

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-004

| | | |
|--|--|--|
| 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 | 海通证券强超廷、卢向红，广东华骏基金周柏杨，东方裕泰王立，江苏江鸿资产康贤奇，中泰证券宾徐文，兴证证券齐苗苗，财富证券杜杨，上海瀚叶陈希 | |
| 时间 | 2016.11.25 上午 10:00 | |
| 地点 | 四楼会议室 | |
| 公司接待人员 | 龙麒 徐博群 | |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | | |
| <p>公司围绕着打造 0-18 岁移动互联网教育垂直领域 O2O 平台的战略定位，以教育科技、教育内容为基础，打通产业链，构建生态圈。教育市场规模上万亿，教育资产非盈利性问题正在解冻；教育地域性强、市场高度分散、集中度低；教育科技将改变传统教育“大市场、小公司”的业态，创新教育模式给与行业更大的成长空间。</p> <p>海云天、长征教育合并后已进入实质性融合阶段，2016 年 8 月，拓维、海云天与贵州铜仁市人民政府签订了《战略合作框架协议》，在铜仁高新区成立拓维海云天教育大数据中心，打造拓维海云天西南总部，统筹在西南区域具体业务的开展。此次框架协议的签订，有助于公司整合优质客户资源和庞大的教育考试数据资源，推动铜仁乃至西南地区教育质量的提高、教育资源的丰富和均衡；同时助力公司打造移动互联网教育垂直领域 O2O 平台，构建国内最完整的教育产业生态链，成为“互联网+教育”领先企业，从而保证公司实现长期稳定的可持续发展。公司先后与上海杨浦区，长沙岳麓区、雨花区签订政府采购协议，促进业务的全面开展。</p> <p>公司的非公开发行股票项目经过一年的努力，于 2016 年 11 月 16 日获得中国证监会审核通过。此次非公开发行募集资金将用于“K12 智慧教育云平台项目”，以实现覆盖 0-18 岁的在线教育垂直领域 O2O 平台落地，形成精细化在线教育服务能力。本次募投项目实施后，公司将充分整合现有的线上和线下教育资</p> | | |

源，打造 0-18 岁在线教育垂直领域 O2O 平台，构建产业生态链，加速教育资源收入变现，不断完善公司的既定战略目标——构建 0-18 岁“云和大数据-网络平台（或平台产品）-O2O 落地”的完整生态系统，成为幼儿及基础教育阶段在线教育行业龙头。

Q：公司的非公开项目拟在全国设立大量的体验店和旗舰店，有这个必要吗？为什么不放在学校呢？

体验店和旗舰店的开设是为公司 K12 平台的展示、区域的个性化开发和教学服务的线下辅助功能提供支撑。由于公司本次 K12 项目中的云校园校内信息化管理系统、教育测评和综合素质评价、整合第三方线下培训机构等均为全国性的布局，同时公司的客户为各地教育部门、中小学和第三方培训机构也分布在全国各地，公司 K12 项目服务中的平台展示、本地化研发及常规服务、教学服务的线下辅助等均需要公司安排区域性的线下门店，作为各地的区域中心保持 K12 项目服务的完整性和公司的快速响应能力。如果公司不设立线下门店，公司的信息化服务产品将难以有效展示给潜在客户，信息化服务产品也难以及时满足各类客户的个性化要求。因此公司本次 K12 项目设立线下门店具有必要性。

Q：在线教育的收费情况？

截止目前，公司的两个在线教育平台 K12 项目和云宝贝平台已具备雏形并上线运营，公司可以获得实际的运营数据。但由于平台目前均为雏形，获得的初期数据也具有一定局限性和片面性。

K12 项目的收入来源主要包括云校园的增值功能收费、云课收费和第三方培训机构的收入分成等三项收入来源。云校园平台于 2015 年 8 月上线，截至 2016 年 9 月，注册总用户为 86.60 万人，付费用户为 21.40 万人，人均付费金额（ARPU 值）在 60-120 元/年。云校园平台除家校互联功能以外，还能够为教师、学生、家长等提供他增值服务，公司云校园平台付费用户人均 ARPU 值的能够达到 100-300 元/年。公司云课平台于 2015 年末上线，截止 2016 年 9 月注册用户为 93.44 万人。云课平台以单项课程的形式向用户收取费用。云课部分的收入具有用户转化率相对较低，ARPU 值相对较高的特点，是后期系统成熟以后的主要收入来源。云课的人均付费 ARPU 值较高，预计可达 3,500-4,500 元/年。对于入驻的第三方机构，公司的云课平台将为第三方机构提供教学管理、后台网页管理、收费与支付管理等功能，因此将向第三方培训机构收取一定的分成收入。

云宝贝项目收入来源包括云宝贝自有课程收入、第三方机构课程收入和平台广告收入。由于云宝贝现有平台内容不够丰富，需要更多的内容资源充实平台内容，目前整个平台运营处于免费运营状态。云宝贝自有课程收费价格方面，考虑

到云宝贝特色课程的形象化和生动化得以加强,单价将会高于长征教育基础课程的现有价格。

Q: 火溶、海云天、长征三家收购的公司高层在拓维的任职情况?

三家子公司的董事长都有进入股份公司的董事会,其中海云天董事长游忠惠女士和总裁刘彦先生两人都进入了董事会,刘彦、王伟峰、常征三人担任股份公司副总经理一职。拓维母公司与子公司很好的进行了融合,促进了业务的良性循环。

Q: 上海火溶游戏布局情况?

国内的游戏市场腾讯和网易已经占据了很大的板块,而海外不管是在日韩、欧盟、港澳台,还没有形成巨无霸或者怪兽级的企业垄断市场的情况,因此火溶选择往海外走,战略以日本为核心辐射整个亚洲,开始港澳台,最后反攻大陆。

火溶在海外发行的《啪啪三国》及与海外合作的《战国修罗 SOUL》都取得了很不错的成绩,预计今年年底或明年年初会继续推出《啪啪三国 2》,把现有产品精品化,品牌化。

| | |
|------|------------|
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2016.11.25 |