

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：2016-08-03

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	信达证券边铁城、蔡靖、国寿安保李捷共 3 人。
时间	2016 年 08 月 31 日下午 14:30-16:00
地点	厦门市软件园二期观日路 12 号美亚柏科大厦
上市公司接待人员姓名	董事会秘书李滢雪、证券部职员邱素萍、陈琼
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观</p> <p>参观公司超级计算中心（云计算中心）、产品体验区、2020 大数据实验室。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>1、2016 年半年报中，新德汇和江苏税软对公司的影响有多大？ 回复：由于两个标的都存在季节性因素的影响，对公司并表的影响比较小。两家公司上半年净利润合计 400 多万元。</p> <p>2、2016 年半年报中公司产品分类包括四大产品四大服务，其中产品和服务占比如何？ 回复：主要以产品收入为主，产品收入占 80%多，服务收入占 12%左右。</p> <p>3、公司的大数据应用体现在哪里？ 回复：大数据技术在公司的几大产品线中都有应用，典型的如为政府监管部门承建网络空间监管大数据信息化平台，上半年重点开展的项目有国家发展改革委互联网大数据分析系统、城</p>

市公共安全平台、云+情报信息共享平台、检察机关职务犯罪侦查与预防信息系统等，此外，也为用户提供数据分析报告服务。

4、公司研发人员有多少？

回复：公司的研发和技术人员占公司总人数的 60-70%。

5、公司的大部分产品是不是属于非标产品，所以定制化产品比较多？

回复：不同行业用户对同类产品功能需求会有所不同，所以版本上有区别，但对同一行业用户来说，产品是通用的标准化产品。

6、为什么公司的毛利率较大提升，但是净利润增长不高？

回复：毛利率提升的重要影响因素是产品结构在不断转型，附加值更高的装备化产品和平台类产品的收入占比不断上升，促进毛利率上升。而净利润主要受季节性因素和费用增加的影响上半年占比较低。

7、公司收入的 50%都来自于司法机关以外的其他行政执法部门，其他行政执法部门主要有哪些？公司的主要竞争对手有哪些？

回复：公司客户群体中，司法机关主要是公安和检察院，其他行政执法部门如工商、税务、海关、新闻、证监、质监、检验检疫等。公司部分业务的竞争对手如盘石、效率源、锐安、烽火、邦富等。

8、公司的销售模式是什么？

回复：从公司成立以来，公司的营销理念就是用培训带动销售。借助培训了解客户需求，拓展市场渠道，促进产品销售。

9、安全狗装机量是多少？业务收入有多少？市场竞争形势怎么样？

回复：安全狗主要是依托云端技术和大数据安全分析能力，基于“云+端+服务”一体化 SaaS 服务模式为用户提供专业的安全产品、服务及解决方案。目前装机量达到约 300 万台。前期主

要通过免费安装进行推广，目前陆续推出一些增值服务开始实现收入，但上半年还处于亏损状态。在服务器云安全领域，安全狗的行业影响力较高，与华为云、腾讯云和阿里云等主要的云主机厂商都有合作。

10、公司与华为的合作主要体现在哪些方面？

回复：公司与华为保持着长期合作伙伴关系，比较紧密的合作如共同为公安大数据及信息化提供解决方案、安全狗作为华为云安全服务提供商，并获华为开发者大会“最佳解决方案奖”。

11、公司除公安行业以外，其他行业的需求怎么样？

回复：随着计算机、电子信息、移动互联网、云计算、大数据等相关技术的快速发展，社会信息化程度不断提高，工商、税务、海关、质检、检验检疫等越来越多的政府行政执法部门的执法、监管工作中，电子数据取证分析已成为日益重要的工作内容，如商品交易监管、食品安全监管等传统监管模式也已经开始向信息化监管方向发展，为电子数据取证和网络空间监管带来了新的市场空间。

12、视频行业空间很大，目前公司开展业务情况怎么样？与其他公司对比优势在哪里？

回复：目前公司成立了第四研究院，从事视频图像分析技术研究院和技术支持，通过与武汉大千合作，充分发挥母、子公司资源整合优势，今年重点围绕车型二次识别、人脸识别、串并案分析等功能模块进行技术突破。目前从事视频相关产业的企业有非常多，从前端视频采集、存储到后端数据分析、细分行业应用各有各的优势，公司视频分析业务目前主要还是定位在警用领域，重点进行后端数据分析。

14、公司的存证云业务收入不是很高，是什么原因？

回复：因为大部分存证云服务客户还在免费阶段，目前看来，用户习惯和存证意识也需要较长的培养期，所以这两年存证云的工作重点进行了调整，以输出存证能力为主要推广模式，将

	<p>存证能力输出至多个行业应用，如基于存证云技术推出的存证邮、存证戳、110 随手拍、“厦门百姓” APP 等等。</p> <p>15、从半年报看，大搜索业务增长比较快，那从全年看会有快速增长吗？</p> <p>回复：大搜索业务的快速增长，一是因为基数比较小，二是政府监管职能逐渐从线下延伸至线上，网络空间监管需求增加，促进了相关业务的增长。基于对未来市场前景的看好，公司将成立专门的子公司美亚商鼎专注市监行业（工商、质监、食药监）的商品交易监测和管理信息化业务。</p> <p>16、公司未来外延发展的大概方向是什么？</p> <p>回复：公司的长期战略目标是通过内生增长和外延扩张相结合的方式，巩固公司在国内市场领先地位的同时，不断提升在国际市场上的竞争力。投资并购的总体策略是围绕主营业务和战略方向（网络空间安全及大数据信息化）审慎推进。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016 年 8 月 31 日