

证券代码：002308

证券简称：威创股份

公告编号：2019-020

威创集团股份有限公司 2018 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

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、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）和儿童成长平台业务两项主营业务。

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、儿童成长平台业务

目前，公司的儿童成长平台业务主要由幼儿园服务、幼儿园商品销售和多元儿童成长场景等三方面业务组成。

幼儿园服务业务是指为幼儿园提供品牌、教学理念和课程体系，按照幼儿园需求对幼儿园进行培训和支持，涵盖开园前的准备、教学督导和教学及管理培训等环节；在前述基础上，公司为部分幼儿园提供深度服务，包括进一步为幼儿园提供更全面、更深入的咨询和人才供应服务，除了提供品牌、教学体系和培训，还依据幼儿园需求，帮助幼儿园建立教学体系、管理体系、教师培训及考评升级体系、后勤服务支持体系，还提供教学现场辅导、协助招生工作以及协助对外宣传，以及向所服务的园所提供园长及主要教师人才资源等。

幼儿园商品销售业务是指面向幼儿园提供教材、园服、玩教具等商品的销售。

多元儿童成长场景业务是指为除幼儿园之外的托育/早教机构、社区、家庭等其他对儿童成长产生关键影响的场所运营和服务业务。报告期内，主要包括儿童社区学校和儿童早教两方面业务，并已经形成一定规模。

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

	2018 年	2017 年	本年比上年增减	2016 年
营业收入	1,169,513,124.76	1,137,479,087.31	2.82%	1,050,631,623.47
归属于上市公司股东的净利润	158,445,671.29	189,905,317.20	-16.57%	182,233,544.71
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	110,054,480.60	160,509,360.81	-31.43%	170,608,726.38
经营活动产生的现金流量净额	158,212,048.20	249,017,833.50	-36.47%	302,550,028.82
基本每股收益（元/股）	0.17	0.22	-22.73%	0.22
稀释每股收益（元/股）	0.17	0.22	-22.73%	0.22
加权平均净资产收益率	4.53%	7.31%	-2.78%	8.08%
	2018 年末	2017 年末	本年末比上年末增减	2016 年末
资产总额	4,462,130,289.12	4,305,537,414.79	3.64%	3,122,428,436.74
归属于上市公司股东的净资产	3,560,288,049.66	3,448,652,738.16	3.24%	2,344,309,082.20

(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	216,156,645.93	304,588,823.59	304,425,524.87	344,342,130.37
归属于上市公司股东的净利润	30,950,109.86	65,116,792.12	51,029,381.32	11,349,387.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	28,832,007.71	40,979,877.46	44,402,350.73	-4,159,755.30
经营活动产生的现金流量净额	-23,595,167.49	15,077,876.73	-7,617,754.77	174,347,093.73

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

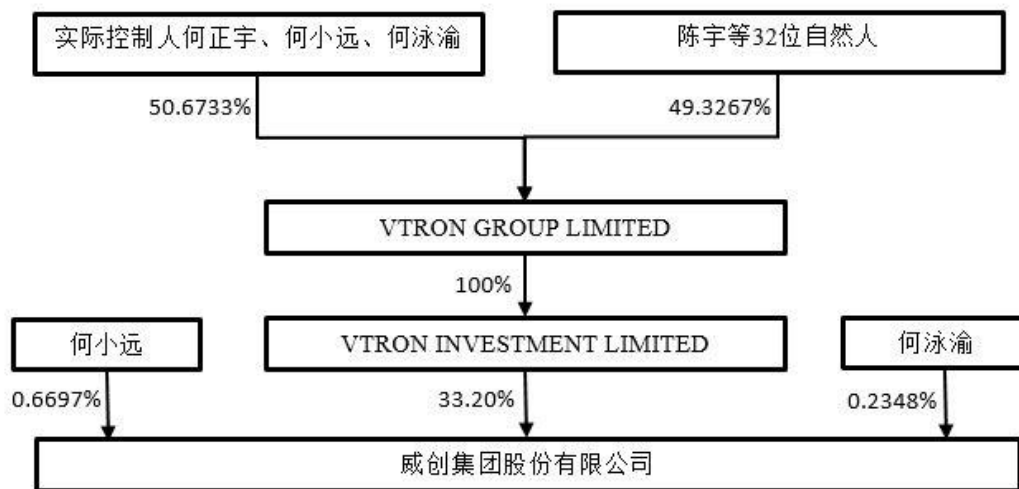
报告期末普通股股东总数	46,538	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	48,318	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
VTRON INVESTMENT LIMITED	境外法人	33.20%	302,268,400	0	质押	262,130,000	
华泰瑞联基金管理有限公司－南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）	其他	2.97%	27,058,823	0			
程跃	境内自然人	2.41%	21,905,700	0			
上海和君投资咨询有限公司	境内非国有法人	2.02%	18,419,000	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	0			
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			
招商财富－招商银行－四川三新创业投资有限责任公司	其他	0.81%	7,352,942	0			
罗洋辉	境内自然人	0.75%	6,841,900	0			
江苏苏豪投资集团有限公司	国有法人	0.74%	6,764,705	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 7 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 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。			
参与融资融券业务股东情况说明（如有）				无			

