

博瑞传播:外延式并购增利润 做大做强教育产业

□本报记者 康曦

12月25日晚,博瑞传播发布公告称,生学教育60%股权收购事项已完成,交易对方陈长志和天津生学将按照《股权收购协议》的约定,启动增持博瑞传播股票事宜,用第二笔购买价款50%的资金5250万元,以不高于8元/股的价格,通过集中竞价交易系统购买博瑞传播股票,增持时限为博瑞传播《2020年年度报告》披露的30日前。

博瑞传播董秘苟军在接受中国证券报记者采访时表示,公司明确将重点发展旗下教育业务,收购生学教育后,将填补公司教育信息化的空白。



等多元化业务方向转型升级。”

交易方案显示,博瑞传播按照50%:50%的比例分两笔支付2.1亿元收购款。其中的第二笔1.05亿元收购款作为业绩对赌的担保资金,存入交易双方设立的“专项共管账户”。“专项共管账户”中的5250万元,由陈长志及天津生学全部用于购买博瑞传播股票,其余资金可以股东借款形式向生学教育出借,用于业务发展。

陈长志、天津生学还向博瑞传播承诺,生学教育2020年-2023年实现的扣非后净利润将分别达到1500万元、3300万元、4200万元、5000万元。据交易方案显示,在业绩承诺期内,对于当年度扣非后净利润值超出业绩承诺部分的30%,其中50%奖励给陈长志,剩余部分奖励给其他核心骨干员工。

“建立业绩超额完成奖励机制,其核心目的是更大可能地激励团队动能,快速增强市场份额,促进业务发展,希望未来双方能够相互赋能,实现博瑞旗下教育业务的共生共长。”苟军称。

12月25日晚,博瑞传播公告,公司当日已向交易双方共同成立的专项共管账户完成了第二笔购买价款1.05亿元支付。公司收购生学教育60%股权的支付已全部完成,且能在区域文创教育资源的获取、业务拓展、资金及品牌知名度等方面可以予以生学教育强力支持。博瑞传播也将借助生学教育在四川省内的资源、渠道优势加强学术交流合作,提升“博瑞教育”师资力量、办学质量以及品牌知名度,打造具有省内标杆效应的智慧校园体系,推动博瑞传播旗下教育业务由现有的单一线下教育业务向在线教育、教育大数据、智慧校园综合建设服务

打造“博瑞教育”品牌影响力

苟军表示,公司确定将教育产业作为发展重点,一方面是因为博瑞传播本身就有教育产业,具备产业基础;另一方面,教育产业发展前景明确,公司作为国企,在业务拓展

和资源获取方面有一定优势。

博瑞传播旗下的K12教育主要为树德博瑞实验学校(简称“树德博瑞”),2003年博瑞传播和树德中学联合创办了树德博瑞,并由树德中学直接进行教育教学管理。2019年,树德博瑞高考本科上线率达96.2%,重本上线率为63.1%;2020年,树德博瑞本科上线率达98.66%,重本上线率为65.56%。这两项指标双双超过当年成都市教育局公布的省一级学校本科率及重本率。

2020年1月,成都市发布的《促进民办教育健康规范发展的若干措施》明确,全市公办中小学、教办幼儿园和教研培机构等事业单位不得参与举办营利性民办学校,不得参与举办民办文化教育类培训机构,不得仅以品牌输出方式参与办学。市教育局直属学校(单位)不参与举办民办学校,已参与办学的到期退出。

同年4月,成都市教育局出台《直属学校(单位)合作办学指导意见》的通知再次指出,直属学校(单位)不得参与举办民办中小学、幼儿园、文化教育类培训机构,不得仅以品牌输出方式参与办学,已参与办学的到期退出。

苟军表示:“这一政策对树德博瑞的影响有限。公司与树德中学的合作将于2023年到期,在到期之前,公司已经未雨绸缪,开始打造‘博瑞教育’的品牌。”2019年,公司一方面引进具有先进办学理念、丰富教学实践经验的原成都树德中学党委书记、树德中学光华校区执行校长陈华忠担任树德博瑞校长,全面主持学校教育教学工作。另一方面,通过市场化选聘向博瑞教育委派了总经理及首席内控官,全面充实其领导班子,加强

