推出，创造40天销售450万元业绩。未来红缨研究院将为新红缨研发任务驱动整合课程及世界文化课程。

（2）金色摇篮

报告期内金色摇篮旗下各业务发展良好。幼儿园托管业务稳定，各园所均保持满园状态；幼儿园加盟业务通过区域深耕的尝试，逐渐形成了以区域为中心的招商加运营一体化服务体系，进一步促进了加盟业务的快速发展。并且，公司还着重布局了0-3岁早教和5-12岁幼小衔接业务，并获得显著成效，截至2017年年底，旗下各业务遍布中国26个省，262个市，逐渐在全国范围内，实现了其0-12岁儿童一体化教育生态圈。

报告期内金色摇篮研究院独立成立公司，升级为威创潜能研究院，研究院围绕金色摇篮独有的教育理念，整体升级教育体系，实现课程内容产品化、市场化、国际化；并丰富玩教具种类，进一步提升金色摇篮的核心竞争力。其升级后的教学产品将进一步提升园校的教学水平，并提升金色摇篮的客单价。

2017年3月，金色摇篮正式推出安特思库项目，安特思库结合潜能开发理论，旨在为儿童提供一体化幼小衔接成长方案，通过课程培训的方式，实现幼儿园和小学的无缝对接，安特思库项目一经推出就受到市场的认可并得到快速发展，安特思库全年新增客户280家，实现服务收入为2,901.94万元，新增商品销售收入715.23万元。

截止报告期2017年12月31日，金色摇篮共有托管加盟幼儿园20所，加盟幼儿园534所；托管小学2所，品牌加盟小学3所；托管加盟早教中心1所，服务早教中心122所，其中包括6家早教加盟旗舰店；特色课程覆盖83所，安特思库课程覆盖280所。报告期内，金色摇篮实现营业收入19,820.09万元，实现净利润10,675.48万元，较去年同期增加4,636.56万元，增幅76.78%。

A、服务业务收入：

报告期内，金色摇篮实现服务业务收入16,878.53万元，较去年同期增加7,538.90万元，增幅80.72%。其中：

托管业务：报告期内，实现服务收入为6,686.04万元，较去年同期增加2,392.94万元，增幅55.74%，主要因为2017年招生情况良好，托管幼儿园满园率进一步提高，公司收取的招生服务费增长。此外，满园率的提升对于教师的需求量以及技能要求持续增加，2017年新增教师培训收入。

品牌加盟业务：随着品牌加盟业务体系的不断成熟，加盟团队专业度、执行力、签单成功率日益提升，使得品牌加盟业务全年实现收入6,504.57万元，较去年同期增加2,680.82万元，增幅70.11%，一方面由于加盟幼儿园数量持续增加，另一方面来自于加盟客单价的提升，由2016年的25万元，增长到2017年度的35万元，增幅40%。

早教项目合作：金色摇篮旨在为婴幼儿的成长提供全方位的服务，依托孵化业务，本年度0-3岁早教

业务全年实现收入603.70万元。

B、商品销售收入：

报告期内，金色摇篮实现商品销售业务实现收入2,941.56万元，较去年同期增加1,372.43万元，增幅87.46%，其中：

加盟园商品销售：报告期内，销售收入实现2,116.62万元，同比去年增加845.16万元，增幅66.47%，主要是随着公司加盟业务的客户数量累进增加，并且在运营服务体系的服务下，老加盟园婴幼儿入学满园率逐步提升，因此带动了加盟园商品销售收入的增长。

（3）可儿教育

公司于2017年8月以3.85亿元收购北京可儿教育科技有限公司70%股权，代表着公司在中高端幼儿园进行的重要布局，也进一步夯实了公司在北京区域的线下幼儿园渠道壁垒。

可儿教育依托幼儿为本的教育理念，以促进心灵成长的美德教育、国际化双语化的教学体系以及包含文化之美的环创为其主要特色。截止报告期末，可儿教育共有托管加盟幼儿园19所，目前主要分布在北京、大连、贵阳三地，其中北京地区拥有托管加盟园13家。

