

关于广东威创视讯科技股份有限公司

非公开发行股票申请文件

反馈意见之回复

保荐机构（主承销商）



二〇一六年六月

中国证券监督管理委员会：

贵会于 2016 年 4 月 19 日出具的《中国证监会行政许可项目审查反馈意见通知书》（160535 号）已收悉，广东威创视讯科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“威创股份”、“本公司”、“公司”）已会同广发证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）及众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“众华所”、“会计师”）对反馈意见的有关事项进行了认真核查，现就相关问题做以下回复。

为使本次回复表述更为清晰，下文采用的简称或术语与公司《非公开发行股票预案（修订稿）》一致。

一、重点问题

问题一：根据申请资料，本次发行拟募集资金总额不超过 25 亿元人民币，分别拟使用 12 亿元、13 亿元建设“幼儿园运营一体化解决方案项目”、““旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目”，请申请人针对上述募投项目作补充信息披露：（1）关于募投项目的具体建设内容和资金用途，具体内容方面，请披露募投项目提供的产品或服务类型；详细披露资金用途。

（2）结合具体产品或服务、目标客户类型等内容披露商业模式，分析公司业务转型的优劣势；结合收费环节披露盈利模式。（3）说明募投项目与公司现有业务之间的关系；结合目前公司幼儿园相关业务的开展情况（收入、利润及现有资产规模等内容），说明是否具备实施募投项目的资质、技术、人员等资源储备；说明投资构成和投资规模是否与公司现有资产和业务规模相匹配；说明目前幼儿园业务的发展规划。（4）涉及需要与外部机构开展合作的，目前是否已签署相关合作意向书及预计可能的合作模式（如有）。（5）结合行业现状及发展趋势详细披露募投项目可能存在的风险因素；结合本次募投项目投资规模和现有资产规模，分析未来折旧、摊销可能对公司业绩产生的影响（如涉及）；说明相关风险揭示的充分性。请保荐机构对上述事项予以核查并发表明确意见。

回复：

一、关于募投项目的具体建设内容和资金用途，具体内容方面，请披露募投项目提供的产品或服务类型；详细披露资金用途。

公司致力于通过上市公司平台，聚集产业资源，为幼儿园及学龄前幼儿成长提供全方位、系统性、一体化服务，成为中国最大的幼教产业服务公司，实现园所和家庭、教育资源和消费资源、线上消费和线下体验贯通，构建体系完整、和谐健康、共赢成长的幼教产业生态体系。

本次募投提供的产品及服务为相辅相成的体系，其中，幼儿教育娱乐内容及云平台和儿童综合素质培训为主要投资方向和主要收入来源。

图：募投项目产品和服务体系



(一) 幼儿园运营一体化解决方案项目

1、主要产品和服务

幼儿园的内容、装备、师资、信息化管理支持系其运营的四大要素，四者互相支撑，共同构成完整的幼儿园运营体系。公司通过将教育内容和教育装备有机结合，利用标准化的装备和模块化的内容切入幼儿园市场，同时结合人才培养以及输出，并以统一的信息化管理体系作支撑，形成为幼儿园提供全方位端到端的一体化解决方案。

本项目提供的产品和服务具体情况如下：

产品或服务编号	子项目/产品	描述	提供的产品	提供的服务
产品 1.1	幼儿教育娱乐内容及云平台	通过自主研发、外购等方式整合优质幼儿娱乐教育内容，同时实现优质内容的电子化、数字化改造，并通过云平台等形式加以组织和呈现	包括：1、幼儿园园内教育体系（包括纸质教材和相关电子化产品）；2、幼儿园课外活动产品；3、家	包括：1、通过“内容云平台”架构提供内容输出服务；2、将教学电子设备（PAD、电子白板、触控机等）作为数字化教育内容产品载

			庭教育内容	体向客户提供；3、教育内容相关的师资培训；
产品 1.2	标准化幼儿园育乐设施设备运营	公司通过统一研发设计、规模化采购、线下线下一体化销售平台销售的方式，向客户提供标准化、模块化、全品类的设施设备	包括：1、区角材料及玩教具；2、教学装备和幼儿园家具；3、室外大型装备；采用OEM方式生产	包括：1、标准产品的研发设计服务；2、公司搭建线上线下一体化销售平台，提供销售相关服务
产品 1.3	幼儿园优秀师资培训	通过逐步完善幼儿园质量管控体系、课程体系、师资体系、教务体系、评估体系，对幼儿园投资人、园长、后备园长、骨干教师开展系列培训，形成实战型幼教人才的培养体系	以培训中心和培训管理系统形式提供包括园长及教师的培训课程体系内容	幼儿园优秀师资培训服务
产品 1.4	幼儿园信息化管理体系	通过对幼儿园运营管理的流程进行分析，利用IT技术的部署，为客户提供幼儿园信息化管理解决方案，从而优化及改造幼儿园的管理流程，提高其运营效率及经营能力	包括财务管理信息系统、健康管理信息系统、园务流程管理信息系统、教学管理信息系统在内的完整幼儿园信息化管理体系。	-

2、建设内容及资金用途

本项目具体投资情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比
1	幼儿教育娱乐内容及云平台建设项目	98,415.41	77.61%
1.1	研发中心租赁	194.40	0.15%
1.2	研发中心装修	600.00	0.47%
1.3	设备购置及安装	49,070.11	38.70%
1.3.1	教学电子设备	38,639.30	30.47%
1.3.2	教育内容研发专用设备	2,169.51	1.71%

1.3.3	内容云平台-电商平台专用设备	3,021.38	2.38%
1.3.4	内容云平台-支撑运营和云平台建设设备	5,239.92	4.13%
1.4	无形资产	48,550.90	38.29%
1.4.1	内容购买及加工	45,050.90	35.53%
1.4.2	内容云平台-软件-PaaS 系统	3,500.00	2.76%
2	标准化幼儿园育乐设施设备运营项目	8,618.29	6.80%
2.1	销售网点-租赁	4,413.88	3.48%
2.2	销售网点-装修	2,770.00	2.18%
2.3	展示设备的购置及安装	1,434.41	1.13%
3	幼儿园优秀师资培训与输出项目	4,407.40	3.48%
3.1	培训中心租赁	129.60	0.10%
3.2	培训中心装修	400.00	0.32%
3.3	办公设备购置及安装	877.80	0.69%
3.4	软件-培训系统	3,000.00	2.37%
4	幼儿园信息化管理体系建设项目	9,243.27	7.29%
4.1	管理中心租赁	38.88	0.03%
4.2	管理中心装修	120.00	0.09%
4.3	研发及办公设备购置及安装	4,084.39	3.22%
4.4	软件-SaaS 平台	5,000.00	3.94%
5	铺底流动资金	6,115.63	4.82%
6	合计	126,800.00	100.00%

上述建设内容主要如下：

(1) 运营场地建设

具体分为研发中心、销售网点、培训中心、管理中心等各运营场地相关场所租赁和装修等支出。

标准化幼儿园育乐设施设备运营项目销售网点建设方面，本项目计划在国内建设 50 个销售网点，合计租赁 25,000.00 平方米，租金按照一线城市 7,500 平方米（15 家）、0.21 万元/平方米/年，二线城市 17,500 平方米（35 家）、0.16 万元/平方米/年估算，由于项目建设第一年下半年才开始进行场地租赁且第二年开始才有收入的实现，因此所需投资的租金只按一年计算，一年租金约为 4,400.00 万元。

(2) 设备购置及安装

①教育内容研发专用设备，主要是公司进行教育内容自主研发或合作开发所需购置的研发设备，主要为内容进行多媒体化、信息化改造。由互动大屏幕、存

储、制作专用软件、视频转换器、PC 终端、数据库服务器、交换机等构成；

②内容云平台研发设备，包括电商平台专用设备和支撑运营和云平台建设设备两部分，电商平台专用设备由光纤交换机、服务器集群和存储等构成；支撑运营和云平台建设设备由网络红外超高清球型、网络红外超高清枪机、存储、服务器集群、核心千兆交换机、备份存储单元等构成。

③教学电子设备，由电子白板、平板电脑等教学电子设备构成。

国内软件使用付费理念以及版权意识较为欠缺，教育内容信息化产品主要以软硬件一体化形式进行销售，长征教育、豚宝宝等市场参与者的产品策略也是以免费或者接近成本价的硬件切入园所，再通过后续的内容收费获取收入。基于市场竞争现状，公司教育内容云平台产品的销售也需部分采用软硬件一体化的销售模式，为此公司将采购大批量硬件（教学电子设备等）作为数字化教育内容产品的载体。依托于平板电脑、电子白板等载体的软硬件一体化产品，公司将根据目标客户的信息化和装备持有程度决定所配备的教学装备。

根据公司测算，预计募投项目达产后，使用该类产品的幼儿园数量为 7,000 家。按标准幼儿园 9 个班，每个班 22 人，每家幼儿园提供 9 块电子白板（单价参考市场价假设为每块 2,711 元），22 块平板电脑（单价参考市场价假设为每块 1,400 元）计算，每家幼儿园需要提供的电子设备投资金额为 5.52 万元，对应 7,000 家服务的幼儿园需要的投资金额为 38,639.30 万元。本次募投项目建设期 2 年，按目前公司战略规划，公司加盟幼儿园 2 年内预计将超过 6,000 家，2 年后公司管理的幼儿园家数还会大幅上升。按 7,000 家幼儿园计算，以教学电子设备方式服务的幼儿园约占目前国内幼儿园总家数的 3.3%，市场占有率仍较为合理。

④销售网点设备，主要由区角材料及玩教具、教学装备和幼儿园家具、室外大型游乐装备等构成。

⑤培训中心，由电脑、培训器材、家具及其他办公设备等构成。

⑥管理中心，主要研发管理服务器、测试数据库服务器、测试应用资源池服务器、研发存储设备等构成。

（3）无形资产

①内容购买及加工

内容购买包括预计支出 45,050.90 万元，预计分两年投资，其中 T+1 年投资 3,829.33 万元，T+2 年投资 41,221.57 万元。公司拟外购的教育内容具体包括：

内容类别	细分领域	市场相关机构	拟投入金额 (万元)	获取方式	已签署框架协议协议的意向机构
园所教育	教材内容	康轩、亿童文教、东方之星等	18,000	购买、合作、引进分成等	南京康轩
	信息化视频	小水滴课堂、智趣幼教坞等			北京泛亚力豆
	教学素材	CCTV/Discovery/出版社等			-
	教学体系	Tinkering、Altschool、River side、Me & My City	5,000	购买、授权代理	开源系统，无需签订意向
	培训体系	CDA 培训体系、和君商学院			-
	动漫动画形象	迪斯尼、奥飞动漫、上海美影厂等			上海合源（上海美影厂 IP 授权公司）
课外活动	绘本内容	时代出版、海豚传媒、21 世纪出版等	7,000	外购、引进分成	北京泛亚力豆
	故事视频				
	活动方案				
家庭教育	家庭亲子教育	巧虎、布卡、米奇、竹兜、蓝迪等	12,000	购买、引进分成	蓝迪
				购买、引进分成	科学小超人
综合内容			3000	研发及加工	
内容合计			45,000		

公司主要采用外购而不是引进分成等方式进行内容采购，主要是基于：

A、教育内容是幼儿园的基础，幼儿家庭对幼儿园的的主要认知来自于幼教内容，幼教服务机构对幼儿园的服务粘性，也主要来自于幼教内容。优质的内容是公司提高服务水平，建立品牌壁垒的关键。

B、传统的加盟、业务合作、合作分成等方式，经营主动权掌握在内容所有者手中，业务的持续稳定经营存在不确定性；公司必须对核心内容拥有所有权，

才能按照战略意图持续开展业务。

C、优质教育内容及 IP 由于强大的用户吸引力和长期盈利前景，价格呈上升趋势，以购买的方式有利于锁定成本。

②软件支出

公司拟投入 11,500 万元用于软件支出，主要为委外开发或采购支出，具体情况如下：

序号	设备名称	拟采用服务提供机构	拟投资金额（万元）
一、PaaS 平台			
1	教学视频云平台	百度、腾讯、IBM	1,000.00
2	海量文、图、视检索引擎	百度、阿里、IBM	1,000.00
3	精准推荐引擎	IBM、百度、IBM	500.00
4	数据仓库与挖掘系统	百度、阿里、IBM	500.00
5	基础搜索平台	百度、阿里、微软	500.00
	小计		3,500.00
二、培训系统			
1	培训管理系统	华为、IBM、用友	1,000.00
2	培训数据计算系统	百度、腾讯、用友	1,000.00
3	培训数据接入系统	华为、IBM、微软	1,000.00
	小计		3,000.00
三、SaaS 平台			
1	商业决策系统	IBM、东软	2,000.00
2	精准营销接入系统	百度、IBM	200.00
3	视频数据采集系统	腾讯、海康、百度	1,000.00
4	智能设备数据采集系统	华为、东软	100.00
5	教学内容一体化接入系统	华为、东软	1,700.00
	小计		5,000.00
	合计		11,500.00

（4）铺底流动资金测算

根据公司 2013 年，2014 年，2015 年资金周转率历史数据，计算得出预测期各年项目流动资产及流动负债金额，通过“流动资产-流动负债”计算出项目预测期各年所需流动资金额。根据测算，项目拟使用 6,115.63 万元作为铺底流动资金，其余部分使用公司滚存盈余或银行贷款补充。

(二) “旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目

1、主要产品和服务

产品或服务编号	子项目	描述	提供的产品和服务
产品 2.1	“旗舰型幼儿园”升级改造服务	旗舰型幼儿园升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目是一个有机整体，该项目以旗舰型幼儿园及配套建设的幼教服务培训中心为中心，通过升级改造已有园所以形成区域有影响力的旗舰型幼儿园，并在旗舰园周边配套相应的“幼教服务培训中心”，将旗舰园核心理念、管理手段等能力通过培训中心进行直观的对外输出，增强旗舰园的品牌影响力和辐射半径，同时有效覆盖周边幼儿园及幼儿家庭，不仅为社会园所提供升级辅导支持，也能对新建的儿童艺体培训中心形成有效的消费导流，打造儿童素质综合培养基地，为区域内的家长及幼儿提供一站式的综合素质教育采购服务，最终形成幼教生态闭环，建设有特色、有影响力的“幼教商圈”。	公司旗舰型幼儿园升级改造服务包括升级改造服务和配套“服务中心”建设两大方面：第一，升级改造服务：包括软件和硬件两方面。软件升级改造主要是指公司根据园所所处地理环境、市场环境等，对园所的教育理念、品牌形象、市场定位等进行重新梳理，因地制宜的提出包含装修设计、环境创设、装备采购、教学理念和办学特色、教育体系构建等的整体性、个性化的升级改造方案，第二，配套服务中心建设：上述旗舰园在所在区域有良好的经营口碑，对外交流频次高、人数多、示范性效应强，服务中心是幼儿园由一般旗舰园向具备输出关键能力，形成 2B 商业模式的优质旗舰园升级的关键条件。
产品 2.2	儿童艺体培训中心		威创儿童艺体培训中心（Vr-Learning）计划打造一站式高品质儿童综合素质培训课程平台，以远见、希望、责任为主题和理想，打造高品质幼儿素质教育学习和教学氛围，为儿童提供的综合素质培训产品和服务。

