

证券代码：834525

证券简称：西普教育

主办券商：太平洋证券

北京西普阳光教育科技股份有限公司

2016 年年度报告摘要

一、声明与提示

1. 本年度报告摘要来自年度报告全文，投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

2. 没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性、完整性无法保证或存在异议。

3. 公司全体董事出席了审议本次年度报告的董事会会议。

4. 中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准无保留意见。

5. 公司联系方式

董事会秘书（信息披露事务负责人）：王艳

电话：010-82327658

电子信箱：service@simpleware.com.cn

办公地址：北京市海淀区中关村大街 18 号 B 座 1 层 0001 室

邮编：100190

二、主要财务数据和股东变化

1. 主要财务数据

	本期	上年同期	增减比例%
资产总计	92,773,590.89	58,846,644.08	57.65%
归属于挂牌公司股东的净资产	37,932,482.56	19,955,833.41	90.08%
营业收入	73,137,203.10	46,192,308.88	58.33%
归属于挂牌公司股东的净利润	7,595,263.79	3,425,204.85	121.75%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	4,333,583.33	3,617,091.18	19.81%
经营活动产生的现金流量净额	-12,277,892.02	5,474,366.97	-324.28%
加权平均净资产收益率%	26.21%	18.29%	43.30%
基本每股收益（元/股）	0.75	0.34	120.59%
稀释每股收益（元/股）	0.75	0.34	120.59%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	3.59	2.00	79.50%

2.普通股股本结构

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例%		数量	比例%
无限售条件股份	无限售股份总数	-	-	3,458,555	3,458,555	32.74%
	其中：控股股东、实际控制人	-	-	1,500,000	1,500,000	14.20%
	董事、监事、高管	-	-	1,719,500	1,719,500	16.28%
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	10,000,000	-	-2,893,499	7,106,501	67.26%
	其中：控股股东、实际控制人	6,000,000	60.00%	-1,500,000	4,500,000	42.59%
	董事、监事、高管	6,837,000	68.37%	-1,678,500	5,158,500	48.83%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		10,000,000	-	565,056	10,565,056	-
普通股股东人数		13				

3.普通股前十名股东情况

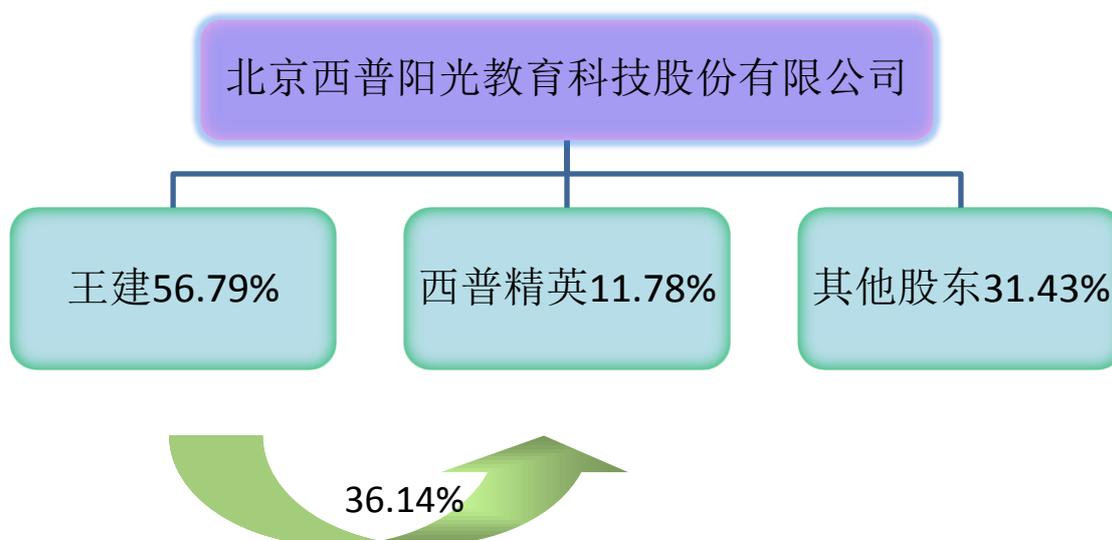
序号	股东名称	期初持股数	持股变动	期末持股数	期末持股比例%	期末持有限售股份数量	期末持有无限售股份数量
1	王建	6,000,000	0	6,000,000	56.79%	4,500,000	1,500,000
2	西普精英	1,245,000	0	1,245,000	11.78%	830,000	415,000
3	陈忠林	500,000	0	500,000	4.73%	375,000	125,000
4	潘健	500,000	0	500,000	4.73%	333,334	166,666
5	杨旭	459,000	0	459,000	4.34%	172,667	286,333
6	国科鼎鑫	432,000	111,000	543,000	5.14%	288,000	255,000
7	林雪纲	378,000	0	378,000	3.58%	283,500	94,500
8	丰厚致远	0	277,000	277,000	2.62%	0	277,000
9	五五东方	270,000	0	270,000	2.56%	180,000	90,000