合规管理及风险控制。

“公司希望借助陈华忠校长几十年的教学管理经验,提高办学质量,进一步提升‘博瑞教育’的品牌影响力。”苟军道。

完善教育产业链布局

“收购生学教育只是公司教育产业规划中的一部分,目前我们也在对职业教育领域进行研究,待《民办法》实施细则落地后,将对初步符合并购条件的标的展开积极选择。”苟军称。

本次公司并购标的生学教育的产品“生学堂”有面向C端的在线教育业务,但因获客成本较高,目前还不是生学教育业务推进的重点。“目前生学教育将重点发展G端和B端,当积累一定资本后,将从公司业务的发展需要、运营成本、下一步诉求等多个角度来考虑C端市场的推广。”苟军表示。

生学教育是一家互联网教育科技企业,是以大数据为基础,围绕教育环节中的教、学、考、评、管、培全业务流程,为学生、学校、各级教育管理部门、企业提供教育数据标准化、教育资源数字化、教育教学精准化、教育管理精细化服务,产品包括智慧校园平台、云阅卷及教学质量分析平台、晓我课堂、大数据等。团队已深耕行业15年,目前生学教育已成为西南地区教育大数据,特别是数据应用服务领域的龙头企业。

除教育板块外,公司还将围绕“打造成都创新经济重要资本平台”的战略定位,重点深耕现代传媒、潮流文创等领域。目前,公司正在与一些潮流文创领域的头部企业沟通,希望能有进一步的合作。

电声股份:将线下消费者转为私域运营“沃土”

□本报记者 万宇

天猫数据显示,今年“双十一”头部商家的成交超50%由会员贡献,超200商家做了线下会员与天猫平台数据的融合。私域运营成为了各品牌方竞相布局的阵地。

今年疫情期间,为响应品牌客户的需求,电声股份快速搭建起了由原腾讯、阿里系运营人员为主导的团队,尝试私域运营,实现了0到1的突破。近半年来,公司先后与10多个品牌合作,培训了上千名分销群主,运营社群人数达到10万多。电声股份副总经理、联合创始人吴芳认为,得益于公司长年线下体验营销活动积累的庞大团队,可以将线下沉淀的消费者迅速转化为流量入口。同时,长期服务品牌客户,也使公司对品牌市场和渠道有着深入的认知。

提速线上布局

“1万多名促销员,6万多名兼职促销员,一年内开展8000余场车展,300多万场快消品促销活动,覆盖国内上千个县域城市。”吴芳介绍,这是电声股份传统体验营销服务的资源矩阵。

2016年,公司开始由线下体验营销介入线上,为品牌方提供电商运营服务。而今年疫情的发生,加速了公司介入私域运营的步伐。

国内某知名美妆品牌尝到了公司私域运营的“头啖汤”。受疫情影响,该美妆品牌线下门店业务不佳,希望尝试开展私域运营。“仅用了两周时间,公司利用促销员团队迅速启动了私域分销社群的搭建,为该品牌招募了上千位私域群主,短时间内实现了20万元的销量。”

在吴芳看来,电声股份本身具备做私域流量运营的基因。公司在全国拥有数万线下促销员,可以为品牌私域运营提供初期的大量真实用户。

复工后,公司迅速组建了一支私域运营团队,初步建立了包括直播、新媒体服务在内的私域运营体系。随着团队体系的完善,公司拥有数万个客户私域运营的需求。“我们从近百个客户中甄选了一些适合尝试私域的客户落地执行。其中,为国际著名厨具品牌苏泊尔提供了全国100多个门店的直播服务。”

吴芳介绍,公司将在阿里、腾讯、抖音、头条这些大流量平台甚至小红书、B站等年轻人为主的流量平台上探索建立品牌渠道触点,与一些既有链路上的企业合作,打通营销串联闭环。