2、建设内容和资金用途

本项目总投资额 135,000.00 万元，各子项目投资建设支出如下：

单位：万元

序号	项目	投资金额	占比
1	区域旗舰型幼儿园升级改造项目	14,202.48	10.52%
1.1	自有-配套服务中心-购置及装修	13,440.00	9.96%
1.2	总部运营场所租赁	94.00	0.07%
1.3	总部运营场所装修	200.00	0.15%
1.4	设备购置及安装	468.48	0.35%
2	儿童艺体培训中心建设项目	114,947.18	85.15%
2.1	自有-艺体培训中心-购置	23,100.00	17.11%
2.2	租赁-艺体培训中心-租赁	12,359.30	9.16%
2.3	租赁-艺体培训中心-装修	13,806.00	10.23%
2.4	租赁-艺体培训中心-设备购置及安装	25,822.10	19.13%
2.8	内容购买及加工	39,859.78	29.53%
3	铺底流动资金	5,850.34	4.33%
4	合计	135,000.00	100.00%

上述建设内容主要如下：

(1) 自有物业-配套服务中心和艺体培训中心购置及装修

包括 10 个配套服务中心和 4 个艺体培训中心的购置和装修等支出。其中，自有物业的艺体培训中心支出约 2.31 亿元，主要包括在北京、广州、深圳、成都等城市建设高标准的威创艺体培训中心（VR-learning Center）。按照北京、深圳购置单价 5.0 万元/平方米，广州购置单价 3.0 万元/平方米，成都购置单价 1.0 万元/平方米；装修 0.35 万元/平方米进行估算，需要购置支出 21,000.00 万元，装修支出 2,100.00 万元。

自有物业的配套服务中心支出约 1.34 亿元。主要用于在广州、郑州、武汉、长沙等 10 个城市各建设一个 1,200 平方米左右的旗舰园配套服务中心。按照广州 1.5 万元/平方米，其余城市购置单价 0.8 万元/平方米，装修 0.25 万元/平方米进行估算，需要购置支出 10,440.00 万元，装修支出 3,000.00 万元。

上述物业购置的合理性及必要性如下：

A、幼教行业经营网点要求经营场所具备较长租赁期限，一般幼儿园场地为举办人自有物业或者租约为 10 至 20 年的长期租赁物业。与幼儿园相互依存的服务中心和艺体培训中心同样需求长期稳定的经营网点。可选场地通常为商业物业，存在租赁期短，租金上升压力大，续约不确定性高等特点，因此，以自有物

业在若干中心城市建设服务网点，符合经营需要。

B、中心城市的服务中心和艺体培训中心是公司相关业务的示范网点，需要对经营场所进行一体化的设计及装修，其较高的前期投入要求场所必须具有持续的可经营期限，租赁模式难以满足要求。自有物业使得公司能够对内部环境设计、业态分布、店面布置及消费者体验进行统筹安排，同时在持续经营过程中也能保证对店面的控制力，随时应对市场环境的变化，及时进行业态升级调整。

C、公司规划的艺体培训中心主要通过租赁进行，仅计划在北京、深圳、广州、成都四个核心城市采取购买物业的方式进行，其战略目的在于将以上四个城市打造成为公司艺体培训中心威创艺体培训中心（VR-learning Center）的标杆示范性项目。

D、艺体培训中心使用的物业以独栋的小楼为佳，类似这样的物业市场较少，较难通过租赁方式获得。

E、从经营面积上看，艺体培训中心规划自有物业面积为 0.6 万平方米，而租赁物业面积为 8.73 万平方米，自有物业占整体经营面积的比例不足 6.87%。

（2）艺体培训中心租赁及装修

公司计划在全国各城市租赁约 246 个儿童艺体培训中心场地，租赁物业面积约为 8.73 万平方米。按照一线城市 0.182 万元/平方米/年，二线城市 0.132 万元/平方米/年，三线城市 0.072 万元/平方米/年估算，由于项目建设第一年下半年才开始进行场地租赁且第一年开始有收入的实现，因此所需投资的租金只按一年计算，一年租金投资约为 12,359.30 万元；装修按照 0.16 万元/平方米进行估算，需要装修投资约为 13,806.00 万元。

（3）无形资产

公司内容购买及加工预计投资 39,859.78 万元，预计分两年投资，其中 T+1 年预计投入 10,363.54 万元、T+2 年投入 29,496.24 万元。具体投资内容如下：

内容类别	细分领域	市场相关机构	拟投入金额 (万元)	获取方式	已签署框架协议 的意向机构
启蒙早教	早教	金宝贝、美吉姆、 红黄蓝、南京玛利	5,000	投资购买、引 进分成等	-

		亚蒙台梭利			
艺术、体育 语言培训	舞蹈	锐艺艺术、美育儿童等	5,000	投资购买、引进分成等	百禾传媒等
	音乐及戏剧	贝尔曼、柏斯琴行、卓美教育			
	美术	斯玛特、番茄苗美术中心等			
	体育	海阔蓝天、世纪星等			
	语言培训	瑞思英语、朗文英语、迪斯尼英语等	12,000	投资购买、引进分成等	布朗英语
主题益智	亲子活动馆	悠游堂、史努比乐园、巧虎欢乐岛	6,000	投资购买、引进分成等	巧虎欢乐岛
	机器人教育	乐博教育、乐高机器人、好小子等	7,000	投资购买、引进分成等	进化者机器人
	科学思维馆	果核科学、齿轮科学、摩比思维馆等			
	绘本馆	安东尼绘本馆等	5,000	投资购买、引进分成等	牛津出版社、剑桥出版社
合计			40,000.00		

除外购及自主研发外，公司将采取合作分成等灵活多样的合作方式，引入更多的优质儿童综合素质教育提供商，以期达到丰富品类和消费者一站式购齐的效果。

本项目规划约 3.99 亿元用于购买核心内容，主要基于：

A、教育内容是儿童艺体培训中心的根本，消费者对儿童艺体培训中心的主要认知来自于教育内容。优质的教育内容是公司儿童艺体中心确立高端品牌形象，建立稀缺性的市场地位，打造强大商业模式的关键。

B、传统的加盟、业务合作、合作分成等方式，经营主动权掌握在内容所有者手中，业务的持续稳定经营存在不确定性；公司必须对核心内容拥有所有权，才能按照战略意图持续稳定开展业务。

C、优质教育内容及 IP 由于强大的用户吸引力和长期盈利前景，购买支出普遍较高。公司儿童艺体培训中心项目总投资金额 13.5 亿元，内容购买及加工支出合计约 4 亿元，占比约为 29.63%，处于合理范围。

近年来部分教育内容投资案例如下：

时间	收购方	内容方	内容描述	价格
2014年7月	森马服饰	育翰（上海）信息技术有限公司 70%股权	早幼教培训品牌天才宝贝以及英语培训品牌小小地球	1.02 亿元
2015年5月	好未来	深圳有伴科技有限公司 A 轮融资	儿童早教游戏品牌小伴龙，除了儿童、唐诗还有配套游戏 APP	数千万元级
2016年2月	乐视网、天使汇等	北京芝兰玉树科技有限公司 C 轮融资	主要产品为儿童教育内容贝瓦儿歌，目前往幼教产品方向发展	3000 万元
2016年3月	好未来、清科辰光	鲨鱼公园 A 轮融资	青少年科学教育领域通过家庭课程盒子及线下课程培养科学素养和动手能力	数千万元
2016年5月	盛通股份	北京乐博乐博教育科技有限公司 100%	机器人教育品牌，在全国拥有 64 家直营店、115 家加盟店，全国共 3.3 万学生	4.3 亿元

注：根据公开媒体资料整理

D、儿童艺体培训中心内容体系中，公司只是购买语言培训、机器人教育、音乐与戏剧、科学思维等儿童培训关键领域内的核心内容，其余大部分内容仍然采用的是授权合作、引进分成等其他形式。

（4）铺底流动资金

根据公司 2013 年，2014 年，2015 年资金周转率历史数据，计算得出预测期各年项目流动资产及流动负债金额，通过“流动资产-流动负债”计算出项目预测期各年所需流动资金额。根据测算，项目拟使用 5,850.34 万元作为铺底流动资金，其余部分使用公司滚存盈余或银行贷款补充。

二、结合具体产品或服务、目标客户类型等内容披露商业模式，分析公司业务转型的优劣势；结合收费环节披露盈利模式。

(一) 结合具体产品或服务、目标客户类型等内容披露商业模式，结合收费环节披露盈利模式。

1、幼儿园运营一体化解决方案项目

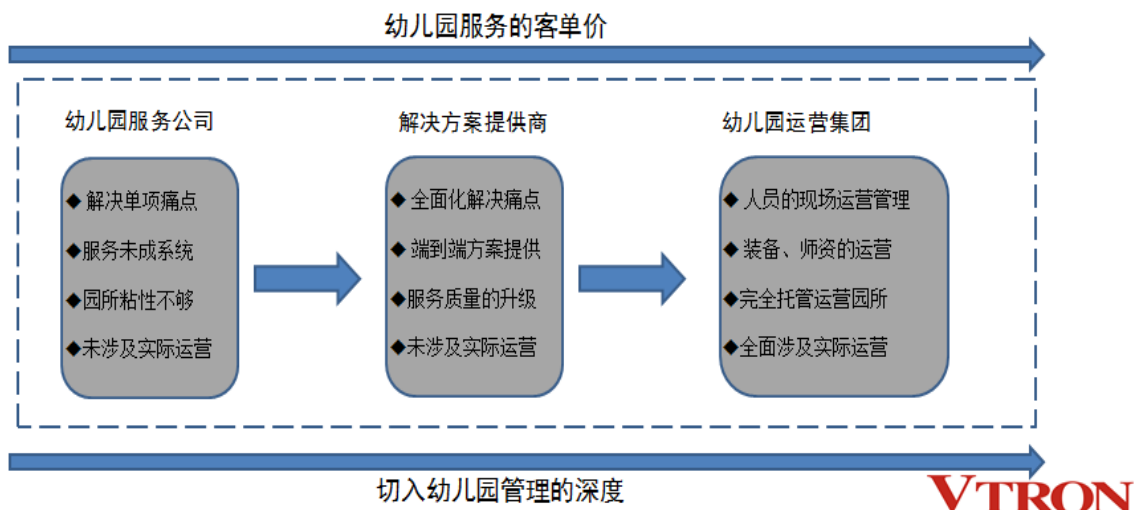
公司幼儿园运营一体化解决方案图示如下：

图：幼儿园一体化解决方案



通过本项目的建设实施，公司从单点服务不断延伸向系统性服务和整体服务，不断提高切入幼儿园经营管理的深度，幼儿园对公司的粘性将进一步提升，公司幼儿园服务的客单价水平也将进一步提升。

图：幼儿园运营一体化项目运营进阶



(1) 幼儿教育娱乐内容及云平台建设

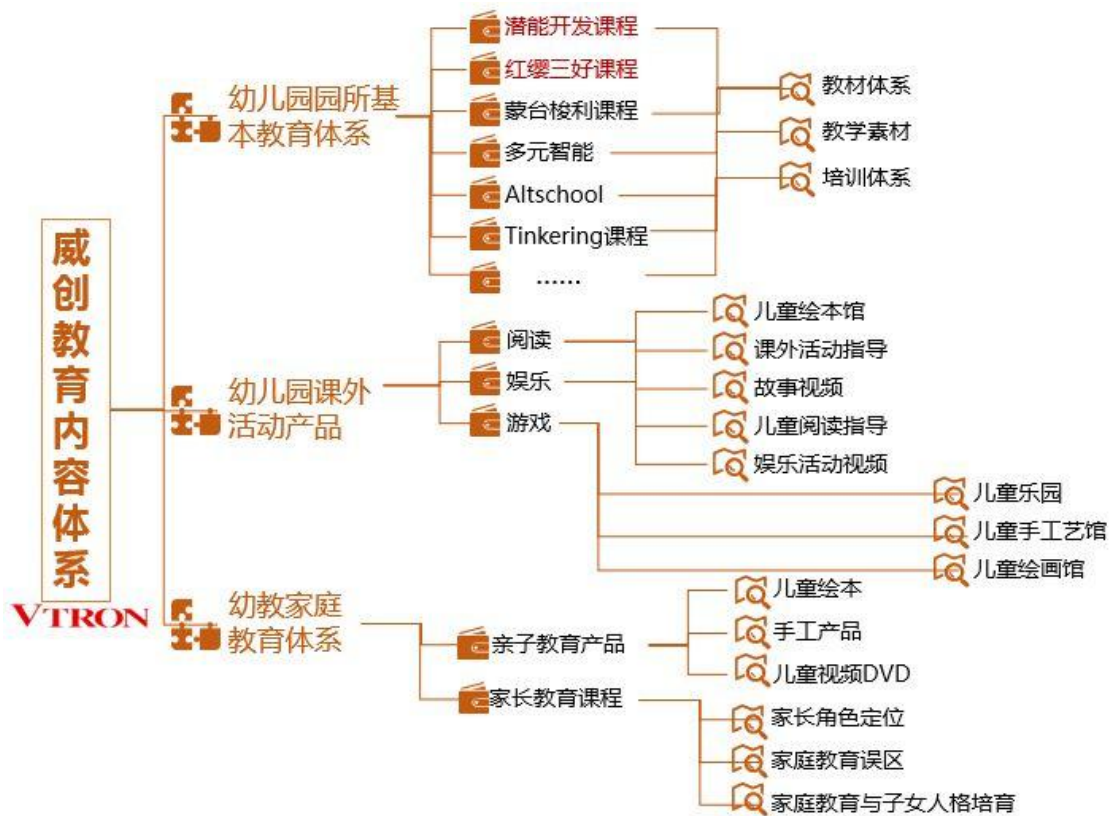
①具体产品和服务

幼儿教育娱乐内容及云平台建设主要包括教育内容体系和云平台建设两部分。

A、教育内容体系建设

公司将通过自主研发、版权购买、授权使用、分成合作等多种形式，打造出威创幼教生态圈下的完整版权体系。具体包括：

图：公司教育内容体系



公司具体内容相关产品介绍如下：

编号	产品	目标客户	产品介绍	具体产品	提供的增值服务
产品 1.1.1	幼儿园园内教育体系（包括纸质教材和相关电子化产品）	幼儿园	幼儿园园内教育体系是幼儿园的基本教育体系，根据《幼儿园管理条例》、《幼儿园工作规程》、《幼儿园教育指导纲要》等要求进行编写、组织和实施。一般沿着健康、语言、社会、科学、艺术等五大领域展开。	包括基本教材、特色课程、电子化读物等	为达到较好的教育教学效果，公司附带提供教育内容相关的师资培训及信息化工具
产品 1.1.2	幼儿园课外活动产品	幼儿园	幼儿园课外活动产品是园内教育体系的有益补充，以开阔儿童视野，培养儿童爱好等为主要目的，以游戏、娱乐、阅读等为主要展现形式；	包括课外活动方案、故事音频、育乐活动视频、专家讲座视频、儿童阅读指导手册、儿童绘本导读手册、活动现场指导、儿童阅读专业咨询等	公司附带提供相关的师资培训及信息化工具
产品	家庭教	家庭	家庭家园与幼儿园教育紧	以套餐形式面向	为增强公司

