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：2017-04-02

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> ☒ 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： </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>厦门双泓元投资有限公司纪艳艳、国泰君安徐紫薇、清水源投资程宇楠、山西证券李欣谢、永瑞财富王洪祥、吉富创投彭远洋、华创证券庞倩倩、长城国瑞李志伟、刘亿、九州证券柳玉珍、申万宏源孙家旭、恒兴集团郭柳霞、民生加银基金吕江峰、中信证券刘雯蜀、个人投资者孙建忠共 15 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2017 年 04 月 26 日下午 15:00-17:00</p>
<p>会议方式及地点</p>	<p>现场会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书李滢雪、证券事务代表邱素萍</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司的基本情况介绍</p> <p>公司成立于 1999 年，2011 年在深交所创业板上市。公司主要业务围绕司法机关和行政执法部门的需求来开展，目前的主营业务由四大产品+四大服务组成：四大产品包括电子数据取证、视频分析及专项执法装备、网络空间大搜索及大数据信息化产品，在四大产品基础上衍生出存证云+、搜索云+、数据服务及信息安全服务四大服务，其中电子数据取证产品占公司主营业务的 50%以上，大数据信息化、大搜索、视频分析及专项执法设备体量也在逐渐增大，是公司新的业务增长点。</p> <p>公司外延式布局分支机构近 20 家，但都和公司主营业务相关，在渠道或产品上形成有效补充。</p> <p>公司近 10 年的发展非常稳健，复合增长率在 30%以上。公</p>

司 2017 年第一季度收入增速 38.79%，净利增速 220.06%。从公司历史数据来看，一季度占全年收入比例较小，公司收入季节性特征明显，第一季度业绩对公司的影响不是很大。

美亚发展的三个生态：以公安大数据平台为核心服务司法机关打击犯罪→以城市大数据平台为核心服务更多政府部门社会治理→美亚大脑，服务民生。

公司产品技术研发方向：在电子数据取证、网络空间大搜索、大数据、视频分析等四大方向的基础上，新增人工智能研发团队，不断利用最新技术推动公司产品研发。

公司今年的市场拓展重点：把握重点项目，保障金砖会议的安保工作，并在承接项目中积累经验，挖掘潜在项目；继续推进区县战略；移动互联网、视频、大数据、人工智能需求落实及推广，围绕国家“一带一路”的战略拓展国际市场。

公司的创新机制及投资平台：公司从不同的层面促进外延发展。建立高校学生创新创业平台，通过校企合作，为公司培养和输送人才与技术；联合高管、公司、第三方创业基金形成内部创业平台，为企业输送项目，扩大公司产业链；通过美亚梧桐产业并购基金，围绕公司战略培育适合上市公司的并购项目；专业投资团队持续挖掘合适的标的，推动公司外延式发展。

二、交流座谈

1、专项执法设备的收入包括什么产品？

回复：主要包含出入境自助办证一体机，无人机反制、预警系统等设备，无人机反制、预警系统主要是针对无人机黑飞乱飞的现象，推出的新产品。

2、出入境自助办证一体机在哪些省市应用？

回复：出入境自助办证一体机目前主要在广东全省和厦门应用。自助办证一体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。

3、取证收入的增速如何看？

回复：整个市场对取证的需求还是比较旺盛的，增速主要来源于技术更新换代的需求，公安以外的其他行业需求，区县市场的需求，一带一路国际市场需求（不少地区还是空白）等。公司取证产品的应用已经从公安行业，拓展至检察、工商，税务，海关，证监等多个行业，2016年因个别行业机构改革，对取证产品采购需求造成了一些影响，所以增速相对降低。

4、大数据信息化平台发展怎样？

回复：从技术的角度来说，我们已经实现了以公安大数据平台和城市公共安全大数据平台为代表的跨部门、跨行业的数据融合应用。随着各级政府部门网络空间监管和治理需求的凸显，公司大数据信息化业务也迎来快速发展机遇。