10	乔迁	0	121,556	121,556	1.15%	0	121,556
合计		9,784,000	509,556	10,293,556	97.42%	6,962,501	3,331,055

前十名股东间相互关系说明：

公司股东中，王建系西普精英的普通合伙人，其持有西普精英 36.14% 的出资额，除此之外，股东之间无关联关系。

4、公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系图



三、管理层讨论与分析

1.商业模式

公司作为“中国 IT 教育解决方案专家”，依托自身强大的研发创新能力为高校、企业和个人提供以信息安全、云计算、大数据及人工智能为核心，辐射新一代 IT 产业领域的教育解决方案，西普教育产品以 U-SaaS 开放实验云平台为线上教学服务载体，结合各种线下 API SaaS 教育工具，以专业共建、实验实训室、实习就业等为线下教学服务载体，打造以人为本的线上线下融合的实践教学新模式，提供线上线下有机融合的三位一体教育解决方案，打通产业链闭环，有效地解决院校在培养创新型、应用型、复合型人才的瓶颈问题，并为个人提供就业培训及职业发展服务，为企业提供人力资源服务。

公司具有一支以教育行业云计算、大数据技术为核心的产品研发团队，获取了数十项软件著作权、发明专利等知识产权，同时建立了以专业讲师、资深工程师及咨询顾问团队组成的教育研究院，结合西普教育十余年的教育积累和对产业

发展理解，开发出数千个课程实验资源库、出版多本教材、数十个高校一线教学实践，以保持西普教育课程体系的先进性和高可实践性。

公司通过多年积累，建立了覆盖全国的营销体系，通过在南京、西安、郑州、广州、上海等地建立分公司及办事处，实现为用户的快速教育服务能力。公司作为一个综合的教育服务商，通过多种业务模式实现收入。针对高校的教育服务主要通过为高校销售线上线下教育工具设备及承担实验室建设服务来获取收入，同时基于课程置换、专业共建等业务将课程嵌入到学校专业教学计划中，利用学费分成、课时费、项目实训服务费等实现收入；在企业服务中，主要为企业提供企业内训、软件开发等实现收入；在个人服务中，提供定制就业培训及证书培训，通过收取培训费用实现收入。

报告期内，公司作为 IT 教育综合解决方案提供商的商业模式并没有改变，继续利用教育产品+服务的模式进行产品研发及营销，扩大公司规模。通过建立以 U-SaaS 线上教育平台及线下 API SaaS 教育工具为核心的混合云产品体系，利用教学工具及教学过程管理打造线上线下的教育服务闭环；基于 IT 前沿技术人才的供给需求，打造从高校学历教育-就业培训-就业招聘-职业再教育的人才培养服务闭环。

报告期后至报告披露日，公司的商业模式没有发生较大变化。报告截止日至报告披露日，公司的商业模式未发生较大变化。

2.报告期内经营情况回顾

2016 年，国家针对高校学科及专业建设的力度进一步加强，同时基于网络空间安全及大数据战略的推动，网络安全及大数据产业也快速增长。“双一流”建设及“应用型本科”建设推动了高校整体针对教学及科研平台的建设投入，同时大量高校申报信息安全及大数据专业、建设网络空间安全及大数据学院，继续推动着信息安全及大数据二个细分教育领域的爆发发展，这二个产业的发展也驱动了人才的大量需求及非高校教育行业对这类教育培训产品的需求。

报告期内，公司财务实现了快速增长，营业收入为 73,137,203.10 元，较去年同期增长 58.33%，净利润为 7,595,263.79 元，较去年同期增加 121.75%，公司 2016 年度主营业务收入未发生重大变化。鉴于高校学科及专业建设的持续高投入及信息安全和大数据专业的爆发，公司凭借以 U-SaaS 线上教育平台和 API

SaaS 教育工具产品融合的混合云产品体系优势和超过五百所高校客户市场积累，通过产品技术平台和营销渠道体系的复用效应，公司业务在未来有巨大的发展空间。

1) 教育产品研发

报告期内，公司继续加大教育产品研发投入，进一步建设以混合云架构产品研发及运营为核心竞争力的研发中心，及以 IT 前沿技术产教融合课程体系开发与运营实施能力为核心竞争力的西普教育研究院建设。2016 年，在北京总部之外建立了西安研发中心，成功研发出结合自有 Openstack 云平台、青云及阿里云等第三方云平台融合的“U-SaaS 开放实验云平台”实现了超过 255 所高校的成功入驻，并在武汉大学等高校进行了私有云部署实施，实现了西普教育混合云的成功落地运营。此外，基于西普教育多年的研发积累和技术创新，2016 年成功发布了西普第三代实验实训平台、第二代网络攻防平台，并基于此研发出十余款 API SaaS 教育工具，实现了研发中心的高效产品研发。

