**幼教产业概念股龙头股有哪些？**

来源: | 作者:pmo47c72d | 发布时间: 2016-08-17 | 99 次浏览 | 分享到:

来源：零零七网“财富资讯”  原标题《幼教产业概念股龙头股有哪些？幼教产业龙头股上市公司一览》

**幼教产业概念股有哪些? 幼教产业概念股一览**  
  
  **盛通股份：**收购乐博，布局教育  
  
  **盛通股份** 002599  
  
  研究机构：中信建投证券 分析师：花小伟 撰写日期：2016-05-19  
  事件  
  5月16日晚间，公司公告，公司与中介机构积极认真就问询函中的问题进行了分析讨论和落实，及时向深圳证券交易所提交了《北京盛通印刷股份有限公司对《关于对北京盛通印刷股份有限公司重组问询函》的回复》。  
  简评  
  公司前期公告，拟向交易对方以26.12元/股发行0.15亿股、并支付现金3053万元，作价4.3亿元收购北京乐博教育科技有限公司100%的股权。同时，公司拟以30.33元/股发行股票，募集配套资金4.13亿元。我们认为，教育产业前景广阔，乐博教育质地优良，而公司具备后发优势，教育+出版文化双主业引擎驱动完全可期：  
  (1)教育培训服务行业发展前景良好。根据北京民教信息科学研究院与腾讯教育联合发布的《2014中国教育市场发展报告》，我国教育培训市场规模由2000年的100亿元增加至2014年的7，947亿元，复合增长率高达36.69%。2015年，我国教育培训市场规模预计达到8，821亿元。随着全面二孩政策正式实施、民办教育促进法修正等一系列行业利好，教育培训服务行业发展前景良好。  
  (2)盛通为国内出版印刷综合管理服务供应商。盛通股份是国内领先的出版印刷综合管理服务供应商，是目前国内A股市场上唯一以出版物印刷为主业的上市公司。2014年、2015年，公司分别实现营收分别6.22亿元、7.01亿元，同比增长16.66%、12.7%。  
  (3)布局教育具备天然优势，出版业务中教育类相关产品占比已超过40%。值得注意的是，教育业和出版业均属于大文化范畴领域，具有天然的联系。一方面，公司多年来已和人民教育出版社、高等教育出版社、外语与教学研究社、北京师范大学出版社、等多家拥有优质教育IP资源和广泛销售渠道的国内知名教育出版机构建立了稳定和长期的合作关系。另一方面，2015年公司所有出版物印刷业务当中，教材教辅、儿童阅读等教育类产品加工产值累计达到1.49亿元，已占上市公司母公司出版物印刷总加工产值的41.1%。  
  (4)乐博教育为国内儿童机器人教育行业领航者，质地优良。乐博教育主要以教育机器人课程为主要培训内容，采用“直营+加盟”模式开拓区域市场，目前已经在全国25个省及直辖市实现全面快速布局，拥有64家直营店和115所加盟店，基本覆盖全国主要的一线、二线城市，并涉及大多数三、四线发达城市。公司核心管理团队均来自于新东方、安博教育、好未来等国内大型教育培训机构，机器人培训业务业绩稳步增长，2014年、2015年分别实现收入3，553.36万元、9，081.15万元。  
  (5)高增长业绩承诺保障未来发展。根据交易对方对乐博教育业绩承诺，2016年扣非后净利润不低于2458万元，2016年和2017年累计不低于5688万元，2016-2018年累计不低于9755万元，2016-2019年累计不低于1.49亿元。如果业绩兑现，对应2016-2019年扣非后净利润分别为0.25亿、0.32亿、0.65亿和0.84亿，增速分别为246%、31%、26%、26%。  
  构建出版服务云平台，助力互联网+转型。此外，公司还拟使用配套募集资金2.29亿元用于“出版服务云平台项目”。项目依托公司在出版产业链长期积累的行业资源，以连接出版机构、印刷企业、发行企业及相关电商企业、物流企业、营销渠道为重要目标，利用互联网思维和云处理等技术，旨在打造贯穿出版行业整个产业链条的云服务平台。“出版服务云平台项目”的收入来源按业务类型划分包括：数字生产业务、印刷管理服务、供应链管理服务和渠道服务。其成功实施将帮助公司实现从传统行业向互联网行业的转型跨越，有助于其形成长期、可持续的发展能力。  
  实施股权激励、员工持股计划，增强公司整体协同效应。(1)实施第一期员工持股计划。截至2015年11月6日，该计划已从二级市场完成购买，成交金额合计为7919万元，实际累计购买公司股票455万股，成交均价为24.78元/股，成交总额1.12亿元，占公司总股本的3.45%，剩余资金留作备付资金。(2)实施股权激励。公司以14.11元/股的价格向在公司任职的董事和高级管理人员、管理人员、业务骨干等20人授予不超过300万股限制性股票，锁定期12个月之后分三年按30%、30%、40%的比例解锁。解锁条件为2015-2017年扣非净利润相对于2014年增速分别不低于100%、120%、140%。限制性股票已完成授予登记，并于2015年12月25日上市。  
  投资建议：  
  结合公司股权激励目标的指引，我们预计2016-17全年，公司原有主业部分净利润额分别为0.25亿、0.27亿元，同比分别增29%、9%，根据此次并购乐博业绩承诺指引数据，乐博2016-17全年利润分别为0.25亿、0.32亿，且假设近两年可以实现，则盛通利润总额为0.50亿、0.60亿，对应摊薄后总股本1.64亿，EPS分别为0.30、0.36元，PE为101、84，摊薄后总市值50亿，公司低股本，低市值，维持“买入”评级。  
  