1.1.3	育内容		密相关，同根同源，既是幼儿园的延伸，又有独立的课程架构和培养要求。不同的年龄段有不同产品和要求。1-2岁，以习惯培养，亲子快乐成长为主题；2-3岁以激发想象力、准备入园为主题；3-4岁，以情感表达，快乐集体生活为主题；4-5岁，以积极探索，开心茁壮成长为主题；5-6岁，以主动学习，适应社会为主题。	幼儿家庭销售，包括图书、玩教具及光盘等。	内容产品的粘性，公司将通过 APP 等方式向幼儿家庭提供部分免费的内容服务。
-------	-----	--	---	----------------------	--

B、云平台建设

通过打造内容云平台，辅以教学电子设备构建基于云平台的内容输出模式。

图：威创教育内容云平台系统示意图（硬件：触控机+软件：教育内容系统）



②商业模式

环节	具体内容
采购模式	公司已初步具备系统的幼儿园园体系，以现有的教育内容为基础，公司将全球范围内采购优质的教育内容（包括幼儿园教育内容、特色课程、综合素质培养课程等幼儿园园体系；绘本、音乐培训，语言培训、特色体育培训等课外学习、活动产品体系；以及丰富的家庭教育产品体系

	等同时，公司也会通过自主研发或者外部采购动漫 IP，建立公司自有的 IP 体系，逐步以 IP 衔接和中心的统一的幼教内容体系。
生产模式	<p>(1) 紧抓教育产品生产的核心环节—内容研发，确保内容符合 0-6 岁幼儿发展规律、教育效果显著，公司不直接参与教材加工及印刷工作。</p> <p>(2) 生产方式方面，公司将自有内容和采购内容进行二次开发、呈现方式改造和信息化再组织：首先，公司将对上述内容进行二次开发，与其他内容一起，形成统一的产品化封装；其次，加入娱乐性元素并通过 IP 动漫形象加以呈现，实现寓教于乐的目的，再次，利用信息化技术将优质的教育内容进行数字化改造，形成数字化的产品形态。</p>
销售模式	<p>以总部管理为基础，在华东、华南、华北等重点区域建立区域中心，项目达产后服务全国约 13,000 家幼儿园，并通过建立全国性的云平台及信息化系统加以管理。</p> <p>公司销售方式包括：1、直销，通过体系内的加盟园等自有渠道进行销售；2、网络销售，借助公司自有的幼儿园垂直电商平台（威创+）、贝聊等线上平台进行销售；3、构建代理商体系，通过代理商体系销售；</p>

③盈利模式

产品编号	销售的产品	目标客户	盈利模式
产品 1.1.1	幼儿园电子教材	幼儿园	<p>以软件形式面向幼儿园销售，以班级为单位按年进行收费，一个班平均收费为 2000 元，按照标准幼儿园 9 个班测算，则单个幼儿园的平均收费为 18,000 元，预计达产后服务幼儿园数量为 6,000 家，年均收入合计为 1.08 亿元。</p> <p>提供电子设备作为载体向幼儿园销售幼教电子教材，以班级为单位按年进行收费，一个班平均收费为 3000 元，按照标准幼儿园 9 个班测算，则单个幼儿园的平均收费为 27,000 元，预计达产后服务幼儿园数量为 7,000 家，年均收入合计为 1.89 亿元。</p>
	幼儿园课外活动服务方案	幼儿园	<p>幼儿园课外活动服务方案：以服务套餐形式向幼儿园提供，服务套餐包括活动方案、故事音频、育乐活动视频、专家讲座视频、儿童阅读指导手册、儿童绘本导读手册、活动现场指导、儿童阅读专业咨询等，服务套餐按年收费，每家幼儿园平均收费为 17,500 元，预计达产后服务的幼儿园数量为 8,000 家，年均收入合计为 1.4 亿元。</p>
产品 1.1.2	幼教家庭学习课程	幼儿家庭	<p>以套餐形式面向幼儿家庭销售，套餐包括图书、玩教具及光盘等，按年订阅，按月根据幼儿年龄阶段以邮寄方式提供，根据一年订阅价 800 元测算，预计年销售的幼教家庭为 15 万家（公司达产期服务的幼儿园数量为 13,000 家，按单</p>

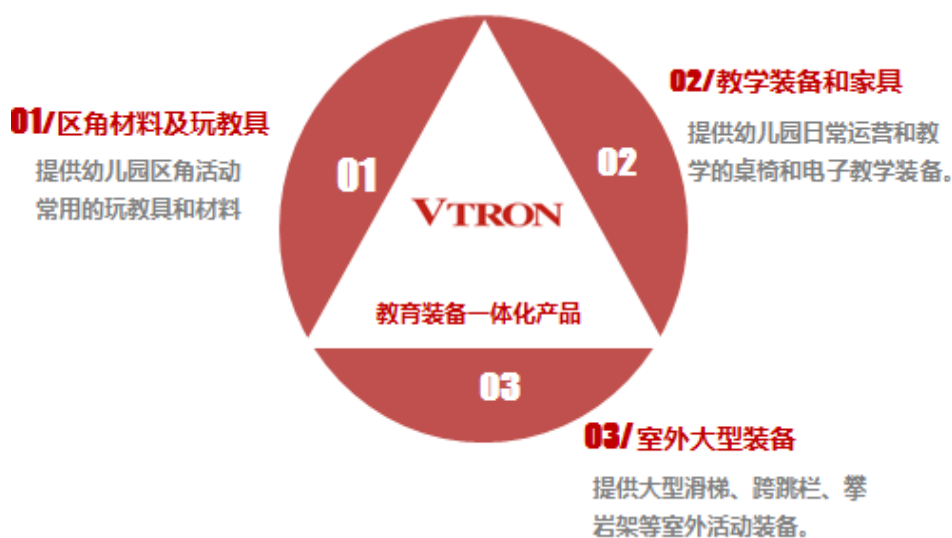
			个幼儿园 200 人计算，则对应的幼儿家庭数量为 260 万家，假设转化率为 5.77%)，达产后年均收入合计为 1.2 亿元。
--	--	--	--

(2) 标准化幼儿园育乐设施设备运营

①具体产品和服务

公司通过统一标准的研发设计、规模化采购、集成销售的方式，向客户提供标准化、模块化、全品类的设施设备，范围涵盖装修辅助材料、幼儿园家具、幼儿玩具、教具、大型玩乐设施等。同时，公司搭建统一的电商交易采购平台，利用信息化工具，减少流通环节，提高幼儿园采购效率，打通售前售后服务环节。

图：幼儿园育乐设施设备组成



本项目中公司输出主要产品和服务为标准产品研发设计服务、销售网点为主的销售平台服务等，产品生产主要采用 OEM 方式进行。

图：标准化幼儿园育乐设施设备项目产品列举



图1：区角活动区域



图2：区角活动材料包



图3：幼儿园玩教具



图5：幼儿园室内家具



图6：幼儿园室外大型装备

②商业模式

环节	具体内容
采购模式	公司和幼教行业较为知名的装备供应商例如立本、仕博特、童年之家等建立了产业合作关系，并就定制化解决方案已达成初步协议，同时公司将选择代工生产厂家进行装备的定制化生产，公司的装备解决方案将覆盖目前幼儿园运营所需主要装备。
研发模式	公司充分利用公司幼教机构线下运营实体的幼教装备设计装修经验，整合和优化设计研发资源，加强专业设计能力和水平，利用体系内庞大需求积累经验，创造符合自身教育理念的幼教装备标准，公司将组建专业的研发团队对装备一体化方案进行研发。
生产模式	公司将优先征求公司体系内部的幼教公司的需求，定制化各幼教公司的装备一体化方案，并将解决方案传递给合作的装备供应商进行生产，把控装备质量水平和进度，最终完成一体化解决方案的生产。通过将生产加工环节外包并采取严格质量管理措施,既能使公司专注于价值链较高的原创设计开发环节,有利于打造公司的核心竞争力。
销售模式	采用线上、线下全方位的销售模式服务客户。线下布局方面，公司将建立全国性的销售网络，项目初期以直接销售为主，主要针对旗下加盟幼儿园和拟加盟幼儿园进行销售，后期将以代理商、经销商、集成商分销模式为主，逐步在一、二类城市及部分经济发达的三类城市成立两级办事处分支机构，承担销售任务，管理和合理分配销售资源，拓展分销渠道，为客户提供技术支持和市场服务。线上布局方面，则以“威创+”网站为统一的电商交易采购平台，减少流通环节，提高幼儿园采购效率。

③盈利模式

目标客户	提供服务形式	盈利模式
威创体系内各品牌连锁幼儿园	为威创体系品牌向第三方供应商进行标准化设备的定制开发并向体系内加盟园所提供一体化方案	达产后预计将向 1500 家幼儿园提供该项产品，单价预计每家幼儿园平均每套装备销售收入为约 10.70 万元
威创体系外广大幼儿园	向威创系外的广大幼儿园提供具有行业代表性的标准化装备一体化解决方案	

(3) 师资培训

本项目公司建设内容为一个实体培训中心和培训管理系统，主要输出的产品和服务为幼儿教师的培训服务。

(4) 信息化管理

本项目公司主要输出的产品和服务为包括财务管理信息系统、健康管理信息系统、流程管理信息系统、教学管理信息系统在内的完整幼儿园信息化管理体系。

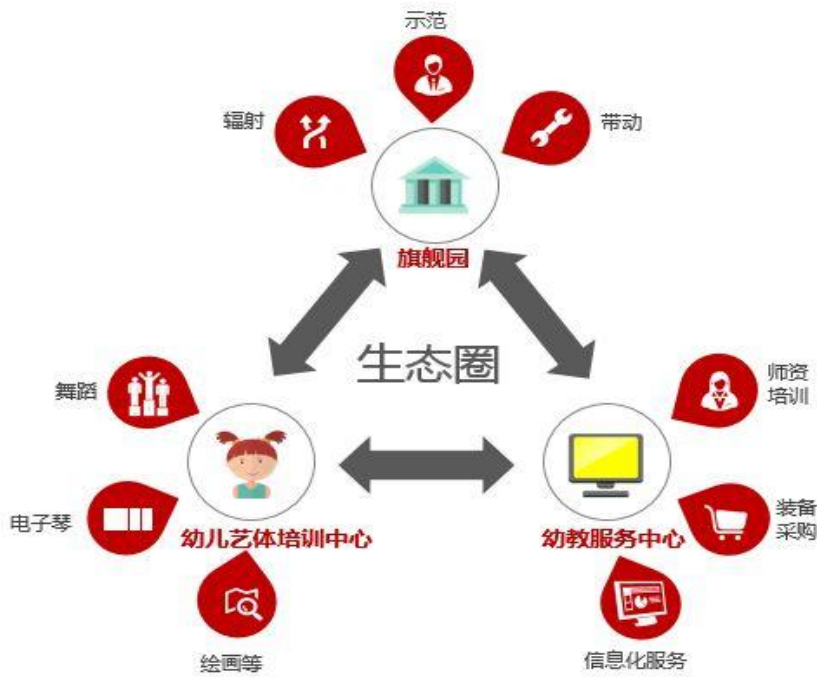
图：幼儿园信息化管理体系



2. 旗舰型幼儿园升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目

旗舰型幼儿园升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目是一个有机整体，形成幼教生态闭环，有特色、有影响力的“幼教商圈”。

图：幼教生态圈示意图



(1) 旗舰型幼儿园升级改造服务

①产品和服务

公司旗舰型幼儿园升级改造服务包括升级改造服务和配套“服务中心”建设两大方面：

第一，升级改造服务：包括软件和硬件两方面。软件升级改造主要是指公司根据园所所处地理环境、市场环境等，对园所的教育理念、品牌形象、市场定位等进行重新梳理，因地制宜的提出包含装修设计、环境创设、装备采购、教学理念和办学特色、教育体系构建等的整体性、个性化的升级改造方案，例如周边自然环境较好的幼儿园，可以打造为以“亲近自然”为特色的旗舰型幼儿园；硬件升级改造是指在个性化的设计方案基础上，公司帮助幼儿园完成装修设计、环境创设、装备采购等方面的具体硬件升级工作。

图：个性化的旗舰幼儿园示例

图 1: 复古主题幼儿园



图 2: 自然主题幼儿园



图 3: 迪士尼主题幼儿园



图 4: 海洋乐园主题幼儿园



第二，配套服务中心建设；上述旗舰园在所在区域有良好的经营口碑，对外交流频次高、人数多、示范性效应强，服务中心是幼儿园由一般旗舰园向具备输出关键能力，形成 2B 商业模式的优质旗舰园升级的关键条件。公司计划在核心城市优质旗舰园周边建设“服务中心”，为旗舰园提供稳定的配套场地进行教学成果展示，互动交流、对外培训、核心能力输出等工作。

②商业模式

环节	具体内容
采购模式	公司和符合公司一体化解决方案的供应商建立长期合作伙伴关系，并依托长期合作关系的集采和规模化优势以及合作积累保证产品采购的品质和适用性，包括装修设计、装备生产以及教材内容等方面。
研发模式	公司依托现有幼教品牌的加盟体系和教育内容，从品牌定位包装、幼儿园设计装修、课程体系搭建、物资教具采购、幼儿园日常运营、薪酬体系搭建、园长培训等各方面进行总括性的提炼和研发，研发出具有幼儿园普适性的一体化解决方案及后续的配套服务。
生产模式	公司提供的升级改造服务通过外派设计人员实际将服务执行到位，在幼儿园各个方面进行提高和改造，依托公司已有的品牌、资源和人才和长期进行幼儿园加盟指导的优势，实际帮助幼儿园及幼儿园园长进行运营管理和教学质量的提升。
销售模式	公司通过已有的加盟园渠道以及其他渠道发现具有改善潜力的幼儿园，并通过提升幼儿园运营水平和质量来形成在当地的品牌知名度，进而提升幼

儿园入园人数和收费水平。

③盈利模式

旗舰型幼儿园升级改造服务在提供规划及设计服务的基础上，依靠提供个性化的幼儿园育乐设施收费，达产后预计每年向 300 家幼儿园提供设计改造服务，预计每家收取改造服务收入以及配套的装备销售、装修施工收入合计为约 23.00 万元，项目建成达产后实现年收入 6,900.00 万元；同时，通过对幼儿园管理人员提供专业性的管理培训服务，以提高幼儿园管理水平，加强幼儿园的现代化程度来实现收费，达产后预计每年培训幼儿园管理人员 5000 人（按每家幼儿园培训 2 个管理人员计算，服务的幼儿园家数为 2500 家，占公司未来服务幼儿园数量 1,3000 家比例仅为 19.23%），按平均每人收费 0.36 万元计算，达产后预计实现年收入 1800 万元。

（2）儿童艺体培训中心

①具体产品和服务

威创儿童艺体培训中心（Vr-Learning）计划打造一站式高品质儿童综合素质培训课程平台，以远见、希望、责任为主题和理想，打造高品质幼儿素质教育学习和教学氛围，为儿童提供的综合素质培训产品和服务。

