

## 拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-005

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	上海证券周菁	
<b>时间</b>	2017.09.26 上午 10:00	
<b>地点</b>	四楼办公室	
<b>公司接待人员</b>	龙麒	
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>		
<p><b>Q：公司在教育业务的布局？</b></p> <p>线下方面，公司教育培训以拓维教育为主，年收入近亿元，现在已开设 20 多所，主要是在省内，跨区域经营将以收购或合作为主，立足长沙、全省覆盖。拓维教育目前培养了核心子品牌麓山妙笔和天问数学：作文在学科类地位越来越重要，家长很重视，麓山妙笔在本地具备知名度，倡导以阅读为主，提升阅读写作能力；天问数学主打竞赛培训，延伸至学科学习，参加国际数学竞赛获奖，为清华北大及本土名校输送人才，数学覆盖高中、初中、小学各年级，形成一定的品牌实力，子品牌为公司做教育服务打下了坚实基础。公司新发展的全日制学校也将以省内为主。</p> <p>线上方面，考虑到教育资源不均衡，政策导向实现资源均衡，公司将名校资源与本土其他地级市共享，建立了长郡网校，一方面将教学内容共享给学校，一方面可以共享给学生。长郡网校目前覆盖 150 所学校，学生用户 30 万。2014 年公司开始研发直播技术、开发直播平台，补充教育产业链，并开始在线直播学习模式的探索。2015 年收购了海云天和长征，海云天主要做高考阅卷服务，服务 18 个省高考阅卷，市占率近 60%，为 140 个地市提供中考服务，市占率 40%，</p>		

通过长期技术积累，与教育部门形成了长期良好的合作关系，服务从省级到地市级的教育部门，至此拓维教育渠道从校级到教育部门级。海云天的教育测评是国内最早也是第一大测评公司，公司判断未来教育测评在教育领域将起到至关重要的作用，对教育管理者、教学者和学生都有很大作用，能满足学生个性化学习、教师教学质量、教育管理质量需求。长征教育为幼儿园提供多媒体设备，核心是提供教学内容课程，核心内容可实现收费，服务 2 万所幼儿园。

**Q：公司在教育信息化领域的竞争优势？**

教育信息化看重教育科技手段和教育内容，技术方面业内各家差异性不大，现在缺的主要是内容。公司未来极力打造的拓维学堂是服务于校内和校外的，校内实现信息化管理，核心是有内容（如线下培训、全日制学校积累的内容、题库等内容资源）和测评进来。公司打造自有子品牌麓山妙笔和天问数学、开设线下培训、创办实体学校、建立长郡网校、成立儿童成长研究院等，均为教育内容的丰富助力。

公司教育信息化业务以软件为主，具有研发技术，其他公司若没有研发能力，拿到数据也没办法运用。教育信息化未来会有一个洗牌的过程，城市地区基本上实现了信息化，随着技术更新，将迎来新的时代，技术领先、服务领先的企业能够存活，公司拥有资金实力和技术优势，将在洗牌中占据优势。

**Q：政府信息化项目招标看重企业什么资质？**

政府目前看重企业的品牌和实力、提供的服务内容是符合需求。To B 的市场较难做，因为每个学校都有个性化的需求，公司现在主要是针对教育部门，做区域级市场，先后扩展了贵州、湖南、江浙等省的地级市市场，也参与了部分中考命题、组卷。

**Q：拓维学堂的规划？**

公司此前做了云校园、云测评、云阅卷等多个模块，目前已全部都整合进

拓维学堂，从而打造 K12 教育一站式学习平台，满足个性化学习，学、练、测、评、管功能统一。学习平台上的内容将进行区域化，面向全国推广。

VIPKID 的成功加强了公司打造线上学习平台的信心，公司希望能形成综合的战略型需求平台，并强调平台上要有足够好的内容。为加强平台内容打造，幼教方面聘请了朱家雄教授成立了儿童成长研究院，开发优质儿童内容；K12 方面从业内优秀公司引进优秀人才和团队，结合本土做得好的麓山妙笔作文经验，进行教研开发。我们重点会先在作文和数学两个领域里发力，构建我们的内容优势。

目前拓维学堂的直播方面已经实现，产品叫云课，拓维学堂将打通校内校外线上线下。此前长沙教育局已有想法在学校引进拓维学堂，组织学生在线上进行培训辅导，由政府买单。

#### **Q：考试测评行业门槛？**

评价最重要的是过程数据的收集，要结合人的综合能力、认知、性格、学习情况等多方面因素建立标准体系。国家重视“综合素质评价”，但是目前没有列明详细标准，十三五规划已经提到，政府对于综合素质教育评价有刚需，公司也在帮政府进行相关探索，通过做校园信息化搜集数据。为了做好教育测评的业务，公司聘请了国际知名“教育测量专家”王湘波博士。未来的测评将是国家标准+个性化，个性化更适合市场化。

#### **Q：全日制学校发展情况？**

郡维中学（初中）由长郡提供教学管理、核心的教研教学及师资等，公司招募配套师资团队，2016 年首期招生 4 个班，在长郡系 19 个学校的 16 学年初一班期中期末考试中排名第一，说明公司有能力和吸引到好的学生。公办学校招生受限，民办学校招生灵活，且实体学校与公司课外培训相互导流。郡维中学可为长郡高中本部输送生源。

小学阶段，强调素质教育，公司与博才教育合作建设拓维博才小学，全课程，寄宿制。每个年级招 8 个班，每班 40 人，定位中高端，寄宿制会同步开设课后

辅导班。

**Q：未来实体办学布局计划？**

公司计划将现有的两所学校在长沙建立高品质的标杆性的全功能的寄宿制的民办学校，逐步在全国形成标杆，会在新学校设立专门的互联网教育研究中心，如线上学习中心等。计划新建的 1 所学校，偏重资产，自己拿地，向政府申请土地划拨。等标杆学校建好后，有品牌了再做轻资产输出。目前已有地级市政府和企业想要跟公司合作，不排除向省内其他地级市拓展，省外拓展有难度，主要是区域性问題。公司建立实体学校的优势在于互联网技术和课外辅导的沉淀，通过已有 2 所学校去做品牌，高中办学已经同步在筹划中。

国际学校方面，中部地区（湖南、湖北）有国际学校的需求，但是没有好的国际学校可读。建设国际学校需要有海外学校资源对接，公司引进王湘波博士，一方面做考试测评，另一方面看重王博士有丰富的海外资源。

**Q：定增终止后，如何发展 K12 和云宝贝项目？**

除自有资金以外，公司可能成立产业基金解决一部分资金问题，或者通过银行贷款、发行可转债等融资方式筹集资金。

附件清单	无
日期	2017.09.26