

证券代码：002308

证券简称：威创股份

公告编号：2018-050

## 威创集团股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

### 一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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、主要会计数据和财务指标

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	520,745,469.52	474,692,887.71	9.70%
归属于上市公司股东的净利润（元）	96,066,901.98	103,755,204.56	-7.41%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	69,811,885.17	88,709,610.29	-21.30%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-8,517,290.76	12,688,490.07	-167.13%
基本每股收益（元/股）	0.11	0.12	-8.33%

稀释每股收益（元/股）	0.11	0.12	-8.33%
加权平均净资产收益率	2.73%	4.33%	-1.60%
	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）	4,305,168,386.87	4,305,537,414.79	-0.01%
归属于上市公司股东的净资产（元）	3,532,467,280.69	3,448,652,738.16	2.43%

### 3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	40,519		报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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	33.20%	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	3.97%	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	2.97%	27,058,823	27,058,823		
程跃	境内自然人	2.41%	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	1.86%	16,929,470	0		
南京丰同投资中心（有限合伙）	境内非国有法人	1.49%	13,529,411	13,529,411		
陈长洁	境内自然人	1.42%	12,900,000	0	质押	12,899,600
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	1.27%	11,543,300	0		
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	0.92%	8,356,982	0		
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	0.88%	8,043,489	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 4 名股东程跃是公司全资子公司金色摇篮董事长、第 9 名股东“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外，控股股东 VTRON INVESTMENT LIMITED 与其他 7 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—和信融智 PIPE15 号私募投资基金、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—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。					

### 4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

 适用  不适用

实际控制人报告期内变更

 适用  不适用

## 5、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。

## 6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

# 三、经营情况讨论与分析

## 1、报告期经营情况简介

2018年上半年，在董事会、管理层和全体员工的共同努力下，公司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总体运行平稳，实现营业收入520,745,469.52元，同比增长9.70%，利润总额106,053,080.77元，同比下滑4.96%，归属于上市公司股东的净利润96,066,901.98元，同比下滑7.41%。报告期内，公司数字拼接墙业务结构中LED产品销售占比提升，板块综合毛利率有所下降；公司在幼儿园运营管理服务业务上加大了对托管加盟模式探索、专业人才队伍、教学产品研发和智慧幼教平台建设等方面的投入，对上半年幼教板块成本费用产生了一定的影响。

### （一）超高分辨率数字拼接墙系统业务情况

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27,922.76万元，同比减少2.51%。在VW业务相关产品方面，公司持续技术创新，不断推出功能和性能优化的新产品，保持VW业务产品的市场竞争力。

报告期内，超高分辨率数字拼接显示墙市场整体规模稳步增长。分产品看，DLP市场规模基本持平，产品进一步向高端控制室集中；小间距LED市场保持增长，市场覆盖面逐步增加，采用COB新技术的小间距LED的优势已被市场广泛认知、接受。数字拼接屏市场开始有更多新厂家加入，硬件竞争不断加剧，产品价格持续下降。同时，基于超高分辨率数字拼接显示墙系统的可视化综合解决方案所带来的应用价值已被市场认同，呈现逐步增长的趋势。

根据市场的发展变化，VW业务制定了聚焦控制室市场，坚持可视化战略转型，确保DLP领先，加快COB小间距LED业务发展，提升增值服务的发展战略，通过强大的市场营销与服务能力、持续领先的硬件技术、提前布局并不断提升的软件能力，保障了业务战略的有效执行，基本达成上半年的经营目标。

报告期内，在显示产品方面，公司发布了采用三基色激光光源的新一代DLP显示单元，在极大提升显示画面的色彩还原能力的同时，还大大增强了光源的可靠性，配合强大的内置信号输入及处理能力，成为高端市场的新选择。公司同步发布了采用超高亮度LED光源的DLP显示单元，把80吋显示单元的屏前亮度提升到500nit以上，能较好地满足既需要大尺寸显示单元，又需要屏前超高亮度的市场需求。针对COB小间距LED产品，公司进一步加强市场推广、样本点建设等重点工作，及时处理项目交付中发现的各种问题，不断提升产品品质，赢得了更多的用户，巩固了在该细分市场的领跑者地位。

在显示管理方面，公司发布了高性能拼墙处理器 Ark 4500 座席版，将拼墙处理器与坐席管理功能相结合，进一步增强对拼墙、控制台、信号PC的操控一体化程度，提升多层信号窗口融合能力。升级了控制室坐席管理系统 EaseCon1000，使信号共享更灵活，更贴近实际应用场景，支持同时推送多个信号上墙，支持信号源扩展屏控制，优化了显示屏配置。

