

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：2016-11-01

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	中信证券刘雯蜀、郑泽科，银河投资赵珉，华商基金郭磊，联发集团黄向霖、张飞飞共 6 人。
时间	2016 年 11 月 8 日下午 15:00-17:00
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
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. 公司基本营收状况？装备在公安、司法机关的占比状况？ 回复：1) 公司整体收入规模近几年保持 30%-40%的增速，利润略有波动，但大致也维持在 30%左右，总体说来，经营的稳健性较好。</p> <p>2) 就行业而言，目前外延行业越来越多，公司司法机关业务占比从早期的 90%以上降低到了 50%左右。客户监管职能从线下转为线上、对网络空间治理和监管的需求增加。</p> <p>3) 从产品构成角度而言，设备类产品的增长减缓，平台类产品和服务的增长加快，并从事后逐步向事中、事前延伸，如大数据信息化平台、网络空间搜索等新业务。</p>

4) 从区域角度而言，国内区域逐步下沉，并逐步伴随国家“一带一路”政策向沿途国家拓展。

2. 公司产品在城市治理方面的应用情况如何？

回复：各个政府部门响应国家大数据战略号召，希望通过大数据做城市治理。由于政府监管模式的转变带来的新的需求，形成了公司业务的重要机会。目前我们在厦门市有一些典型的应用实践，比如城市公共安全平台，厦门百姓 APP 等。

3. 未来竞争格局和市场需求？

回复：1) 随着“互联网+”的广泛应用，市场空间逐步增大，但是也将会有越来越多的具备技术基础的公司做跨界竞争，因此接下来市场竞争会很激烈，公司深厚的技术积累和在政府部门服务多年的行业经验，是承接新业务的优势。

2) 开发公安以外的行业的取证装备市场。电子证据的应用范围很广，只要涉及案件处理的部门都会有需求。因此，电子数据取证是各个具有执法职能的部门都需要的装备，再加之他是相对标准的产品，复制很快，新行业的需求会推动增长。

3) 随着技术的发展，取证的需求持续升级。电子设备的更新换代和移动互联网、云平台、智能设备、网络直播等新技术、新应用的出现，会带来大量的设备升级需求。

4. 取证方面装备的增速？

回复：从取证市场的发展前景看来，行业将维持 20~30%的增速，不过正如之前提到的，该行业的竞争也越来越激烈。

5. 新的竞争对手是哪些？

回复：1) 做境外产品代理的公司开始自主研发。因为境外产品在国内推广越来越难，这类代理公司转而开始自主研发。

2) 从单点切入的初创公司。当现在市场规模较大之后，相较于之前可以切入的点比较多，因此也有许多公司从某个点新进入来做竞争。从体量上来说，这方面基本是一些较小的创业公司。

6. 取证系统在不同地区的渗透率？

回复：公安是最主要的需求单位，就目前而言地市一级基本都有覆盖，区县一级渗透率在 30%左右。随着手机等移动互联网应用设备的普及，区县、基层需求量越来越大。

7. 网络安全问题

回复：网络安全未来是刚需，公司更多是对接应用层面的需求。网络安全法从很多个层面规范了各主体的网络安全责任，因此各个层面的主体都有网络安全要求。安全方面涉及内容很多，包括硬件防护和应用层的信息的安全。目前，网络上的诸多虚拟身份和实体单一身份的对应和监管较难。例如外卖分析，订餐者和外卖店都是虚拟身份，而如何将网络上的虚拟对象对应到实体做监管是需要解决的问题。

8. 2015 年的网络信息安全收入分类？

回复：该产品已经由原来的舆情分析系统为主发展成多行业的网络空间大搜索应用系统。

9. 产品形态分类以及今后业务形态格局？

回复：公司的战略方向为“网络空间安全与大数据信息化”，公司业务发展的主要战略：硬件产品装备化，软件产品平台化；小产品+大服务。

自公司成立以来便致力于为各级司法机关打击犯罪提供电子数据取证设备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。

