

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2014-003

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	国贸东方资本付瑛，上银基金李国林，国泰君安高辉、尹为醇、万鹏、黄俊，兴湘投资范能，未来资产陈鹏辉，爱建证券章孝林，世诚投资邹文俊等
时间	2014.9.19 下午 14:00
地点	三楼会议室
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>会前，董秘龙麒女士为参会人员简要介绍了公司重大资产重组事项进展情况以及公司当前核心业务的发展现状：</p> <p>公司重组事项目前进展顺利，经过中国证监会并购重组审核委员会在前天召开的2014年第49次并购重组委工作会议审核，公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项获得了有条件审核通过，公司股票也已于昨日开市起复牌。</p> <p>公司收购的火溶是一支非常优秀且拥有无限潜力的团队，已研发上线的啪啪三国目前在国内外市场都有很好的市场表现，流水峰值达近五千万；在登陆港澳台后，今年陆续进军韩国、日本市场，均获得了当地苹果编辑大力推荐，之后还将在东南亚上市。公司去年重点布局手游至今，业务、团队、运营均逐步稳定，我们的目标是进入国内手游的第一阵营。</p> <p>在线教育方面，公司近期公布了三个投资项目，在内容和产品上有效补益了公司教育资源，以期在教育信息化平台、互动直播视频、题库、社区等方面形成多维一体的教育信息化模式。</p>

Q: 收购的天天上半年仍是亏损状态, 公司对其是否有盈利预计?

天天向上现阶段虽然处于亏损状态, 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, 加上公司有强大的渠道资源, 同时结合目前教育行业相关扶持政策, 公司有信心至少在湖南的市场占据主流地位。公司当前追求的并非短期盈利, 而在于用户的积累, 公司在湖南地区拥有近百万的校讯通用户, 两者的渠道可逐步打通。公司在收购天天向上时, 它已处于盈亏点, 相信与公司协同合作后实现盈利是没有问题的。

Q: 人人通的推广模式? 校与校之间是否互通? 盈利模式?

人人通主要以学校为单位进行推广, 它是一个公开的系统, 校际之间信息也是可以互通的, 当然各个学校的行政管理部分是封闭的, 同时, 学生空间也可利用用户设置来决定是否公开自己的信息。人人通产品的盈利模式与校讯通类似, 都是家长付费模式, 但在内容和形式上更加多元化, 较校讯通更为丰富和完善。

Q: 人人通会否被运营商排斥? 分成模式?

人人通与校讯通目前属于相互协同的关系, 暂时不会受运营商的影响。人人通目前暂未收费, 当前主要目标是培养活跃用户。

Q: 与菁优的合作方式?

公司与菁优以设立合资公司的形式进行合作, 公司占合资公司 51% 的股权。合资公司可充分整合菁优在教育行业的业务积累、品牌优势、用户基础以及公司的教育资源、技术团队、渠道资源等优势资源, 共同打造国内在线教育移动端的优秀服务提供商。

	<p>Q: 市场上做信息化建设平台及产品的有很多, 人人通有何优势?</p> <p>天天向上做信息化建设起步早, 可以造成先入为主的感觉, 同时天天向上与教育相关部门保有良好关系, 管理团队也都坚定看好天天向上的发展前景, 并一直为之不懈努力。在与公司合作后, 天天向上与政府部门的关系可得到有效加强, 公司原有的校讯通团队也可同步对人人通进行全国范围内的推广, 双方优势资源均能得到增益互补。</p> <p>Q: 除菁优网的题库资源, 公司其他内容资源?</p> <p>公司储备的内容资源很多, 比如名校资源平台; 公司线下培训虽未盈利, 但沉淀了内容平台、资源, 目前也形成了天问数学、麓山妙笔 (作文)、利玛窦英语三个线下品牌。</p> <p>Q: 火溶团队情况?</p> <p>火溶团队现在已有 70 人左右, 目前主要负责运营管理三款游戏, 其中啾啾三国有 30 人左右负责, 其他两款新作 40 人左右。</p> <p>Q: 公司会考虑成人/职业教育吗?</p> <p>暂时没有计划, K12 领域和幼儿教育是公司目前的重心。</p>
附件清单	无
日期	2014.9.19