

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2013-002

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称 及人员姓名	兴业证券许炎
时间	2013.05.03 下午 14:00
地点	董秘办公室
公司接待人员	龙麒 万琛
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>问：公司手机游戏业务现在发展如何？有没有自己研发游戏产品？今年能否推出？</p> <p>答：公司手机游戏目前主要还是通过代理的方式，比如之前代理的植物大战僵尸也取得了比较好的收益，我们在代理的过程中也不断加深对行业的理解，2012年我们也尝试组建了一个手机游戏团队，预计今年有一款游戏能够上线运营，但手机游戏行业竞争激烈，产品最后能不能获得成功只能依靠市场检验。</p> <p>问：公司校讯通业务现在发展如何？去年收购了家校圈，其业务情况如何？家校圈的主要市场在湖南还是全国？</p> <p>答：公司校讯通业务是一块相对较成熟的业务，收购家校圈后，用户数、覆盖学校数量都有较好的增长，但未来公司将放缓扩张速度，从管理上提升效率，深挖用户，做实服务。家校圈的主要市场还是在湖南，我们在很多省份都有办事处和分子公司，为更好的结合当地的情况，节约成本提高效率，各地的校讯通业务基本都由当地的团队去推。</p> <p>问：在线教育这一块现在的情况如何？公司是怎样计划的？</p> <p>答：我们认为互联网教育的产品是最重要的，相对于互联网的职业教育来说，K12的用户学习时间更加宝贵，我们必须提供最优质的教学资源，大家才会愿意看，因此我们希望通过与各</p>

	<p>省最权威的名校合作，为用户提供高质量的教学视频、试卷等内容，让各地的学生都能享受到名校资源。我们日后也会在增加名校资源的同时提升网站服务和用户体验。</p> <p>问：公司是否有开发校讯通的客户端产品？</p> <p>答：公司认为未来校讯通类产品也有移动化的趋势，目前公司开发的基于移动端的校讯通类产品“微校”还在试运营阶段，相对传统校讯通产品来说互动性更强，随着未来电子产品、移动网络的升级，客户端产品会有更广阔的市场。</p> <p>问：实体培训现在情况样？未来还会进一步扩张么？</p> <p>答：去年实体培训收入有一千多万，但是由于处于前期投入阶段，还未实现盈利，我们未来会优先提升现有教学中心的利用率，提升盈利空间，同时加强对教案、教学方法的研究，提高师资团队教学水平，也会考虑选择合适的地区增加少数几个教学点。</p>
附件清单	无
日期	2013.5.3