在教育课程体系研发上，西普教育研究院以“产教融合”为引领，通过内部教师队伍研发、研发中心项目案例转化、外部讲师专家队伍等资源整合，构建了西普教育课程的研发及实施生态链，在进一步巩固信息安全课程体系在行业的领先优势之外，成功研发了云计算、大数据、移动互联网等新技术专业领域课程体系，并在线上线下教育工具及服务中心进行了应用。

通过“混合云”研发中心和“产教融合”教育研究院的双轮驱动下，公司实现了产品的差异化竞争优势，研发资源的复用提升了教育产品的产出效率，进一步加大了公司在信息安全教育领域的优势，同时奠定了公司在云计算、大数据及移动互联网教育领域的产品基础。

2) 产品市场营销

2016 年，是公司市场营销体系快速发展的一年。报告期内，公司进一步完善覆盖全国的营销渠道，建立了南京、西安分公司，及上海、郑州、广州等地办事处，通过本地化服务更快响应客户需求，提升用户体验。

基于公司区别于市场同行的混合云教育产品形态和强大教育服务能力，2016 年公司重点利用公司专业教育服务体系及线上教育平台进行了职教市场、云计算大数据教育市场的市场营销。通过“4.29 首都网络安全日”信息安全技术人才

选拔赛及信息安全铁人三项赛等多项赛事，进一步加强公司在信息安全教育领域的品牌优势。利用 U-SaaS 线上平台的轻量级快速部署推广特点，公司成功进军职教市场，实现了数十个高职院校入驻，同时快速进行了云计算、大数据等新产品线的市场推广。

相比 2015 年，公司传统优势的信息安全产品线实现增长的同时，U-SaaS 线上平台收入超过 160 余万元，实现了超过 255 所高校入驻，云计算大数据产品线实现收入超过 718 余万元，在两条新产品线上实现了均大幅增长；此外，西普教育产品服务在职教市场实现突破，U-SaaS 及实验实训室覆盖超过 60 所高职高专院校。报告期内，以上新产品线和新市场的市场营销都为未来公司的收入来源多元化打下了坚实的基础。

3) 教育生态圈建设

西普教育作为专业的 IT 教育解决方案提供商，利用自身的平台效应建立高校与企业的连接，通过建设高校、企业、人才的生态圈促进产教融合模式的高校教育发展和人才培养。报告期内，公司先后与知名安全企业天融信、匡恩网络、青藤云安全、四叶草安全等达成战略合作，作为中国信息产业商会信息安全产业分会理事单位，筹建人才建设专业委员会并担任秘书处单位，承办了由中国信息安全测评中心指导的首届“信息安全铁人三项赛”。通过与人民邮电出版社、科学出版社等出版机构的合作，成功实现了基于 U-SaaS 在线实验和在线测试的互联网模式出版教材。通过教育部“产学研协同育人”项目及与北京航空航天大学等高校战略合作，实现校企双方进行教育研究、人才培养、技术开发等良性互动。

4) 公司运营

报告期内，公司成立了南京、西安分公司，并建立了西安研发中心，通过区域化的运营模式有效降低人均运营费用。在组织建设上，2016 年公司引进了研发中心、教育研究院、营销中心等多名核心高管，健全了公司业务高管团队，为未来公司的业务发展储备了优秀人才。

3.2017 年经营计划或目标

2017 年，公司将继续进行以产品为中心的产品研发体系及以用户为中心的营销体系建设，打造“中国 IT 教育解决方案专家”核心能力和业务平台。

1) 进一步加强研发投入，建立以 U-SaaS 为核心融合 API SaaS 教育工具的产品平台，通过混合云架构平台产品优势及西普教育研究院课程体系研发优势，扩大公司在信息安全等 IT 专业技术领域的教育产品及解决方案优势。

2) 以信息安全教育为基础，通过市场营销体系升级建设进一步扩大新产品线及新市场营销，重点拓展云计算大数据产品市场、高职用户市场。

3) 公司将通过定增、银行贷款增加流动资金，为新产品线及市场营销的进一步扩张提供资金保障，以实现业务的快速增长，形成规模化竞争优势。

特别提醒，上述经营计划并不构成对投资者的业绩承诺，投资者对此保持足够的风险意识，经营计划并不等同于业绩承诺。

四、涉及财务报告的相关报告

1.与上年度财务报告相比，公司会计政策、会计估计和核算方法未发生变化。

2.公司本年度内未发生重大会计差错需更正或追溯重述的情况。

3.与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化，本期纳入合并财务报表范围的主体共 1 户，具体包括：

子公司名称	子公司类型	级次	持股比例	表决权比例
北京西普学苑教育科技有限公司	全资子公司	2	100.00%	100.00%

4.中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

北京西普阳光教育科技股份有限公司

董事会

2017 年 4 月 18 日