

广东松发陶瓷股份有限公司 关于接待机构调研情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

广东松发陶瓷股份有限公司（以下简称“公司”）于 2017 年 6 月 8 日下午在广州市马场路富力盈盛广场 B 栋 1805 室以现场交流的形式接待了多家机构的集体调研，现将情况公告如下：

一、调研情况

调研时间：2017 年 6 月 8 日下午 14:00-17:30

调研形式：现场接待

调研地点：广州市马场路富力盈盛广场 B 栋 1805 室

调研机构：华泰证券、摩根士丹利华鑫基金、海通证券、广东锦洋投资、瀚元投资、广东新价值投资有限公司、前海鼎业、久富投资、联泰基金、中山证券广州逸景营业部、中泰证券、广东汉明资产管理有限公司、中科沃土基金管理有限公司、广东恒信盈创投资有限公司、东兴证券股份有限公司、中山证券广滨营业部、信诚人寿、泽元投资等（排名不分先后）

公司接待人员：公司董事、投资部总监游沙先生、北京醍醐兄弟科技发展有限公司（以下简称“醍醐兄弟”）CEO 陈广涛先生、广州市明师教育服务股份有限公司（以下简称“明师教育”）执行总裁兼董事长胡彬彬先生、深圳前海联合创赢投资管理有限公司（以下简称“松发创赢”）董事长杨立民先生

二、交流的主要问题及公司回复概要

1、松发股份转型教育的基本情况？

公司从 2016 年开始关注教育行业，曾与精锐教育洽谈重组事项。今年初为切入教育行业，选择创显科教与金商祺两家教育信息化公司洽谈重组，但因种种

原因，最终终止重组计划。近期公司以 2.295 亿元收购醍醐兄弟 51% 股权。醍醐兄弟创立于 2011 年，是中国领先的互联网教育直播技术服务提供商。醍醐兄弟的品牌为多贝云，作为运营商，其收费模式是用户先缴费后直播，现金流好，是平台型企业。目前多贝云平台覆盖 4000 多家教育机构。松发创赢投资的明师教育是华南区 K12 教培行业第二，目前增长态势较好。

2、醍醐兄弟的基本情况？

醍醐兄弟是为数不多的互联网教育实现规模化利润的公司，在线教育行业目前获得验证的商业模式不多，获得规模化利润的更少。目前每天使用多贝云在线学习的学生数 60 万人，旗下品牌多贝云为客户提供直播速度快，不卡不掉线，是唯一真正实现覆盖欧美亚、无延迟、强互动的教育直播云，为在线教育机构提供坚实的平台技术支持。另一方面，多贝云作为一个信息高速公路，可以接触到很多优秀的教育机构，而这些教育机构选择线上化是必然的选择。与松发合作，能利用资本和技术的力量，找到符合未来的教育机构，帮助他们完成互联网化改造。有资本、技术、庞大用户群，可以做改造行业的事情，在线教育比对传统教育，与电商比对零售类似。目前真正的在线教育在教育行业占比约 1%，醍醐兄弟是互联网教育做基础技术的龙头企业。

3、醍醐兄弟的定位及相关优势？

醍醐兄弟定位于给优质的客户提供优质的服务。目前该行业主要的商业壁垒是规模，这个行业马太效应比较明显，体量到一定程度会达成正向循环。另外一个壁垒就是技术，醍醐兄弟具有 8 年的技术积累，目前在行业内处于领先地位。目前醍醐兄弟共 60 名人员，其中研发人员大约有 40 个，技术已经实现中国到美国的延迟控制在 500 毫秒以内。用户数量方面，醍醐兄弟去年每天终端用户 5 万左右，现在每天有近 60 万个用户。直接 B 端客户去年有 1 千多个，现在有 4 千多个。

客户方面，目前主要的客户群为纯线上教育公司，例如：考虫网（面向大学生考试在线培训，拿到了北极光等的投资，每年培训人数超过 60-70 万人，在四六级考试方面覆盖率超过 30%）等。未来传统教育公司线上化将成为趋势：比如明师教育等。