目前,公司与10多个品牌建立了相关业务合作,通过合作不断优化运营体系。“未来,公司的私域运营主要针对三个层面来布局,首先是为公司现有传统业务赋能,让电声股份管理的促销员体系真正地为品牌的全能营销矩阵;其次,为客户提供私域营销的整体解决方案,包括系统平台、内容、渠道等全套服务。最后,我们也在探讨通过各种线下活动形成的触点,构建电声股份自己的私域池,甚至打造一个小小公域平台来孵化品牌。”吴芳说。

持续改变助客户成长

在吴芳看来,品牌营销不会完全依赖私域运营,未来一定是多种方式并存。“私域运营是营销的一种方式,从本质上缩短了品牌跟用户触达的路径。但营销的核心最终还是需要依靠产品和服务质量。像直播带货,短时间内可能解决了发新品、清货或团购促销的问题,当风口过去了,最终还会回归到产品和用户运营。”公司创始团队一贯坚持的理念是“帮助客户实现生意的持续健康成长”,为此需要不断拥抱行业和市场的变化,尝试创新。

2020年以前,电声股份主要业务来自于线下,今年因疫情原因,上半年公司线下业务受到较大影响。“但是下半年我们恢复得很快,这得益于我们能够在危机中迅速调整方向,加大线上业务的投入产出。”

三季报显示,今年前三季度,公司实现营收21.99亿元,同比增长6.6%;实现净利润9725.91万元。其中,数字零售业务实现营业收入4.77亿元,同比增长91.6%。

“未来电声股份还会持续改变以适应品牌和市场变化。公司创业团队都是宝洁出身,从快消品营销起步,延伸至汽车营销领域。通过把快消的先进营销模式带入汽车行业,做了很多自动化、多站式的活动体验和创新举措,成为了汽车营销行业的龙头企业。”

吴芳介绍,公司研发中心持续在全球搜罗先进的“黑科技”应用到营销创新之中,每年在创新研发方面的投入都达到2000万元以上。

在她看来,经过10多年的发展和历练,公司已经通过强大的线下营销渠道建立了竞争壁垒,通过线上线下融合发展构建了核心竞争力,未来将通过引入高端MarTech技术,结合私域运营等新模式不断加深“护城河”,目标是将电声股份打造成为“国内领先的以科技驱动新场景的综合营销服务集团”。

中审众环首席合伙人石文先:

“严监管”重塑行业生态 多措并举防控审计风险

□本报记者 郭新志

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)首席合伙人石文先日前在接受中国证券报记者采访时表示,证券市场“严监管”会前所未有地强化证券审计机构的风险和质量意识,行业将迎来一场全新的生态重塑。“新生态”将进一步加速行业服务能力创新和业务多元化,构建以业务创新为价值核心、以品牌驱动为市场路径的新行业生态体系。面对严格的执业环境,中审众环将加快现有高风险存量业务出清,在严把高风险业务新增的同时,加大科技应用和数字赋能,执业质量、降低执业风险。

“新生态”加速行业裂变

中国证券报:新《证券法》的实施给审计行业带来了哪些变化?如何看待监管部门大力推进的行业“严监管”?

石文先:资本市场法律环境和监管政策的变化,将会催生一场生态性、体系性、深层次的行业变革。具体而言,我认为主要体现在三方面:

一是“去门槛化”会成为行业活力永续动力源。市场资格的“去门槛化”会进一步激发证券审计市场的竞争激烈程度,进一步强化传统证券业务大所风险意识、市场意识、人才意识和品牌意识,也为中小所拓展新的市场空间打开了一扇充满想象的大门。这对证券审计市场进一步提升质量、推陈出新具有正向激励导向作用,有利于培育行业新的良好生态。但同时我们也应清醒认识到,中小所由于在人才储备、经验积累等方面的欠缺,短期内大量新的市场主体介入,会给证券市场价格体系、质量控制、行业监管等多方面带来新的挑战。这是必须引起全行业高度重视的问题。