图：威创儿童艺体培训中心（Vr-Learning）示范



图：艺体培训中心戏剧、舞蹈、美术、击剑室培训场地示例



②商业模式

本项目主要针对幼儿家庭提供启蒙早教，艺术、体育和语言培训，主题益智等高品质、独具特色的园外幼儿综合素质培训服务，商业模式如下：

环节	具体内容
采购模式	公司主要采用购买、引进分成等方式采购，针对部分影响力大，关注度高，较为重要的核心示范课程，公司进行自主开发和购买的方式，如 VR 课程、机器人教育课程、音乐与戏剧特色课程、轮滑课程等；针对普通的大众化课程如美术、舞蹈课程，公司可引入第三方机构提供服务，对第三方机构威创有系统的准入机制和淘汰机制。根据机构的品牌、授课、客户满意度以及其他条款对机构进行筛选以保证最高品质的教育服务。
研发模式	公司依托幼教子公司在线下早教以及兴趣培训班上的培养经验和基础，借鉴市场成熟具有特点的课程体系，采取自主研发、外购等方式购买优质课程体系，尊重儿童发展专家的意见，经过运营整合，满足目前家长对于全面素质教育的要求。公司将形成标准化教学体系、培训体系以及管理模式，保证整体教育质量。
生产运营模式	威创儿童艺体中心采用整体运营模式，是指该项目定位高端，集结最优质的儿童素质培养内容，优质内容相互形成品牌背书，形成强大的宣传效应；涵盖儿童素质培养的各方面内容，让家长 and 儿童一站式采购，节约时间和提供方便；不同素质培养课程及游乐项目间的积分可实现相互兑换，节约经济；
销售模式	艺体培训中心将主要通过向家长收取培训费获得收入，具体按照培训次数和培训课程长度进行收费。区域一体化运营模式，艺体培训中心、幼儿园、服务中心共同打造幼教商圈，互相导流，为区域内的家长及幼儿提供一站式的综合素质教育采购服务，最终形成幼教生态闭环。线上线下一体化模

式，课程查询、选课、报名、支付，以及后期还将拓展的教室预定、拼班等复杂功能，都将通过线上平台实现。

③盈利模式

儿童艺体培训中心建设项目主要客户重点针对旗舰幼儿园的幼儿家庭，同时也面向社会上有幼儿艺体培训需求的家庭，其业务方式为单纯的培训服务，获取学费收入。根据培训市场上一课时（2小时）的培训价格在100-200之间，取180元/2小时，按照平均每家艺体中心上课人数80人，年均每天上课人数保持在27.81%的到课率计算，培训中心运营时间为周一到周五每天3个小时，周末每天8个小时，每周总计31小时，按年营业50周计，则每家艺体中心实现年收入=50周*31时*90元/时*80人*27.81%=310.40万。本项目计划建设250家艺体中心，项目建成达产后实现年收入77,600.00万元。

（二）公司业务转型优劣势

报告期内，公司于2014年明确建立了双轮驱动的发展战略，于2015年内收购了红缨教育、金色摇篮两家幼教加盟服务公司100%股权。目前，公司的主营业务包括超高分辨率数字拼接墙系统（VW）和幼儿园运营管理服务两大业务。

从业务角度看，截至2016年5月31日，公司旗下子公司管理的加盟幼儿园合计超过3000家，系国内辐射面最广、加盟园数量最多、影响力最大的幼儿园产业集团之一。

从财务角度看，2016年一季度，公司实现主营业务收入18,816.72万元，毛利润10,341.43万元，其中，幼儿园管理服务业务实现营业收入为8,265.33万元，毛利润为5,267.37万元，分别占比43.93%、50.93%，且仍然在迅速发展，幼儿园运营管理服务已成为公司第一大业务。

综上，幼儿园运营管理服务业务已成为公司第一大业务且系公司未来主要发展方向。

1、公司幼儿园经营管理服务业务优势

募投项目建设内容	提供的产品及服务	市场现状	同行业上市公司 (或非上市公司布局情况)	幼儿园经营管理 服务业务优势
幼儿教育娱乐内容及云平台建设	经过整合的优质教育内容和娱乐游戏内容	幼教市场缺少系统化、高品质、适合幼儿特点的内容供应： 幼儿教育内容市场较为分散，各种类型的内容产品层出不穷，包括知识学习、才艺技能、人格培养、情商智商等；教育理念流派众多，包括潜能开发理论、蒙氏教育、瑞吉欧等，同时市场参与者众多，产品水平参差不齐，同时，市场缺乏具备系统化的平台内容供应方，幼儿教育内容信息化程度不高，云平台化程度较低，未能充分利用互联网等现代传播手段，共享困难。此外，幼儿园教育内容的趣味性不强，形式呆板，缺乏融合幼儿所喜闻乐见的动漫形象等趣味性和娱乐性元素的优质教育内容。	同行业上市公司中： 1、中文在线（300364）拟募集资金20亿元，主要用于在线教育平台及基于IP的泛娱乐数字内容生态系统建设项目，主要通过线上内容推送进行收费； 2、拓维信息（002261）：其通过收购长征教育布局幼教业务，长征教育主要通过线下电子设备载体进行收费，主要通过向合作终端幼儿园免费提供多媒体教学系统（笔记本、一体机、平板电脑、投影仪等）使用权，通过提供数字化的幼教内容实现收入。与此同时，拓维信息拟募集资金6.16亿元投资于云宝贝成长教育平台：该平台将整合国内外优质幼教课程内容资源，形成幼儿园的特色课程和兴趣课程，为幼儿教育提供优质的内容资源，同时该平台将实现家园共享功能，平台可成为连接幼儿园与家庭的重要纽带。	客户资源优势： 在于公司目前旗下已经管理超过3000家加盟幼儿园，旗下加盟幼儿园与公司具备一定的客户粘性，同时，未来在内容、装备、师资、技术方面具有较大的提升空间，公司本次募投项目实施具备较好的客户资源； 内容研发优势： 公司旗下幼教机构金色摇篮在幼教领域具备较强的课程研究及开发能力，本次募投项目的实施，可以在整合外部优质教育资源的基础上，发挥公司研发优势，为幼儿园提供优质的教育资源。
标准化幼儿园育乐设施设备运营	标准化幼儿园育乐设施设备	幼儿园育乐设施设备标准化、系统化程度较低：	亿童文教（430223）：定位为全国性幼儿教育综合服务机构，致力于	整体服务优势： 现有幼儿园玩教具的供应商主要分为两大类：一类是

		<p>幼儿园装备行业存在以下问题：一是标准化程度低，产品标准不统一，质量差别较大；二是系统化程度较低，生产机构分散，缺少可提供完整解决方案的机构；三是幼儿园装备的生产销售机构一般是分散厂家，难以有机结合幼儿园经营情况提供符合幼儿园运营需求的产品；四是由于装备采购金额较大，传统的销售模式对幼儿园造成较大经营压力。</p>	<p>为幼儿园提供幼儿教育整体解决方案，客户主要面向幼儿园，主要依靠销售集成化的幼儿教育乐设施实现收入。</p>	<p>生产型企业，主要以加工和制造为主，研发和销售能力较弱。一类是贸易型企业，拥有下游的销售渠道，但是一般不做研发和生产。市场上能够系统化提供整套幼儿园育乐设施解决方案的企业较少。公司具备较强的市场竞争力。</p>
幼儿园优秀师资培训	幼儿园优秀师资培训服务	<p>幼教行业缺乏优秀师资：园长及幼儿教师是内容和装备有机融合的核心要素，直接决定幼儿园的经营状况和保育质量。由于行业整体待遇偏低、资源有限等原因，导致优秀园长和幼师等关键岗位人员长期紧缺，严重制约了幼儿园经营状况的改善和行业经营水平提升，造成恶性循环。</p>		<p>师资培训优势：公司旗下幼教公司有充分的师资培养经验，培训的加盟幼儿园遍及全国各地，拥有较强的幼儿教师培训能力。</p>
幼儿园信息化管理体系建设	提供幼儿园信息化管理解决方案	<p>幼教行业信息化程度较低：目前大部分民办幼儿园较少在管理信息系统上进行投入，缺乏现代化商业管理机制，整体信息化管理水平亟需提高。通过办公自动化以及流程优化管理，将有助于幼儿园提高经营效率。从公司自身角度，公司旗下加盟幼儿园数量合计超过 3000 家，未来的规模还将进一步扩大，亟需</p>		<p>信息技术优势：公司为国内外知名的信息技术公司，在可视化信息呈现、大数据挖掘、决策指挥、企业运营智能化管理有十余年深厚的信息化产业能力积累。通过公司整体 IT 能力与旗下幼教机构业务能力和产品能力的有机结合，公司将有足够的资源和能力为客户提供适合</p>

		加强对加盟幼儿园的标准化管理和统一管理，加强与加盟幼儿园的实时联系并有效管控各类经营风险。		的信息化管理平台以及个性化定制化产品，有助于公司幼教业务服务规模的扩大，增强公司幼教业务对市场需求的快速反应能力。
旗舰型幼儿园升级改造服务	在提供整体规划及设计服务的基础上，提供个性化的幼儿园育乐设施	部分幼儿园具备较大的提升空间： 国内部分幼儿幼儿园处地理位置较好，经营面积较大，商务条件优越，但装修设施较老旧，经营条件具备较大的改善空间。		品牌优势： 公司旗下幼教机构目前已经形成了较强的品牌影响力，在品牌宣传等方面优势明显。对于部分有发展潜力的幼儿园，公司可以帮助其进行整体规划，对其市场进行重新定位，帮助其提升办学软硬件条件，提升幼儿园的教育质量和运营效益，增强幼儿园在区域的品牌影响力；同时，公司将会在旗舰园周边配套建设艺体中心，艺体中心涉及的幼儿资源可以引流至旗舰园，可以增强旗舰园的品牌影响力。
艺体中心建设	提供音乐、美术、舞蹈、国学、武术等园外幼儿服务	培训机构的连锁化、集团化发展趋势日渐呈现： 除幼儿园教育外，丰富的课外兴趣培训存在广泛的市场需求。当前中国家庭对儿童教育不满足于传统的学校知识教育，更加注重对于儿童全面综合能力的教育，特别是对于艺术和体育等素质教育的重视，各地新开办的艺体培训中心都存在供不应求的局面。	市场上艺体中心数量较多，盈利模式较为成熟，同行业上市公司暂无大规模布局艺体中心的公司，非上市公司中，如“金宝贝”、“美吉姆”等具备一定的品牌影响力。	产业链优势： 公司旗下幼教机构具备开设早教中心的经验，金色摇篮拥有3个早教中心。公司本次建设儿童艺体培训中心，系在公司层面构建统一的威创品牌，可以为公司旗下加盟幼儿园及其他非加盟幼儿园的儿童提供音乐、美术、舞蹈、国学、英语、体育等儿童综合素质培训服务，既可以延伸公司服务产业链，扩大收入来源，也可以与公

				司旗下加盟及非加盟的幼儿园形成支撑，相互之间可以互为入口，互相导流，共建公司幼教城市生态圈。
--	--	--	--	--

2、公司幼儿园经营管理服务业务劣势

本次募集资金投资项目主要用于幼教产业的投入，公司幼教业务开展的劣势如下：

（1）双主业战略对公司运营能力提出更高要求

公司目前已经建立 VW 业务及幼儿园运营管理业务并行的双主业发展战略。本次非公开发行股票完成后，公司的资产规模将进一步增加。尽管公司已建立较为规范的管理制度，经营管理也运转良好，但随着募集资金的到位，公司经营决策、运作实施、信息系统平台、人力资源和风险控制的难度将有所增加，对公司经营层的管理水平也提出了更高的要求。因此，公司存在着能否适应双主业发展战略、建立更为完善的内部约束机制、保证企业持续运营的经营管理风险。

（2）业务整合对幼教业务开展的影响

2015 年，公司相继收购完成红缨教育、金色摇篮等公司 100% 股权及 2016 年 2 月投资参股广州艾乐教育品牌管理有限公司等公司部分股权后，公司在幼教领域的资产规模和渠道覆盖均大幅增加，幼教业务已涵盖不同经营模式的幼教公司，公司与标的公司在企业文化、经营管理、业务协同等方面能否顺利实现整合存在不确定性，若公司未能及时制定并实施与之相适应的整合措施，可能存在无法达到预期的风险。未来，公司将从企业文化融合、经营管理优化、管理系统及优势资源共享、战略纵深延展等方面着手，打造深度融合、发展共赢的管控体系，对子公司持续输出增值服务，实现子公司的良性发展，充分发挥产业链整合效应。同时，公司将继续完善子公司管理制度，加强对子公司的定期指导和考核，定期对子公司运作情况进行评估、审计，确保子公司业绩的顺利实现。

（3）国家政策等对募投项目开展带来的影响

本次募集资金投资项目主要用于幼教产业的投入，幼教产业属于教育产业的一部分，本次募集资金投资项目符合国家相关法律法规的规定，如出现国家政策及法规发生不利变动，公司不能及时采取有效措施予以应对，将对公司经营业绩

产生不利影响。

同时，尽管公司在确定募集资金投资项目之前对项目的可行性进行了充分论证，但相关结论是基于公司当前的双主业发展战略、幼教市场环境和国家教育产业政策等条件做出的。在项目实施过程中，可能存在各种不可预见或不可抗力因素，如实施募投项目所需的人才流失、市场环境发生变化等，可能会对项目的实施进度和实现效益情况产生不利影响，从而导致公司本次募投项目利润下滑。

三、说明募投项目与公司现有业务之间的关系；结合目前公司幼儿园相关业务的开展情况（收入、利润及现有资产规模等内容），说明是否具备实施募投项目的资质、技术、人员等资源储备；说明投资构成和投资规模是否与公司现有资产和业务规模相匹配；说明目前幼儿园业务的发展规划。

（一）说明募投项目与公司现有业务之间的关系

1、公司现有业务概况

公司于 2014 年明确建立了双轮驱动的发展战略，形成包括超高分辨率数字拼接墙系统（VW）和幼儿园运营管理服务两大主营业务。VW 系列产品以各行业控制室为主要目标市场，现已应用于能源、军警、交通、政府等领域的监控、指挥与调度，如电力调度中心、交通指挥中心、安全监控中心等，成功地确立了行业领跑者地位，具有较高的品牌知名度和产品美誉度。

幼儿园运营管理服务系公司最重要的主营业务，截至 2016 年 5 月 31 日，公司旗下子公司管理的加盟幼儿园超过 3,000 家，是国内最大的幼儿园管理服务公司之一，已经形成“全面管理+优质内容”的产业布局，是国内辐射面最广、加盟园数量最多、影响力最大的幼儿园产业集团。

2015 年，公司实现主营业务收入 92,424.90 万元，毛利润 47,630.84 万元。其中，超高分辨率数字拼接墙系统实现营业收入 73,561.23 万元，毛利润 37,744.57 万元，分别占比 79.59%、79.24%；幼儿园管理服务业务实现营业收入 18,863.67 万元，毛利润 9,886.27 万元，分别占比 20.41%、20.76%。2016 年一季度，公司实现主营业务收入 18,816.72 万元，毛利润 10,341.43 万元。其中，超高分辨率数

