

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：2017-09-01

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	中信证券刘雯蜀、李彦池；中道资产谢可；国泰基金谷超；恒泰华盛刘鸿辉；华菁证券李树国；国信证券何立中、高耀华；鑫鹏资产林琛；方正证券付然；太平洋证券王文龙、李婉云共 12 人
时间	2017 年 9 月 15 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	董事会秘书蔡志评、证券事务专员姚惠娟
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、公司前期布局的征信业务现在进展情况？ 回复：征信业务目前还没有明确的商业模式，公司有在尝试如何更好地依托政府开放的数据来服务民生。比如公司存证云推出的电子合同服务项目，电子合同的效力主要是企业和个人，跟征信有一定的相关，目前在培育和推广阶段已经有一定的销售收入。 2、跟支付宝合作的电子合同的合作情况？ 回复：公司的存证云跟支付宝在“便民生活-城市服务-合同服务”模块有合作推出免费的电子合同服务，满足大家在房屋租赁、车位租赁、家教雇佣、家庭保姆、二手产品买卖、设

	计服务等多种生活场景上的电子合同签署需求；目前电子合同签约存证已经在金融、旅游、电商等领域形成规模性应用，接下来会不断拓展更多行业应用。此外，公司存证云跟腾讯在电子合同签署上也有合作。依托互联网巨头寻求收费模式的流量入口。 3、怎么理解公司的五大技术及四大产品？ 回复：人工智能跟大数据是市场上通用的主流技术，电子数据取证、互联网搜索和网络安全技术是公司擅长和专注的技术领域。公司结合当前最新行业技术发展趋势，将大数据和基于大数据的人工智能这两大技术融入公司持续钻研的电子数据取证、互联网搜索和网络安全技术，提升三大技术所涉及业务的数据采集、数据处理和智能分析与应用的能力，从而进一步优化公司的“四大产品”及“四大服务”。 电子数据取证产品：针对计算机、手机、移动硬盘、U 盘、存储卡及各类电子数据存储设备中的电子数据进行采集、分析，从而形成符合司法有效性的电子证据，主要包括计算机取证产品线、手机取证产品线、数据分析产品线、分析平台产品线四条产品线，涵盖电子数据保全（证据固定）、数据复制、数据恢复、数据分析数据采集、数据查缉、可视化展示和数据销毁等取证过程全系列产品； 网络空间安全产品：网络空间安全是个大课题，为了便于大家理解我们在网络空间安全做了些什么，我们把基于互联网数据面向不同需求所作的大搜索产品、和网络安全检测、防护等产品线归为一类，主要产品包含基于互联网数据面向不同需求所做的舆情监测和网络信息监管产品；基于信息安全检测技术及防护技术和安全云平台为用户提供信息安全检测、服务器安全、网站安全防护产品； 大数据信息化产品：运用大数据、云计算等先进技术，形成以云计算平台为基础，大数据管理为核心，大数据应用为主
--	---

	导的大数据信息化平台。数据只有结合业务应用，才能发挥最大价值。 专项执法装备：专项执法设备是集数据采集，人脸识别、图像比对，智能转码等多项技术为一体的装备化系列产品。如“出入境办证一体机”、“驾驶证自助办证一体机”、“税证宝”智能稽查设备等。 4、电子数据取证产品今年增速的原因？ 回复：公司新产品创新能力提升，保持较强的市场竞争力；行业复制和各行业渠道下沉依然是这几年经营的重点；加上公司重点培育的“智能终端取证设备”、“取证金刚”、“取证航母”、“恢复大师”和手持式取证设备等取证产品取得突破性增长，带动了电子数据取证产品的收入增长。 5、在电子数据取证产品的收入贡献中，哪款取证设备的收入贡献占比比较大？ 回复：公司未单独对各类取证设备的销量做具体统计，电子数据取证设备主要包括计算机取证设备、实验室取证设备及移动智能终端取证设备，去年取证收入贡献主要来自于计算机取证产品。上半年电子数据取证产品的收入增长贡献主要一方面来自于移动智能终端这类取证设备销售的增长；一方面来自于新产品创新的能力提升，如取证航母和取证金刚这种大型的取证综合平台在取证实验室应用的增加。 6、电子数据取证产品的交付周期？ 回复：电子数据取证设备类的标准化产品可以随时交付。 7、公司在渠道下沉及新行业拓展情况？ 回复：渠道下沉方面，分行业来看，如公安的网监行业，现在地市一级基本全覆盖，但是基层的销售最近俩年才开始，这几年的收入贡献占比也在逐渐提升。基层主要以采购装备为主，今年公司在基层的销售上主要通过代理商来运营。此外，公安除了网监还有刑侦、经侦等其他警种，这些警种都有电子
--	--

