

拓维信息系统股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-006

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	海通证券陈星光、强超廷，华夏基金韦志超，鲲鹏恒隆投资彭飞虹，浙银汇智资本费华，仕富资本卞逸婷，林孚投资颜文仲
时间	2017.11.02 上午 10:00
地点	四楼会议室
公司接待人员	龙麒、陶靖、徐博群
投资者关系活动主要内容介绍	
<p>国家对教育的重视前度越来越来大，教育经费连续 5 年占 GDP 比例保持在 4% 以上，预计未来 5-10 年可能达到 6%，而 3-18 岁教育投入占其中 1/2-2/3。随着 80-90 家长的成长，直播技术的成熟，使得在线直播教育在技术、体验效果、学习习惯、付费均逐步获得学习者和家长的认可。同时因我国 3-18 岁教育具有很强地域性和复杂性，使得具有 O2O 渠道和服务能力的公司将获得战略性机会。</p> <p>拓维信息从 09 年开始转型进入教育行业以来，已经进入了第 9 个年头，经过多年的潜心探索与实践，拓维已完成了渠道的拓展与产品的打造。公司在整体行业背景下，决定 2017-2019 年以内容+服务为核心，全力聚焦做好“拓维学堂”（3-18 岁）战略核心业务，打造一站式、在线学习互动平台，打造未来增长引擎。拓维学堂注重校内校外的打通，线上线下的互动，课前课中课后全方位的关注，以区域高品质内容、本地化贴心服务、差异化定位使每一个学习的孩子成为最棒的自己。</p> <p>Q：半年报中有提到公司在线教育业务要向二、三线城市覆盖，公司是基于怎样的考虑？</p>	

一线城市的准入门槛高，竞争也更为激烈，要在一线城市占领市场需要投入大量的人力物力和时间。随着八零九零后父母的成长，家庭对教育越来越重视，二、三线城市对教育的需求越来越大，这是拓维一个很好的打入市场的机会，拓维前几年的渠道扩展也做了很好的铺垫。同时，拓维在线教育向二、三线城市的覆盖在一定程度上缩小了二、三线城市与一线城市之间的教育资源落差，使得更多的适龄儿童能享受到更好的教育资源。

Q：公司有怎样的基础打造拓维学堂？

拓维学堂是一站式、在线学习平台。VIPKID 的成功加强了公司打造线上学习平台的信心，公司的互联网软件经验为平台打造提供技术支持，多年办学探索的教育模式也得到市场的验证。拓维通过多年的探索与总结，汇集优质教育内容放于线上，构建拓维平台的内容优势。

拓维摸索出适合拓维学堂的三大内容来源板块。一是来源于校内，拓维服务学校的名校名师和服务区域的教科院，以及网络学习中心。长郡网校基于长郡优质资源共建共享，目前覆盖 150 所学校，30 余万学生使用，学校与学生的认可才是内容的最大保证。二是拓维“制造”。开设线下培训，培养自有名师，同时创建自有子品牌“麓山妙笔”和“天问数学”、创办实体学校、邀请朱家雄院长成立儿童成长研究院，聘用国际知名“教育测评专家”王湘波博士加盟拓维教育助力测评业务。三是行业内精选，引入优质内容，弥补公司自有内容的不足。

Q：有报道称拓维信息参加 2017 年 HC 大会，拓维和华为有合作吗？

拓维信息于 2017 年 9 月 5 日-7 日受邀参加了华为在上海举办的 2017 年华为联接大会（Huawei Connect2017），并获得了“联合创新奖”和“DSV 业务协作奖”两项大奖，同时与华为签署了大数据战略合作协议。拓维一直和华为保有良好的合作关系，此次荣获的两大奖项，既是合作伙伴华为对拓维信息软件业务的充分肯定，也代表了双方对未来合作发展的共同期许。

Q: 三季度中 2017 年度利润预计不太理想, 怎么看?

公司预计 2017 年全年利润较上年同期有小幅波动, 但营业收入的增长幅度是稳步上升的。净利润的波动系成本投入增大, 公司不断加大在教育领域的投入, 特别是对拓维学堂的打造, 高新人才引进、研发投入, 以及团队建立前期的磨合等。前期的投入才能保证后期收入更快的增长。

附件清单

无

日期

2017.11.02