在软件和服务业务上，公司面向公共安全、高速、金融行业，超高分辨率可视化指挥调度软件ViSmart V3.0完成了前端优化、后端升级、移动端预研等工作；完成了一款小颗粒轻量级的信息可视化产品——易视秀的产品策划、产品设计、功能开发及单元测试，下半年将面向市场进行试点工作。同时也对大数据、AI等前沿技术在控制室领域的应用进行了深入的研究，并计划在短时间内推向市场。面向能源、轨道交通行业，公司先后完成了多个重点项目的定制化开发，其中包括：为北京城市副中心高端智能配电网提供的软硬件一体化解决方案；为南网科研院用电大数据监控中心提供的可视化应用整体解决方案；为济南轨道交通R1线开发的可视化综合展示平台等。

VW业务将坚持行之有效的经营策略，进一步提高执行效率，完善执行流程，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

报告期内，公司幼教板块运转良好。公司管理和服务的幼儿园所数量接近5200家，同比稳步增长。2017年以来重点推出的安特思库和早教项目，经过不断迭代与市场认知逐渐完善，实现了快速扩张。上半年公司战略投资凯瑞集团，进一步夯实儿童成长平台布局，并与国际顶级IP建立连接。公司智慧幼教平台建设取得新进展，产品系统日益丰富，在体系内园所和家庭用户端的推广有序展开，覆盖面已经初具规模。公司于2017年下半年收购的两个幼教品牌——可儿教育和鼎奇教育运营情况良好。为了保障幼教业务的持续健康成长，与去年同期相比，公司在几个关键领域加大了投入：1）探索新红缨托管加盟模式，力求打造符合当前市场趋势的园所深度加盟成熟解决方案；2）推动威创潜能研究院工作全面展开，实现了金色摇篮课程体系的升级，增强品牌市场竞争力；3）构建坚实人力资本基础，为金色摇篮补充和加强人才队伍，更好地匹配当下业务需求和未来发展规划；4）智慧幼教专业团队逐步充实，支持信息化平台建设和互联网产品研发。以上几项措施对2018上半年公司成本费用产生了一定影响。

2018年上半年，幼教业务实现营业收入24,151.79万元，同比增长28.27%；报告期内幼教业务实现营业毛利13,854.55万元，同比增长23.33%。公司幼教业务具体进展情况如下：

### 1、幼儿园所数量稳健增长，新业务快速迸发

截止报告期末，公司共拥有连锁幼儿园6所，托管幼儿园54所，合作园所3所，加盟幼儿园5,103所，特色课程覆盖113所，安特思库加盟406家，托管小学2家，品牌加盟小学3家，品牌加盟早教机构173家。公司管理和服务的幼儿园规模保持稳健增长，2017年来大力开展的安特思库和早教项目取得了快速突破。公司在幼教行业的领先地位得到进一步巩固。通过幼儿园所，公司与大量儿童、家长和教师建立了连接，为幼教产业生态的构建与儿童成长平台的打造奠定了坚实基础。

### 2、战略性布局全球知名教育IP，持续完善幼教产业衍生业务生态

2018年5月，公司通过投资美国“芝麻街英语”在国内（除台湾及福建）唯一合法授权运营许可公司

凯瑞集团，与全球知名教育IP建立了战略性连接，此举亦与威创儿童成长战略高度契合，是公司夯实幼教线下业态布局，完善幼教事业的重要举措。其中，“芝麻街”英语作为少儿英语赛道的优质品牌代表，仅经过4年的发展，已在全国累积学员超过50000余人次，其品牌在儿童教育领域已具有较大的影响力。此次投资后公司将积极推进与美国芝麻街工作室在儿童教育领域其他方面的合作探索、与凯瑞集团共建直营店计划以及优质英语教学内容进幼儿园等相关业务的全面合作，更加完善公司在儿童成长领域的业务布局。

3、威创潜能研究院工作全面展开，推动公司教学研发工作向着一体化、纵深化、信息化、标准化的方向发展

2017年底，公司成立威创潜能研究院，相关工作在2018年全面展开。在课程输出方面，威创潜能研究院在短期内组建了经验丰富、知识结构互补的研发团队和专家团队，优化了研发流程，快速实现了金色摇篮品牌课程内容的专业化、标准化、产品化、市场化；在教学培训方面，搭建了规范的教学师资培训体系，保障课程教学效果；在人才梯队建设方面，研究院还与北京师范大学、华东师范大学等知名高校展开合作，开设了潜能发展教育理论研究基地，为公司培养高端专业的预备人才。未来，威创潜能研究院将进一步拓展研发思路，推动公司教学研发工作向更高水平发展。