10. 服务业务增多后人力投入是否会加大？

回复：是的，需要持续投入。很多平台业务有定制需求，包括技术更新需求，都要靠人力。并且，从持续研发、软件系统持续更新的角度来说人力投入也是必须的。

11. 今年管理费用增长快的原因？

回复：从绝对值角度来看因为有合并项目，因此管理费用增长较快。

12. 与阿里云的合作规划？

回复：公司与华为、阿里云的合作意向都是围绕公安大数据解决方案方面，他们有基础设备和平台建设能力，但是缺乏该领域的行业经验和渠道，因此我们的对接多是应用层面。

13. 资本运作效率的保障？

回复：公司设有投资中心，会持续关注合适的标的。公司在并购这块比较谨慎，并购的其他企业的考察期都较长，因此主要还是看条件是否成熟。

14. 董事长对未来公司发展的长远规划？

回复：董事长希望把公司做为国际龙头。国际上同类上市公司少，因此公司做大是有信心的。可以看到，公司并没有跨界外延，都是产业内布局，旨在专注把公司做大。

15. 大数据平台业务情况

回复：在多个行业里面都有一些典型应用，但有些新的应用还处于点的状态，尚未全面铺开，大规模推广还需要一个逐步推进过程。

16. 食药监业务

回复：食药监业务这块成立了单独的公司——美亚商鼎（2016年8月）。目前，食药监、质检、工商三部门一体，叫市场监督管理部门。针对市场监督管理部门我们有完整的产品线，包括前端的快检设备、线上管理平台、后端取证装备。对各个部门的监管职能而言，线上监管是新需求，且需求量也较大。

17. 税务子公司还有什么业务？

回复：税务稽查也要电子取证设备，税软的产品是公司产品线的补充，除了税务稽查以外，税务征管和企业税收管理也是重要的拓展方向。

18. 新德汇的业绩表现？

回复：新德汇并购以后，在行业（刑侦）和产品方面与公司进行了很好的整合，而且也推出了自助办证一体机等深受市场欢迎的新产品，目前在广东和厦门快速铺开。

19. 公司订单季节性变化？

回复：从历史情况来看，一般来说，第四季度约占全年订单的50%，三和四季度约占全年的75%。

20. 存证云C端客户推广的情况？

回复：目前以处于自然增长状态，这两年主要还是对接行业应用。

21. 网络安全法的出台对业务拓展的影响？

回复：法律法规的出台一般不会立即对某个公司业务产生明显影响，法规的落地通常需要一个较长的过程。长期而言，大家对网络安全意识不断提高，对行业发展有积极影响。

22. 网络安全法对部门之间数据打通是否有提速？

回复：在政策引导下逐渐在推进。数据的共享可以体现在不同层面：一是数据本身的共享，二是数据处理结果的共享。对于某些行业来说，数据本身的共享也许难度较高，但数据分析结果的共享是容易做到的，也是一大趋势。比如，一些涉密单位，数据本身对外共享是不现实的，但是如果经过脱密处理后的结果共享，是完全可能的。

23. 政府部门的客户中哪一部门投入最大？

回复：从公司目前收入结构中来看，占比最高的还是公安，但其他很多行政执法部门直接面向B端监管，市场空间是很有潜力的。

24. 是否考虑员工持股计划？

	<p>回复：股权激励是公司会持续考虑的一项长效激励机制。</p> <p>25. 未来毛利率变化？</p> <p>回复：公司毛利率目前在 65%-70%并略有上升趋势，主要是毛利率较高的平台产品和服务业务的占比增长所致。</p> <p>26. 是否考虑区块链技术？</p> <p>回复：作为技术的使用者，区块链技术值得关注，然而实际普及可能还需要较长的过程，包括法律法规的完善，条件成熟的话，公司版权登记和交易、存证云等产品可以考虑引入区块链技术。</p>
附件清单(如有)	
日期	2016 年 11 月 8 日