

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：2017-04-01

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、洪琳，中海基金易小金，浦银安盛基金黄星霖人，国寿养老王彬彬，新华基金路文韬，广发基金张继枫、上海方木基金王超，华安基金汤昞瑒共九人。
时间	2017 年 4 月 6 日上午 9：30-11:30
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、证券事务代表邱素萍
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司参观 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。 二、座谈交流 1、介绍 2016 年年报的情况。 回复：去年公司的经营主要围绕网络空间安全及大数据信息化的战略方向有序推进。监管部门在大数据信息化和网络空间大搜索方面的需求在增加，公司的收入结构也发生一些变化。从行业的角度，公司客户从司法机关逐渐向行政执法部门延伸。司法机关带来的营收绝对值在增加，但占比在降低，工商、税务等新行业增速较快，拓展效果明显。从产品分类的角度，发展的比较好的是大数据信息化和网络空间大搜索业务，视频分析和专项执法装备的类别中主要是新德汇的自助办证一体机贡献比较大，视频分析直接带来的收入不多，但视频分析技术应用于其他产品的研发，技术整合提升了产品的性能。电子数据

	取证产品带来的收入绝对值在增长，但占比在逐渐降低。取证业务去年受到检察行业机构改革的影响，增速略低。服务收入平稳增长。总体而言，收入结构的变化和公司的战略规划基本保持了一致。 具体来讲，电子数据取证业务去年进行了取证航母、取证金刚、恢复大师等新产品的研发和取证魔方、手机取证大师、手机取证塔等重点产品的升级。网络空间大搜索从公安外延到不同的行政执法部门，包括工商、食药监、税务、金融办等等。大数据信息化方面公司初步实现公安大数据、城市大数据、民生大数据三个生态的构建。目前这块业务的主要收入来源是公安大数据平台，但从技术的突破来看，去年研发了城市公共安全平台，它实现了跨行业的数据汇聚和分析，第三步就是建立公司自己的大数据平台，即民生大数据平台，基于各方的数据资源，对外提供民生服务。视频分析和专项执法装备的收入主要是新德汇的出入境自助办证一体机，去年还研发了电子鹰无人机雷达侦测系统，可为重要场所、重要安保活动现场的空域安全提供有力保障。 市场拓展方面主要有三个维度。在区域方面，市场下沉到区县一级。目前公司的取证业务在地市一级基本实现全覆盖，这个市场的增长主要来源于设备升级换代的需求，这两年重点针对区县客户需求进行了产品研发，区县收入占比显著上升。国际市场的拓展坚持国家“一带一路”战略，在涉外培训、技术、产品销售、援建取证实验室等方面开展相关工作，已有收入体现。公安以外的其他行业也是重点拓展的市场。 在产品研发方面，公司坚持技术创新，2014-2016 逐年加大研发人员及研发金额的投入，促进内生增长。研发和技术人员占比接近 70%，专利数量持续增加。 投资并购主要围绕公司的主营业务、战略方向及不同的市场需求开展。2016 年，公司成立了子公司美亚商鼎，致力于市
--	--

	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。成立了子公司美亚智讯，致力于社科大数据业务。孙公司国信宏数纳入公司合并报表范围，其与发改委合作，构建基于非统计数据的国民经济监测预测与宏观决策支撑体系。另外，美桐产业并购基金也在积极地对标的进行筛选和立项，今年会完成募集资金的投入，主要是投资网络空间安全和大数据领域的优质企业。 人力资源方面，去年实施了第二期限限制性股票股权激励计划，激励对象共计 471 人。 2017 年的经营计划依然是围绕公司三步走战略：围绕司法机关打击犯罪提供产品和服务；为更多行政执法部门网络空间秩序维护和治理提供解决方案；关注民生，为广大企事业单位和个人提供服务。具体而言，2017 年首先是做好重点项目保障，积极参与金砖国家领导人会晤的网络安全保障工作，充分发挥公司及各合作伙伴资源提供解决方案，借此挖掘新的业务机会，为公司未来发展培育新的业务增长点。在技术研发方面，公司将专注于电子数据取证技术、网络安全技术、大数据技术、互联网搜索技术及人工智能这五大技术方向的研究和创新。今年增加了一个重要的方向——人工智能，目前成立了人工智能的研究团队。在市场拓展方面，围绕国家一带一路战略拓展国际市场，继续推进区县战略，在深耕公安原有市场的同时，以培训营销模式推行行业覆盖。在投资并购方面，通过公司的投资部门，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；发挥美桐并购基金的作用，培育适合上市公司的并购项目；通过刘祥南 300188 创新创业基金为高校学生提供创新创业平台，持续挖掘创新创业项目，为公司输送人才和技术，向员工提供内部创业平台，为公司输送项目，做大产业链。 2、 取证收入的主要增长点是什么？
--	---