字拼接墙系统实现营业收入 10,551.39 万元，毛利润 5,074.06 万元，分别占比 56.07%、49.07%；幼儿园管理服务业务实现营业收入为 8,265.33 万元，毛利润为 5,267.37 万元，分别占比 43.93%、50.93%，幼儿园管理服务业务占比较 2015 年度显著提升，已成为公司最主要的业务，并且成为公司未来最主要发展方向。

2、本次募投项目与现有业务的关系

根据教育部发布的《2014 年全国教育事业发展统计公报》，全国共有幼儿园 20.99 万所，其中公办幼儿园 4.80 万所，民办幼儿园 16.19 万所。公司目前管理的幼儿园超过 3,000 家，但市场占有率仍然不足 1.53%，还有巨大的提升空间。在具体经营中，内容、装备、师资、信息化管理是支持系幼儿园运营的四大要素，四者互相支撑，共同构成完整的幼儿园运营体系。由于过往重视不足，社会资金投入较少，幼教行业存在资金短缺，管理落后，产业化程度低等特点。在幼教内容和幼儿园育乐设施方面，一方面由于幼儿园以分散经营为主，幼儿园经营方普遍难以一次性支付较大金额做大规模采购，另一方面，幼教内容和设施供应商以区域性、中小型、零散化的供应商为主，系统化、高质量、现代化产品供给严重不足。同时，由于行业整体待遇偏低、资源有限等原因，人才短缺、素质提升和管理落后的问题严重制约了幼儿园经营状况的改善和行业经营水平提升。本次非公开发行股票募集资金用于发展幼儿园运营一体化解决方案项目建设，主要是在公司已形成的产业布局基础上，全方位提升“内容、装备、师资、信息化管理支持”等幼教产业关键领域的竞争优势，提升对幼儿园服务的广度和深度，提高现有业务的盈利能力。

同时，随着公司不断加快全国性布局，加盟幼儿园的数量逐渐增多，在部分重点城市、重点区域形成片状分布，规模效应逐步显现。公司需要在现有市场继续巩固规模优势，提升品牌影响力，发挥旗下加盟幼儿园的协同效应，择机进入新市场，构建园所服务层次和体系层级，在重点城市、重点区域形成明显的竞争优势和品牌影响力，并拓展儿童艺体培训中心等紧密相关且又快速发展的业态，逐步构建公司“城市幼教生态圈”。

本次非公开发行股票募集资金投资于“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目，主要是帮助提升幼儿园品牌影响力与盈利能力，同时

依托幼儿园管理服务形成的客户基础，大力发展儿童艺体培训业务，延伸幼教产业链，形成双向入口支撑，构建公司“城市幼教生态圈”。同时，本次募投项目也是发挥公司在信息化系统建设开发、运营和定制化服务方面的产业积累，发挥不同业务线的协同效应，提升整体运营效益的重要举措。



(二) 结合目前公司幼儿园相关业务的开展情况（收入、利润及现有资产规模等内容），说明是否具备实施募投项目的资质、技术、人员等资源储备

1、公司幼儿园相关业务的开展情况

公司围绕加盟幼儿园，提供包括品牌授权、招生服务、管理咨询、内容输出、物资销售、师资培训等不同层次业务，初步具备了幼儿园经营管理提供个性化、全方位、系统性服务的幼教服务的能力。对一般的加盟幼儿园，可以提供包括幼儿园招生服务、幼儿园管理、幼教教材、教具、设施设备等幼儿园一体化系统解决方案；对托管式加盟幼儿园，可以通过采用统一的教学理念、教材体系，按照统一的管理与服务标准对加盟园进行全面管理和深度服务。截至 2016 年 3 月 31 日，公司合并报表中，幼教相关业务资产总额（包含商誉）15.39 亿元，净资产 13.69 亿元。2015 年，公司幼儿园管理服务业务实现营业收入 18,863.67 万元，毛利润 9,886.27 万元，2016 年一季度幼儿园管理服务业务实现营业收入 8,265.33 万元，毛利润 5,267.37 万元，经营业绩持续保持较快的发展势头，已成为公司利

润贡献的主要来源。

2、公司具备实施募投项目涉及的资质、技术、人员等资源储备

(1) 募投项目涉及的相关资质

公司下属子公司具备电信与信息服务业务经营许可证、出版物经营许可证、音像制品经营许可证以及从事加盟业务所必须的商业特许经营资质等与幼儿园经营管理相关的资质储备，可以满足实施从事幼儿园经营管理所需的资质。本次实施的募投项目是公司现有技术、产品和业务的延伸，实施募投项目不涉及需要取得特殊业务资质的情形。

(2) 募投项目涉及的技术储备

①公司具备行业领先的幼教技术储备

公司下属的幼教教研、管理团队的核心成员大多拥有接近 20 年的儿童心理学研发经验，在长期的教学、研究中积累大量的婴幼儿成长发展档案/数据，并研发出具有自主知识产权的课程和教学体系。在幼儿园管控方面，红缨教育关于幼儿园运营涉及的 500 个管控点的设计有效解决了园所日常运营管理的主要问题，该套体系也具备规模化、电子化输出的基础；而金色摇篮十余年经验积累形成的幼儿园管理体系在内容输出、中高端幼儿园托管具有较大的行业影响力；公司与南京康轩文件图书有限公司成立合资公司，主要致力于高质量教学内容的研发，未来将成为公司内容整合、研发的重要平台；公司于 2016 年上线的自主开发的“威创+”幼教天地线上业务平台（<http://www.vtronedu.com/>），旨在构建幼儿园装备一站式交易平台。此外，公司于 2016 年初投资的家园共育 APP 贝聊，目前已覆盖超过 1 万家幼儿园，有效解决家园有效沟通、高质量共育问题。

②公司具备较为强大的信息技术开发能力

公司是国家首批“创新型试点企业”之一，并于 2008 年 7 月被国家正式授予首批“创新型企业”（全国共 91 家），拥有深厚的 IT 人才储备和强大的企业信息化管理软件开发能力，有能力将幼教与信息技术相结合，实现线上线下相结合的幼教生态体系。公司目前在总部层面已经成立了相关事业部给予幼教产业以全

方位支持，本次募集资金投资项目符合公司双主业发展战略，公司具备从事募投资项目所需的人员、技术、市场资源。

(3) 募投资项目涉及的人才储备

公司在教材研发、园所设计、园所管理等方面拥有大量的人才储备和经验积累。公司旗下幼教品牌红缨教育和金色摇篮汇集了一批理论和实践经验均十分丰富的专家队伍，包括郭福昌（国家教育部副总督学、原国家教育委员会专职委员）、张光鉴（国家教育部“科学教育”课题专家组组长、著名思维科学家、“相似论”的创立者）等著名教育专家在内的专家顾问团队，以程跃、王红兵为首的幼教经营管理团队，从事儿童成长、教育研究和教学实践 10 年以上，具有管理超过 3,000 家幼儿园的行业经验。

公司管理总部层面专门设立了发展幼教业务的幼教事业部，全面负责公司幼教业务板块的运营和发展。各子公司层面，则拥有超过 400 人的专职队伍负责幼儿园的督导、管理。此外，公司在高层次人才培养和储备方面积极布局，通过与清华启迪联合成立旨在强化人才培养能力的合资公司，为未来上市公司幼教事业培养和输送优质人才。

(三) 说明投资构成和投资规模是否与公司现有资产和业务规模相匹配；

1、公司现有资产、业务规模概况

公司主营业务包括超高分辨率数字拼接墙系统业务及幼儿园运营管理服务业务。2015 年，公司实现主营业务收入 92,424.90 万元，其中幼儿园管理服务业务实现营业收入 18,863.67 万元，占比 20.41%。2016 年一季度，公司实现主营业务收入 18,816.72 万元，其中幼儿园管理服务业务实现营业收入为 8,265.33 万元，占比 43.93%，较 2015 年度显著提升，是公司未来发展的主要方向。

截至 2016 年 5 月 31 日，公司旗下子公司管理的加盟幼儿园合计 3,183 家，旗下参股公司广州艾乐教育品牌管理有限公司加盟的幼儿园合计 121 家，是国内最大的幼儿园管理服务公司之一，随着公司幼教业务的扩张，预计未来两年内将会达到 6,000 家左右。公司目前已面向全国幼儿园提供托管式加盟、一般加盟、管理咨询、内容供应、装备采购、师资培训等产品和服务。

2、本次募投项目投资构成和投资规模与公司现有资产、业务规模相匹配

本次募投项目主要用于幼教产业的投资，有利于公司抓住幼教行业发展机遇，拓展公司业务规模，提升公司盈利能力。其中，幼儿园运营一体化解决方案项目总投资 12.68 亿元，拟使用募集资金 12 亿元，主要用于构建幼儿教育娱乐内容及云平台；“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目总投资 13.5 亿元，拟投入募集资金 13 亿元，主要用于改造旗舰型幼儿园涉及的教育装备支出及建设艺体培训中心涉及的场地购置、租赁及硬件、软件购置支出。具体投资构成详见本题回复“一、关于募投项目的具体建设内容和资金用途，具体内容方面，请披露募投项目提供的产品或服务类型；详细披露资金用途。”

从资产规模看，占公司 2016 年一季度末总资产为 27.29 亿元，净资产 21.92 亿元，公司本次募集资金投资项目合计使用募集资金 25 亿元，占公司最近一期资产总额比例为 91.61%，占最近一期净资产比例为 114.07%。目前幼教业务收入贡献接近 50%，利润贡献占比则已经超过 50%，且保持持续稳定增长，是公司未来发展的主要方向，本次募集资金全部用于发展幼教相关业务。

从业务规模看，公司管理的幼儿园已超过 3,000 家，但市场占有率不足 1.53%，提升空间巨大。由于公司旗下的管理的幼儿园大部分集中于三四线城市，尽管规模较大，但受资金及服务能力限制，一方面大部分幼儿园硬件、软件及管理水平较为落后，另一方面，公司对管理园所的服务的广度、深度也有待提升。按平均每家园所年收入 400 万计算，公司管理的 3,000 多家幼儿园年收入合计数超过 120 亿元，但公司 2015 年幼教业务年营业收入仅为 18,864 万元（并表时间不足一年），2016 年一季度实现营业收入 8,265.33 万元，全年收入预计约 4 亿元，占目前管理的幼儿园年度总收入的比例不足 4%，仍有较大的提升空间。

随着包括越来越多产业资本和金融资本通过并购、投资等方式不断介入、加大投资，幼教行业规范化、产业化程度正在快速提升，未来几年是幼教行业的快速发展期。本次募集资金将促使公司利用业已形成的竞争优势，抓住当前的发展机遇，统筹资金、产业等资源，快速提升幼儿园所的经营水平，借助内容、装备、师资、信息化等核心要素以及品牌提升、艺体培训等延伸产业链，服务更多幼儿园和幼儿家庭，逐步构建园所服务的业务体系和服务层次，打造体系完整、业务

全面、生态健康的“城市幼教生态圈”。

2015 年以来，A 股上市公司以教育为项目内容的非公开发行募集资金规模对比如下：

代码	上市公司	预案公告日	募投项目	募集资金投入金额（亿元）	拟募集资金额=A	预案公布日最近一年经审计净资产=B	比例=A/B
002230	科大讯飞	2015/4/28	智慧课堂及在线教学云平台项目	18.00	21.50	39.01	55.11%
			“迅飞超脑”关键技术研究及云平台建设项目	3.50			
300235	方直科技	2015/7/20	教学研云平台	3.49	9.00	3.36	267.86%
			同步资源学习系统	5.51			
000526	银润投资	2015/8/10	收购学大教育 100% 股权	23.00	55.06	1.58	3484.81%
			设立国际教育学校投资服务公司	17.66			
			在线教育平台建设	14.40			
300364	中文在线	2015/8/11	基于 IP 的泛娱乐数字内容生态系统建设项目	9.70	20.00	3.02	662.25%
			在线教育平台及资源建设项目	9.70			
			补充流动性资金	0.60			
000622	恒立实业	2015/9/16	收购京翰英才 100% 股权	16.59	21.66	2.22	975.68%
			在线教育 B2C 平台项目	5.07			
600661	新南洋	2015/10/30	K12 教育业务发展项目	4.49	10.05	9.31	107.95%
			职业教育业务发展项目	2.50			
			补充流动资金	3.06			
002261	拓维信息	2016/1/30	K12 智慧教育云平台	18.56	24.72	35.66	69.32%
			云宝贝成长教育平台	6.16			

601801	皖新传媒	2015/12/8	智能学习全媒体平台	17.50	20.00	52.08	38.40%
			智慧书城运营平台	2.50			
平均值							707.67%

数据来源：公司公告

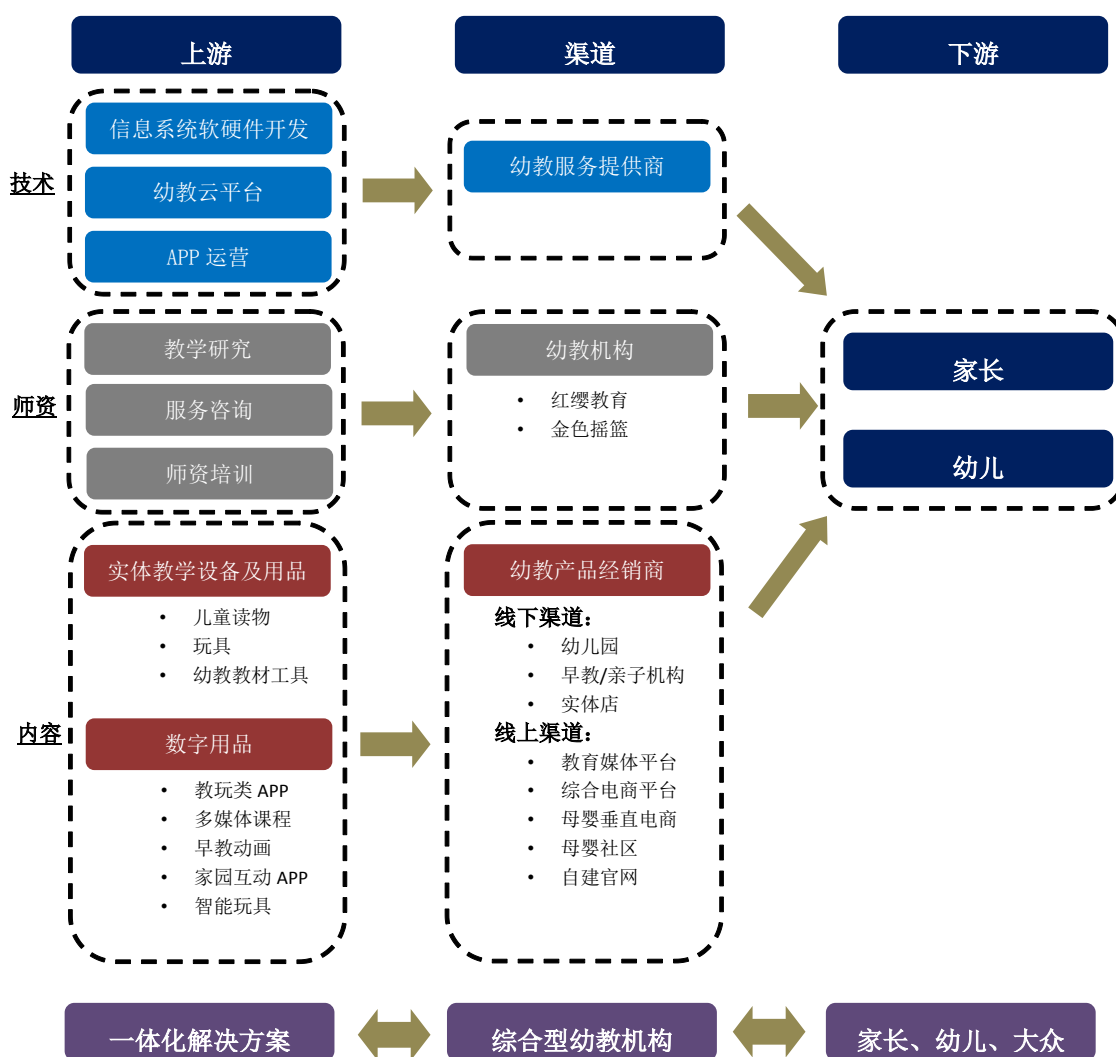
通过上表可知，以教育为项目内容的非公开发行，上市公司募集资金规模占最近一年经审计净资产比例的平均值为 707.67%，公司本次募集资金投资项目合计使用募集资金 25 亿元，占公司 2015 年期末净资产比例为 115.31%，低于平均值。

