

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-002

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	广发证券严俊、王鼎，招商证券周炎、罗聪，财富杜杨、谭林平，银泰证券于建科、银华基金王斌，华商基金高兵，博洋资产管理颜涵
时间	2014.9.3 上午 09:30
地点	四楼会议室
公司接待人员	龙麒 李雯
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>会前，董秘龙麒为各位简要介绍了公司当前核心业务的发展情况：</p> <p style="padding-left: 2em;">公司去年重点布局手游与教育，手游从去年上半年至今，业务、团队、运营均逐步稳定；教育公司从几年前开始到现在也面临着转型的压力。</p> <p style="padding-left: 2em;">昨天公布的几个项目，天天向上主要侧重教育信息化，有比较强的教委关系，包括考试测评、教委信息化等产品，目前重点开发的产品是人人通，是学校、家长、学生的一个互动社区、平台。目前公司虽然处于亏损状态，但与公司的协同价值很大；公司看中天天向上的人人通产品，加上公司有强渠道资源，同时结合目前教育产业的相关扶持政策，公司有信心至少在湖南的市场能占据主流地位。从短期看，公司追求的不是短期盈利，而是用户的积累，公司在湖南地区拥有近百万的校训通用户，两者的渠道将会逐步打通。</p> <p style="padding-left: 2em;">第二个在线课堂的项目，本次合作的刘杨、熊娟的两位成员曾经是学而思、好未来的项目主导人，在在线课堂项目方面拥有丰富、成功的经验，公司看中未来 k12 在线教育市场。该</p>

项目主要的师资将来源于清华、北大等国内主流名校的学生，现阶段主要将侧重于小升初，以小班模式展开。

Q：公司这两个项目如何和公司现有产品、业务相结合，同时创造更多的协同价值？

在线教育的核心价值是内容，而且是最具备持久性的资源之一，公司从基因上来说目前在 k12 领域有强渠道资源和能力；公司目前通过和行业内强 CP 合作，如本次的人人通、在线课堂、菁优优质产品，将会成为公司渠道推广的主流产品。校讯通产品未来必然面临升级和改造，目前公司 800 万校讯通用户。

Q：人人通平台的功能和作用

国家在十二五期间曾提出要以建设好“三通两平台”为抓手，也就是“宽带网络校校通，优质资源班班通，网络学习空间人人通”，建设教育资源公共服务平台和教育管理公共服务平台。人人通平台其实是代表了未来的行业方向，形似 Q-Zone，目的是提高教师素质、教学质量，以教师、学生、家长为服务对象的一个网络化的社交平台，可以有老师、学生、家长、班级、学校的主页，封闭型的社区保证了空间的纯粹性，老师的课件、学校的资源汇聚在一起，通过主动推送、浏览、交流帮助大家获取各种资源，并充当学校和教师管理的平台，用以进行各项统计分析。

天天向上团队最早从教育信息化产业起步，前期推出高中学业水平考试管理平台、基础教育管理平台等多省级、市级、区级教育管理云平台，是湖南省主要基础教育信息化服务提供商之一。公司控股天天向上将利用拓维渠道能力在更广泛的领域帮助天天向上产品快速占领市场，同时构建拓维自身在线教育业务的底层建设环节。

Q：未来公司各产品的叠加如何？未来如何充分利用校讯通渠道来推各个产品？

公司结合行业格局、内外资源匹配等因素，根据重新梳理的教育服务业务战略，依托强大的用户群，实现了教育信息化、互联网教育和线下创新学习中心三维一体的教育模式。根据自身优势资源，并通过和行业内强 CP 合作，公司在 k12 领域拥有了优质内容资源和渠道资源；本次合作获取的人人通平台、菁优题库资源以及在线直播云课堂产品，均将成为公司渠道推广的主流产品。此外，校讯通产品在不久的将来也必然面临升级和改造，而人人通平台经过公司整合、过度之后，将可以完全替代并完善校讯通的功能。

Q：公司教育的整体团队如何融合？

公司目前教育的发展由董事长亲自牵头，分渠道+CP+开发几大块，对发展教育业务拥有坚定的决心和意志，也将赋予公司教育团队相同的使命，让整体团队能够认清前进方向，同时明确自身职责。

Q：未来公司题库方面如何储备？

菁优是公司教育内容、题库储备的路径之一；菁优网具有海量题库，并每日进行更新，收录了中小学平时大部分作业题及全国各地中高考及模拟试题，对每道题均附有解析，并提供试卷下载、在线作业及社交娱乐等各种服务，目前拥有超过 400 万道中小学题库，超过 4000 万中小学学生和教师用户；这次公司与其成立合资公司主要是在线教育的移动端产品，现在主要围绕在线错题本、在线答疑等领域展开。未来公司不仅是题库方面，整体教育内容方面都是发展重点。

Q：在线课堂项目团队如何构建？

	<p>首先公司肯定是看好K12的在线课堂的前景;从团队来说,公司合作的两位创始人其中一位负责教学管理,另外一位负责教研;未来该团队会继续扩充,包括教师团队等。</p> <p>Q: 公司在线教育的模式总体来说如何?</p> <p>公司自几年前开始从事教育到现今,思路不断调整,也不断在探索传统校讯通业务转变成线上和线下有机结合、长期互补的发展模式;目前来看,已逐步清晰。在“教育信息化+互联网教育+线下创新学习中心”三维一体的教育发展战略指导下,公司教育信息化业务发展迅速,承建了多省教育信息化平台,同时基于多年校讯通的运营基础扩大并丰富了面向 K-12 教育的信息化服务,在互联网新产品开发方面,推出了新版名校资源、理科实验班等产品,在线下培训学校方面,公司着力于拓维麓山妙笔作文、拓维利玛窦国际儿童英语以及拓维天问数学三大产品。上半年教育业务营业收入同比增长,实现收入 1.04 亿。</p> <p>Q: 公司之前的长郡网校模式未来如何考虑?</p> <p>公司的名校资源平台还将继续完善,同时结合教育政策的相关要求不断整合更多更全更新的内容,并注重与公司新产品(如在线直播云课堂)的叠加、融合。</p> <p>Q: 公司线下培训这块未来会如何考虑?</p> <p>线下实体培训这块模式较重,管理也挺重,公司一直也在整合,如今年将部分校区由自营方式转为合作经营模式,以达到减少管理成本,积累内容资源的目的。</p> <p>Q: 能否介绍下公司游戏目前的发展情况</p> <p>公司今年成功代理运营海外精品游戏《画个火柴人》、《愤</p>
--	---

	<p>怒的小鸟》和《捣蛋猪》，结合此前植物大战僵尸系列游戏以及公司自研游戏的良好表现，公司手游业务上半年营收达 1.14 亿元，较去年增长超 400%；下半年公司还将代理运营新获得的韩国《美少女梦工场》、加拿大《暴风战士》等海外精品游戏，公司旗下火溶、乐智堡等优秀团队打造的《龙战争》、《夺塔奇兵》和《乱西游：一路向西》等国内精品游戏也将于下半年完成发行运营；目前《夺塔奇兵》已开始封测，预计将与《美少女梦工厂》先一步上线。此外，《啪啪三国》在自年初与国内上线后，最高月流水近五千万，同时，近期于韩国、日本上线后也取得了良好成绩。</p>
附件清单	无
日期	2014.9.3