收费模式方面，客户需要先充钱，然后按照人次扣费，以此保障公司现金流。

4、明师教育公司的基本情况？

明师教育在 2002 年成立，今年是第 15 年，于 2015 年 7 月挂牌新三板。明师教育定位考试，三大考的专家——小升初、中考、高考。以往主营业务是线下 2C，属于劳动密集型企业，老师成本占比最高。2014 年开始，明师教育推进在线教育，一直尝试，2B 业务未来也将是比较大的增长点，现在已经与几家签订合作协议，除了产品以外，有体系、系统向外输出，今年这方面业绩将是比较大的增长。按照明师教育业务逻辑，从 2011 年开始复合增长没有低于 30%。

5、明师教育竞争对手分析及运营情况？

明师教育在广州的竞争对手主要是学而思和卓越教育。明师教育和卓越教育都是全学科比较强，学而思数学比较强。明师教育目前在广东省内做直营，在广东省外主要是和当地的机构合作。

师资情况，明师教育 95%以上是全职老师。从大学三年级开始进入学校招聘，相对于公立学校，明师教育有部分合伙人制度，考核的是学生的进步率和续班率，这两个指标高的话，老师的收入水平就不需要担心，目前教师流失率也非常低。另外，明师教育里面也有一个明师学院，是负责老师的培训的，所以我们的老师，从入职到可以一对一授课，到可以整班授课，是按照我们公司模式来的。

异地扩张情况，和其他机构不一样的是，明师教育的中高管都是以前做老师出身的，每个决定在教育方面都有严格的把控。团队不愿意往外走，公司异地扩张人才是不够的，所以会选择和当地的机构合作进行产品输出。一般开始是收费服务，后面会进行投资并购，基本选择利润不低于五百万的机构进行收购，省内的并不多，大多数是省外，现在谈的江苏、浙江、湖南都有。

6、松发股份的战略发展布局？

公司将在坚持以陶瓷主业为优先发展的同时利用好上市公司的平台和优势资源，全力加快新业务的拓展，推进新型战略布局，不断建立新的优势。公司选择教育作为双主业的发展重心，积极寻求并抓住新的市场商机。本次收购的醍醐兄弟是一家以互联网教育云直播和虚拟教育网络运营商，主要为线上教育机构提供在线教育直播技术服务及音视频互动直播服务，属于技术导向型企业。

本次交易，是为实现公司陶瓷制造业和教育行业双轮驱动的战略发展目标，是积极促进公司发展目标的重大举措，布局在线教育资产将与前期参股明师教育

形成线上线下相结合的新模式，为更多的用户提供更专业、更便捷、更实惠、更广泛的全方位培训服务。实现公司完善教育产业布局，促进公司转型升级，增强公司的核心竞争力，有利于公司业绩提升。

7、松发股份本次收购醍醐兄弟对业绩的影响？

目前国内教育行业持续高成长，改革和政策不断，给教育行业带来良好的投资与整合机遇。公司选择教育行业是基于严谨论证的，未来将坚定“陶瓷制造业+教育行业”双轮驱动的战略发展目标。公司选择教育行业对公司当前财务状况和经营成果不会产生不利影响。

本次交易，醍醐兄弟原股东承诺，在利润承诺期即 2017 年至 2020 年每年度实现的净利润分别不低于 2,500 万元、3,250 万元、4,225 万元、5,225 万元，累计净利润总数不低于 15,200 万元。本次受让股权是以公司自筹资金出资，对公司当前财务状况和经营成果不会产生不利影响。公司受让醍醐兄弟相关股权，有利于公司对现有业务架构进行规划调整，符合公司的战略发展目标，上市公司的业务规模和盈利能力将得到进一步的提升，符合广大股东的利益。

特此公告。

广东松发陶瓷股份有限公司董事会

2017 年 6 月 9 日