综上，公司本次募集资金金额与公司现有资产、业务规模相匹配。

（四）说明目前幼儿园业务的发展规划

公司致力于构建一个开放、协同、专业幼教产业平台，并围绕幼教产业链进行横向整合以及纵向产业链布局，形成了具有线下品牌运营实体、线上流量平台以及公共服务平台的幼教生态圈。本次募集资金投资项目的实施，有利于打通学前教育产业链，提升公司在幼教行业的服务的广度和深度，推进城市幼教生态圈战略的实施。

图：幼教产业链



本次募集资金投资项目与公司幼教产业链布局的关系：

本次募集资金投资项目	建设内容	提供的产品及服务	涉及幼教产业链环节	备注
幼儿园运营一体化解决方案项目	幼儿教育娱乐内容及云平台建设	经过整合的优质的教育内容和娱乐游戏内容	幼教产业链上游内容提供（数字化学习资源）及线上渠道建设	公司目前已经具备较强的幼教内容研发及师资培训及信息技术开发优势，本次募集资金有助于进一步发挥公司上述竞争优势，增强公司在幼教产业链上游方面的竞争力。
	标准化幼儿园育乐设施设备运营	标准化幼儿园育乐设施设备	幼教产业链上游幼教装备提供	
	幼儿园优秀师资培训	幼儿园优秀师资培训服务	幼教产业链上游师资培训服务	
	幼儿园信息化管理	提供幼儿园信息化管理解决方案	幼教产业链上游信息技术开发	

体系建设				
“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目	区域旗舰型幼儿园升级改造	提出包含装修设计、环境创设、装备采购、教学理念和办学特色、教育体系构建等的整体性、个性化的升级改造方案	幼教产业链线下渠道建设	公司旗下加盟的幼儿园超过3000家，线下渠道优势明显，本次募集资金投资项目建设目的在于进一步挖掘旗下加盟幼儿园的发展优势，增强旗下加盟幼儿园的客户粘性，有助于公司进一步扩大旗下加盟幼儿园数量，增强公司线下幼儿园入口优势。
	儿童艺体培训中心建设	提供启蒙早教，艺术、体育和语言培训，主题益智等高品质、独具特色的园外幼儿综合素质培训服务	幼教产业链线下渠道建设	

结合公司现有业务情况及幼教产业链布局情况，公司在幼教领域的发展规划如下：

(1) 着力打造并强化规模较大的线下幼教渠道体系，成为中国最大的幼教产业集团。公司将利用资本优势打通资金通道，通过产业合作等各种形式与行业内的重要公司建立牢固的合作关系，同时集合产业资源，针对幼教产业经营主体的普遍痛点，提高幼教产业运营要素（包括教育内容、教育装备、师资培训以及管理信息化等方面）的水平，进而提升威创幼教体系内公司的运营水平，打造中国知名的幼教产业服务平台。

(2) 通过持续提高服务质量和丰富内容供应不断深度参与幼儿园管理，逐步向提供全面系统一体化解决方案的幼教运营管理服务平台发展，通过产品、服务、人员等方面系统结合，提高幼儿园的教学、管理水平，提升公司服务客户的客单价，打造行业领先的幼教运营管理集团。

(3) 依托逐步积累的线下渠道体系，打通幼儿园家庭端的入口，围绕儿童成长多元化需求，提供包括艺体培训、科学素质等在内的成长服务，构建城市幼教产业生态圈。

四、涉及需要与外部机构开展合作的，目前是否已签署相关合作意向书及预计可能的合作模式（如有）。

公司具备实施募投项目的能力，为了更好地实施公司募投项目，公司已进行了前期准备工作，主要包括：

募投项目	具体建设内容	目前进展情况 以及与外部机构合作的洽谈情况
幼儿园运营一体化解决方案项目	幼儿教育娱乐内容及云平台建设	1、内容购买及加工：已与南京康轩、北京泛亚力豆、上海合源（上海美影厂 IP 授权公司）、蓝迪、科学小超人等签订合作框架协议； 2、自主研发：已完成《潜能开发》、《发现相似性》、《运动游戏》、《歌曲》、《律动》、《音乐游戏》、《识字游戏》、《看图识字》、《幼小衔接英语练习册》、《幼小衔接数学》、《幼小衔接大语文》、《拼音练习册》、《美丽的中国字》、《百科教材》、《绘画教材》、《英语教材》、《认知教材》、《言语教材》等集团内部特色教材及其衍生品的系统研发工作； 3、合作研发：已依托威创康轩开始合作研发相关课程研发，全面覆盖健康、语言、社会、科学、艺术五大领域，预计可于2017年春季学期开始陆续交付；
	标准化幼儿园育乐设施设备运营	1、公司已初步建立了面向幼儿园的电商交易采购平台-威创+幼教天地（ http://www.vtronedu.com.cn/ ），电商平台上覆盖幼儿园运营所需的产品和服务，为幼教行业的垂直电商平台；同时，公司已着手进行大型玩教具、区角材料的标准化设计的前期研究工作； 2、已开展相关 OEM 厂商的遴选与商务谈判，目前已与 3 家供应商签订合作协议，分别为立本、童年之家和仕博特。
	幼儿园优秀师资培训	1、公司前期已建成北京金色摇篮培训中心及红缨教育培训中心，已可正常开展体系内外师资培养工作，本次募投项目将在公司总部层面构建统一、系统的威创幼教培训中心。
	幼儿园信息化管理体系建设	1、已逐步开展与优秀幼教 IT 系统服务商的合作洽商；
“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目	区域旗舰型幼儿园升级改造	1、已完成 30 家幼儿园的意向合同签署；
	儿童艺体培训中心建设	1、计划于 2016 年底完成第一批艺体中心的选址工作，其选址将按就近旗舰园原则进行；按其服务于旗舰园的业务定位，整体建设计划将同步于目标旗舰园建成 2、已与百禾传媒、布朗英语、巧虎欢乐岛、进化者机器人、牛津英语、剑桥英语等签订合作框架协议

五、结合行业现状及发展趋势详细披露募投项目可能存在的风险因素；结合本次募投项目投资规模和现有资产规模，分析未来折旧、摊销可能对公司业绩产生的影响（如涉及）；说明相关风险揭示的充分性。

（一）结合行业现状及发展趋势详细披露募投项目可能存在的风险因素；

本次募投项目可能存在的风险因素如下：

1、教育行业政策风险

国务院 2010 年发布了《关于当前发展学前教育的若干意见》，要求把发展学前教育摆在更加重要的位置，开始了学前教育三年行动计划，近三年学前教育得到了快速的发展。2015 年全国人大审议修订了《教育法律一揽子修正案》（草案），新增“民办学校可自主选择登记为非营利性或盈利性法人”的相关规定，尽管如此，从上述法规审议情况看，民办教育相应的配套法律法规和规章制度全面完成落实尚需一定的时间，并且存在一定的不确定性，未来仍存在行业政策发生变化，从而影响公司幼教业务发展。公司将密切关注幼教行业政策法规的变化情况，提升幼教服务水平，减少因行业政策法规变化带来的风险。

2、市场竞争加大的风险

幼儿教育领域呈现出市场空间大，增速较快，市场集中度低等特点，随着教育法修正案修订的深入，更多的企业和社会资本加大对幼教行业的关注，市场竞争逐渐加大。针对上述风险，公司积极利用行业领先地位，坚持以提升幼儿园的教育品质和保育服务为导向，以幼教产业的整合和提升为己任，从服务模式、产品及运营等多方面持续优化，进一步巩固和强化公司核心竞争力；同时，由于幼教行业格局分散，资源碎片化，公司将充分利用资本市场平台，加强幼教产业链布局与整合，在提升教育品质和保育服务的总体目标下，积极整合不同的服务类型，形成覆盖人才、装备、内容、信息化等整体的服务能力。

3、短期内无法盈利的风险

本次非公开发行募集资金投资项目经过了严格的科学论证，符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景。但未来募集资金投资项目的实施过程、建设速度、运营成本、市场价格等可能与预测情况存在差异，本次发行完成后，

所募集资金若在短期内未能运用于发展各项业务，可能在一定时期内出现闲置情形，不能立即形成收入和利润；公司本次非公开发行募集资金数额相对较大，募投项目计划投资总额为 26.18 亿元，拟使用募集资金 25 亿元，而募集资金投资项目需有一定的建设周期，募集资金投资项目在短期内难以全部产生效益；按照募集资金使用计划，所投入的固定资产、无形资产将在一定期限内计提折旧或摊销。募投项目投入建设前二年预计产生的固定资产折旧、无形资产摊销支出分别为 1,450.42 万元和 11,351.31 万元，如募投项目不能产生预期收益，将对公司未来经营业绩产生不利影响，并导致公司净资产收益率和每股收益等盈利指标下降。因此，本次非公开发行的募集资金投资项目存在不能实现预期收益的风险。

4、运营管理风险

(1) 双主业战略对公司运营能力带来的风险

公司目前已经建立 VW 业务及幼儿园运营管理业务并行的双主业发展战略。本次非公开发行股票完成后，公司的资产规模将进一步增加。尽管公司已建立较为规范的管理制度，经营管理也运转良好，但随着募集资金的到位，公司经营决策、运作实施、信息系统平台、人力资源和风险控制难度将有所增加，对公司经营层的管理水平也提出了更高的要求。因此，公司存在着能否适应双主业发展战略、建立更为完善的内部约束机制、保证企业持续运营的经营管理风险。

(2) 公司幼教业务整合对幼教业务开展的影响

2015 年，公司相继收购完成红缨教育、金色摇篮等公司 100% 股权及 2016 年 2 月投资参股广州艾乐教育品牌管理有限公司等公司部分股权后，公司在幼教领域的资产规模和渠道覆盖均大幅增加，已涵盖不同经营模式的幼教公司，公司与标的公司在企业文化、经营管理、业务协同等方面能否顺利实现整合存在不确定性，若公司未能及时制定并实施与之相适应的整合措施，将会影响公司本次募投项目涉及的幼教业务开展构成一定的不利影响。

(3) 幼教人才短缺风险

2015 年 2 月，公司收购红缨教育正式进入幼教行业，公司进入幼教行业时

间相对较短，在公司的战略发展目标下，具有深厚行业经验的优秀幼教人才是实现发展目标的最主要动力和保障，人力资源的持续开发是公司培育持久竞争优势的关键，公司在幼教行业的深耕和发展需要更多高素质的幼教领域专业人才。如果公司不能持续引进并稳定优秀的人才团队，对公司幼教业务的开展将构成一定的风险。

（二）结合本次募投项目投资规模和现有资产规模，分析未来折旧、摊销可能对公司业绩产生的影响（如涉及）；说明相关风险揭示的充分性。

1、幼儿园运营一体化解决方案项目

本项目拟分 2 年投入，根据项目实施进度，项目形成的折旧、摊销情况如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年
折旧与摊销	343.33	6,170.29
募投项目营业收入	14,350.00	28,700.00
上述费用占募投项目营业收入比重	2.39%	21.50%

2、旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目

本项目拟分 2 年投入，根据项目实施进度，项目形成的固定资产折旧、无形资产摊销情况如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年
折旧与摊销	1,107.08	5,181.02
募投项目营业收入	870.00	34,520.00
上述费用占募投项目营业收入比重	127.25%	15.01%

3、募投项目形成的折旧、摊销对公司未来业绩的影响

本次募投项目形成的折旧及摊销情况如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年
折旧与摊销	1,450.42	11,351.31
募投项目营业收入	15,220.00	63,220.00

上述费用占募投项目营业收入比重	9.53%	17.96%
公司净利润	13,486.67	15,284.89
上述费用占公司净利润比重	10.75%	74.26%

注：公司 2014 年及 2015 年实现的净利润分别 1.05 亿元、1.19 亿元，增长率为 13.33%，募投项目实施第一年及第二年经营业绩按照该增长率增长。该增长率仅作为测算公司募投项目折旧摊销对业绩影响参考，不作为业绩承诺及投资参考，请投资者注意。

公司本次募投项目建设期为 2 年，项目建设投入第一年、第二年，募投项目形成的固定资产折旧、无形资产摊销支出分别为 1,450.42 万元和 11,351.31 万元。公司本次募投项目采用“边建设边运营”的方式，预计在项目投入建设第一年当年即可产生收入，后续的和运营期内收入将保持增长趋势，募投项目收入可逐渐减小固定资产折旧、无形资产摊销对公司经营业绩的影响。如募投项目不能产生预期收益，将对公司未来经营业绩产生不利影响，并导致公司净资产收益率和每股收益等盈利指标下降。因此，本次非公开发行的募集资金投资项目存在不能实现预期收益的风险。

4、募投项目投入导致公司未来利润下降的风险提示

公司在“非公开发行股票预案（修订稿）”之“第十章 风险因素及其他重要事项调查”补充披露如下：

本次非公开发行募集资金投资项目经过了严格的科学论证，符合国家产业政策和行业发展趋势，具备良好的发展前景。但未来募集资金投资项目的实施过程、建设速度、运营成本、市场价格等可能与预测情况存在差异，本次发行完成后，所募集资金若在短期内未能运用于发展各项业务，可能在一定时期内出现闲置情形，不能立即形成收入和利润；公司本次非公开发行募集资金数额相对较大，募投项目计划投资总额为 26.18 亿元，拟使用募集资金 25 亿元，而募集资金投资项目需有一定的建设周期，募集资金投资项目在短期内难以全部产生效益；按照募集资金使用计划，所投入的固定资产、无形资产将在一定期限内计提折旧或摊销。募投项目投入建设前二年预计产生的固定资产折旧、无形资产摊销支出分别为 1,450.41 万元和 11,351.31 万元，如募投项目不能产生预期收益，将对公司未来经营业绩产生不利影响，并导致公司净资产收益率和每股收益等盈利指标下降。因此，本次非公开发行的募集资金投资项目存在不能实现预期收益的风险。

