

证券代码：002308

证券简称：威创股份

公告编号：2020-036

威创集团股份有限公司 2019 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		
变更前的股票简称（如有）	无		
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，根据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，公司还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、教学体系和培训外，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，提供教学现场辅导、协助招生工作和对外宣传，以及向所服务的园所输送高素质的园长和教师人才等。

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：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入（元）	1,101,742,157.35	1,169,513,124.76	-5.79%	1,137,479,087.31
归属于上市公司股东的净利润（元）	-1,230,836,562.90	158,445,671.29	-876.82%	189,905,317.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-1,240,662,115.40	110,054,480.60	-1227.32%	160,509,360.81
经营活动产生的现金流量净额（元）	182,795,246.68	158,212,048.20	15.54%	249,017,833.50
基本每股收益（元/股）	-1.37	0.17	-905.88%	0.22
稀释每股收益（元/股）	-1.37	0.17	-905.88%	0.22
加权平均净资产收益率	-41.94%	4.53%	-46.47%	7.31%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
总资产（元）	2,866,992,973.81	4,462,130,289.12	-35.75%	4,305,537,414.79
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,308,751,260.25	3,560,288,049.66	-35.15%	3,448,652,738.16

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	217,446,076.79	282,555,898.52	296,114,500.36	305,625,681.68
归属于上市公司股东的净利润	9,795,754.79	43,439,460.29	37,066,068.45	-1,321,137,846.43
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,154,217.14	32,072,886.05	33,676,203.41	-1,311,565,422.00
经营活动产生的现金流量净额	-83,960,184.66	74,646,214.00	47,760,037.30	144,349,180.04

注：第四季度归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润变化较大，主要因 2019 年度计提大额商誉资产减值所致。

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

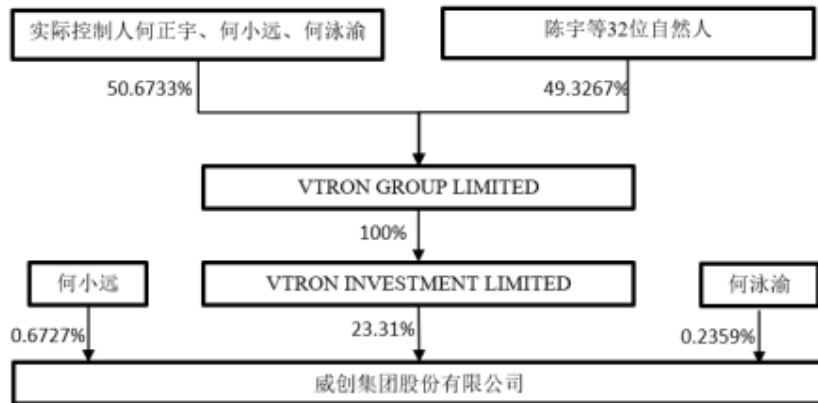
报告期末普通股股东总数	45,338	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	46,064	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
VTRON INVESTMENT LIMITED	境外法人	23.31%	211,268,400	0	质押	99,790,000	
科学城（广州）投资集团有限公司	国有法人	10.04%	91,000,000	0			
华泰瑞联基金管理有限公司－南京华泰瑞联并购基金二号（有限合伙）	其他	2.99%	27,058,823	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			
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			
罗晓君	境内自然人	0.74%	6,680,000	0			
黄胜	境内自然人	0.69%	6,213,800	0			
何小远	境外自然人	0.67%	6,096,348	0			
招商财富－招商银行－深圳国调招商并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）	其他	0.57%	5,147,058	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 9 名股东何小远系公司实际控制人之一外，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）	股东罗晓君通过证券公司投资者信用账户持有公司股份 6,580,000 股。股东黄胜通过证券公司投资者信用账户持有公司股份 6,213,800 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

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

2019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110,174.22万元，同比下降5.79%；实现营业毛利56,734.07万元，同比下降10.41%；归属于上市公司股东的净利润为-123,083.66万元，同比下降876.82%。公司根据最新产业发展趋势及经营实际，针对部分资产计提减值损失，是导致归属于上市公司股东的净利润大幅下滑的核心原因。2019年，公司经营活动产生的现金流量净额为18,279.52万元，同比增长15.54%。