  **时代出版**：16年发力幼教有望提升公司业绩  
  
  **时代出版 600551**  
  
  研究机构：国联证券 分析师：徐艺 撰写日期：2016-04-22  
  
  事件：  
  公司公告2015年年报，实现营业收入60.21亿元，同比增长12.26%，归属于上市公司股东净利润3.93亿元，同比增长0.80%，实现每股收益0.78元。每10股派息2.34元。  
  点评：  
  15年公司传统主业业绩增速放缓。公司15年收入增速在12%，低于2011-2014年20%以上的收入增速，主要由于新闻出版和印制造业务影响。公司利润增速放缓一方面由于传统出版主业毛利率下降，尤其是印刷制造毛利率下降7个百分点，另一方面由于未决诉讼计提了坏账准备导致。这也加大了公司转型的功力。  
  16年发力幼教有望提升公司业绩。新管理层上任后，明确幼教战略作为重点，2015年11月，公司以全资子公司安徽少年儿童出版社和安徽时代漫游文化传媒股份有限公司为基础，组建时代少儿文化发展有限公司，面向2-7岁儿童，开发少年儿童这个年龄成长所需要的各种解决方案。既有针对机构用户的豚宝宝电子课件在全国多个省份多家终端幼儿园所落地，也有针对家庭用户融合“APP、绘本、动画、玩具”为一体的豚宝宝妙趣盒产品投放市场，还有针对幼教市场实体教育培训的豚宝宝成长中心开始营业。  
  幼儿园电子课件加速推广，研发投入高，制作精良，市场认可度高。公司的募投资金主要用于幼儿园电子课件和豚宝宝妙趣盒的研发，已经研发一年有余，之前是修炼内功期，现在进入了快速推广期。目前已经形成五大学科，分为科学、数学、音乐、阅读和妙趣课堂，具备较完善的进阶体系，从1级到6级进阶式教育对应幼儿园的小班至大班的六个学期。可情景式教学，画面可自由修改，后台计算系统实时反馈互动，具备插件功能等。目前已经覆盖全国15个省，遍及2000多家终端幼儿园所，课件及配套材料包销售逾50000套，比2014年增长300%，在推广模式上通过签订两年使用协议捆绑软件等促销手段，为2016年的市场份额和销售收入稳固提升奠定基础。  
  豚宝宝妙趣盒今年加码线上推广，重视口碑营销，后期将加码IP化运营。公司研发团队历时1年半推出该产品，于2015年10月30日出货，它集合了图书、玩具、APP、动画DVD多种载体，公司推出新品速度快，“豚宝宝妙趣盒”目前已有6个系列15款单品完成批量生产，正式进入市场。在营销渠道上，公司极为重视互联网渠道，已经与图书发行行业排名前三的团队合作，加强线上推广。一方面逐步进入天猫、京东、贝贝网等平台;另一方面通过大V、网红体验式销售打造产品口碑。后期规划通过系列故事和玩具等形成IP，以此为核心，向产业链上下游拓展。今年公司将参与上海玩具展，并申报玩具协会单位。  
  第一家幼儿园落户上海，硬件设施完善，今年秋季正式开园。公司携手清华大学旗下的紫荆时代和贝壳育德两家高端幼儿园品牌，在上海设立了第一家幼儿园，定位中高端。该幼儿园位于华师大附中旧址，占地6000平方米，是上海市普陀区首家高品质国际型幼儿园，今年秋季正式开园。公司控股的时代紫荆(北京)教育投资有限公司后期将集中高端幼儿园投资与管理运营，致力于打造中国学前教育第一品牌的企业。  
  影视投资初见成效。公司参与投资拍摄的电视剧《我的老婆大人是80后》于2015年12月23日在江苏卫视黄金时间独家首播，12月26日在网络视频平台“爱奇艺”隆重上线，引起广泛关注，收视率位居同时段前列。公司所属时代雅视独立策划制作的170集系列纪录片《抗战名将录》也已在安徽、深圳等电视台地面频道播出。电影《班超》、大型纪录片《天下徽商》、电视剧《梅兰地》《大码头》《上班这件事》等一批影视剧处于商谈、筹拍或开拍阶段。  
  公司投资业务稳步推进。公司参股的东方证券股份有限公司、读者出版传媒股份有限公司已上市，目前，贵阳银行股份有限公司已IPO过会，华安证券股份有限公司也进行了IPO预披露;另有参股的安徽省安泰科技股份有限公司已在新三板上市。  
  给予“推荐”评级。我们预计公司2016-2018年净利润为4.13亿元、4.58亿元和5.37亿元，EPS分别为0.82元，0.90元和1.06元，对应PE为20.5X、18.5X和15.8X。我们认为公司在2016年幼教布局仅仅是一个开始，后续将在幼儿园以及幼教上下游领域加大布局力度，幼教业务值得期待，维持“推荐”评级。  
  风险因素：(1)传统业务利润下滑;(2)幼教市场业务拓展缓慢，幼儿园并购重组有低于预期的可能。  
  
