

新三板是中国未来的“纳斯达克”
下一个“乔布斯”“比尔·盖茨”“马云”“雷军”
正在此蓄势待发

陈润◎主编

激荡新三板

资本风口引爆万众创富大时代

3年研究，44家企业，100家媒体，
1000多家投资机构……

全景式呈现新三板的激荡、崛起与跨越



西南财经大学出版社
Southwest University of Finance & Economics Press

激荡新三板

资本风口引爆万众创富大时代

陈润◎主编



西南财经大学出版社
Southwestern University of Finance & Economics Press

图书在版编目(CIP)数据

激荡新三板:资本风口引爆万众创富大时代/陈润主编. —成都:西南财经大学出版社,2015. 12
ISBN 978 - 7 - 5504 - 1338 - 2

I. ①激… II. ①陈… III. ①中小企业—企业融资—研究—中国
IV. ①F279. 243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 284435 号

激荡新三板:资本风口引爆万众创富大时代

JIDANG XINSANBAN:ZIBEN FENGKOU YINBAO WANZHONG CHUANGFU DASHIDAI
陈 润 主编

责任编辑:张明星

助理编辑:杨婧颖

特约编辑:朱 莹

封面设计:李尘工作室

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www. bookcj. com
电子邮件	bookcj@foxmail. com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
印 刷	郫县犀浦印刷厂
成品尺寸	165mm × 230mm
印 张	16. 5
字 数	255 千字
版 次	2016 年 1 月第 1 版
印 次	2016 年 1 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 1338 - 2
定 价	40. 00 元