二是“严监管”会进一步加速行业分层细分发展。在证券审计业务“去门槛化”背景下,短期来看,审计机构在证券市场进出将会成为一种新常态。但长期而言,随着新的市场结构趋于稳定,以及不同规模、类别的审计机构对

自身专业胜任能力的客观认识,证券审计市场仍会回归相对固定状态,并最终形成新的良性分层发展。不同规模的事务所,会根据自身人才结构、技术优势以及市场资源,作出最有利于自身发展的市场定位和选择。

三是“新生态”会加速行业业务创新与市场裂变。以新《证券法》施行为时间原点,以行业“严监管”为背景支撑,行业将会迎来一场全新的生态重塑。这种重塑绝不仅仅只是对传统证券审计市场而言,对整个中国注册会计师行业而言,都是一场生态再造。在新证券审计市场“宽进严出”,以及中国整体经济社会进入创新驱动的大背景下,审计机构必须具备非常强的宏观政策分析判断能力、商业机会洞悉把控能力。能够从经济社会发展演变中发现行业商机,善于从经济社会细分领域把握商机,善于将专业技术能力与经济社会需求结合创造商机。这种“新生态”带来的最终必然结果是,进一步加速行业服务能力创新和业务多元化,构建以业务创新为价值核心、以品牌驱动为市场路径的新的行业生态体系。

中国证券报:作为一家以资本市场业务为专长的老牌审计服务机构,中审众环如何应对新的行业监管和执业环境?

石文先:针对行业全新的法制背景、监管环境和市场结构,我们主要作了三方面的调整 and 应对。

一是从思想上把牢风险意识。针对行业全新的生态环境,中审众环在新《证券法》正式实施前就成立了专门研究小组,对行业未来新的市场环境进行深度研究,并结合自身专业特点,就如何扬长避短出台了相应落地举措。

二是强化管理优化和技术应对。中审众环在强化全员风险导向意识的同时,从内部风险控制管理和市场结构风险分散方面,作了相应的战略调整 and 应对。我们对原有内部控制流程作了进一步梳理,对风险控制人员结构进一步进行了优化,对重点风险节点创新了复核控制措施。从管理和制度层面杜绝了主观故意违规的可能。同时,总所在技术层面进一步加

大了新业务研发力度,通过市场结构多元化进一步降低证券业务高集中度风险。

三是全力提升“一体化”水平。针对监管部门对行业新时代发展要求,我们从去年开始大力推进一体化建设,全力提升一体化管理水平。

严控高风险业务

中国证券报:与新《证券法》实施前相比,当前审计机构面临的执业环境发生了哪些变化?

石文先:首先是市场层面的变化。新《证券法》实施以来,传统证券审计市场成为广大中小审计机构试图进入的新业务领域。在当前证券市场规模并没有显著扩容的背景下,中小审计机构加入,进一步加剧了证券审计市场竞争激烈度。

其次是技术层面的变化。行业前所未有的“严监管”,将会进一步促使机构在审计技术上迭代更新。传统证券大所将会在加快现有高风险存量业务出清,严把高风险业务新增的同时,加大科技应用和数字赋能。用新的科学技术加持执业质量、降低执业风险。以科技为核心的技术创新与应用,将会成为行业另一个显著变化,也会对执业人员能力素质提出全新挑战。

中国证券报:由于注册会计师审计本身固有的局限性,审计机构如何应对越来越严苛的法律追责风险?

石文先:如何面对日趋严苛的法律环境,个人认为不仅仅是注册会计师个人和机构个体的责任,也是行业乃至全社会都应高度关心和重视的问题。在当前技术手段有限、配套法规不完善背景下,应坚决做到“不主动作为”的底线要求。同时,行业在人才培养、知识结构优化上,也应主动加速适应新的时代变化要求,尽可能提升风险分析判断能力。

另外,行业也应进一步加大配套法律法规的修订力度,强化政府不同部门间技术制度标准释义的统一。从法律上为行业勤勉尽责护航,从规章上为公正执业撑腰,避免机构和会计师成为无辜“背锅侠”。