回复：公司将市场下沉到区县一级，目前区县的覆盖率大约三分之一，区县的订单增速比较快。

3、大数据的收入主要来自哪？

回复：主要有公安大数据，还有子公司贡献的一些收入。

4、城市公共安全平台推广如何？

回复：目前只在厦门落地应用，但已有多个意向地市来考察过，城市公共安全平台需要整合比较多的政府部门数据，打通各部门之间的壁垒，数据的打通需要政府的支持和推动，这也是项目落地的关键之一。

5、视频分析和专项执法装备带来营收的主要是什么业务？

回复：出入境自助办证一体机带来了比较多的收入，它是我们的全资子公司新德汇的重点产品。

6、自助办证一體机的主要应用在哪里，今年还会不会推广？

回复：出入境自助办证一体机是将出入境多项常规办理业务集中在一台设备上实现自助服务的产品，可受理护照、往来港澳通行证、往来台湾通行证等相关业务，已在广东省各地市和厦门推广。自助办证一體机的市场需求是比较大的，市场的推广和政府部门的推动有关系。从提高效率的角度，以机器代替人工是趋势。

7、网络空间搜索的增长比较快？

回复：这块业务过去主要是提供舆情搜索，现在应用的领域已经延伸到工商、金融办、税务等多个行业。去年研发的金融风险防控预警平台，利用互联网、大数据等技术手段加强对互联网金融进行风险监测和风险预警，有效地运用于发现未备案的P2P企业，监测已备案的P2P企业，发挥打击金融犯罪的作用。

8、一带一路国家带来的收入如何，市场多大？

回复：一带一路国家的收入主要还是取证装备类的产品。现在公司也在积极进行产品的国际化定制，另外也希望通过寻找一些合作伙伴，能在当地设立一些技术支持的点。一带一路国家

	的这块市场很多还是空白或刚起步。 9、有没有考虑和华为合作？ 回复：公司与华为保持着长期合作伙伴关系，如共同为公安大数据及信息化提供解决方案、服务器安全防护、国际市场开拓等。 10、武汉大千去年没有达到预期，今年怎么完成业绩承诺？ 回复：武汉大千是技术型公司，市场推广能力较弱。去年武汉大千业绩不达预期主要是由于市场推广和客户招标延迟等因素。武汉大千的业务属于刑侦领域，公司在刑侦领域的渠道已经比较成熟，今年会依托美亚的渠道，对渠道进行整合。另外武汉大千已有比较成熟的技术和产品储备，去年也储备了比较多的人才，如果渠道上能发挥协同效应，今年完成业绩承诺还是有信心。 11、区县的需求是什么？ 回复：区县的产品以一体化装备为主，如取证魔方，以及手机类的取证产品。 12、公司的取证产品很成熟了，有更新需求吗？ 回复：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。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。 13、研发费用未来占比还会增加？ 回复：绝对值应该还会不断增加，但如果收入规模的增速快于研发费用，研发占比可能降低。 14、取证的市占率？ 回复：约在 40%左右。 15、美亚中敏和安胜科技的情况？ 回复：中敏主要从事智能硬件的研发和生产，主要承担公司定制装备的生产制造。安胜主要提供网络安全防护和软件安全性
--	--

	检测服务。 16、新增的人工智能方向怎么和业务结合起来？ 回复：公司成立了人工智能技术团队，接下来将围绕人工智能技术平台和应用开展进行更多的探索，如将人工智能的学习方法应用于视频分析产品及智能安保设备研发等。
附件清单(如有)	
日期	2017 年 4 月 6 日