六、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司《非公开发行股票预案（修订稿）》、《2015 年度非公开发行股票募集资金使用可行性分析报告（修订稿）》等公告文件，核查了公司为募投项目进行的前期准备工作文件，包括相关投资项目的介绍文件、公司内部发展战略相关文件、公司编制的可行性研究报告、相关会议资料及考察记录等；查阅了幼教行业的公开资料、行业研究报告等资料；访谈了发行人高管及相关幼教业务负责人等，对公司业务及所在行业情况、本次募投项目进行深入了解，对其商业模式、盈利模式以及本次募投项目与现有业务的关系进行研究；对发行人的技术、人才、资源、客户等要素以及市场开拓能力、风险控制能力进行了调查。

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人本次募集资金用途合理，发行人已经结合募投项目提供的产品或服务类型补充披露了募投项目资金用途，并按照规划进行了若干前期准备，不存在不确定性；

（2）发行人已经结合具体产品或服务、目标客户类型等内容补充披露商业模式及公司业务转型的优劣势；结合收费环节补充披露了盈利模式。发行人本次募投项目商业模式及盈利模式具备一定的竞争优势，本次募投项目的实施有助于提升发行人的盈利能力；

（3）本次募投项目为发行人现有业务的延伸，投资构成和投资规模与发行人现有资产和业务规模相匹配，发行人已经制定了详细的幼教业务发展规划，具备实施募投项目的资质、技术、人员等资源储备，本次募投项目的实施有助于增强发行人在幼教领域的竞争力；

（4）发行人本次非公开募投项目的实施不依赖于特定外部机构，发行人为本次募投项目的实施已经进行了充分的研究论证，发行人已经与部分潜在合作机构签订了合作意向协议。

（5）发行人已经结合行业现状及发展趋势详细披露募投项目可能存在的风险因素；同时，发行人已经结合本次募投项目投资规模和现有资产规模，分析未来折旧、摊销可能对公司业绩产生的影响，并进行了风险披露，相关风险揭示充

分，有助于保护中小投资者的权益。

问题二： 申请人及财务总监于 2016 年 2 月被广东证监局采取了“出具警示函”的监管措施，请申请人说明有关具体整改事项、截至目前的整改情况、整改效果（如已验收等），上述事项是否存在可能影响本次发行的情形；请申请人说明截至目前，公司是否制定了与募集资金使用相关的有效的内部控制制度并得以有效执行，请会计师针对上述事项出具专项鉴证报告。请保荐机构对上述事项的整改措施、整改进展及效果进行核查并说明核查过程。

回复：

一、请申请人说明有关具体整改事项、截至目前的整改情况、整改效果（如已验收等），上述事项是否存在可能影响本次发行的情形

（一）关于前次募集资金违规质押的说明

2015 年 6 月 3 日，经公司 2014 年度股东大会审议，同意公司使用部分超募资金 14,500 万元及利息 8,200 万元，合计 22,700 万元永久补充流动资金，鉴于永久补充流动资金的 22,700 万元于 2013 年 12 月以两年期定期存单的方式存放于募集资金专户中尚未到期，决议形成后，为节约财务费用、减少定期利息损失，上述 22,700 万元资金仍以定期存单的方式存放于募集资金专户。

2015 年 9 月 8 日，经公司第三届董事会第十三次会议审议，同意公司申请合计人民币 3.25 亿元的短期借款。公司财务人员误把募集资金 5,300 万元和已补充流动资金的 22,700 万元合计 28,000 万元专户定期存单作为质押物向银行申请短期贷款总额共 26,800 万元。

（二）有关具体整改事项、截至目前的整改情况、整改效果

1、有关具体整改事项、截至目前的整改情况

公司内部财务自查过程中，发现存在上述违规行为。该违规行为发现后，公司对此问题进行了深刻反省，采取了以下整改措施：

（1）公司及时向深圳证券交易所及中国证监会广东监管局进行了汇报，并

对该事项做了专项公告,详见公司于2016年1月12日在巨潮资讯网上公告的《广东威创视讯科技股份有限公司关于误将募集资金用于质押贷款的公告》(公告编号:2016-010)。

(2) 公司根据内部人力资源管理规定决定对本次事件直接责任人财务部工作人员予以年度绩效降级处理,并责成必须严肃认真学习相关管理制度和法律法规;同时,公司财务总监已经根据证监局要求,切实加强了对募集资金相关法律法规的学习,规范募集资金使用。

(3) 根据《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引(2015年修订)》等有关法律、行政法规和规范性文件及深交所业务规则的规定,为进一步规范公司募集资金的使用与管理,确保公司募集资金使用管理符合相关法律法规的要求,公司重新制定了《募集资金管理制度》,原《募集资金管理制度》废止。2016年1月11日及1月28日,公司召开第三届董事会第十八次会议及2016年第一次临时股东大会审议通过了《关于重新制定公司<募集资金管理制度>的议案》。

(4) 加强募集资金使用的风险控制环节,规范募集资金的使用管理。为加强财务部在募集资金管理方面的监督,公司根据重新修订的《募集资金管理制度》制定了具体实施细则,对专项募集资金存储、使用与管理进行了系统规定。

(5) 及时归还贷款,解除违规质押。截至2016年1月4日,公司已归还所有贷款,定期存单质押解除,专户资金未受损失。

2、整改效果

鉴于公司就前次募集资金违规行为采取了积极的整改措施,专户资金未受损失,2016年2月1日,中国证监会广东监管局向公司出具了《关于对广东威创视讯科技股份有限公司采取出具警示函措施的决定》([2016]5号),认为“鉴于你公司已自行整改,并于2016年1月11日公开披露了上述情况,现对你公司予以警示”,具体内容如下:

“经查,我局发现你公司于2015年9月至2015年12月期间,将募集资金5,300万元用于质押获取银行借款,该事项未履行决策程序和信息披露义务。上

述行为违反了《证券法》第十五条、《上市公司监管指引第2号-上市公司募集资金管理和使用的监管要求》第五条的有关规定。鉴于你公司已自行整改，并于2016年1月11日公开披露了上述情况，现对你公司予以警示。你公司应当认真吸取教训，切实加强对证券法律法规的学习，严格执行募集资金使用的分级决策程序，规范募集资金使用和管理，杜绝此类事件再次发生。”

同时，中国证监会广东监管局向公司财务总监江玉兰出具了《关于对江玉兰采取出具警示函措施的决定》（[2016]6号），主要内容如下：

“你作为广东威创视讯科技股份有限公司的财务总监，应承担主要责任，现对你予以警示。你应当认真吸取教训，切实加强对证券法律法规的学习，严格执行募集资金管理制度，规范募集资金使用和管理，杜绝此类事件再次发生。”财务总监已经根据证监局要求，切实加强了对募集资金相关法律法规的学习，规范募集资金使用，除前次募集资金违规质押外，未再发生其他募集资金违规事项。

（三）上述事项是否存在可能影响本次发行的情形

公司上述违规事项已经完成整改，募集资金专户资金未受损失，公司不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的情形，同时，公司及财务总监除被出具警示函外，最近三十六个月未受到过中国证监会的行政处罚，亦不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，上述事项不存在影响本次发行的情形。因此，公司不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的其他情形，具体说明如下：

- 1、公司本次发行申请文件没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；
- 2、公司的权益未被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除；
- 3、公司及其附属公司不存在违规对外提供担保且尚未解除；
- 4、公司现任董事、高级管理人员最近三十六个月内未受到过中国证监会的行政处罚；
- 5、公司及现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形；

6、公司最近一年财务报表未被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见；

7、公司不存在严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形。

二、请申请人说明截至目前，公司是否制定了与募集资金使用相关的有效的内部控制制度并得以有效执行，请会计师针对上述事项出具专项鉴证报告。请保荐机构对上述事项的整改措施、整改进展及效果进行核查并说明核查过程。

众华所定期对公司的财务报告内部控制的有效性进行了审核并出具了鉴证报告，认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

针对前次募集资金违规行为，公司根据《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理和使用的监管要求》及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引（2015年修订）》等有关法律、行政法规和规范性文件及深交所业务规则的规定，重新制定了《募集资金管理制度》。2016年1月11日及1月28日，公司召开第三届董事会第十八次会议及2016年第一次临时股东大会审议通过了《关于重新制定公司<募集资金管理制度>的议案》。

截至目前，公司已经制定了与募集资金使用相关的有效的内部控制制度并得以有效执行。

会计师针对上述事项出具了专项鉴证报告，经核查，会计师认为“贵公司管理层编制的《广东威创视讯科技股份有限公司前次募集资金违规质押整改情况说明》符合公司的实际情况，公司已制定了与募集资金使用相关的有效的内部控制制度并得以有效执行”。

保荐机构会同公司就募集资金违规事项到深圳证券交易所及中国证监会广东监管局进行了专门汇报，同时，就公司采取的整改措施，保荐机构核查了公司补充披露的关于募集资金违规质押的公告文件、公司本次募集资金违规质押及解除涉及的相关文件、报告期内会计师出具的内控鉴证报告、年度募集资金存放与使用情况鉴证报告及针对本次募集资金违规事项专门出具的鉴证报告、访谈了公

司募集资金违规涉及的高管及相关人员，经核查，保荐机构认为：发行人已经建立了较为完备的有关公司治理及内部控制的各项规章制度，针对前次募集资金违规质押行为，发行人已经对该问题进行了自查，并采取了相关整改措施，符合有关法律法规和证券监管部门对上市公司内控制度管理的规范要求，上述违规行为不会对本次非公开发行构成实质性障碍。

二、一般问题

问题一：请保荐机构对申请人《公司章程》与现金分红相关的条款、最近三年现金分红政策实际执行情况是否符合证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号-上市公司现金分红》的规定发表核查意见；说明申请人最近三年的现金分红是否符合公司章程的规定，是否符合《创业板上市公司证券发行管暂行办法》第九条第（三）项的规定。

回复：

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》及《上市公司监管指引第3号—上市公司现金分红》的规定，公司进一步完善了公司利润分配政策，公司于2016年1月11日召开第三届董事会第十八次会议审议通过了《关于修改<公司章程>的议案》，并经公司2016年第一次临时股东大会审议通过。

一、《公司章程》与现金分红相关的条款核查

（一）是否符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》规定的核查

《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》第二条规定，上市公司应在公司章程载明以下内容：

“（一）公司董事会、股东大会对利润分配尤其是现金分红事项的决策程序和机制，对既定利润分配政策尤其是现金分红政策作出调整的具体条件、决策程序和机制，以及为充分听取独立董事和中小股东意见所采取的措施。

（二）公司的利润分配政策尤其是现金分红政策的具体内容，利润分配的形式，利润分配尤其是现金分红的期间间隔，现金分红的具体条件，发放股票股利的条件，各期现金分红最低金额或比例（如有）等。”

公司《公司章程》第一百五十七条载明了上述规定的内容，具体如下：

“公司重视对股东的投资回报，并兼顾公司的可持续发展，保持利润分配政策的连续性和稳定性。具体利润分配政策为：

（一）公司可以采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。具备现金分红条件的，公司将优先采用现金分红的方式进行利润分配；采用股票股利进行利润分配的，应当结合公司成长性、每股净资产的摊薄等合理因素综合考虑。

（二）在满足公司正常生产经营的资金需求且可供分配利润为正值的情况下，如无董事会认为的或公司经营管理制度规定的重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司应进行年度利润分配或根据公司的经营状况进行中期利润分配。公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

（三）公司董事会综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排（募集资金项目除外）等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（1）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（2）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（3）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

（四）公司利润分配方案由董事会制订及审议通过后提交股东大会审议批

准。董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东可以征集股东投票权。独立董事应当对利润分配方案发表明确意见，股东大会对现金分红具体方案进行审议前，公司应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求，及时答复中小股东关心的问题。

公司当年盈利但未提出现金分红预案的，董事会应当根据相关法律法规规定对未进行现金分红的原因以及未用于现金分红的资金留存公司的用途进行解释，独立董事应当对此发表独立意见。

（五）如因外部环境或公司自身经营状况发生重大变化，公司需对利润分配政策进行调整的，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定，有关调整利润分配政策的议案需经公司董事会审议后提交公司股东大会以特别决议方式审议通过。”

综上，公司《公司章程》与现金分红相关的条款符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》的规定。

（二）是否符合中国证监会《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》规定的核查

1、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》第三条规定，上市公司应当在公司章程中载明以下内容：

“（一）公司董事会、股东大会对利润分配尤其是现金分红事项的决策程序和机制，对既定利润分配政策尤其是现金分红政策作出调整的具体条件、决策程序和机制，以及为充分听取独立董事和中小股东意见所采取的措施。

（二）公司的利润分配政策尤其是现金分红政策的具体内容，利润分配的形式，利润分配尤其是现金分红的期间间隔，现金分红的具体条件，发放股票股利的条件，各期现金分红最低金额或比例（如有）等。”

公司《公司章程》第一百五十七条载明了上述规定的内容，详见本题回复之“（一）是否符合中国证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》规定的核查”。

2、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》第四条规定，上市公司应当在公司章程中载明以下内容：

“上市公司应当在章程中明确现金分红相对于股票股利在利润分配方式中的优先顺序。

具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。”

同时，第五条规定：“上市公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

（一）公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

（二）公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

（三）公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。”

公司《公司章程》第一百五十七条第（一）、（二）、（三）项载明了上述规定的内容，具体如下：

“（一）公司可以采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。具备现金分红条件的，公司将优先采用现金分红的方式进行利润分配；采用股票股利进行利润分配的，应当结合公司成长性、每股净资产的摊薄等合理因素综合考虑。

（二）在满足公司正常生产经营的资金需求且可供分配利润为正值的情况下，如无董事会认为的或公司经营管理制度规定的重大投资计划或重大现金支出等事项发生，公司应进行年度利润分配或根据公司的经营状况进行中期利润分

配。公司最近三年以现金方式累计分配的利润应不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十。

(三) 公司董事会综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排(募集资金项目除外)等因素,区分下列情形,并按照公司章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前项规定处理。”

综上,公司的《公司章程》与现金分红相关的条款符合中国证监会《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》的规定。

二、最近三年现金分红政策实际执行情况的核查

公司最近三年现金分红政策实际执行情况如下:

单位:元

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年度
现金分红金额(含税)	167,118,312.00	29,245,704.60	12,533,873.40
归属于母公司所有者净利润	301,810,572.48	105,190,067.91	119,471,450.39
现金分红占当期净利润的比例	55.37%	27.80%	10.49%
最近三年累计现金分红金额	208,897,890.00		
最近三年年均净利润	175,490,696.93		
最近三年累计现金分红金额占最近三年年均净利润的比例	119.04%		

注:根据公司于 2016 年 4 月 21 日召开的第三届董事会第二十二次会议审议通过的《关于 2015 年度利润分配预案的议案》,公司 2015 年度利润分配预案拟订为:1、以 2015 年 12 月 31 日公司总股本 835,591,560 股为基数,向全体股东实施每 10 股派发现金红 0.15 元(含税),共计派发现金红利 12,533,873.40 元。公司董事会已将前述 2015 年度利润分配预案提交将于 2016 年 6 月 8 日召开的 2015 年度股东大会审议。