版权所有,翻印必究。

目 录

第一章 文化教育业的资本探索与反思

分豆教育：新合伙人时代 / 002

华图教育：骑士易定宏，骑马唤起本性 / 009

云南文化：“孔雀女王”转战商场，舞动奇迹 / 016

北教传媒：传统国企玩转互联网 / 021

朗顿教育：杀出O2O教育混乱战场 / 025

第二章 互联网+资本，IT公司的新机会

中搜网络：野心犹存，那个战胜过李彦宏的人又回来了 / 032

福昕软件：与巨人共舞 / 037

瓦力科技：“坏孩子”的逆袭 / 042

点击网络：不要停止让自己变得更优秀 / 047

点点客：潜伏在微商背后的颠覆者 / 051

第三章 技术制胜，科技股背后的创业密码

亚太能源：盛于忧患 / 058

安运科技：老兵生存法则 / 065

合纵科技：壮士断腕，然后练成铁臂 / 069

第六元素：石墨烯“第一股”的资本赌局 / 073

第四章 玩转资本，服务设计型企业的崛起之路

广建装饰：新三板不是终点 / 078

沃迪装备：用技术影响这个世界 / 081

瑞德设计：起底“工业设计第一股” / 085

九恒星：互联网金融时代如何“圈”钱 / 090

第五章 农林科技公司，扎根在最肥沃的土壤中

南达农业：成功属于那些把事情搞砸了但坚持不退场的人 / 096

帮豪种业：一家农业公司的强势奔袭 / 100

欣绿茶花：茶花情结缔造“资本市场第一花” / 104

金鲵生物：娃娃鱼之父的金手指 / 108

希芳阁：打破“穹顶”，让城市更美丽 / 112

红豆杉：“红豆杉王国”的绿色格局 / 116

第六章 传统制造业遇上资本风口

龙泰竹业：FSC森林认证挑战者 / 122

扬子地板：站在地板上找风口 / 127

瓷爵士：“创业明星”是如何炼成的 / 131

谢裕大：茶香越百年 / 135

上元堂：“沉香痴”的多面人生 / 139

第七章 成长在巨头的阴影里，草根影视传媒公司的生存之道

莱富特佰：垂直媒体将死，你还有另一条路 / 144

基美影业：从买断片到吕克·贝松的中国合伙人 / 148

优睿传媒：“影子导演”的生意经 / 153

欧迅体育：曙光照耀体育产业的“开矿者” / 157

春秋鸿：明星的光环就是财富的光芒 / 161

第八章 医药食品业的成长与转型

冬虫夏草：女人远比男人大度 / 168

有友食品：三分靠探索，七分靠坚持 / 172

百富餐饮：从模仿到超越 / 176

仁会生物：大药医众人 / 180

华韩整形：“新莆商”形象代言人 / 184

第九章 明日之星，相约在中国的纳斯达克

快乐格子：无界的格子，有形的快乐 / 190

京广传媒：文化是第一生产力 / 197

新道科技：简单自在，做自己的英雄 / 205

中科宇图：以“大地图”丈量世界，造福天下 / 212

锤子科技：罗永浩的“彪悍”创业史 / 216

第十章 名家酷评，新三板的危与机

浅谈新三板企业的品牌力 / 222

新三板是投资“蓝海”还是“垃圾场”？ / 226

新三板市场到底在等待什么 / 230

新三板股权激励：比A股境界更高 / 235

新三板未来发展八大趋势 / 239

第一章

文化教育业的资本探索与反思

分豆教育：新合伙人时代

（证券代码：831850）

导语：分豆教育是新三板当之无愧的明星企业，据统计，截至2015年8月21日，新三板教育行业已披露半年报的17家公司中，分豆教育无论是净利润绝对额还是净利润增长率，均位居第一位，其半年净利润达到5 805万元，增长率则高达7 668%。

作为分豆教育的创始人，于鹏一直以“重塑教育生态”为己任，梦想能够突破传统教育的局限，让更多的孩子通过读书改变命运。由于这种教育情结，他虽然学的是市场营销，却一直没有脱离过教育行业。

“宾客群臣有能出奇计强秦者，吾且尊官，与之分土。”

——秦孝公《求贤令》

公元前381年，年仅21岁的秦孝公继位，彼时的秦国积重难返、国运不振、诸侯轻鄙，年轻的秦孝公欲图一番作为，故而广发《求贤令》。受此感召，商鞅来了，范雎来了，吕不韦来了，李斯来了……他们有一个共同点——都不是秦国人的，却为后来秦国横扫六合打下深厚根基。

时光向后推移约2400年。在于鹏的办公室里，挂着他亲手所书的《求贤令》，他带领着分豆教育，意欲打造出教育界的“大秦帝国”。

秦孝公在打造大秦帝国时，有一个重要战略是引进人才并加官分土，对于于鹏而言，打造教育帝国的首个重要战略也是引进人才。“现代企业里，已经

没有‘土’可分，那就分股，把员工变成合伙人”。

从2011年1月成立，到2015年1月挂牌新三板，这期间，分豆教育没有进行过一轮融资，可在它的股权结构里，作为第一大股东，于鹏的股份刚刚超过20%，剩下的都被稀释出去。当谈到是否担心公司控制权旁落时，于鹏倒是显得很坦然：“如果一个公司的话语权是董事长一言堂，才存在控制权旁落的问题。如果员工们都是公司的主人，他们会卯足了劲儿干，在公司战略规划、发展方向上，才能够更加齐心协力。如果创始人是抱着做事业、而不是投机套现的心态，他是不太在乎股份多少的，股份多了反而是束缚，你一卖，股价就跌，股价不好的时候，你还得增持。”

在“与之分股”理念的指引下，分豆教育全新的合伙人时代正徐徐展开。

梦想狂人的“忽悠术”

在教育界，于鹏被称为梦想狂人。2000年从人民大学毕业之际，当别人还在为工作而苦恼时，他已经通过大学期间的努力在北京买房买车，并有300万元存款。尽管已经实现了财务自由，于鹏却没有放弃自己最初的梦想——让更多的孩子通过教育改变命运。毕业后，他一心扑到教育行业，一做就是十年。十年里，他看到了传统教育行业的种种痼疾，并希望能够改变这种局面。但他一直没有找到合适的创业机会，直到他遇到了他后来的合伙人——尹志远。

和于鹏一样，尹志远也是来自农村，靠自己努力考上名校，改变了命运。他上的是北大物理系，毕业后到佳能工作，做数码相机的人脸识别。后来开过公司，做软件外包，早早实现财务自由。

2010年的一天，两人在学院路的一家咖啡馆闲聊，聊着聊着就聊到了教育。他们发现当年自己读书时，优质教育资源尚未像今天这样集中到有限的学校；而在学习方法上，从来应是扬长处、补短板，而不是题海战术。当时两人就觉得，得做一件事，改变教育，改善教育资源的不均衡，并能够因材施教，提高孩子们的学习效率。

