

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-002

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	中信证券肖俨衍，尚雅投资姜斌宇，宝盈基金赵睿，方正富邦基金巩显峰，决胜网龙明，景泰利丰何少，中信产业基金孙通通，广发证券张阳，中再资产程军	
时间	2016.03.08 上午 9:30	
地点	四楼会议室	
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>经过去年对海云天、长征等公司的收购，公司目前已经完成了针对教育产业布局的第一步整合，形成 K12 及幼教两大发展方向。通过战略整合，公司拥有了全国最大、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。</p> <p>公司选择做幼教，是基于公司原有的幼儿教育相关业务以及积累的用户群，针对教学、安全、健康等目标，围绕家庭和幼儿园两个维度提供服务。针对 0-6 岁幼儿资源，公司拥有长征强大的幼教课程自研系统，以打造丰富生动的多媒体互动课堂，目前已开发至长征第五代产品；此外，公司原有宝贝故事、爸爸去哪儿等一系列线上精品内容累积了广大用户群，将为公司构建云宝贝 O2O 平台提供优质资源储备。</p> <p>K12 领域，公司将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，为教育机构解决管理需求，满足教育主管机构、学校、教师对于“学、练、测、评”的需求，并为校外第三方教育机构提供教研、教学、管理、交易的服务，以此构建 k12 智慧教育云平台。</p>		

Q：公司经营重点在哪？

公司游戏业务已基本布局完整，内容上继续围绕强化精品策略，主打小而精美的游戏产品，进行全球化的运营发行，以“小而精+全球化”发展路线谋求稳定发展，公司将来不会投入过大精力去经营游戏业务。

软件业务是公司赖以起家的业务，公司拥有稳定的客户，今后的策略是维持在原有基础上的不断升级，并建立完善机制，任其自我发展即可。

教育服务将是公司当前重点发展方向，公司的资源侧重点将放在教育行业。

Q：线下教育情况？

2010年，公司从开始决定做教育时，就有进行线下教育的尝试。当时教育模式尚不清晰，公司在移动教育、互联网教育和线下教育三个方面进行了布局：

首先，公司与运营商合作开展校讯通业务，并进行全国性拓展；其次，公司与区域名校进行合作，获取名校内容资源，并通过公司线上渠道（名校资源网络平台）进行推广；最后就是开展线下培训，与上述两项布局形成三位一体，达到相辅相成协同发展的效果。

虽然公司当时做线下培训只有一个尝试，但我们认为只有做过线下教育的企业或个人才会对教育有更深入的一个理解。经过多年的沉淀，公司对教育历经了从模糊到清晰的认识，且最终朝向了明确的方向发展。公司现在做线下教育更加重视内容产品的打造，公司线下培训目前在本省内已经形成作文、数学培训的知名品牌，在省内拥有较大影响力；公司还注重进行师资培训，提高公司线下教育教学、教研能力，保障线下教育的良性发展。

公司没有单纯地只做线下教育这一个模块，主要是因为线下教育对管理要求高、压力大、模式重，不利于公司的均衡发展。公司凭借现有线上教育资源和渠道，结合线下教育进行线上线下互补发展，为线上渠道吸引更多教师、丰富线上教育内容。线下教育是公司的尝试，作为公司教育服务的辅助业务，可通过收购、引进等方式复制，进行跨区域发展。公司发展教育业务的重点最终会放在线上部分。

Q：公司线上教育的情况？

公司以前的线上教育模式主要是与名校合作，将获取的教学资源置入公司自己的名校资源平台，以录播方式进行教学和辅导；随着用户需求的提高以及技术的进步，在内容层面，公司一方面通过吸引优秀团队进行自有教学资源的研发，另一方面通过收购形式直接获得省内外优质教学资源；在技术层面，做出了属于公司自己的直播引擎，以更灵活多样的方式通过直播课堂进行线上教学辅导及互动，较录播方式而言更具有吸引力。

公司线上课堂即云课平台是去年下半年才开始推广，严格来说，目前还是测试阶段，并没有进行大力推广。目前注册用户 3-4 万，付费用户 7-8 千。当前先打好坚实的基础，以便今后进行跨区域的复制发展才会更稳更快。

今年将是抢占市场的好时机，公司将“校内+校外”两手抓。校内方面，打造集学校特色管理、家校互联、校园空间、教学与学习中心为一体的云校园，解决教育机构的管理需求，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；校外方面，将公司过往提供教育服务业务积累的资源 and 数据向校外第三方教育机构进行精准引流，并为其提供教研、教学、管理、交易的服务，校外第三方教育机构的优质内容也将入驻公司教育平台，进而形成良性互动，持续提升平台粘性。

Q：公司目前人员情况？

公司去年底已有 3680 名员工，较之前一年新增 1000 余人，主要是因为公司在 15 年完成了对火溶、海云天、长征教育的收购，相关员工并入公司的结果。

Q：公司重组方业绩对赌情况？

2015 年，除火溶外，其他包括海云天、长征教育在内公司均完成了业绩对赌。火溶没有完成去年的业绩对赌，主要是新研发游戏上线时间较预期晚，导致收入延后，同时，影视 IP 转向较大，新游戏上线的反响比预期有较大的落差所致。即便如此，火溶仍旧完成了 2015 年度对赌业绩的 80% 以上。

今年，公司对重组各公司完成业绩对赌都是充满信心的：海云天、长征教育

在与公司整合中形成共振，业绩保持增长；火溶自研的啪啪三国上线两年以来，目前仍能维持千万左右的月流水，同时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，今年还将继续深耕日本游戏市场，并开拓阿拉伯市场。

附件清单	无
日期	2016.03.08