  **秀强股份**：大力强化幼教研发+师资输出能力  
  
  **秀强股份** 300160  
  
  研究机构：申万宏源 分析师：王丝语，项雯倩 撰写日期：2016-05-09  
  事件：公司今日公告，公司与徐州幼师幼教集团(以下简称“徐幼集团”)签订合作框架协议，徐幼集团股东拟将其合计持有的徐幼集团不超过75%且不低于51%的股权转让给公司，徐幼集团总估值为3.5亿元人民币，全部以现金形式支付。  
  收购徐幼集团交易方案：1)交易对价：公司公告拟以现金方式收购徐幼集团51%-71%股权，徐幼集团总估值为3.5亿元人民币;2)利益绑定：徐幼集团股东承诺将使用不低于35%的股权转让对价款购买公司股票，上述购买股票于48个月内分期解锁;3)对赌承诺：本次对赌不以单纯业绩形式进行对赌，公司更加看重在优质师资体系及研发能力下，自身直营园数量的拓展。徐幼集团出让股东承诺2016年、2017年、2018年直营园数量分别达到60家、100家、150家;4)收购标的独家优势凸显，协助公司成为行业内目前唯一具备幼教内容研发+幼教师资培训+输出一体化的公司，补足公司短板：标的公司依托徐州幼儿师范高等专科学校，在幼儿园师资培养培训、科学研究、课程建设、教材研发、环境创设、管理团队和师资团队建设、统一标准化管理以及围绕幼教相关产业研发等方面具有的实力优势，有助于公司打造幼儿园规模化、专业化产业发展的目标。  
  独家校企结合办学模式，为公司幼教产业打造自身造血能力。公司拟收购徐幼集团是全国唯一一所高专院校成功创办的幼教集团，现已成为江苏省成立最早、规模最大、影响深远的学前教育机构。集团创建于2003年12月，目前集团办园主要覆盖徐州市及苏南发达地区，其中直营园约35所，已加盟园9所，在园幼儿7000~8000名。校企结合，开办校属幼儿园，可为旗下幼儿园直接输送学前教育专业学生，根本上解决幼教行业师资难、流动性大等问题;未来秀强有望通过该模式定制专属师资人才，匹配公司幼教理念，为未来公司幼教整合奠定基础。  
  不仅仅是园数，全国幼师优秀团队+幼教研发实力+幼教师资培育能力更是亮点。  
  我们认为公司收购徐幼集团是出于更长远打算，收购的不仅仅是园数，更看重的是股东丰厚的资源背景，全国幼师优秀团队+幼教研发实力+幼教师资培育能力才是最大亮点。具体有以下三点：①拥有优质幼师团队资源，教育经验丰富。②背靠幼师专科学校，拥有理论教学实验基地，为公司幼教发展奠定有力基础。集团依托于徐州幼师高等专科学校，可持续获得理论支撑，确保幼儿园办学理论及幼教研发水平处于全国领先地位，目前集团合作编撰专业教材10余本，课题研究40余项。③集团作为全国幼教培育基地，师资生源+园长资源得以保障，是公司幼教发展的长期保障。集团作为全国幼高专学校见习及就业实践基地(尤其徐州幼高专学校)，目前集团下属幼儿园每年接待见实习学生2000余人，每年培养新教师50余名，共计培养园长近100名。通过与徐幼集团的深度合作，不仅仅是老师，尤其集团培育园长、输出园长的能力，为公司从根本上解决了行业痛点及自身短板，未来新收园所整合的难点得以解决。此外股东资源丰厚，学校是幼师学校类明星学校，目前在校学生4000人+，将为公司幼教人才长期输血，这将帮助秀强在园所扩张及幼教行业整合。  
