

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-001

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	国海证券李响，国泰君安王胜，领市行投资肖永，鹏华基金梁畅，展博投资谢旭阳，东令资管邓令如，长城资管荣起，创金合信基金郑泽滨，小禹投资吴朝墅，东方点石刘生，财达证券刘晓燕，鼎钧资本王桎、邹朋，高毅资管周龙，衡州资产胡利军、赵海勇，兴业证券周培鑫
时间	2016.03.02 上午 9:00
地点	四楼会议室
公司接待人员	龙麒 李雯 阎峻 陶靖
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>公司接待人员先简要介绍了公司当前主营业务基本情况：</p> <p>教育服务是一种刚需，国家大力支持互联网+重塑教育格局，国内万亿市场空间高度分散，当前互联网+教育市场拥有巨大空间，公司结合自身的教育内容和渠道积极布局 K12 基础教育和幼儿教育。</p> <p>2015 年，公司围绕教育产业完成了第一步战略布局，在 K12 及幼教领域分别融合海云天科技、长征教育，全力加速教育平台生态战略的进程。</p> <p>幼教长征教育是中国第一幼儿园多媒体互动课堂提供商，服务于近万所幼儿园，面向近 10 万个多媒体教室为超过 150 万位幼儿服务；K12 海云天科技是中国考试评价与教育测评龙头，全国高考网上测评市场占有率达 58%，全国中考网上测评市场占有率超过 30%，年处理考试数据量超过 1.4 亿份，十八年的专注，拥有 k12 海量的数据沉淀和海量数据处理能力。</p> <p>通过战略整合，拓维教育拥有了全国最大、布局最全的从教委、学校到家庭、学生（幼儿），校内和校外相结合的 0-18 岁渠道资源，为在线教育产品实现 O2O</p>	

落地奠定了坚实的基础。

游戏方面，公司继续以“小而强”的发展策略强化手机精品游戏路线，增强细分领域的领先性和核心竞争力，深度耕耘精而美战略。

Q：公司教育产品内容目前主要有哪些？

幼教领域，公司拥有长征教育 6 大自研系统，万余分钟多媒体教研动画视频，3000 多课程体系；同时拥有宝贝故事、爸爸去哪儿等一系列线上精品内容，为公司构建云宝贝 O2O 平台提供了优质的资源储备。

K12 领域，以云校园为核心基础，融合云测练、云课堂、云阅卷、云评价核心应用，为构建全国领先的 k12 在线教育 O2O 平台奠定基础。

Q：公司教育发展方向？

公司教育产业的下一步战略布局，将整合公司及海云天、长征教育现有内容和渠道资源，吸引第三方优质内容，打造 K12 智慧教育云平台及云宝贝成长教育平台，聚焦优质教育内容，构建 0-18 岁移动互联网教育垂直领域 O2O 平台。上述两个平台也是公司目前进行的非公开发行项目拟投入的两个方向。

K12 智慧教育云平台将作为基础教育阶段在线教育的入口，打通校内与校外，连接线上与线下，实现教育内容与服务的汇集：校内方面，将建设提供学校特色管理、家校互联、校园空间、教学与学习中心为一体的云校园，通过云校园解决教育机构的管理需求；同时，K12 智慧教育云平台将通过云课堂、云测练、云阅卷和云评价等应用服务满足教育主管机构、学校、教师对于“学、练、测、评”的需求。对于校外第三方教育机构，K12 智慧教育云平台可以将公司过往校讯通业务积累的资源 and 未来云测练、云评价等产品积累的数据向校外第三方教育机构进行精准导流，并为其提供教研、教学、管理、交易的服务。同时，校外第三方教育机构的优质内容也将入驻 K12 智慧教育云平台，进而形成良性互动，持续提升平台粘性。