(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

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在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，公司持续执行超高分辨率数字拼接墙系统业务和儿童成长平台业务双轮驱动的发展战略。报告期内，公司实现营业总收入1,169,513,124.76元，同比增长2.82%；实现营业毛利633,280,908.78元，同比增长2.28%；归属于上市公司股东的净利润158,445,671.29元，同比下降16.57%。

分业务看，公司超高分辨率数字拼接墙系统业务实现销售收入588,538,953.30元，同比下降10.62%；实现营业毛利303,224,125.06元，同比下降11.31%。超高分辨率数字拼接墙系统业务收入和毛利小幅下滑，但产品结构持续优化，战略转型初见成效。公司的儿童成长平台业务全年实现营业收入580,974,171.46元，同比增长21.29%；实现营业毛利330,056,783.72元，同比增长19.04%。儿童成长平台业务稳步发展，收入、毛利保持增长。

2018年，公司加大在儿童成长平台业务投入，对园所运营管理教学产品研发和智慧幼教平台建设等方面的投入在一定程度上推高公司成本费用。VW业务受DLP市场规模下滑影响，导致销售收入和毛利同比下降。此外，2018年公司支付金色摇篮超额激励费用24,923,838.95元，计入管理费用。以上三项为导致公司归属上市公司股东的净利润同比下降的主要原因。

报告期内，大屏拼接行业市场总体规模平稳增长，行业竞争日益加剧。其中DLP产品市场规模保持下滑趋势，紧守部分高端市场；小间距LED高速增长，全面抢占中、高端市场，其中COB开始赢得市场的认同；

LCD产品平稳增长，赢得大部分低端市场；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。2018年，公司VW业务进入“新旧动能”转化阶段，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，推动小间距LED收入快速增长，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收入结构持续优化，为转型增长奠定基础。

2018年，公司儿童成长平台业务相关行业形势持续发生变化。政策层面，《民办教育促进法实施条例（修订草案）（送审稿）》公开征求意见，在完善设立与审批制度、保障办学自主权、规范集团化办学行为、规范培训教育机构等方面作出了新规定；《中共中央 国务院关于学前教育深化改革规范发展的若干意见》发布，明确提出学前教育“普及、普惠、安全、优质”的发展目标；《政府工作报告》指出：多渠道扩大学前教育供给，无论是公办还是民办幼儿园，只要符合安全标准、收费合理、家长放心，政府都要支持。

市场层面，根据国家统计局数据，2018年我国人均可支配收入继续保持8.7%的高增速。家庭收入增长叠加教育理念深化，逐步推动儿童教育和相关成长消费升级。根据《2018中国少儿家庭洞察白皮书》估算：我国0-14岁儿童消费市场已经达到4.5万亿规模，其中近40%与教育直接相关。2018年我国家庭育儿支出增幅约为21%，集中在基础教育、课程班、书籍和玩具等项目。儿童成长消费市场规模巨大，正处于蓬勃发展阶段。

国家政策对学前教育行业的规范发展起到了积极促进作用，对于行业内相关教育服务企业，既是挑战，也带来了新的机遇。2018年，公司继续坚定不移地做好幼儿园相关服务和产品支持工作，加大在幼儿园信息化、教学研发上的投入，帮助合作幼儿园提升园所安全、运营效率和保教品质。近一年来，通过整合平台、客户、教研教培等各方面资源，为合作园所输出智能化园所管理、教学管理、质量管控、经营管理和家园共育等核心产品，目前单一产品覆盖统计已达3000多家园所。威创潜能研究院工作在2018年全面展开，在课程研发方面，组建了经验丰富、知识结构互补的研发团队和专家团队，推进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，保障合作园所课程教学效果；在人才梯队建设方面，与国内知名高校展开合作，为公司培养高端专业的预备人才。

秉承“让不同地区的孩子享受同等品质的教育”理念，公司积极投身于优质学前教育资源的普及工作中，截止报告期末，公司面向乡镇、农村地区为主的红缨悠久品牌合作园所已接近3500家。2018年，公司持续推动旗下4大教育品牌的融合工作，在不断变化的市场环境下，进一步优化组织结构，加强自身队伍能力。