公司最近三年现金分红比例分别为 55.37%、27.80%和 10.49%，累计现金分红金额为 208,897,890.00 元，占最近三年归属于上市公司股东的年均净利润（175,490,696.93 元）的比例为 119.04%，现金分红比例较高，符合《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》以及《公司章程》的规定。

三、保荐机构核查意见

保荐机构通过查阅申请人公司章程、年度报告、三会会议资料，对公司近三年利润分配政策、实际现金分红的情况是否落实《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》的内容进行了核查。经核查，保荐机构认为：

发行人已根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》的规定修订了《公司章程》与现金分红相关的条款，该等条款符合前述法律法规的规定。发行人最近三年现金分红的比例和决策程序合法合规，符合证监会《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第 3 号-上市公司现金分红》以及《公司章程》的规定。

问题二：请申请人按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的规定履行审议程序和信息披露义务，即期回报被摊薄的，填补回报措施与承诺的内容应明确且具有可操作性。请保荐机构对申请人落实上述规定的情况发表核查意见。

回复：

一、公司按照《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的规定履行的相关审议程序及信息披露义务

根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31 号）的相关要求，公司已于 2016 年 1 月 11 日、2016 年 1 月 28 日分别召开了第三届董事会第十八次会议、2016 年第一次临时股东大会，

会议审议通过了《关于公司非公开发行 A 股股票摊薄即期回报及填补回报措施的议案》与《董事、高级管理人员关于公司非公开发行 A 股股票摊薄即期回报采取填补措施的承诺的议案》。前述董事会决议、股东大会决议已在《证券时报》以及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上进行了公告。

根据公司发行底价与发行数量的调整情况,公司已于 2016 年 5 月 27 日、2016 年 6 月 8 日分别召开了第三届董事会第二十四次会议、2015 年度股东大会,会议审议通过了《关于调整公司非公开发行 A 股股票摊薄即期回报及填补措施的议案》,针对调整后的本次非公开发行方案,对本次非公开发行对公司即期回报摊薄的影响再次进行了认真分析,并就本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响作出了相应调整。前述董事会决议、股东大会决议已在《证券时报》以及巨潮资讯网(<http://www.cninfo.com.cn>)上进行了公告。

公司已在《广东威创视讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票预案》及《广东威创视讯科技股份有限公司非公开发行 A 股股票预案(修订稿)》中披露了本次非公开发行完成后公司存在即期回报被摊薄的风险以及公司将采取的相关填补回报的措施,同时亦提示了投资者制定填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。

此外,公司于 2016 年 1 月 12 日公告了《广东威创视讯科技股份有限公司关于公司非公开发行 A 股股票摊薄即期回报及填补措施和相关主体承诺的公告》,并于 2016 年 5 月 27 日根据本次非公开发行的发行底价以及发行数量调整情况进行了修订并公告。

综上,公司已经根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》(证监会公告[2015]31 号)的相关要求履行了审议程序和信息披露义务。

二、即期回报被摊薄的,填补回报措施与承诺的内容应明确且具有可操作性

(一) 本次非公开发行完成后,公司存在即期回报被摊薄的风险

截至 2015 年 12 月 31 日,公司的总股本为 835,591,560 股,归属于母公司的

所有者权益为 216,754.10 万元。本次非公开发行股票数量不超过 187,546,886 股，募集资金总额不超过 250,000 万元。本次非公开发行实施完成后，在公司股本和净资产均增加的情况下，如果未来公司业务未获得相应幅度的增长，公司每股收益和加权平均净资产收益率将面临下降的风险。

考虑上述情况，公司基于下列假设条件对主要财务指标进行了测算，具体如下：

1、为最大限度考虑摊薄即期回报对财务指标的影响，假设本次非公开发行于 2016 年 10 月实施完毕，该完成时间仅为测算本次非公开发行摊薄即期回报的假设时间，最终以实际发行完成时间为准；

2、本次非公开发行数量不超过 187,546,886 股，募集资金总额不超过 250,000.00 万元，且不考虑扣除发行费用的影响，最终发行数量和募集资金以证监会核准为准；

3、假设 2015 年度股东大会审议通过第三届董事会第二十二次会议审议通过的 2015 年度利润分配方案，且假设该现金分红于 2016 年 6 月实施完成；

4、由于假定的本次非公开发行完成时间晚于 2015 年年度现金分红实施完成时间，因此假定经除息后，本次非公开发行底价调整为 13.32 元/股，相应发行股份数量调整为 187,687,687 股；

5、在预测公司净资产时，以公司 2015 年 12 月 31 日归属于母公司的净资产为依据，未考虑除募集资金、净利润以及现金分红之外的其他因素对净资产的影响；

6、在预测公司发行后总股本时，以本次非公开发行前总股本 835,591,560 股为基础，仅考虑本次非公开发行股份的影响，不考虑其他因素导致股本发生变化。基于上述假设的前提下，公司对本次非公开发行摊薄即期回报的情况进行了测算，具体如下：

项 目	2015/12/31	2016/12/31	
		不考虑本次发行	考虑本次发行
总股本（股）	835,591,560	835,591,560	1,023,279,247
本次发行募集资金总额（万元）	250,000.00		
扣除现金分红，假设本次非公开发行价格（2016.05.27 前 20 个交易日均价的 90%）（元/股）	13.32		
期初归属于母公司所有者权益（万元）	207,751.70	216,754.10	216,754.10
现金股利（万元）	2,924.57	1,253.39	1,253.39
假设 1:2016 年净利润较 2015 年度增加 10%，即 2016 年度归属于母公司所有者的净利润为 13,141.87 万元			
归属于母公司所有者的净利润（万元）	11,947.15	13,141.87	13,141.87
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	216,774.28	228,642.58	478,642.58
基本每股收益（元）	0.14	0.16	0.13
每股净资产（元）	2.59	2.74	4.68
加权平均净资产收益率	5.63%	5.90%	4.97%
假设 2:2016 年净利润较 2015 年度保持不变，即 2016 年度归属于母公司所有者的净利润为 11,947.15 万元			
归属于母公司所有者的净利润（万元）	11,947.15	11,947.15	11,947.15
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	216,774.28	227,447.87	477,447.87
基本每股收益（元）	0.14	0.14	0.12
每股净资产（元）	2.59	2.72	4.67
加权平均净资产收益率	5.63%	5.38%	4.53%
假设 3:2016 年净利润较 2015 年度减少 10%，即 2016 年度归属于母公司所有者的净利润为 10,752.44 万元			
归属于母公司所有者的净利润（万元）	11,947.15	10,752.44	10,752.44
期末归属于母公司的所有者权益（万元）	216,774.28	226,253.15	476,253.15
基本每股收益（元）	0.14	0.13	0.11
每股净资产（元）	2.59	2.71	4.65
加权平均净资产收益率	5.63%	4.85%	4.09%

注：

1、基本每股收益= $P0 \div S$ ； $S = S0 + S1 + Si \times Mi \div M0 - Sj \times Mj \div M0 - Sk$

其中：P0 为归属于公司普通股股东的净利润；S 为发行在外的普通股加权平均数；S0 为期初股份总数；S1 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；Si 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；Sj 为报告期因回购等减少股份数；Sk 为报告期缩股数；M0 报告期月份数；Mi 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数；

2、加权平均净资产收益率= $P0 / (E0 + NP \div 2 + Ei \times Mi \div M0 - Ej \times Mj \div M0 \pm Ek \times Mk \div M0)$

其中：P0 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润；NP 为归属于公司普通股股东的净利润；E0 为归属于公司普通股股东的期初净资产；Ei 为报告期发行新股或债转股等新增的归属于公司普通股股东的净资产；Ej 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M0 为报告期月份数；Mi 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数；Mj 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数；Ek 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动；Mk 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数；

3、公司 2015 年度其他综合收益为-20.17 万元，预测期末归属于母公司的所有者权益时，未考虑其他综合收益对所有者权益的影响。

如上表所示，公司 2016 年考虑本次发行后较发行前的基本每股收益有一定下降，同时加权平均净资产收益率也出现了下降。因此，本次非公开发行股票将会摊薄即期回报。

（二）公司关于本次非公开发行摊薄即期回报采取的填补回报措施

为保证本次募集资金有效使用、有效防范股东即期回报被摊薄的风险和提高公司未来的持续回报能力，本次非公开发行股票完成后，公司将通过加快募投项目投资进度、加大市场开拓力度、积极调整原有主业产品结构、努力提高销售收入、提高管理水平、提升公司运行效率，增厚未来收益，以降低本次发行摊薄股东即期回报的影响。公司拟采取的具体措施如下：

1、进一步提升公司管理水平，完善成本控制措施及员工激励机制

针对原有主业，公司将根据主业产品结构调整的需要，改进完善生产流程，

提高生产效率，加强对采购、生产、库存、销售各环节的信息化管理，提高公司资产运营效率，提高营运资金周转效率。同时公司将加强预算管理，严格执行公司的采购审批制度。

针对幼教行业，公司将借助子公司红缨教育及金色摇篮在幼教行业的现有优势继续向幼教行业发展。鉴于公司原有主业与幼教行业差异较大，现有的信息系统不足以涵盖公司全部业务，同时，随着互联网教育的深入发展，公司将结合幼教行业的特点，对现有的信息系统进行全面的再规划及升级，为公司幼教行业的发展奠定基础。

此外，公司将结合双主业发展战略的要求，针对不同行业发展情况，完善现有的薪酬和激励机制，建立有市场竞争力的薪酬体系，引进市场优秀人才，尤其是幼教领域核心人才，最大限度地激发员工积极性，挖掘公司人力资源的核心价值。通过以上措施，公司将全面提升公司的运营效率，降低成本，并提升公司的经营业绩。

2、加快募投项目投资进度，尽快实现项目预期效益

公司本次募集资金投资项目主要用于幼儿园运营一体化解决方案项目、“旗舰型幼儿园”升级改造服务及儿童艺体培训中心建设项目，符合国家产业政策和公司的发展战略，具有良好的市场前景和经济效益。公司本次募投项目的实施有利于公司进一步拓展公司在幼教领域的业务，同时业务类型和收入、利润来源的多元化也有助于提高公司的总体盈利能力和抗风险能力。

根据募投项目的可行性分析，项目正常运营后公司收入规模和盈利能力将相应提高。本次发行募集资金到位前，为尽快实现募投项目效益，公司将积极调配资源，提前实施募投项目的前期准备工作；本次发行募集资金到位后，公司将加快推进募投项目建设，争取募投项目早日达产并实现预期效益，增强以后年度的股东回报，降低本次发行导致的股东即期回报摊薄的风险。

3、加强募集资金的管理，提高资金使用效率，提升经营效率和盈利能力

为规范募集资金的管理和使用，确保本次发行募集资金专款专用，公司已经根据《公司法》、《证券法》、《上市公司监管指引第2号—上市公司募集资金管理

和使用的监管要求》及《深圳证券交易所股票上市规则》等法律、法规的规定和要求，结合公司实际情况，重新修订了《募集资金管理办法》，明确规定公司对募集资金采用专户存储制度，以便于募集资金的管理和使用以及对其使用情况进行监督，保证专款专用，由保荐机构、存管银行、公司共同监管募集资金按照承诺用途和金额使用。

本次非公开发行募集资金到位后，公司、保荐机构将持续监督公司对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。同时，公司未来将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，设计更合理的资金使用方案，合理运用各种资本市场融资工具和渠道，控制资金成本，提升资金使用效率，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险，提升经营效率和盈利能力。

4、不断完善利润分配政策，强化投资者回报机制

根据中国证监会《关于进一步落实上市公司分红相关规定的通知》（证监发[2012]37号）、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》（证监会公告[2013]43号）等规定以及《上市公司章程指引（2014年修订）》的精神，公司进一步完善和细化了利润分配政策，同时结合公司实际情况制定了《未来三年（2016-2018年）股东回报规划》。公司将严格执行相关规定，切实维护投资者合法权益，强化中小投资者权益保障机制，结合公司经营情况与发展规划，在符合条件的情况下积极推动对广大股东的利润分配以及现金分红，努力提升股东回报水平。

5、相关主体对公司填补回报措施能够得到切实履行作出的承诺

公司的董事、高级管理人员将忠实、勤勉地履行职责，维护公司和全体股东的合法权益。公司董事、高级管理人员对公司本次非公开发行涉及的填补摊薄即期回报的措施能够得到切实履行作出如下承诺：

（1）本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益；

（2）本人承诺对本人的职务消费行为进行约束；

(3) 本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动；

(4) 本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩；

(5) 本人承诺拟公布的公司股权激励（如有）的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

同时，公司的控股股东及实际控制人根据中国证监会相关规定，对公司填补回报措施能够得到切实履行作出如下承诺：“不越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。”

三、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司就本次非公开发行摊薄即期回报事项履行的董事会决议及股东大会决议文件、查阅了公司公告的相关文件及相关主体出具的承诺。经核查，保荐机构认为：

发行人已根据《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）的相关要求履行了审议程序和信息披露义务；发行人所预计的即期回报被摊薄的情况合理，填补回报措施以及各承诺主体的承诺内容明确且具有可操作性，符合《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》（国办发〔2013〕110号）以及《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告[2015]31号）等规定中关于维护中小投资者合法权益的精神。

问题三：请披露最近五年被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况，以及相应整改措施；同时要求保荐机构就相应事项及整改措施进行核查，并就整改效果发表意见。

发行人已公开披露《最近五年被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况以及相应整改措施的公告》，具体详见2016年6月17日披露的2016-062号公告。根据公告，发行人除因前次募集资金违规被监管部门出具监管措施外，最近五年不存在被证券监管部门和交易所采取监管措施或处罚的情况。

发行人因前次募集资金违规被监管部门出具监管措施、整改措施及保荐机构

核查情况详见重点问题二的回复。

保荐机构会同公司就募集资金违规事项到深圳证券交易所及中国证监会广东监管局进行专门汇报，同时，就公司采取的整改措施，保荐机构核查了公司补充披露的关于募集资金违规质押的公告文件、公司本次募集资金违规质押及解除涉及的相关文件、报告期内会计师出具的内控鉴证报告、年度募集资金存放与使用情况鉴证报告及针对本次募集资金违规事项专门出具的鉴证报告、访谈了公司募集资金违规涉及的高管及相关人员，经核查，保荐机构认为：发行人已经建立了较为完备的有关公司治理及内部控制的各项规章制度，针对前次募集资金违规质押行为，发行人已经对该问题进行了自查，并采取了相关整改措施，符合有关法律法规和证券监管部门对上市公司内控制度管理的规范要求，上述违规行为不会对本次非公开发行构成实质性障碍。

（本页无正文，专用于广发证券股份有限公司《关于广东威创视讯科技股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签字）：_____

杨常建 秦照金

广发证券股份有限公司

2016年6月16日

（本页无正文，专用于《广东威创视讯科技股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见的回复》之签字盖章页）

广东威创视讯科技股份有限公司

2016年6月16日