于鹏被称作“梦想狂”，其中一个重要的原因就是他说干就干，很有魄力。而尹志远有个外号叫“没问题”，他们当时一拍即合，随即找了他们的大学老师聊了这个想法。说起当年这些事情，于鹏还是很兴奋，他说：“当时想

想还挺冲动！”

送走老师后，两人接着聊，整整四个钟头过去，他们还意犹未尽。从年少时的经历，谈到少年时的学习历程，再谈到对于K12教育行业现状的看法……最后，他们决定做一个基于云计算和大数据的智能教育平台，为中学生们提供全新的辅助教育体验。关于教育平台的名字，他们始终想不到满意的。走在回家路上，于鹏仍是苦苦思索，他灵光一闪，马上给尹志远打电话：

“分豆宝典，你觉得这个名字怎么样？”

“不错。”

“分豆与奋斗谐音，对于中学生来说，分数也像豆子一样。”

“分豆宝典”也就是慧学云智能教育的前身。

说干就干，于鹏和尹志远投入注册资本50万元，创立了分豆。两人心里流淌着无穷尽的想法，并着了魔似的投入到工作中，努力将这些想法实现为产品。然而，事情并没有想象的那般顺利。真开始启动后，两人才发现，其实自己面前是一片空白，不知道该做出什么样的产品。最开始产品雏形只有六张JPG图片，构架和界面都非常简单。整个做产品过程就一步一步改进的过程。他们花了整整一年时间，做了六版的分豆。版面设计不停地调整和改进。后来，他们开始尝试将网络游戏机制引入到教育软件当中，设置任务、完成任务、奖励和激赏，以之调动孩子们的兴趣。为了做出最好的游戏化学习界面，于鹏找到了专门做游戏开发的完美世界，说服对方成为分豆的合作伙伴。

经过三年潜心打磨，2014年，慧学云产品即将推出市面，而分豆教育也急需更多优秀人才。那时的分豆没钱、没名气，招人是件很困难的事情，怎么办？于鹏再次发挥他的“忽悠”本领。很自然，被“忽悠”的对象，从老熟人下手。

于鹏找到了他大学时的同学张莹。张莹此前一直就职于大国企和外企，工作稳定、生活安逸，于鹏找到她时，对她说：“我即将做出一件改变教育行业的伟大事情，你愿不愿意跟我一起干？”见张莹犹豫，于鹏开始攻心术：“你现在还有梦想吗？你愿意你的下半辈子，就这样按部就班、毫无激情地过下去吗？你愿意自己的斗志在安逸之中一点点被磨灭么？”这些话触动了张莹，2014年2月，张莹正式加入分豆。

分豆的产品体系中，有一个重要的环节是，要与国内最顶尖的中学合作，可这个项目发展并不顺利，整个2013年，分豆一所名校都没有签约下来。与政

府部门打交道，是张莹的强项，随着张莹的加入，这种情况发生了180度扭转。于鹏、张莹、尹志远组成“无敌三人小组”，配合专门攻克名校，于鹏负责“搭桥”，尹志远负责讲述概念和产品，张莹负责谈判、收复阵地。2014年4月26日，分豆举行名校签约大会，一举拿下30所名校。后来，这个数字扩大到33所，名单包括北师大附中、河北衡水中学、天津南开中学、华南师大附中等。

创业初期的一批合伙人，就是这样被于鹏“忽悠”入伙的，核心团队中有不少是于鹏的老熟人、老同学，如邓志科、王子健等，靠着兄弟情谊和相同的梦想，分豆度过了它的“小米加步枪”时代。

地归秦与贤归秦

仅仅靠老同学、老熟人，远远难以支撑起分豆作为一个现代化企业的人才体系，因此引入外部人才也成为当务之急。2014年12月，随着倪小伟的加入，分豆教育在PPP业务如虎添翼。从倪小伟的角度讲，故事的版本应该这样写。

