

## 拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2013-004

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 <span style="float: right;"> <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             </span>
参与单位名称 及人员姓名	东方证券孟玮
时间	2013.06.21 下午 14:00
地点	董秘办公室
公司接待人员	龙麒 李雯 陶靖
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>Q：公司今年是否有新的战略布局？</p> <p>公司此前的战略总目标是朝移动互联网公司的方向发展，公司已围绕战略进行了组织架构调整以及产品结构调整，同时以“软件+服务”强化渠道能力，今年将继续积极拓展移动教育服务业务，重点打造基于手机游戏、动漫的移动互联网产品。</p> <p>公司并没有进行新的战略布局，只是针对性地发展公司的重点业务。</p> <p>Q：公司游戏动漫业务目前的具体布局是怎样的？</p> <p>动漫方面，公司为满足不同年龄层次用户的多元化需求，构建了自运营动漫平台——N次元平台，不断聚集国内外的优秀作品；自去年下半年引入相关动漫团队，通过仅仅几个月的研发便于今年初成功上线N次元平台，目前运营情况良好，今后将不断上线更多优质作品。</p> <p>游戏方面，公司当前主要采取“代理+自研”的模式发展，此前成功代理了宝开公司的经典游戏《植物大战僵尸》，今年收入同比增长稳定，我们还会继续寻找合适的游戏进行代理；同时，我们计划推出一款自研游戏，走精品化路线，目前开发进展比较顺利，具体上线时间还没有确定。</p> <p>Q：教育是公司当前增长最快的一块业务，主要面向什么年龄</p>

	<p>层次的客户？今后打算如何发展？</p> <p>公司移动教育涵盖校讯通业务、互联网教育、实体培训三大模块，广大的中小學生是我们的主要用户。</p> <p>校讯通业务是一块相对成熟的业务，去年收购的家校圈在今年对业绩也有明显的贡献，整体用户数增长明显，我们将以校讯通为基础，不断叠加公司的其他产品。</p> <p>互联网教育产品是公司发展移动教育的重心所在，我们不断丰富名校资源平台上的优质教学视频、试卷等学习资源，今后还将在调动学生学习的主动性以及加强师生之间的互动性上面多下功夫，让客户拥有更好的网站服务和用户体验；目前新开发的手机应用软件“微校”也已面向幼儿园、中小学进行了试点推广，我们将不断改进和完善，扩展试点范围并加大推广力度。</p> <p>实体培训为公司移动教育的辅助业务，我们将在提升现有教学中心利用率的基础上，努力提升盈利空间，加强教案及教学方法的研究，提高整体师资水平。</p> <p>Q：目前哪个模块对公司移动教育的业绩贡献最大？</p> <p>现阶段的收入情况主要还是以校讯通业务为主，对公司移动教育收入的贡献率达八成左右。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2013.06.21