  教育细分赛道优质公司，幼教布局进入正循环模式，维持“买入”评级。  
  公司目前的收购更注重园所师资培养的连续性以及教学体系的完善，公司发展再次验证我们推荐逻辑，我们坚定看好公司公司管理层值得市场认可，后续幼教地图扩张值得期待。目前收购还未正式落地，我们维持公司2016-18年EPS为0.18/0.23/0.27元，对应PE为90/71/60X，维持买入评级。  
  
  **威创股份**：综合性幼教运营集团起航  
  
  **威创股份** 002308  
  
  研究机构：安信证券 分析师：刘章明 撰写日期：2016-04-26  
  红缨并表带动营收增长16.71%，归母净利增长13.58%：4月22日，公司发布年报，15年实现营收9.37亿，同比增长16.71%;归母净利润1.19亿，同比增长13.58%;EPS为0.14元;其中，15Q4实现营收3.3亿，同比增长20.94%(Q1-Q3同比增速分别为12.5%，0.97%，29.93%);归母净利润7308.78万，同比增长36.73%(Q1-Q3同比增速分别为-340.75%，22.22%，100.64%)。营收、业绩增长主要系15年3月红缨教育并表所致，具体来看红缨15年3-12月并表营收1.76亿，其中商品销售9403.17万，服务业务营收8150.68万(其中红缨加盟营收3361.84万元;悠久联盟业务营收3242.21万元);红缨3-12月并表归母净利5186.33万。  
  幼教业态实现营收1.89亿，期间费用率减少：15年全年公司实现营收9.37亿，同比增长16.71%;营收增长主要原因系红缨教育并表所致。公司全年综合毛利率50.83%，同比减少1.28个百分点。各项费用管控合理致净利率下降幅度小于毛利率，全年净利率同比减少0.39个百分点至12.71%。  
  打造中国最大幼教服务集团，逐步构建“城市幼教生态圈”：公司近两年旨在打造喜达屋式的多品牌幼教管控集团，逐步完善公司在幼教行业的生态体系布局。具体来看，第一，红缨+金色摇篮+YOJO+艾乐，打造中国幼教第一品牌，公司收购红缨教育和金色摇篮全面进入幼教行业并实现“全面管理+优质内容”结合;第二，增资贝聊构建线上线下一体化幼教生态，一方面通过家园共育平台“贝聊”和“程博士育儿”等线上平台聚集用户进行导流，另一方面借助红缨和金色摇篮等线下运营主体则通过实际园所实现利润，构成线上线下一体化幼教生态体系。第三、强强联合多维发力，深化行业布局。公司不断完善升级幼教服务体系，为业务大规模发展打下坚实基础，进而打造全国最大幼教综合集团。  
  维持盈利预测，维持“买入-A”评级：我们预计公司16-18年EPS分别为0.24元、0.29元、0.36元，当前股价对应PE为64.4倍、52.9倍、42.7倍，6个月目标价18.30元。  
  