报告期内，公司持续践行儿童成长平台战略，在幼儿园所之外的多元儿童成长场景服务上加速布局。儿童社区学校、儿童早教等业务取得了快速增长，品牌合作客户数量超过700家，遍布全国绝大部分省市、自治区。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。公司将积极推进与美国芝麻街工作室、凯瑞集团在儿童教育领域其他方面的合作探索，进一步满足家庭在儿童成长教育方面的多元化需求。

十年树木、百年树人。儿童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儿童成长消费市场的快速增长，公司对儿童成长平台业务的发展充满信心。在幼儿园服务支持上，精耕细作、勇于创新，通过整合内外部资源，成为幼儿园专业综合解决方案供应商，向着促进学前教育“普及、普惠、安全、优质”的目标持续努力；在多元儿童成长场景业务上，加大投入，与行业领先企业携手合作，把高品质的成长体验传递到更多的儿童和家庭。在不断变化的市场环境下，公司围绕儿童成长提供优质服务和产品的理念不变，将努力为每一个合作伙伴和全体股东持续创造价值。

（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588,538,953.30元，同比下降10.62%；实现营业毛利303,224,125.06元，同比下降11.31%。

2018年，公司超高分辨率数字拼接墙系统业务进入“新旧动能”转化阶段。公司DLP产品线随着市场规模下降需求减少，销售收入同比下滑。另一方面，以COB小间距LED、可视化行业解决方案、增值服务等产品线为代表的业务新引擎，整体销售收入保持快速增长。随着未来产品成熟度的持续提升，销售规模有望继续扩大，市场前景可期。根据第三方奥维云网研究报告，受益于技术升级，未来5年（2019年-2023年）DLP产品市场销量预计将呈现基本持平或小幅增长态势，较2017年，2018年的下滑有显著改善，整体市场规模进入触底区间。公司将坚定执行既定战略，利用外部环境改善窗口，加快培育新增长引擎，顺利完成“新旧动能”转换。

报告期内，在DLP相关产品方面，公司持续开展技术创新，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，2018年公司继续保持在DLP细分市场的领先地位，市场占有率仍然超过30%，同比提升1.3个百分点。

2018年公司LED产品销量持续高速增长，同比增长超过70%，继续保持在COB小间距LED市场的领先地位。公司通过与上游厂家的紧密合作，持续提升产品的可靠性、稳定性和技术领先性，进一步提高量产产能和交付能力，保证订单及时生产和安装交付。同时进一步加大市场推广力度，使COB产品获得更多市场认同。

在可视化行业解决方案上，公司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。通过持续的投入和努力，报告期内公司可视化软件业务新增项目超过百个。

在增值服务业务方面，公司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约9%。

报告期内，公司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。对外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）儿童成长平台业务

2018年，公司的儿童成长平台业务全年实现营业收入580,974,171.46元，同比增长21.29%；实现营业毛利330,056,783.72元，同比增长19.04%。截止报告期末，公司服务幼儿园数量为5,513家，公司品牌合作早教机构数量230家，品牌合作儿童成长馆数量512家。

报告期内，公司的儿童成长平台业务继续夯实基础，幼儿园服务业务和幼儿园商品销售业务规模保持增长。同时加速新业务发展，完善儿童成长战略布局。以安特思库儿童成长馆和七彩宝屋儿童早教为代表的多元儿童成长场景业务获得快速增长，初步具备一定规模。

1、幼儿园服务业务

截止报告期末，公司的幼儿园服务业务收入23,981.71万元，同比增长19.45%。公司幼儿园服务业务涵盖开园前的准备、后续经营管理、教学督导和教学培训等环节，基于为园所提供的品牌、教学理念和课程体系，按照园所需求对幼儿园进行培训和支持。公司为部分合作园所提供深度服务支持，在前述基础上为幼儿园提供更全面、更深入、更成体系的咨询和人才供应服务，包括帮助园所进行教学和管理体系建设、提供园长及主要教师人才资源等。截止2018年末，公司服务园所总数为5,513家，同比增长超过500家，主要来自于红缨悠久品牌合作幼儿园数量增长，以及金色摇篮品牌合作幼儿园数量增加。公司幼儿园深度服务主要依托可儿教育、金色摇篮和鼎奇幼教展开，报告期内深度服务园所68家，同比也有一定幅度增长。2018年，公司进一步完善服务体系，在园所管理提升、运营和教学支持、区域培训方面加大投入，与合作伙伴建立更紧密连接，有效助力区域化深耕和品牌形象传播。

