

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-002

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	华商基金刘杰，海通证券强超廷，轻盐创投唐瑶，润达盛安孙诗阳，正享投资钟辉，锦洋投资赖硕华，徐星投资彭晓璐，佳友投资王俊杰、胡迎刚，瑞华投资刘无私，日兴资管杜毅忠	
时间	2017.03.02 下午 13:30	
地点	二楼会议室	
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>公司自 2009 年左右布局教育业务以来，教育业务收入占比逐步提升，截至目前，公司教育业务占公司总营收比例约 70%；在线教育已经成为公司目前以及未来三年重点发展的业务领域。</p> <p>2016 年，公司持续加强产品的平台化，形成了有竞争力和差异化的产品解决方案。To B 端，公司通过高利害考试、CNTEST 测评、云校园、云测练等产品进行卡位，获取区域优质内容，并打通校内外；To C 端，拓维云课嵌入到 To B 开放平台，成为教委和学校端开展网络课堂的工具，实现校内和校外、线上和线下打通；幼教领域，打造面向幼儿园和家庭的内容平台——云宝贝智慧幼教开放平台，即以幼儿园园所课程和家庭幼教内容为核心的 saas 开放平台。</p> <p>就渠道而言，公司构建了国内最强 K12 渠道——立体式渠道，即通过教委渠道、学校渠道、运营商渠道、幼教渠道以及 O2O 地推渠道同步进行，进一步推进全国最大最强 O2O 渠道建设。</p> <p>就内容而言，拓维教育 O2O 学习中心打造了作文和数学区域优质的内容和品牌，即麓山妙笔和天问培优两大核心品牌；公司联合名校共同建设全日制中小学——博才拓维学校和郡维中学，形成系统性、优质的校内内容和教研，通过与</p>		

名校办学方式，公司可将校内优质资源复制至自身体系内；成立了儿童成长研究院，教育部学前教育专业委员会理事长朱家雄教授任院长，汇集了幼教行业专家，全球性整合和构建面向幼儿园和家庭教育的优质内容。

2016年，公司积极推进与海云天、长征的融合，构建持续发展的竞争力。公司进行并购的思路，不仅仅为了利润，而要从战略与文化、组织、产品以及渠道四个维度逐一融合，公司去年拿到铜仁市6600万的订单就是公司与并购标的公司完整融合的体现。

Q: 公司于16年底以及17年初的两拨解禁股份的情况以及对公司的影响？

16年底以及17年初的两拨解禁股份均为前两年公司重大资产重组项目支付给交易对手方的部分股份对价的到期解禁，这些解禁股份的持有人主要有两类，一类是创始人持有的股份，另一类是财务投资人持有的股份。

对于第一类持有人而言，他们目前已经进入到公司的管理层并分管公司相关业务，公司与收购标的公司在战略、文化、组织、产品等方面逐步融合，各方合力后将打造行业第一，公司的价值远远不是现有的表现，认为公司目前的股价并非处于合理的价格区间，短期内没有减持意向；对于第二类持有人而言，相关股份解禁后，他们该减持的已经减完了，因此不会再对公司股价产生太大影响。

Q: 行业政策对公司教育业务的影响？

民促法和密集出台的教育政策体现国家对K12尤其是义务教育阶段的主导意识加强，鼓励采取市场化机制，K12教育市场步入规范市场化和整合阶段，具备对教委和学校渠道和服务能力的公司有先发优势。

名校网络课堂推动优质资源在全国快速共享，课堂资源可以利用市场化、企业化运作机制快速普及，鼓励名校名师网络课堂资源，推进教育均衡和质量提升。

校内往校外延伸、线上和线下融合成为新形态：国家意志将打破学校教育和课外辅导完全割裂的状态，教委和校内话语权加大，增强向校外延伸；技术、用户习惯和消费升级促进教学和学习从线下走向线上；K12具有很强地域性和复杂性，具备O2O渠道和服务能力的公司将获得战略性机会窗。

Q: 拓维云课拓展模式？

只有具备校内外、线上线下打通能力的公司才能走出差异化和竞争力。公司集中精力打造 K12 拓维云课开放学习平台，利用强大 O2O 渠道能力和 To B 业务获取的区域优质课程，实现校内和校外、线上和线下打通。

拓维云课规模拓展主要模式：

1、区教模式：联合教委，搭建并运营区域的网络课堂，打通校内校外，实现优质教育资源共享和个性化学习

2、名校模式：联合名校，搭建并运营名校网络课堂，打通校内校外，实现个性化学习辅导和名校资源共享

3、名师工作室模式：签约本地名师，入驻拓维云课在线学习平台，开进行直播授课和相关服务

4、运营商合作模式：平台能力输出，植入到运营商渠道，提供优质课程内容运营

Q：名校名师的地域性及政策性影响以及公司如何吸引名师？

教育是个地域性很强的行业，针对地域性差异的问题，公司主要分区域进行推广。至于不允许校内教师到校外兼职上课或培训，这是确定的，但是否能通过互联网进行授课，目前没有明确的禁止条款，根据目前的情况，是秉持鼓励态度。

公司吸引名校名师，一方面通过公司平台与老师分成，一方面帮忙建立工作室，提供完备的服务体系，帮助老师名利双收。

Q：游戏业务现状及未来打算？

我们拥有优秀的游戏团队，《啪啪三国》作为火溶信息代表作，仍能保持较为稳定的流水，同时每年都有新作上线。2016 年，公司新旧游戏业绩均达到了预期，实现年度业绩目标基本没有问题。

公司将继续以“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，把现有产品精品化，品牌化。当然，公司的重点还是在教育服务领域。

附件清单	无
日期	2017.03.02