生于1983年的倪小伟是一个典型的学霸，高考那年他总分考了657分，由于志愿填报失误却只能上一所二本院校。此后，这一直成为他的一块心结。在他看来，他是一个典型的应试教育受害者，因为他来自高考大省山东，注定要比大多数地方的考生付出更多努力。2006年大学毕业后，他当了两年公务员，辞职后进入IT行业，先后就职于中科院计算机所、甲骨文、中兴通讯。2014年，他从中兴离职后，准备休息一段时间，而他的简历意外进入到分豆的人力资源部。

接到面试邀约时，倪小伟最开始是拒绝的，长期在大公司工作的豪华履历，让他对分豆这家不知名的小公司报以轻视。抵不过分豆人力的穷追不舍，倪小伟抱着玩票的心态，决定来看看这家创业公司。他讲到了一个细节：最开始HR和他面试时，反被他给镇住了，HR感觉镇不住，就找来了市场部负责人；市场部负责人和倪小伟聊了一会儿以后，也镇不住，只得请出于鹏。彼时，已经过了中午十二点，于鹏正准备赶下午的约，只有十分钟时间。而正是这十分钟时间，让倪小伟决定加盟分豆。

回忆起这10分钟的交谈时，有两句话让倪小伟记忆深刻。第一句话，于鹏说，“我们这些人，都是通过读书改变命运的，可现在通过读书改变命运已经越来越困难了，只有我们这些人一起努力，让穷人家的孩子还相信读书能够改

变命运的时候，这个国家才有希望。”这句话一下子击中了倪小伟的软肋，在他内心深处，一直深藏着浓厚的教育情怀，这个情怀一下子被激发起来。于鹏的第二句话是，“这个公司不是我一个人的，它属于所有分豆人，他们都是分豆的合伙人，你不是给我打工，是给自己打工。”这让倪小伟觉得很新鲜，此前无论是在政府，还是在外企、国企，哪怕职位再光鲜、薪水再高，他也找不到归属感，而加入分豆则让他感受到存在的意义。

2015年8月8日，在倪小伟团队的努力下，分豆一举签下13个地级市教育局，PPP模式落地起航，这在教育界十分罕见。谈判的艰难自不多说，团队们经常出差，按规定可以坐飞机，他们却选择坐硬座火车；有时候到了目的地凌晨两三点，他们并没有找酒店休息，而是在火车站大厅一直坐到天亮，等天亮后赶往学校和教育局。

“如果抱着给别人打工的心态，肯定不会这么委屈自己；但当你成为合伙人后，心态则会完全扭转，多为公司省一分钱，公司便少一些危机。”倪小伟说。

由于此前在大企业时既做过软件开发，又做过大客户销售，因此倪小伟深谙产品之道，又熟悉与政府部门打交道的游戏规则。很多同行来分豆取经，问13个教育局是怎么签下来的，倪小伟总结了两个词，信用和执行力。他举了与包头教育局谈判的一个细节，觊觎公立学校这块大蛋糕的人不计其数，政府部门已经对各类上门合作者形成免疫力。此前有一家同行与包头教育局谈判将近一年，眼看着协议即将签下来，可倪小伟团队仅用了两天时间，便让包头教育局毅然决定与分豆签约。“对方觉得我们很实在，是真心做事。我们答应别人的条件，再难也要办到，不找借口，这让他们看到了我们的真诚。”倪小伟说道。

“把员工变成合伙人”，并不仅仅是一句口号，亦或是吸引人才的一个噱头。2015年4月底，分豆教育正式对外发布股权激励公告，拟面向员工发布1 000万股激励股权，行权价格8元；同时成立地归秦投资管理中心和贤归秦投资管理中心，二者作为股权激励的代持机构，分别承载400万股、600万股。5个月后，分豆以1:2.5的比例除权，地归秦和贤归秦的代持股份变为1 000万股、1 500万股，行权价格也相应变为3.2元。在这两家机构中，于鹏的股份均持1 000股，以作为他合伙人身份的象征；而行权的8 000万元，最后则由于鹏等高管自

掏腰包，以银行存款最低利息借给员工。

值得注意的是，实施此次股权激励的前置条件是，分豆教育需完成2015年1亿元营收、4300万元利润的业绩目标，上一年这两个数据分别是3900万元、735万元。2015年上半年，分豆的营收为7389万元、利润5805万元；下半年，分豆再次签订3000万元合同大单，完成全年业绩目标已无悬念。

