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：2016-07-01

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  √现场参观  □其他： |
| 参与单位名称及人员姓名 | 海通证券谢春生、吴建、刘雁翔；宝盈基金文仲阳；中海基金易小金；华商基金郭鹏；银河基金田萌；中邮基金周楠；东方基金郭瑞；泰康资产赵岩；海富通基金黄浩；国信证券何立中；国联安基金高诗；东吴基金戴斌；金鹰基金樊勇；新华基金杨祺；九泰基金刘越；长盛基金吴博文；方正证券王彬彬；南方基金邹寅隆共20人 |
| 时间 | 2016年07月20日上午9:30-12:00 |
| 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 | 董事长滕达、董事会秘书李滢雪、证券事务专员陈琼 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司参观**  参观公司产品体验区、2020大数据实验室、超级计算中心（云计算中心）、大搜索实验室。  **二、座谈交流**  1、公司在区块链技术上有没有布局？  回复：我们相关的业务部门也做了一些探索，单从技术的角度来看，区块链技术可以考虑应用于存证、版权交易等业务中，但因其去中心化认证等模式在上述应用中尚存在一定的法律障碍，所以暂无实质应用。  2、公司除了公安以外，其他客户对公司业绩的贡献度怎样？  回复：公安以外的新行业如检察院、工商、海关、税务、证监等收入占比逐渐提高，目前来自公安行业收入占比约50%，其他行业收入占比约50%。  3、公司开拓新行业客户的优势在哪里？  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，公司长期形成的以培训带动营销的模式是公司业务推广的主要模式。随着互联网应用的深入普及，工商、税务、证监、食药监等行业监管需求也由线下逐步延伸至线上，公司拓展新行业的模式与公安行业类似，公司有效地将培训营销模式直接复制到新行业客户中，同时通过外延合作加强渠道拓展，实现新行业快速推广。  4、公司与华为的合作模式？  回复：公司与华为合作共同提供公安大数据创新应用解决方案，公司重点进行大数据应用软件研发，华为主要从服务器、网络设备等方面提供支撑。  5、公司与飞利信合作的公司目前情况怎么样？  回复：国信宏数为公司的控股子公司美亚宏数和飞利信子公司国信利信共同出资成立。国信宏数自去年年底筹建以来，现已开始承接项目。  6、公司在大数据方面有哪些落地的应用？  回复：公司自成立以来一直围绕数据采集、分析方面进行产品研发和市场推广，目前而言，在应用方向上主要有为公安、网信办等客户提供网络违法信息发现、网络舆情分析平台建设和服务，为发改委提供政策经济态势分析服务，为工商、食药监用户提供网络商品交易监管平台及网络市场监测服务，为证监、金融办、基金业协会等用户提供网络金融风险预警监测及防控服务等。此外，还将进一步围绕城市公共安全方面开展更多的应用。  7、电子数据作为法定证据类型以来，相关业务需求量上有什么变化？  回复：一方面，公安以外的其他行政执法部门关于电子数据取证设备的采购需求增加，从公司行业收入占比结构变化中可以看出。另一方面，电子数据鉴定服务量快速增加，2015年增速达到85%，主要是涉及到的电子数据的案件和纠纷越来越多。  8、2015年公司的服务收入占比达到12%？2016年占比是否会更大？  回复：“小产品、大服务”是公司的战略方向，随着基于大数据的信息化平台建设的增加，未来基于大数据资源开展的云服务业务有望逐步提升。从收入结构占比来说，短期内不一定会有明显变化，因为产品收入相对来说体量大，整体基数在不断增大。  9、江苏税软税务业务是否会超预期？  回复：江苏税软主要是从事涉税数据研究分析，为全国各地的税务机关提供软件产品和服务，目前主要应用在税务稽查领域，接下来会延伸到税务征管和企业涉税管理领域。因为其客户类型所致，其业务也具有明显的季节性特点，上半年收入占比较低，所以目前来说还没有明显体现。  10、武汉大千目前经营情况怎样？销售渠道是否主要依靠新德汇？  回复：武汉大千主要专注于公共安全行业的海量图像与视频的检索、分析、研判和侦查等技术领域的产品、装备的研发和服务。公司2015年成立第四研究院与武汉大千合作开发视频系列产品。目前整体规模不是很大，今年预计的净利润规模在七八百万元。武汉大千的视频分析产品主要定位于公安刑侦领域，与珠海新德汇的客户领域相同，可以进行渠道共享。  11、美亚梧桐基金进展情况？退出机制是怎么样的？  回复：上半年主要是开展了资金募集、基金备案申请和投资项目考察工作。基金投资期为2年，退出期1年。届时投资项目中跟公司业务关联性比较大的，公司可考虑进一步收购，也可通过IPO、新三板挂牌或转让给第三方的方式退出。  12、公司是否还会推出股权激励？  回复：股权激励作为一项长效的激励机制，对稳定核心团队具有重要作用，合适的时机公司还会继续推出新的股权激励计划。  13、公司在网络空间安全方面的业务有哪些新的进展？是否符合之前的预期？  回复：公司基本是按照计划在执行。公司业务正在从事后取证、鉴定逐步向事中监管和事前预警、防范方向延伸，公司上市之前，主要业务是为司法机关打击犯罪提供产品，目前，我们的业务已经延伸至更多的行政执法部门，为其进行网络空间秩序监管和维护提供解决方案。未来，我们还将借助政府数据开放和云服务进一步为社会大众提供便民服务，如征信服务。  14、公司的大数据平台建设优势？  回复：公司的大数据业务有组建专门的团队在做。公司开展大数据平台建设优势：第一在数据技术处理上，公司一直以来处理的数据大多数为非结构化数据，现用非结构化的思维处理结构化数据比较容易。二是数据来源包括互联网数据及政府数据，维度多，数据价值密度高。  15、安全狗业务的进展？  回复：目前50%的服务器都在云端，云安全是未来安全防护领域发展的重要方向。安全狗是利用互联网思维，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，顺应趋势的一款产品，目前装机量已达300余万台。  16、未来公司外延并购规划是怎样的？  回复：信息安全领域国内的上市公司还不多，公司最主要的是要找到自己的切合点。未来公司会加快资本合作的步伐，围绕公司的主营业务开展投资并购业务，进一步巩固公司在行业地位。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2016年7月20日 |