(一) 超高分辨率数字拼接墙系统业务

报告期内，VW业务按照聚焦价值、提升内力、优化资源、协作进取、合作创新、开放共生的整体经营策略展开各项工作，实现营业收入63,127.97万元、营业毛利31,875.92万元，分别同比增长7.26%、5.12%，继续保持了DLP产品市场份额、COB产品市场份额的领先。

1、聚焦价值、提升内力

在显示产品方面，持续提升以三色激光、超高亮、3D为代表的DLP产品的性能，保持在该细分市场的领先地位和产品竞争力，更好地满足各行业高端新客户对可靠性高、色域广、节能环保、信号处理能力强大的高品质DLP产品的需求，满足DLP产品老用户对已使用多年的大屏系统进行升级改造的需求，发布了三色激光单元V1.1，该产品增加了屏前均匀性校正和整墙色彩一致性保持功能，并且可支持1+1冗余电源；发布了LED光源DLP显示单元V1.5、超高亮3D显示单元V1.1，在亮度上继续保持领先优势。进一步加大小间距LED产品的投入，推出采用倒装工艺的高端COB单元V1.0、模组前维护COB单元、Mini LED单元V1.0，以及采用四合一工艺的系列；其中采用倒装、键合新工艺的COB小间距LED不但具有COB的特点，更具有以下独特优势：没有电极焊线，降低了热阻、电阻，散热性能更好，LED芯片寿命更长，可靠性更高；LED芯片发光面积加大，在同等电流下，亮度更高；无电极，暗场无反光，对比度进一步提高，显示图像效果更佳。

在拼墙控制系统方面，立项开发控制室智汇融合平台，满足控制室用户集成调度控制、综合应用需求，实现信号、文档、数据的统一汇聚与无缝融合呈现；增强拼墙处理器功能，提升产品竞争力，继续优化控制室座席产品，帮助用户解决座席工

位安全管控、简化座席环境、多业务统管操控、协同指挥调度等现实问题，保持行业领先；发布了多款新产品，如：双流分布式处理器，该产品采用业界领先的双流技术和分布式架构，可统一处理大屏拼接、坐席管理、环境及音视频控制；双流4K视频编解码器，业内首个实现4K 双流H.264/H.265编解码；LED专用处理器，全方位整合了处理器、LED发送器、LED控制器的功能，扩展了处理器在LED显示领域的应用，让LED显控处理器真正实现操控一体化，更可靠，更便捷；光纤坐席V2.0，实现指挥中心所有电脑信号的有效共享、任意切换、坐席指挥、队列调控、协同操作、调用显示等。

在可视化解决方案方面，大力发展合作伙伴，推广高分可视化平台，利用WTB 机制，打通各部门资源，整体提升基于H5 的技术能力，完善小颗粒标准软件，提高快速复制能力。面向能源行业，完成了VAR Pro 4.0南方电网计量项目验证，完成电力行业一体化坐席管理系统功能验证开发，并且成功部署到南瑞电网公司，先后完成湖北武汉调度二期、佛山配网可视化、湖北电力交易可视化、云南曲靖调度二期、国华电力调度中心可视化等项目验收。面向公安、交通、金融行业，完成公共安全大数据融合平台发布，为指挥中心打造日常工作融合应用平台；完成公安行业ViSmart 3.5发布，增加区域安保应用场景，优化动态热力分析渲染，持续深化行业应用；完成高速公路易视通V1.1产品发布，优化总结高速公路项目实施经验，打造高速公路行业标准化解决方案；完成影视级三维引擎平台的技术研发，实现城市级地理信息、百万数量建筑模型、各种物联网动态传感器和信息热点的数据汇聚监测，持续向大数据、智慧城市应用方向探索研究，丰富可视化产品体系；先后完成佛山公安、无锡公安、桂林公安、宁波公交二期、新博高速、人行IDC、工行二期等项目验收。

在有偿服务方面，优化服务架构，提高服务效率，丰富服务产品，提升客户价值，扩展服务渠道。通过分布在全国9个平台、22个办事处、业内规模最大的工程服务团队，快速响应用户需求，有效解决用户之忧，以专业化的原厂服务充分确保了售前、售中、售后的服务质量，得到了用户、合作伙伴的充分肯定。