2、幼儿园商品销售业务

报告期内，公司的幼儿园商品销售收入25,335.33万元，同比增长14.33%。公司采取遴选上游优质供应商和自主研发相结合的方式，向合作幼儿园提供教材、园服、玩教具等产品的销售，满足园所的基础教育教学需求。报告期内，红缨教育新推出《音乐星球》、《国学启蒙》和《唱唱跳跳》等课程，均取得不错的销售业绩，对教材整体销售拉动效应明显。威创潜能研究院在2018年全面展开工作，组建了经验丰富、知识结构互补的研发团队和专家团队，实现了金色摇篮品牌课程内容的全面升级。2018年，红缨教育服务幼儿园的商品销售客单价为9.93万元（不含红缨悠久品牌合作幼儿园），同比增长6.84%；红缨悠久品牌代理商商品销售客单价34.52万元，同比增长16.27%；2018年金色摇篮服务幼儿园商品销售客单价取得较快增长，同比增速为45.95%，达到6.05万元，受益于课程升级和合作园所的逐步招生满园，后续客单价仍有较大提升潜力。

3、多元儿童成长场景业务

2018年，公司的多元儿童成长场景业务实现收入7,425.86万元，同比增加75.44%，占儿童成长平台业务收入比重为12.78%，体量初具规模。多元儿童成长场景业务主要聚焦幼儿园之外的儿童成长场景，通过自建及品牌合作等方式，为家庭与合作伙伴提供更丰富的儿童成长解决方案，是公司儿童成长平台战略的重要布局。报告期内，公司多元儿童成长场景业务收入主要来自安特思库儿童成长馆项目以及七彩宝屋儿童早教项目。公司旗下教育品牌的多年研发积累、人才储备以及广泛的合作渠道资源，为两个项目的快速

增长奠定了坚实基础。截止2018年末，安特思库品牌合作馆数量达到512家，七彩宝屋品牌合作早教中心230家，合作客户已覆盖国内绝大部分省市、自治区。

2018年，安特思库儿童成长馆由“专注5-6岁儿童成长衔接”全面升级为“聚焦儿童核心素养培养的教育综合体”，课程体系逐步扩充丰富。基于公司在家庭、社区和园所的多年实践经验及教育体系，公司于2018年末推出CCPro七彩宝屋保教院，聚焦“托育+亲子”综合保教服务，打通不同业态，更好满足市场需求，实现运营效率优化。报告期内，多元儿童成长场景业务团队持续加大对合作伙伴在招生、教研、培训、技术管理等方面的支持力度，提升服务品质。

展望2019年，公司将进一步加大在0-3岁儿童托育、早教，以及3-8岁儿童素质教育领域的投入，为了家庭和合作伙伴提供更全面的儿童成长解决方案，保持多元儿童成长场景业务的高速增长。在幼儿园服务上，将借助线上线下结合的方式，在园长及教师培训、园所管理测评等领域提供更多增值服务，并探索针对广大普惠性幼儿园的服务模式，尝试面向政府端服务采购和面向外部行业合作伙伴的整体服务能力输出。在幼儿园商品销售上，通过加强自主研发、外部合作，为合作园所提供更高品质的教育教学产品，提升渗透率；借助园所信息化平台，以及家庭端服务等方式，实现更有效的消费者互动，努力打通C端转化，为家庭增添精准可信赖的儿童成长消费渠道，拓宽公司商品销售品类。2019年，公司将持续推进旗下教育品牌的融合，打造“大中台、小前端”，在供应链、教研开发、渠道资源、信息化等方面协同管理，进一步优化成本、提升效率，以坚实的组织能力支撑业务发展。

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

适用 不适用

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	588,538,953.30	303,224,125.06	51.52%	-10.62%	-11.31%	-0.40%
儿童成长平台业务	580,974,171.46	330,056,783.72	56.81%	21.29%	19.04%	-1.07%

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

√ 适用 □ 不适用

财政部颁布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15号),自2018年10月30日起施行。

(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

公司本年度的合并范围新增广东威乐教育科技有限公司、固安县思智科技发展有限公司、大连方晶教育咨询有限公司、大连金色摇篮教育咨询有限公司、上海未篮教育科技有限公司、乌海市成长方程科技咨询有限公司、北京童语教育咨询有限公司。

公司本年度的合并范围减少包括：北京紫荆时光教育科技有限责任公司、霍尔果斯鼎立教育科技有限公司。

(4) 对 2019 年 1-3 月经营业绩的预计

2019 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润变动幅度	-100%	至	-68%
2019 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润区间(万元)	0	至	1,000
2018 年 1-3 月归属于上市公司股东的净利润(万元)	3,095		
业绩变动的的原因说明	2019 年第一季度,公司的超高分辨率数字拼接墙业务保持平稳态势。在儿童成长业务方面,公司加大了对其他儿童成长场景的投入和对新业务模式的探索,并在专业人才培养、教学产品研发和智慧幼教平台建设等方面推高了公司的成本费用。此外,为更好满足市场需求,对现有儿童成长业务进行局部升级调整,从而对儿童成长业务营业收入产生一定影响。综上,导致公司第一季度归属于上市公司股东的净利润同比下降。		

威创集团股份有限公司

法定代表人：何正宇

2019 年 4 月 18 日