4、构建智慧幼教“云+端”赋能体系，B2B2C数字化产品体系成形

截止报告期末，公司的信息化和产品研发团队打造的智慧幼教“云+端”体系已初步完成，目前包括园所管理系统、运营管理系统、精细化经营管理系统、个性化教学系统和家园共育系统五大板块。其中，园所管理系统已覆盖公司旗下全部直营体系幼儿园，覆盖了红缨超过50%的连锁加盟园；家园共育平台用户已达近90万，B2B2C的数字化产品体系初步形成，帮助公司有效触达终端家庭用户。其他系统板块预计于2018年下半年在公司旗下幼儿园实施和推广，形成公司幼教大数据的重要来源，推动幼教领域实现数据驱动教学、共育、经营、管理。公司同步积极挖掘幼教互联网领域的优质标的，寻求以资本合作方式，快速推动产品体系的布局完善。

公司持续推进同领先互联网企业在人工智能与大数据领域结合幼教业务场景的合作。目前已在身份识别，情绪管理，精彩瞬间捕捉，照片自动分类和个性化推荐等应用场景开发产品，并在园所落地测试，未来会面向行业内输出能力和价值。

5、幼教子公司运转良好

(1) 红缨教育

截止报告期末，红缨教育共有连锁幼儿园6所，品牌加盟园1338所（其中旗舰园475所），红缨悠久联盟园3162所，红缨悠久品牌代理商182家；红缨教育实现营业收入9,336.73万元，实现净利润1,249.52万元，较去年同期减少1,489.26万元，降幅54.38%。

面对幼教市场形势变化，报告期内红缨主动选择调整战略，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，多渠道寻求破局之道。在保持原有业务基础同时，红缨推出基于“托管式加盟”的“新红缨”项目，开启探索高端幼儿园托管。目前“新红缨”项目仍属探索孵化期，报告期内相关工作有序展开，但前期的成本投入和业务策略调整，一定程度上影响了当期的整体经营结果。

A、服务业务

2018年1-6月，服务业务实现收入3,125.19万元，较去年同期减少669.84万元，降幅17.65%。红缨基于品牌升级和推进幼教标准化的考虑，逐步淘汰联系不紧密的部分加盟园，另一方面减缓红缨悠久品牌代理商的开发。此外，为了帮助新红缨业务储备更多优质客户，红缨在上半年主动暂缓连锁加盟业务，也是导致服务业务收入下降的重要原因。服务业务中，连锁加盟收入660.49万元，同比减少430万元；红缨悠久联盟项目收入159.10万元，同比减少862.20万元。

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。新红缨项目作为公司在深度加盟领域的创新尝试，符合当前行业发展趋势，也符合红缨品牌升级的内在需求，未来公司将继续推动该业务的探索。同时，红缨将于下半年调整策略，同步积极推进包括新红缨托管、传统连锁加盟、悠久联盟在内的加盟业务拓展，以实现服务业务收入来源的有效扩充。

## B、商品销售业务

2018年1-6月，商品销售业务实现收入6,211.54万元，与同期持平。报告期内因业务发展较为成熟稳定，连锁园、旗舰园客单价较同期变动不大；红缨悠久代理销售客单价13.92万元，同比增长2.08万元，增幅17.57%。上半年红缨研究院精心研发的《音乐星球》、《美术大师》等系列教材将陆续上市，为下半年业绩提供重要增长点。上一年度推出《国学》项目及系列产品报告期内销售5.29万件、销售额达460.37万元。

面向现有连锁加盟幼儿园和红缨悠久联盟园渠道，红缨将加大研发投入，并努力整合体系内外资源，为广大园所和渠道客户提供更多更加优质的服务与产品。

### (2) 金色摇篮

2018年上半年，金色摇篮持续推进3-6岁幼儿园加盟，0-3岁早教园中园和社区直营馆发展，以及安特思库幼小衔接课程推广。并深度加强区域运营力度，重点在大连和山东进行突破，支持摇篮全品牌全业务落地，打造摇篮在当地的龙头教育品牌地位。

截止报告期末，金色摇篮共有托管加盟幼儿园24所，加盟幼儿园598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，加盟早教中心173所，特色课程覆盖113所，安特思库课程覆盖406所。金色摇篮实现营业收入10,954.41万元，同比增长24.28%；实现净利润5,159.58万元，较去年同期下降460.06万元，降幅为8.19%。