云宝贝成长教育平台是以 0-6 岁幼儿成长需求为目标、以幼儿教育为核心、幼儿成长为中心，基于移动互联网和云技术的幼儿教育互动云平台。云宝贝成长

教育平台将通过整合公司现有的园所资源、研发及内容资源，通过幼儿园管理系统、教学信息化系统和家园互动系统，在幼儿园管理、家园共育和互动等方面提供一体化解决方案。

拓维教育未来发展将以内生+外延+全球化资源对接的方式进行。

Q：幼教领域如何布局？

长征教育的特点是多年深耕、专注做一件事，那就是对幼教课堂内容的研发，目前已经发展到第五代，通过免费提供多媒体教学设备进行教学内容的推广，发展至万所幼儿园，今后，长征教育将采取更加精简即以盒子的方式进行多媒体教学。长征教育与公司整合后，我们将沉淀我们在内容及渠道资源上的优势，共同打造云宝贝成长教育平台。

云宝贝成长教育平台将整合国内外优质幼教课程内容资源，形成幼儿园的特色课程和兴趣课程，为幼儿教育提供优质的内容资源，同时该平台将实现家园共享功能，平台可成为连接园所与家庭的重要纽带。此外，云宝贝成长教育平台还能为幼儿园提供园所管理的一体化信息系统，解决园所管理和教研等问题，并可通过智慧课程家园同步、专家在线育儿指导服务、亲子互动交友等，形成家庭端亲子教育平台，解决幼儿家庭教育问题。

云宝贝成长教育平台在实现用户聚集的基础上，还可进一步吸引社会教育机构进行合作，丰富平台内容，构建平台核心竞争力。

通过云宝贝成长教育平台，公司将打造园所、家庭和社会教育机构的桥梁，利用各自优势，形成闭环幼儿教育生态圈，打通家庭教育、园所教育、社会教育三大场景，成功实现场景互通，解决幼儿教育时间、地点、方式等诸多问题，致力于为幼儿成长教育提供全套解决方案，成为儿童成长的一站式服务平台。

Q：目前云课现状？

线上平台公司是去年下半年才开始推广，目前注册用户 3-4 万，付费用户 7-8 千。我们的重点在于核心内容的打造，在这方面公司做了很多的工作。

首先，云课的直播引擎是公司自己扎扎实实做的，效果很好，为云课良好的

用户体验奠定了基础；其次，直播课堂的内容，一方面是来自于公司自身的研发团队（之前的高能 100 团队），另一方面，可以通过收购外省成熟的内容和团队来丰富。

目前云课严格来说还是测试阶段，还没有进行大力推广。公司不过度扩展，也是为了打好坚实的基础，今后复制发展才会更稳更快。今年将是抢占市场的好时机，公司今年发展会着重“校内+校外”两手抓，学练测评作为组合进驻学校，目标是深度扩展 3-5 个省份，线上线下互为导流，形成共振。

教育是不能够孤立来做的，尤其对大规模公司而言，不可能仅仅依据一个产品一直做下去。公司需要营造生态圈，需要资源的共振，进行多项导流。而教育能实实在在产生效益的目前主要有四个方向：1、传统校讯通，2、实实在在办学的，3、教育信息化，4、教辅。前三项公司均已经涉猎，最后一项也可通过收购的形式来弥补短板。公司当前重点打造 K12 智慧教育云平台及云宝贝成长教育平台，以融合公司现有优势资源与渠道、聚焦国内优质教育内容，构建 0-18 岁移动互联网教育垂直领域 O2O 平台。

Q：公司游戏现状及未来战略方向？

去年，公司游戏引入了丹麦知名游戏公司 SYBO 的“刀锋酷跑”，植物大战僵尸、愤怒的小鸟、捣蛋猪等系列游戏不断进行产品迭代，今年，公司游戏将继续加强海外精品游戏的引入和发行；另一方面，围绕强化精品策略，继啪啪三国后，陆续推出龙门镖局、龙战争、战国魂等新款自研精品游戏：啪啪三国上线两年以来，在海内外市场运营正常，去年在日本上线本地化版本后，今年还将开拓阿拉伯市场，与 GP7 合作啪啪阿拉伯版，目前啪啪三国仍能维持千万左右的月流水；龙门镖局和龙战争也在去年底陆续上线，数据逐步达到精品状态。今后，公司还将继续依托火溶信息为主体进行研发和发行，走精品化+全球化路线，主打海外市场，维持游戏业务的稳定营收。

附件清单	无
日期	2016.03.02