  **邦宝益智**：产能放量需待明年，文化、教育延伸值得期待  
  
 **邦宝益智** 603398  
  
  研究机构：国金证券 分析师：揭力 撰写日期：2016-04-27  
  业绩简评  
  2015年，公司分别实现营业收入、营业利润和归属于上市公司股东的净利润3.09亿元、7，500万元和6，600元，同比分别增长3.58%、10.01%和12.55%。实现全面摊薄EPS0.69元/股，符合我们的预期。公司2015年分配预案为每10 股派送2.10元(含税)，每10股转增12股。  
  经营分析  
  玩具行业增长强劲：2015年，全球玩具市场规模达到871.19亿美元，同比增长2.3%。美国玩具市场销售同比增长6.7%，是近年来表现最好的年份。中国玩具行业主营业务收入2，106.8亿元，同比增长7.2%;完成利润总额106.21亿元，同比增长9.64%。同时，中国玩具产业出口308.03亿美元，同比增长16.96%。其中，广东玩具出口183.7亿美元，同比增长5.89%，占全国玩具出口总额的59.6%。中国玩具出口增长强劲，一方面得益于世界玩具市场需求的全面复苏，另一方面则得益于企业积极创新产品和影视动漫热播作品的带动。  
  产能投放尚需时日，外协、挖潜保障营收增长：公司主要产品益智玩具的产能主要取决于注塑机的注塑能力，而公司的注塑机近年来基本处于满产状态。2015/2014/2013年，注塑机产能利用率分别为100.82%/100.61%/97.00%，益智玩具产销率分别为98.77%/99.47%/99.45%。预计IPO募投项目产能需待2017年上半年才能够有效释放。为此，公司一方面将一些功能性要求不高的部件，比如桶和盖等通过外协方式组织生产，另一方面通过技术、管理和人员各方面的深入挖潜，不断提高装置产能。  
  独特“教具-教材-师资培训”营销模式，推进文化教育新征程：公司与外儿童教育和儿童心理研究领域的高校开展了深入合作。包括：1)与华南师范大学合作建立了“儿童发展与儿童文化产品研发邦宝产学研基地”，开展积木与儿童心理发展的科学性论证和理论研究，同时编纂幼儿园使用益智积木操作活动课程与教材，明确幼儿心理发展目标与方向，设计适合幼儿心理发展的教育产品;2)与杭州幼儿师范学院签署《校企共建“邦宝教育玩具体验研究中心”协议》，研究构建类玩具对幼儿心理、行为成长的作用。公司研发的“学前儿童积木建构游戏教育包”已经在2014年通过了教育部教育装备研究与发展中心的专家评审，成为国内唯一一个入选《教育指导方案》的建构类产品。目前，公司已根据不同课题联合相应的教育机构编写以“邦宝积木教育包”为教具的专业教材及培训课程，逐步形成“教具-教材-师资培训”的营销模式。2015年，公司已与广东省300多家合作幼儿园搭建基于“教育包”产品的积木建构屋，开设积木课堂，举办亲子活动。与此同时，与面向幼儿园的“教育包”产品相配套，公司也已向市场投放直接面向家庭幼儿用户的“教育辅助包”，形成学校、幼儿园、培训机构、社区和家庭的完整市场体系。  
  风险因素  
  原材料价格波动风险、“教育包”模式推广不利、产能释放不达预期。  
  盈利预测与投资建议  
  公司是积木类益智玩具龙头企业，我们看好公司与教育科研机构及教育机构合作开发“教育包”市场的前景。我们维持公司2016-2017年EPS预测0.76/1.15元/股，预计2018年EPS为1.51(三年CAGR30%)，对应PE分为84/56/43倍，维持公司“买入”评级。