VW营销部门强化平台团队建设，加强一线人员培训，提升整体业务能力和员工归属感，加强平台技术支持能力，提升平台整体销售能力；制定《优秀平台五要素》、《标杆及时激励政策》，优化《平台考核激励政策》、《结算原则》、《应收和逾期款管理办法》，优化前后台协作流程，快速解决一线问题；渠道年会改在总部召开，配合7场区域巡展，有效展示了企业品牌形象、产品实力，获得渠道的良好反馈，取得大量有效商机；完成总部演示厅改造，平台演示厅升级，提升产品演示效果；面对市场的不确定性，抓运营，保交付，基本达成年度营销目标。

2、合作创新、开放共生

公司密切关注大数据、云计算、人工智能、5G 通信等新技术的进步和发展，分析评估这些技术对视讯行业和控制室领域所带来的可能影响，加大外部战略合作伙伴开发与合作，积极应对新技术对产业所带来的挑战和机会，进一步聚焦控制室，实现新技术、新应用和行业的密切结合。同时加大对能源，交通，金融，政府等重点行业的投入，加大和行业合作伙伴的深入合作，与现有销售管理平台形成补充，实现增量销售；积极推进产业链相关优势资源的业务对接，探索新业务机会，确保VW 业务的可持续发展。

3、优化资源、协作进取

VW 业务各平台按照大事业部制，实行独立运营核算；回归经营本质，落实开源节流，进一步优化组织和团队；实行绩效导向，制定切实有效的激励政策；打破部门墙，加强协作，鼓励创新。

（二）儿童成长平台业务

2019年，公司的儿童成长平台业务全年实现营业收入47,046.24万元，同比下降19.02%；实现营业毛利24,858.15万元，同比下降24.69%。2019年以来，伴随行业新政的逐步落地，外部环境变化对于公司儿童成长平台业务的影响开始逐步显现。公司通过优化组织结构、及时调整业务模式，积极应对。报告期内，公司儿童成长平台业务具体进展情况如下：

1、幼儿园服务业务

截止报告期末，幼儿园服务业务收入17,094.80万元，同比下降28.72%。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。

2019年以来，受行业政策变化影响，在全国各地执行细则逐步落地期间，幼儿园所运营环境存在较大不确定性。公司儿童成长平台的存量园所客户、服务代理客户与潜在合作客户的服务采购需求均呈现出阶段性下降的特点，幼儿园服务业务销售承压；此外，为优化资源配置，公司也主动暂缓新增园所客户的合作拓展工作。以上是导致幼儿园服务业务收入同比出现下滑的主要原因。

报告期内，公司儿童成长平台积极应对政策环境的变化，深化完善幼儿园服务体系，进一步优化综合服务质量。公司派出专家对筹备期园所开园进行入园指导，帮助园所完成前期重点工作的导入和实施。积极指导合作幼儿园根据地方政策，系统化进行运营及教学质量建设，展开管理、教育教学的进京培训和区域培训，提升办园品质。通过互联网技术，提供全面的指导和培训，为教师教学实践提供了切实的帮助。结合不同区域、不同阶段幼儿园所面临的问题，举办了多次大型技能比赛、演讲等活动，取得了良好的效果。

伴随行业新政逐步落地，公司儿童成长平台将提高督导意识、加大服务力度，协助旗下合作园所规范办园，全面落实党和国家的教育方针政策，夯实基础工作，提升合规办园水平。同时，根据园所的实际状况，积极帮助合作园所普惠转型，在运营服务稳定发展的同时实现园所质量提升。通过更高效的教研、培训提高园所保教管理水平和教师专业水平，推进特色课程资源和普惠课程体系的系统融合，实现园所教育质量“普惠而不普通”。

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21,488.34万元，同比下降15.18%。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，满足园所的教育教学需求。2019年，受行业政策变化的影响，公司部分合作幼儿园所及代理服务商的运营不确定性加大，导致其商品采购积极性下降，对公司的幼儿园商品销售产生了较大影响，是幼儿园商品销售收入下降的主要原因。