报告期内，可儿教育旗下托管加盟园运转稳定。截止报告期末，可儿教育实现并表营业收入1,381.16万元，实现并表净利润1,089.34万元（可儿教育并表起始时间为2017年10月30日）；

2017年，可儿教育在自身资源优势 and 办学成果基础之上，研发婴幼儿游泳馆业务，通过北京和贵阳可儿幼儿园已经建立的游泳馆和BVAP亲子游泳课程为基础，研发和实践0-6岁亲子游泳课程，未来将形成游泳课程的对外输出。另外，通过结合美国RIE和蒙台梭利（0-3）课程完成了0-3岁托幼中心课程的研发以及教师培训和试点实践，未来将为幼儿园和亲子中心提供课程和培训的服务。

（4）鼎奇幼教

公司于2017年7月以1.059亿元收购内蒙古鼎奇幼教科教有限公司70%股权，是公司夯实幼教线下布局、实施区域龙头战略及打造幼教生态的进一步重要举措。

鼎奇幼教创立于2003年，秉承“亦爱·亦尊重”的核心教育理念，以培养“中国灵魂、国际视野”的幼儿为使命，开创了将中国的优秀传统文化和集体认知教育优势与美国学前教育的先进科研成果和个性化方案教学相结合的“中+美”的教育模式，经过近15年的积累沉淀，建立了标准化的运营管控体系，并拥有完善稳定的师资和教学研发团队，逐渐发展成为内蒙古地区的幼教龙头企业。

截止报告期内鼎奇幼教共有园所17家，其中托管加盟园所9家，合作园所3家，品牌加盟园所5家，实现并表营业收入524.92万元，实现并表净利润330.06万元（鼎奇幼教并表起始时间为2017年11月1日）。

报告期内，鼎奇幼教的幼儿园运营情况良好，招生任务提前完成，同时基本完成与公司在人力资源、财务管控和运营管理的重组和磨合，组建并购后新阶段的组织架构和管理团队，并且通过加盟园的相继落地与运营，总结出鼎奇“重度加盟”模式的市场优势与内部管理体系，将“重度加盟”模式形成标准化管理体系为下一步连锁园扩张打下坚实基础。

未来鼎奇幼教将以区域密集的发展策略，深耕内蒙古区域市场，形成内蒙古区域高品质幼教连锁品牌

的影响力，继而根据战略规划向区外扩张与发展。同时依托公司总部平台资源，结合鼎奇幼教现有运营系统，进一步加强信息化能力，实现线上线下联动。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

单位：元

产品名称	营业收入	营业毛利	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业毛利比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
超高分辨率数字拼接墙系统	658,482,127.84	341,883,094.96	51.92%	0.41%	-3.73%	-2.24%
幼儿园运营管理服务	478,996,959.47	277,257,635.47	57.88%	21.31%	21.15%	-0.08%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

适用 不适用

7、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

1) 财政部于2017年4月28日发布了《关于印发〈企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营〉的通知》（财会[2017]13号），自2017年5月28日起施行。

2) 财政部于2017年5月10日发布了《关于印发修订〈企业会计准则第16号——政府补助〉的通知》（财会[2017]15号），自2017年6月12日起施行。

3) 部于2017年12月25日颁布《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》（财会[2017]30号），财政部会计司于2018年1月12日发布《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》，适用于2017年度及以后期间的财务报表。

(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

本报告期，公司合并财务报表的合并范围新增内蒙古鼎奇幼教科教有限公司、北京可儿教育科技有限公司、威创潜能（北京）教育科技有限公司、常青藤智库（北京）教育科技有限公司及常青藤智库（北京）教育科技有限公司新疆子公司。

(4) 对 2018 年 1-3 月经营业绩的预计

适用 不适用

威创集团股份有限公司

法定代表人：何正宇

2018 年 4 月 17 日