	数据取证方面的需求。行业拓展上，公司从公安、检察院等司法机关逐步拓展到工商、税务、海关等行政执法部门及食药监、证监会等政务监管部门。 8、去年公司电子数据取证产品增速较慢的主要原因？ 回复：受如检察院等个别行业机构改革的影响，减少了一部分的销售订单；以及去年部分新产品推出处于早期推广尚未形成规模销售阶段。 9、人工智能技术主要体现在哪些产品？ 回复：人工智能主要是基于语音、语义翻译识别及图片、视频的识别等非结构化到结构化等方面进行人工智能技术的研发和应用，主要是电子数据取证产品及视频分析产品这块。比如公司的取证航母、手持式智能取证设备等产品，都有融合人工智能技术的应用。 10、去年武汉大千亏损的原因？ 回复：武汉大千主要是做视频分析这块，去年因为其规模较小、渠道整合比较欠缺，体量整合没有很好地体现。今年我们也会吸取不足的经验，进一步推动子公司的资源、渠道整合，争取有较好的表现。 11、大数据信息化产品今年的收入跟去年相比能翻倍吗？有没有淡旺季之分？ 回复：大数据信息化产品一般是以市或区县为单位进行建设，一般是项目制的，这种项目一般早期一两个是定制开发、后期主要是推广实施且定制化工作会减少到 20%~30%，有些项目的执行周期一般 6 个月~1 年，小部分会较长，大数据业务今年延续了快速增长的趋势，具体能确认多少收入还得看下半年验收和确认收入的情况。有些单位是上半年招标下半年实施，所以也会存在第四季度业务集中、淡旺季之分的特点。 12、出入境自助办证一体机今年能有多少的增长？ 回复：去年主要覆盖在广东实施，今年在福建厦门等地。
--	---

	从提高效率的角度，以机器代替人工是趋势，上半年收入是比去年少，未来还是有很多的市场机会，但市场的推广和政府部门的数据开放程度及推动有关系。 13、今年总的收入增长率是？ 回复：收入方面还是会像往年一样、保持稳定和快速的增长趋势。 14、新产品的研发周期？研发需求来自哪里？ 回复：公司新产品的研发周期需要 6-12 个月左右。新技术引起的研发需求约占 1/3，客户需求引起的研发需求约占 2/3。 15、为什么公司的产品集中在第四季度？ 回复：我们的主要客户为司法机关和行政执法部门，这些客户的普遍特点是，上半年制定计划、预算审批，下半年实施和验收。 16、公司的客户主要为各级司法机关及行政执法部门，领导换届对公司有没有影响？ 回复：公司是技术型企业，以产品和服务即业务为驱动。公司维护客户的模式是以客户为中心，用公司特色的营销模式“培训带动销售”给客户做培训和服务，协助客户通过信息化建立专业团队专家型的技术能力，协助客户提升工作能力等形成良性的互动；另外，公司是电子数据与网络空间安全专家，产品线丰富，可以围绕客户的业务需求提供多维度的解决方案。 17、公司的坏账风险高不高？ 回复：坏账准备主要按照应收款的账龄年限计提，由于客户的行业特征和验收周期较长的原因，公司的应收款一直较大，但实际形成的坏账并不多，且政府部门信用比较好，坏账风险小。 18、公安大数据市场空间？ 回复：大数据信息化建设具有较大的市场空间和较可能的快速成长性。公安的信息化建设：各专业警种都逐步在建自己
--	--

	的信息化信息系统和围绕其专业业务的大数据平台。现在公安部提出了各部门之间数据共享、融合的要求，大数据各警种的建设和跨警种的融合需求日后需求会逐步凸显。从整个大美亚体系来看，公司已布局到公安的多个警种，支持多警种的信息化建设需求。 19、电子数据取证产品需不需要备货？存货是什么存货？公司发出产品导致存货怎么理解？ 回复：公司根据全年商机情况，装备类和大数据平台的设备都有进行一些备货。存货中主要是电子数据取证产品跟大数据信息化产品的一些装备类的产品。公司发出商品导致的存货主要是产品发出，但尚未验收的原因。 20、服务器供应商有哪些？ 回复：浪潮、华为都有。
附件清单(如有)	
日期	2017 年 9 月 15 日