5、区县战略主要推进哪些产品？

回复：主要为针对区县用户需求研制的一体化装备，如取证魔方、手机取证类产品等。

6、公司的市场主要是在福建？

回复：公司的产品在推广区域上没有限制，全国范围都有覆盖，福建地区因为本地政府支持，市场占比相对略高。

7、在收入里面，公安占比情况？取证产品的市占率？

回复：公安行业占比50~60%。取证产品的市场占有率在40%左右。

8、公司的取证航母如何？

回复：取证航母是公司去年推出的一款新产品，该产品以自主设计的高性能一体化工作台为载体，搭载了计算机取证、手机取证等诸多取证应用，并采用智能取证模式将这些应用有机串在一起，自进入市场推广以来用户认可度较高。

9、去年取证设备的库存量较大？

回复：公司业务的季节性特点，年底订单比较集中，通常会储备较多产品，以满足客户需求。

10、江苏税软和新德汇的产品收入体现在哪一类？

回复： 主要根据具体订单的产品类型进行划分，取证类、大数据信息化和专项执法装备类都会涉及。

11、大数据信息化平台毛利率上升很多？

回复： 随着项目建设数量逐步增加，规模效应提升。

12、去年母公司的净利润增速下降？

回复： 一方面，去年占公司主营收入最大比重的取证产品收入由于个别行业机构改革销售收到一定影响，增速下降；另一方面，大数据信息化、视频分析等新业务的研发和拓展投入加大，费用增加，收入滞后。

13、金砖会议对 2017 年的贡献大吗？

回复： 会议的相关项目还在陆续招标和实施阶段，对 2017 年第一季度的收入尚未产生影响。从公司整体业务发展角度来说，会给公司今年带来一定收入增长的同时，也有利于公司挖掘一些新的业务增长点，为公司未来发展提供更多支撑。

14、公司取证实验室项目的模式？实验室需求包括哪些？

回复： 主要为地市及以上的单位建设实验室并配置取证装备。实验需求包括新建实验室、实验室的升级等。

15、介绍一下收购斯坦道的情况？

回复： 斯坦道的主要产品是各类快检设备，公司与斯坦道合作，可以满足公司在工商、食药监等行业的前端快检设备需求，完善公司在市监行业的产业链布局。

16、公司培训的对象主要是哪些？

回复： 培训已成为公司的一大产业，以培训促销售是公司业务拓展的重要模式，除了给来自全国各地公安、检察、工商、税务等各行业用户提供培训外，也为企事业单位提供信息安全类培训。此外，通过承办大量涉外技术交流会议与培训班，公司逐步开拓了“一带一路”国际市场。

17、和华为合作的情况？

回复：公司和华为合作有几种模式：共同为公安提供大数据平台；借助华为在全球范围内的渠道，拓展海外市场；子公司服云安全狗与华为就云安全管理进行合作。

18、和飞利信的合作承接的发改委的项目是一次性项目？

回复：建设发改委大数据分析平台是属于项目制的，但后续的运维和报告提供服务是持续的。

19、武汉大千的业绩承诺没有完成？

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。

20、公司的商誉减值如何规避？

回复：公司在投资并购上，还是比较谨慎，并购标的主要围绕公司主营业务，双方具有较强的协同性，有利于实现1+1>2的合作目标。公司也会做好并购标的的投后管理工作，尽早进行业务方面的协同整合，以便实现承诺期后的平稳过渡，降低商誉减值风险。

21、未来对外延有什么规划？

回复：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。公司有专职的投资团队围绕公司主营业务方向持续挖掘优质标的。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。

22、今年有没有股权激励的计划？

回复：公司去年实施一期股权激励，今年将会有一些预留股份进行授予。

	<p>23、公司 GUIDANCE 出现连续的亏损,他们的技术水平和公司比怎么样?</p> <p>回复: GUIDANCE 在取证分析方面有较强的核心技术优势,但涉及的业务面没有公司广,产品线比较单一。</p>
附件清单(如有)	
日期	2017 年 4 月 26 日