

厦门市美亚柏科信息股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2016-08-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：中投证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	中投证券、冠达投资、水相投资、华安证券、东海证券共 10 人
时间	2016 年 08 月 26 日上午 10:30-11:00
会议方式及地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李滢雪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请董秘介绍一下公司的基本情况及上半年的经营成果。</p> <p>回复：公司是国内电子数据取证行业龙头企业，网络空间安全与大数据信息化专家，在行业地位上公司是国内目前电子数据取证行业里唯一的上市公司，市场占有率最高。公司在成立之初包含两大业务——电子数据取证和网络信息安全，经过几年的内生发展和外延并购，公司在产品类别和规模上有了显著的延伸。因此去年公司将主营业务进行了整合和梳理，除了两大产品，把未来具有较大市场潜力和增长速度可观的业务独立出来，形成了四大产品，包括（1）电子数据取证产品；（2）网络空间大搜索产品，对应以前的“网络信息安全产品”，涵盖内容更加广泛，不仅包含传统网络舆情分析业务，还包括针对其他行业如工商、税务等行业的互联网信息搜索产品；（3）视频分析及专项执法装备，对应原刑事技术产品，因去年并入武汉大千，整合了双方优势资源加强视频分析产品的研发，因此把视频分析单列出来；（4）大数据信息化产品，这块业务不仅</p>

涉及到政务大数据平台，还包括电子数据取证综合平台，因此半年报中将大数据平台产品和电子数据取证产品划分在一起。由四大产品衍生出四大服务包括（1）存证云+，基于存证技术提供的服务；（2）搜索云+，基于互联网搜索技术提供的服务；（3）数据服务，提供数据资源和数据采集、处理服务；（4）信息安全服务，包括服务器安全防护、移动端信息安全监测等。

过去，公司致力于为各级司法机关打击犯罪提供电子数据取证设备与大数据平台及网络信息安全解决方案；随着互联网+行业应用的发展，越来越多政府机构的监管职能正由线下逐步向线上渗透，公司正着力于将大数据技术和大搜索技术应用于为更多执法部门开展网络空间社会治理提供产品和服务；未来，公司将继续充分发挥技术及资源优势，借助互联网+大数据的力量，为更广大的社会公众提供便民服务。

上半年公司营收增长近 30%，和历年增速相比属于正常范畴。上半年业务变化的一个明显特征就是除了传统的取证业务外，新业务和新市场的拓展取得明显推进，在营收上有直接体现。例如视频分析及专项执法装备业务方面，公司和武汉大千合作整合了双方优势资源，发挥协同效应，研发技术大大提升，营收上的体现也比较明显；电子数据取证业务方面，公司制定区县策略，区县市场渗透率稳步提高，去年区县收入占总收入的 16%左右，今年提升至 33%左右。在管理上，针对子公司数量不断增加、业务结构日趋复杂的问题，公司采取集团化管理模式，设立了集团资源协调中心，以便更好地协调母子公司之间的技术、渠道、数据资源，充分发挥协同优势。鉴于新业务拓展和子公司并入后的发展需要，公司对人才和研发的投入力度有所加大，前期的投入可能短期对业绩有一定影响。

2、取证设备和大数据平台收入占比 60%以上，同比增长近 20%，其中江苏税软情况如何？

回复：江苏税软的收入具有明显的季节性特征，上半年收入占

比较低，业务主要体现在下半年尤其是第四季度。另外由于前期人员和研发的投入较大，江苏税软上半年费用增长较快，业绩受到一些影响，利润大约 40 万左右。

3、传统网安市场里，区域下沉的效果如何？

回复：公司制定了区县战略，区县市场渗透率稳步提高，去年区县收入占总收入的 16%左右，今年提升至 33%左右。

4、电子数据取证业务上，各行业客户的占比如何？

回复：传统公安行业的收入占比最大，约占一半左右。检察、工商、税务、刑侦等新行业的收入快速增长。整体趋势而言，绝对数量都保持增长，结构上公安占比逐步下降，新行业占比逐步上升。

5、电子证据独立的司法地位确认后，在产业和市场上，有无具体体现？

回复：产品方面，电子数据取证的需求量比较明显地体现在区县需求和新行业需求增加上。服务方面，鉴定业务受理量在增加，也就是说法院采集证据时电子证据被利用的程度在增加，鉴定业务量增速较高。

6、大家很关注的大数据业务方面，数据分析既是我们的优势，去年也有许多对外的合作如国信立信、社科院、华为等，请问上半年的进展情况如何？

回复：目前比较大的项目有城市公共安全平台和与发改委合作的互联网大数据分析平台，这些都是我们大数据业务比较直接的落地体现。

7、国信宏数团队建设、承接项目的情况如何？

回复：国信宏数是与飞利信合作成立的团队，至今已经开始在承接项目，比较大的就是为发改委做的“互联网大数据分析平台”，还有以数据分析报告形式给政府部门提供的服务。另外，子公司新德汇的大数据情报系统也属于大数据业务的范畴。

8、从公司的业务角度，有没有观察到大数据，尤其是公安大数

据，正迎来建设的高峰？

回复：公安部门做大数据建设比较早，新德汇的大数据情报分析系统就属于公安大数据的典型应用。各地区大数据系统建设需求都比较大，有些地区饱和度较高。

9、电子数据取证设备和大数据平台中，大数据信息化收入和毛利率的情况如何？

回复：大数据平台在上半年收入体现的不是很多，因为大部分项目实施周期比较长，没有完全验收的项目就无法在收入上体现出来。由于是平台性质，所以毛利率比装备高一些，对综合毛利率提升有较大贡献。

10、网络空间大搜索产品出现爆发式增长的原因是什么？增长的动力？未来的增长趋势？

回复：网络空间大搜索产品对应过去的网络信息安全产品，一方面原来基数比较小，另一方面通过近几年的发展，公司把这块业务进行了扩展，不仅是提供给公安的舆情搜索，还包括多行业的基于互联网的搜索。这块业务增长较快的一个原因是随着社会活动网络化、信息化程度的不断提高，政府监管职能也从线下逐步延伸至线上，网络监管市场需求比较旺盛。

11、新产品-审查大师，是税软的产品吗？作为远程平台，它的收费模式是怎样的？

回复：审查大师是母公司开发的产品，针对企业进行远程取证。“税证宝”是公司江苏税软共同合作研发的新产品，针对税务行业做数据采集存证。

12、江苏税软上半年的毛利率如何？它的收入都是放在电子数据取证产品与大数据平台业务分类里吗？

回复：江苏税软以软件产品为主，毛利率一直比较高，大概在90%左右。客户定位是税务稽查部门，所以放在电子数据取证产品里面。

13、上半年江苏税软和新德汇利润比较低，全年业绩承诺是否

	<p>会有压力？</p> <p>回复：江苏税软和新德汇往年也存在收入的季节性，属于正常现象。下半年要集中完成业绩，面临大量订单要验收实施，进度控制会有一些的难度。压力会有，但总体来讲，完成业绩还是有一定的信心。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016年8月26日