

(上接A20版)		
截至本招股意向书摘要签署日,发行人前十名股东情况如下:		
序号	股东名称	持股数量(股)
1	鸿成达	24,107,529
2	王京	19,578,077
3	邢正	18,888,643
4	张树江	16,784,997
5	鹰发集团	9,999,999
6	共青城金视	4,940,000
7	天津鸿运	3,564,750
8	苏州冠新	1,900,585
9	赵红婵	1,423,055
10	秦安榕格	1,023,392
合计		102,211,027

(三)自然人股东在发行人处担任的职务

序号	股东名称	持股数量(股)	比例(%)	在发行人的任职
1	王京	19,578,077	19.02	董事长
2	邢正	18,888,643	18.35	无
3	张树江	16,784,997	16.31	董事、总经理
4	赵红婵	1,423,055	1.38	监事长
5	秦安榕格	1,023,392	0.99	无
合计		102,211,027	99.31	

截至本招股意向书摘要签署日,发行人共有自然人股东4人,其持股及任职情况如下:

利用其品牌、渠道与教育资源开拓国际市场。此外,公司还有少量智能交互显示产品以及智能视听解决方案业务采取直销的销售模式。

1.智能交互显示产品

公司自有品牌智能交互平板、电子交互白板、投影机、视频展台、录播产品、电子书包、电子班牌,以及NEC投影机等产品的境内销售均采用经销为主,直销为辅的销售模式,该模式是由智能交互显示行业的终端市场特点所决定的,是业内通行的销售模式,如发行人、视源股份等智能交互显示产品品牌商均采用该模式。

智能交互显示行业终端客户主要为各类学校、企事业单位、政府机关等,数量多、分布广、集中度低且不同区域和行业的客户需求存在多样性,品牌商难以通过直销模式覆盖终端,因此在市场营销方面,品牌商往往选择着重培育和发展经销商网络,充分利用当地IT或科教仪器等经销商的客户资源、销售经验和渠道优势,实现产品的最终销售。

发行人自有品牌的销售主要是由终端客户发起和驱动的。一般来说,经销商在获悉终端客户的需求意向后,向发行人进行报价、询价并自行参与投标或商务谈判,发行人根据经销商报备和自行了解的市场份额,合理预测产品需求量及交期,并根据ODM和库存情况在SOP系统中生成采购和生产计划,经销商在获得终端客户的订单后,与发行人正式签购销合同并根据约定的付款条件支付货款,发行人安排发货。个别情况下,终端客户会要求产品生产厂家直接投标,发行人中标后会与终端客户直接签购销合同,采用直销模式进行销售。

除上述以经销、直销的销售模式销售自有品牌产品外,公司与海外智能交互显示产品品牌厂商,如Promethean等公司采取ODMOEM的合作模式进行销售,该模式一般包括初步接触、验厂、研发试制、签约等环节。公司与ODM/OEM客户签订的协议模式分为两种,一种是Promethean公司采取的框架协议+日常订单”模式,另一种是其他ODMOEM客户采取的“日常订单”模式。

2.智能视听解决方案业务

公司智能视听解决方案业务采用直销模式。整体销售流程包括获得项目信息后与客户进行沟通需求,提出方案建议和投标、中标后签署合同并进场实施项目,项目实施完毕后由客户验收,验收通过后进入质保期。

3.报告期内主要产品的原材料采购情况

1.智能交互显示产品业务

经过多年发展,公司已建立了完善的采购和委托加工管理制度,与主要供应商和委托加工车间之间形成了良好稳定的合作关系,建立了合格供方名录并实施动态管理。

公司自主生产所需原材料、零部件市场成熟,供应充足,一般根据生产计划需求和库存情况进行采购。对于液晶显示屏等生产厂商不多的主要原材料,公司采用直接生产、商或具指定代理商以年度谈判+采购订单+送货单的形式进行采购;而对于电子元器件、塑胶、五金、型材、线材、包材等厂家众多的原材料或零配件,公司则需根据性能、价格、交期、结算方式、品牌等综合条件,从合格供应商名册中择优选择厂家或者代理商下达采购订单,在委托加工模式下,主要原材料如液晶面板、触控组件、主板等由发行人采购并提供,部分辅材如玻璃、结构件等由委托加工商按照发行人要求自行采购。

公司部分视频展台、录播产品,以及自有品牌投影机、电子班牌、OPS、电子书包等采用JDM模式生产的产,采用年度框架协议+采购订单+送货单的模式进行整机采购,采购流程与原材料采购大致相同。

对于公司NEC投影机代理业务,则直接与NEC在中国的子公司恩益微数码签署《代理协议书》,在协议框架下通过采购订单多批次、小批量量进行采购。

2.智能视听解决方案业务

公司的智能视听解决方案业务一般根据合同的约定进行采购。由于客户需求较为多样,产品的品牌和范围也较为分散,对于主要的音视频设备,公司已与业内主要品牌的厂家或者其指定代理商建立战略合作,通过定期或实时的洽谈,确定价格、型号、质量、保修和服务等条款后采购交货;对于一些客户指定的、不常用的设备及材料,公司采用零星采购的模式进行采购。

3.行业竞争格局

发行人所处行业集中度较高。报告期内,发行人及视源股份等优势企业占据了国内较大的市场份额,且竞争格局基本稳定;境外企业SMART、Promethean等境外市场竞争占据较大份额。近年来,以发行人为代表的国内企业,积极参与国际竞争,逐步提升境外市场份额,已经具备较强的国际竞争实力。

本行业竞争充分,下游终端用户采购产品较多通过招投标形式进行,对合格供应商名册中择优选择厂家或者代理商下达采购订单,在委托加工模式下,主要产品的市场竞争较为激烈,发行人主要竞争对手有:

1) 主营业务情况

(一)发行人主营业务及主要产品

1.主营业务

公司主营业务为智能交互显示产品及智能视听解决方案的设计、研发、生

产与销售,主要面向教育信息化领域,同时向办公、会议会展、传媒等商用市场拓展,为用户提供技术领先、综合全面的产品,形成了以智能交互平板、电子交

互白板、投影机、视频展台等智能交互显示产品,为智能交互显示、智能视听解

决方案和延伸的多媒体电子产品业务。公司产品的主要用户为中小学校和高校、幼教、培训机构、企事业单位和政府机构等。

2.主要产品

0.智能交互显示产品

智能交互显示产品是公司最主要的收入和利润来源,2016年度、2017年度

和2018年度,智能交互显示产品销售收入分别为260,404.54万元、346,107.43

万元和419,175.74万元,分别占当年公司主营业务收入的比例为95.72%、95.71%和95.77%。公司主要智能交互显示产品如下:

智能交互显示产品

产品功能及特点

智能交互显示产品

主要产品

智能交互显示产品

智能交互显示产品