

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2013-009

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	华安基金程锋、瑞银证券周中
时间	2013.08.08 下午 15:00
地点	董秘办公室
公司接待人员	龙麒 陶靖
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>Q：手游代理情况？收入来源主要是游戏本身还是依靠广告？ 公司先后代理发行运营了宝开的《植物大战僵尸》、《宝石迷阵》等经典游戏以及荷兰 YOUTA GAME，相关产品将根据排期陆续上线；公司选择代理精品手机游戏，获取的收入主要还是来自游戏本身产生的价值，随着游戏玩家对广告排斥程度的上升，游戏中插入广告能带来的收入已经越来越少。</p> <p>Q：公司手游收入主要来源？ 公司上半年的手游收入有八成左右来自于植物大战僵尸，其他游戏的贡献度较少。</p> <p>Q：公司的自研游戏情况？推广方式及费用？ 公司自去年底开始组建手游团队，今年正式着手研究并开发出公司首款自研游戏——卡牌类游戏《霸气江湖》，上个月已经开始在新浪微平台开展内测，下一步将进行公测，具体上线时间将根据测试调整时间来定。之后，公司将全渠道推广该款自研游戏，需要支出的费用主要还是人力成本。</p> <p>Q：公司布局教育服务业务的初衷？ 由于行业环境的变化以及公司发展遭遇瓶颈等因素，公司管理层在 2011 年的时候决定进行转型，依托公司当时具备的</p>

能力与基础，我们基于自身的优势选择了当时一块比较好的业务，就是现在校讯通，之后便以此为基础，通过内生外延的方式不断开拓发展，同时充分运用自身渠道优势及互联网渠道，依托其广大客户群体，结合线上线下互补发展，逐步实现移动教育、互联网教育和创新学习中心三维一体。

Q：教育服务业务主要收入来源？

就目前来说，校讯通仍然是公司教育服务业务的主要收入来源，公司教育服务业务去年实现了 1.5 亿元的收入，校讯通业务占据了大部分。

Q：名校资源平台发展情况？

互联网教育产品是公司当前发展移动教育的重心所在，公司目前已与长郡中学、北京四中、北大附中、南宁二中等均有合作，通过与各大名校的合作，不断丰富公司名校资源平台的优质教学资源，今后还将在调动学生学习的主观能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。

Q：公司的微校产品情况？

鉴于国家十二五规划对教育信息化的鼓励，以及学生、家长、老师对教育信息更广泛的需求，公司研发了一款基于现实教育关系的教学平台——“微校”，同时覆盖 PC 端、手机客户端和短信，拥有更加丰富的教学内容及展现形式，方便学生、家长、老师随时沟通，家长老师还可共同参与教育、创造教育内容，作业、互动教学、成绩单、课程表等教育成果均可体现在微校上，微校目前已面向省内幼儿园、中小学进行试点推广。

Q：公司动漫平台情况？

为满足不同年龄层次用户的多元化需求，公司建立了自运营动漫平台——N 次元平台，不断聚集国内外的优秀作品，目前运营情况良好；同时，第 8 届中国原创手机动漫大赛也已于平台上线（详见 <http://match8.nciyuan.com/>），本届大赛将持续推动原创手机动漫游戏产业发展，聚合优质一批手机动

	<p>漫游戏原创团队及内容。</p> <p>Q：公司重点发展教育和动漫游戏业务，除此之外的其他业务是否将继续下滑？</p> <p>系统集成及软件服务作为公司起家的业务，促使公司与运营商建立了良好的合作关系，为公司的发展沉淀了能力，是公司转型移动互联网的坚实基础，今后公司将注重业务的提升，积极进行大数据分析、经分系统开发、运营商基地技术支撑等。</p>
附件清单	无
日期	2013.08.08