2019年，在儿童成长平台组织升级，打造大中台战略的背景下，通过汇集各品牌的优秀教科研人员，公司成立了威创教育研究院，力求打造一支理论水平扎实、研发经验丰富、研发流程标准的知识型、专业化教研团队。为儿童成长平台旗下红缨教育、金色摇篮、世纪好德等公司输出符合国家政策要求、突出品牌特色、教学流程规范、效果评测优秀的优质教育内容及相关的教材、教辅产品，从而有效推动相关品牌业务的发展。报告期内，在威创教育研究院的支持下，红缨教育推出传统文化区角课程《最美中国风》；金色摇篮积极响应国家游戏化课程建设，升级《金色摇篮潜能开发课程》及配套AR课件，用高新科技手段将课程趣味化、游戏化；公司儿童成长平台还推出了《童茵足球》课程，配合《全国娃娃足球工程实施方案》，辅以高清分解教学视频及实时指导APP，将幼儿足球教学趣味化、普适化、标准化，让幼儿在足球训练中增强体质、健全人格、锤炼意志。相关课程产品获得了合作伙伴的高度评价，取得了一定的市场认可。

3、多元儿童成长场景业务

2019年，公司的多元儿童成长场景业务实现收入7,382.53万元，同比下降0.58%，占儿童成长平台业务收入比重为15.69%，较2018年度有一定程度提升。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，例如儿童社区学校、儿童早教/托育等，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。2019年以来，大量儿童教育领域的产业公司与社会资本从3-6岁幼儿园教育服务领域转向儿童社区学校以及儿童早教/托育领域，叠加线上教育的加速渗透，公司多元儿童成长场景业务面临的市场竞争加剧，业务增长情况低于预期。

2019年，儿童成长平台旗下社区教育业务全面布局“教育综合体+社区小微教育体”。其中教育综合体以安特思库儿童成长馆为载体，以成长衔接、潜能开发、国际英语、STEAM、国学等为内容。社区小微教育体目前已孕育出专注于少儿思维培训、少儿双语全科综合素养的课程品牌。

2020年，新冠疫情的爆发对学前教育行业带来了巨大冲击。面对疫情，公司儿童成长平台快速行动，坚定推进“数字化、平台化、产品化”战略的实施，计划通过研发升级实现传统课程体系的“数字化”，线上线下齐头并进，紧跟客户需求与产业

发展趋势；通过与儿童成长相关外部优质资源的广泛连接，进一步加强儿童成长服务的综合实力，夯实“平台化”策略；通过面向家庭端产品服务的深度研发，将公司对儿童教育成长的专业知识体系和能力“产品化”，并依托大量的线下合作伙伴，打通C端家庭客户渠道。面对外部环境挑战，不忘初心，砥砺前行。

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	631,279,719.03	318,759,223.49	50.49%	7.26%	5.12%	-1.03%
儿童成长平台业务	470,462,438.32	248,581,500.68	52.84%	-19.02%	-24.69%	-3.97%

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

报告期内，受公司计提大额商誉减值准备的影响，公司归属于上市公司普通股股东的净利润同比下降-876.82%。

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

财政部于2017年颁布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》，以及《企业会计准则第37号——金融工具列报》。本公司自2019年1月1日起施行前述准则，并根据前述准则关于衔接的规定，于2019年1月1日对财务报表进行了相应的调整。

根据财政部《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号）和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会〔2019〕16号），本公司对财务报表格式进行了相应调整。

(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

√ 适用 □ 不适用

公司本年度的合并范围增加包括：图木舒克威才教育科技有限公司、北京世纪好德教育科技有限公司、青岛西海岸新区培根育心文化艺术培训学校有限公司、图木舒克可儿教育科技有限公司、北京可儿管理咨询有限公司、呼和浩特奇游信息技术咨询有限公司、呼和浩特市鼎立教育咨询有限责任公司、北京童茵体育文化发展有限公司。

公司本年度的合并范围减少包括：霍尔果斯市常青藤智库教育科技有限公司、上海未篮教育科技有限公司。

威创集团股份有限公司

法定代表人：何正宇

2020 年 4 月 18 日