利润同比下滑的主要原因是金色摇篮人员成本费用的快速增加。一方面，随着金色摇篮加盟幼儿园数量的不断增加，新建加盟园逐渐开园、存量加盟园满园率提升，对开园前服务和运营支持人员的需求大幅增长；同时，面对未来业务发展布局，金色摇篮在市场上主动引入高端人才。截止报告期末，金色摇篮员工数量同比大幅增长，人均薪酬成本同比也有显著提升。人员队伍的充实和加强，将为金色摇篮业务的持续增长奠定良好基础。

## A、服务业务

服务业务实现收入8,742.68万元，较去年同期增加915.67万元，增幅11.70%。报告期内，金色摇篮安

特思库幼小衔接项目和早教项目取得了快速进展，随着两项业务不断成熟与完善，客户的认可度进一步提高。其中安特思库幼小衔接项目自2017年初项目启动后，一年时间合作客户已达406家，已覆盖全国近32个省、自治区、直辖市；早教项目启动一年来，合作客户已达173家，覆盖了全国27个省、自治区、直辖市。报告期内，安特思库幼小衔接项目实现收入2,295万元，较去年同期增加1193.09万元，增幅108.27%；早教业务实现收入361.79万元，较去年同期增加131.02万元，同比增长56.78%。

报告期内，金色摇篮托管园校收入和幼儿园品牌加盟收入同比有所下降。托管园校方面，为了维持托管园师资队伍稳定性，报告期内提高了园所的人工薪酬；同时为了提升园所的品牌影响力，对园所进行装修改造，导致可贡献收入同比下降。幼儿园品牌加盟业务方面，部分幼儿园办园场地受当地教育行政部门政策影响，导致一些加盟客户无法获得办园场所，签单数量同比略有下降；同时，一些已经加盟的客户由于无法获得办园场地，出现退单情况。

#### B、商品销售业务

商品销售业务实现收入2,211.73万元，较去年同期增加1,224.54万元，增幅124.04%，主要原因是安特思库幼小衔接项目扩张带来商品销售增量；同时，随着加盟园数量的增加和满园率提升，加盟幼儿园贡献的商品销售收入也维持快速增长。未来随着课程项目以及加盟业务的推进，叠加满园率的持续提升，金色摇篮商品销售收入有望继续保持增加。

2018年下半年，金色摇篮将加速0-3岁早教课程与其它幼儿园及教育品牌的合作；并就3-6岁幼儿园的存量市场进行重点突破，尝试新的商业模式，打开更大的幼儿园市场；同时，安特思库计划将其业务由5-6岁的幼小衔接延伸至5-12岁教育综合体，结合市场刚需和政府教育政策导向，拓宽市场消费群体，进一步升级教育体验。

#### (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。

2018年上半年，可儿教育继续聚焦幼儿园运营，同时也展开新业务模式探索。在收入端，针对生源未饱和的园所，扩大招生力度，提高班级饱和率、出勤率；针对生源饱和的园所，在原有班级基础上，加大班额、调整园所学费收费标准，对有基础的园所进行扩班。同时，大力发展延时班、园内特色课程，并将0-3岁课程导入实践。在新业务探索方面，可儿教育积极探索深度托管业务，目前北京和天津地区已有储备意向合作园所。

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。实现营业收入2,907.86万元，实现净利润2,110.54万元。

未来可儿教育将基于现有幼儿园布局，进行重点区域扩张，并且有序推进深度托管业务探索，充分输出品牌价值和幼儿园管理运营能力。公司也将继续推动可儿教育与公司旗下品牌的深度融合，探索合作新模式，发挥彼此优势，实现共赢。

#### (4) 鼎奇教育

公司于2017年7月以1.06亿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。

2018年上半年鼎奇教育在稳定现有园所运营前提下，优化收入结构，实现利润稳中有升。基于呼和浩特市轴心区位，向东辐射赤峰市、通辽市，向西辐射乌海市、巴彦市形成一心两翼拓展架构，完成区域深耕结构性布局。

截止报告期末，鼎奇教育共服务幼儿园所19所，其中托管加盟11所，合作园所3所，品牌加盟5所。实现营业收入1300.12万元，实现净利润736.61万元。

未来鼎奇教育将充分发挥自身标准化运营管理优势，加速推进托管和加盟业务，依托国际展会和网络渠道，实现鼎奇教育品牌价值宣传与导流销售，聚焦区域深耕。依托公司“云+端”系统平台，打造差异化竞争优势。公司也将持续推动鼎奇教育与其他子品牌合作，建立资源互换机制，创造更大协同。

## 2、涉及财务报告的相关事项

### (1) 与上一会计期间财务报告相比，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

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

### (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

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

### (3) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用  不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。

威创集团股份有限公司

法定代表人：何正宇

2018年8月30日