

# 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：2016-09-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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：         </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>申万宏源何俊锋、郭雅绮，中银基金王伟然，上银基金翁伟皓，金恒宇投资蔡哲超、郑晓珊共 6 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2016 年 9 月 28 日 14:00-16:00</p>
<p>地点</p>	<p>厦门市软件园二期观日路 12 号美亚柏科大厦</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书李滢雪、证券部职员邱素萍</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> <b>一、公司参观</b>            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。  <b>二、座谈交流</b>            1、公司的主营业务情况？            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，主要服务的客户为国内各级司法机关以及行政执法部门。目前，公司的业务范围逐渐从事后取证、鉴定向事前预警、事中监管延伸，所以客户也从执法部门向更多的政府监管部门延伸，如工商、税务、海关、新闻、质监、证监等。从产品的角度，公司产品划分为“四大产品”，包括电子数据取证、网络空间大搜索、视频分析及专项执法装备和大数据信息化产品。在四大产品的技术基础上衍生发展出存证云+、搜索云+、数据服务和信息安全服务四大服务体系。            2、目前对收入贡献最大的业务是什么？         </p>

回复：目前取证业务的体量还是最大的。

3、从上半年的增长情况看，哪些行业的增长比较稳定？

回复：从增速上来看，传统的网安领域由于覆盖率和饱和度相对比较高，增速趋于稳定。增长比较快是检察、工商、税务、刑侦、海关等新行业和次新行业。

4、新行业的增长空间如何？

回复：国内的取证技术和行业发展起步比较晚，未来几年随着社会信息化的发展，取证市场还会保持比较快的增长，特别是检察等新行业，目前覆盖率和饱和度都还比较低。另一方面，取证行业的市场增长空间和法律法规的完善有关系，过去电子数据的法律地位模糊，在法律纠纷中作为证据不受到重视。现在，电子证据已获得了独立的司法地位，对电子证据的重视程度在不断提高，电子数据作为一种证据类型被广泛运用。而为确保证据的有效性，电子数据取证必须使用专用设备，促进了电子数据取证设备市场需求的发展。

5、存量业务这部分未来是否还有增长潜力？

回复：还是有的。相关技术的不断更新，如存储介质接口类型的变化、数据存储和传输方式的改变、新的操作系统和应用程序的出现等都会驱使取证产品升级换代。公司取证产品更新换代的周期和电子设备更新换代的周期具有一定同步性。

6、产品售出后还会有服务收费项目吗？

回复：服务费的收取和产品的类型有关。如为客户建设的大数据平台项目，建设完成后做数据采集和处理等技术服务时会收取一定的服务费用。

7、公司网络空间大搜索产品收入的增长是靠产品类型的增加还是靠新行业的扩展？

回复：这两方面因素都有。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，事中的网络空间监管业务将出现较快增长，市场需求旺盛。

8、目前公司的主要模式还是 to G，未来是否会向 to B 或 to C 过渡？

回复：公司长期深耕于公安行业，具有较好的行业影响力和品牌效应，且积累了一定的数据资源和行业经验，以培训带动营销的模式可以直接复制到公安以外的政府监管部门，所以公司在 to G 领域具有显著的行业优势，也是目前主要的扩展方向。公司在 to B 和 to C 方面也有在逐步对接，公司的企业电子数据取证服务、数据恢复服务、电子数据司法鉴定服务、数字知识产权保护服务、搜索云、存证云服务都是可以 to B 或 to C 的，还有正在筹备的征信、电子身份认证等业务。

9、公司和竞争对手的差别主要在于产品的差别还是区域的差别？

回复：公司的产品在全国范围内都有覆盖，主要是产品的差别，公司能够提供完备的解决方案，响应速度快，服务质量高，市面上很多产品都是公司首推。

10、公司是否有在开拓一带一路国家的市场？

回复：一带一路国家是公司国际市场开拓的重点。借助国家一带一路政策的实施机遇，可以加快电子数据取证产品在一带一路国家市场的销售。另外，公司是全国网络警察培训基地，通过承办公安部门对外交流合作培训的机会，可以有效将公司产品推介到相关国家市场。

11、公司的 eID 业务进展如何？

回复：eID 可以在网络空间证实个人身份，为搭建更为完善的网络信用体系服务。公司成立了子公司“正信世纪”专注于网络电子身份认证技术的市场应用推广，为可能出现的商机提前做准备。目前 eID 还没有大规模地使用，公司相关业务也还在探索阶段。

12、版权交易业务进展如何？

回复：公司参股海峡版权交易中心，占股比例 10%。海峡版权交

易中心将通过互联网模式开展版权登记、版权交易、版权金融和维权等业务，公司在线上维权方面积累的成熟技术和丰富经验可以为海峡版权交易中心平台搭建和业务开展提供支撑。目前该业务还在业务平台的开发阶段。

13、市场对公司业绩增长预期较高，公司如何看待这个问题？

回复：公司去年完成了重大资产重组，市场对并表后的业绩有较高预期。去年并购的两家公司，江苏税软和新德汇，收入都具有明显的季节性特征，上半年业绩的体现并不是非常明显，收入主要体现在下半年特别是第四季度，两家公司对于完成业绩承诺还是比较有信心。另外，公司实施的是产业内并购，产业内并购有一个整合的过程，合理调整母子公司的产品战略和市场战略，充分协调好母子公司之间的技术、渠道、数据资源，优势互补，才能发挥协同效应，实现  $1+1 > 2$  的效果，这不是一蹴而就的事。

14、公司是否会继续进行外延扩张？

回复：公司一直对外延扩张很重视。公司设立了投资中心专门负责投资并购相关工作，孵化和引进优质标的，完善公司在网络空间安全及大数据信息化产业的布局。同时和前海梧桐并购基金合作共同设立美亚梧桐产业并购基金，主要投资网络空间安全、大数据领域处于成长期的优质企业，为公司外延发展和保持持续创新能力提供服务。另外公司还设立了青果创客汇创业空间，为创业项目提供技术和平台资源，引导创业项目在行业市场中快速验证、推广产品，在合适的时机对好的项目进行吸收合并。今年公司成立了新的子公司美亚商鼎，开展市监行业的商品交易监测和管理信息化业务，未来市监行业的市场空间巨大，公司看好这个领域的发展机遇。

15、公司目前与国家信息中心合作的情况如何？

回复：目前正在建设的比较大的项目有“互联网大数据分析平台”，还有一些小项目陆陆续续在对接。另外还有大量以数

	<p>据分析报告形式提供的服务。</p> <p>16、公司网络空间大搜索业务目前规模如何，未来会不会快速增长？</p> <p>回复：网络空间大搜索业务目前基数比较低，产品多以项目制为主，但单个项目体量通常较大。随着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，除了公安以外，市监、证监、网信等其他政府监管部门需求也快速增加，今后这块业务的增速公司也比较看重。</p> <p>17、公司产品是否具有规模效应？</p> <p>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。项目型的产品需要根据用户需求进行部分定制开发，但核心技术是相通的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016年9月28日