按照分豆2015年下半年的股价，分豆已经有数十位身价超过千万的员工了，对于一家成立不足5年的公司来说，这不可谓不是奇迹。

全民合伙总动员

与倪小伟同为山东人的张金荣，则要幸运得多。张金荣也生于1983年，也来自农村，2002年，他以全校第一名的成绩考入北京大学物理系，大学期间一直创业，眼看着就要大四毕业，他却做出一件令周围人大跌眼镜的事情：辍学，全职创业。经过七八年打拼，张金荣在吉林、内蒙古等地开了十余家培训学校，年营收三千多万。

张金荣与于鹏的相识，始于2015年上半年的一次投资人内部交流会。彼时，分豆刚刚挂牌新三板，于鹏受邀做教育企业挂牌经验分享；张金荣也在寻求投资机会，琢磨着把他的公司弄上新三板。会后，二人深聊一宿，于鹏突然说，“金荣，我们一起干吧，把分豆做成中国最伟大的教育公司。”

张金荣愕然，随后一口回绝。张金荣此前从未给别人打过工，而且这辈子也没想过给别人打工。

于鹏解释称，“我们都是合伙人。分豆教育在商务方面一直是弱项，需要你这样的人才加入，你是干培训出身的，只有你这样的人，才能深刻理解当前行业的痛点，才能让产品走向市场，真正重塑教育生态。”

见张金荣未应允，于鹏一边“恐吓”，一边“利诱”，“干培训没有前途，将来都会被我抄了后路，即使我不颠覆你，也有人颠覆你。”“你在一个三线城市，有什么前途？跟我一起改变世界吧，我们创造新的辉煌。”

经过数天的深入交流，张金荣意欲加入分豆一起战斗，但他仍心存犹豫，毕竟老婆孩子在东北，还有那么一大片产业。于鹏洞穿了张金荣的心思，不再相劝，说道：“5月27日分豆举行挂牌以来首场路演发布会，你来会场吧！”

发布会当天，于鹏突然把张金荣叫上台前，然后当众宣布：“从今天开始，分豆又多了一个合伙人，他叫张金荣。张金荣只有高中学历，重返北大是他的梦想，有一天，我们会让他站在北大讲台上发表演讲！”

当天两百余人的发布会现场，恰好坐着一名张金荣的北大同学，很快，“张金荣加盟分豆”的事件在他的同学圈、朋友圈传播开来。或主动或被动，张金荣加入了分豆，担任商务副总裁。

此后的半年之内，分豆教育先后攻占河北、山东、河南、重庆、广东、浙江、山西等市场，提前完成2015年业绩预期。

随着2500万股股权激励计划的即将实施，分豆在引进人才方面，更加具有优势，越来越多的人才主动投入分豆怀抱，而在分豆内部，也掀起了全面引凤的运动，越来越多的分豆人将身边的优秀人才拉入分豆。

同样负责PPP的许阳，便是被倪小伟“忽悠”过来的。许阳也是一名学霸，2006年被保送北师大，毕业后在德国知名咨询公司就职，长期往返于波兰、捷克、斯洛伐克等国。2015年5月，他放弃即将到手的欧盟永久绿卡，回国加入分豆，领着不及原来一半的薪水，每天奔波于各地学校与教育局。

分豆教育产业研究院的杨德娟，被于鹏“忽悠”了半年之后才决定加入。2014年年底时，她介绍几个朋友到分豆面试，于鹏一眼“相中”了她，就邀她加盟，但是她当时没看上分豆，拒绝了。后来于鹏始终没有放弃邀约，最终在2015年5月份她加入分豆。之后，她还帮忙“挖”来了另外一个重量级高管——现任分豆教育产业研究院执行院长——曾供职于和君集团、新东方的北大法学博士陈三军。

分豆现任CTO朱飞，原为知名香港上市IT集团CTO，六年期间为老东家培养了不少得力干将。2015年6月，他被他在分豆的一位老朋友游说之后，决定加入分豆，却遭遇了老东家的极力阻挠，当时为了脱身，他承诺“净身出户”，不带走老东家一兵一将。然而仅仅一周之后，他便违背了当初的诺言，挖来了几名老部下。作为一名资深技术宅，朱飞认为这是他这辈子干的最不厚道的一件事，但当时分豆急缺技术骨干，他已经顾不了这么多。

就这样，一个又一个优秀的创业伙伴被于鹏的梦想和执着打动，加入到分豆。“尊贤而思进，求变而图存。我们如求生般求贤，梧桐已长成，恭迎凤凰来。”在分豆的宣传手册上，于鹏这样写道。

华图教育：骑士易定宏，骑马唤起本性

（证券代码：830858）

导语：易定宏是一个自称“不爱讲话的人”，他一直保持低调，鲜在媒体、公众露面，但公司的飞速发展，将他推上了“中国公考教父”的高座。

截止到2015年9月，华图教育已成为下设100余家分支机构，拥有专兼职教师、研究员及员工数千人的新三板上市龙头企业。如果把视线拉回到14年前，当时的华图教育还只能蜗居在通州天赐良缘60平方米的两居室内办公。

易定宏热爱草原，热衷骑马：“骑马是将野性和优雅融于一身的运动。每天生活工作在城市里，用电话和邮件沟通，与自然之间越离越远，骑马可以填补这道裂缝，可以唤起我们的本性，连接野性和文明。”

早在2007年，易定宏在河北坝上草原刚开始骑马不久，就感悟出人生大道理：“千里马固然很好，但要骑好、驯服好绝非易事。我想面对这种情况，人有两个选择，一是不骑千里马，骑匹百里马，甚至十里马，图个平稳；二是练就一身驭马本领，管他千里马，万里马，都能骑得既快又稳。”他进一步阐述道：“只有管理者不断进步，才有资格管理像千里马一样的人才，才是真正的骑士，否则给你一匹千里马又能怎么样”。

骑士摧城拔寨、纵横天下凭的不是骑术，而是骨子里的“骑士精神”——包容、分享、英勇、奉献、公正、诚实。回顾易定宏创业15年的传奇历程，可以看出他是一个天生的骑士，凭借着“骑士精神”崛起到了今天的高度。

英勇无畏，骑士崛起时

高挂“华图教育”招牌的北京海淀文化艺术大厦在中关村大街十分显眼，这里是中关村的中心。华图把大厦底部两层楼全包下来，作为向全国400多家学习中心发号施令的“中枢大脑”。董事长易定宏的办公室在二楼，里间的会客室绿植成荫，此处才是公司的中心，许多战略进退、人事升降等重大决定都是在饮茶聊天中产生，而不是在隔壁会议室的长方形会议桌上。

15年前，刚过而立之年的易定宏还是一个带着创业梦想来北京闯荡的普通人。

2000年春天，易定宏在佛山沙堤机场登上一架伊尔76军用货机，挤在一大堆军用物资中被捎到北京。他怀里揣着从亲朋好友那里七拼八凑借来的10万元钱，手提一只黑色行李箱，这是他的全部家当。

北京的早春乍暖还寒，易定宏挂职在中华工商联出版社教材编辑部，每天忙碌于大学英语教材的策划、约稿和出版、发行，当时下岗潮初起，择优录用、竞争上岗成大势所趋，易定宏抓住时机策划出版《竞争上岗》，一炮打响。2001年9月，易定宏在通州天赐良缘60平方米的两居室内创办北京华图宏阳教育文化发展有限公司，抓住“司考三合一教材”的出版机会，掘得第一桶金，并将目光转向司法和公考图书出版。

三年之后，华图由通州搬到中关村苏州街的长远天地大厦。有一天，易定宏收到一封读者来信，字里行间充满抱怨和质问的情绪：对于教材中那些看不懂弄不清楚的问题，尽管华图组织专家和教授以电话、短信、邮件的形式耐心解答，可考生还是希望华图能组织公务员考试培训，更全面、深入、准确地进行指导。

当时考研培训和英语培训异常火爆，公务员考试培训市场宛如一潭死水，易定宏决定趟这浑水。他在编辑发行部门之外成立培训部，找来万源泉担纲：“这个项目我来投资，咱们三七分成，如果亏本我承担一切损失，赚钱你可以拿三成红利。”三七分成是华图最早的股权形态。2005年3月，易定宏在培训部推行内部股份制，13个人募资20万元，易定宏占53%的股份，万源泉占20%，李品友占10%，其余由另外十个人分享。