

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：2017-09-02

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：财经 961 福建经济电台组织的“走进上市公司”投资者教育活动
参与单位名称及人员姓名	罗方、卓萍森、林健、王世海、吴绍伟、林火龙、林燕、王少伟、王建鸿、杨伟平、赖乾章、江衍海、陈冀闽、苏秋承、梅钟智、林维生、林荣文、曾哲兵、吴志明、叶东明、孙洪轻、蔡再行、戴志伟、何为、徐江英、叶福妹、曹鹏云、曹雅珍、杨曙光、夏雪琴、福建经济电台主播谢军
时间	2017 年 9 月 25 日下午 14:30-16:00
主办地点	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 参观公司资质荣誉展厅、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、作为电子数据取证龙头股，未来还有多少市场空间？ 回复：从几个方面来看，一是在行业拓展上，电子数据取证从传统的公安网监警种拓展到刑侦、经侦、反恐和禁毒等专业警种，也拓展到检察院、刑侦、工商、海关，税务稽查其他行业等，行业不断在做成功的复制；二是随着电子证据入法，电子证据成为一个主流的证据类型，在移动互联网的普及使用上，针对移动智能终端的电子数据取证需求日益凸显；三是信

息化的发展，促进监管部门监管职能从线下转移到线上，网络空间安全治理及大数据信息化建设未来将保持较好的发展趋势。

2、但是股价表现不是很好？

回复：股价的走势除了公司的业绩支撑外，受二级市场波动的因素较多，保持公司稳健和快速成长、是公司管理层经营和奋斗的目标。

3、公司的核心产品在市场上占有的份额多少？

回复：上市之初，根据 CCID 做的数据调查，公司的电子数据取证产品占国内销售的同类产品市场份额为 41.78%。这几年随着电子数据取证业务的拓展，市场占领份额有所增加，但没有找专业机构测算，应该有达到或超过 50%左右。

4、相比其他竞争对手，公司的产品优势？

回复：一是公司的产品具有一定的技术壁垒，公司每年在研发上的投入占公司营业收入 15%以上，保障公司产品持续创新；二是能力及经验的积累，公司在行业中摸打滚爬十几年，能够围绕客户的业务需求，及时快速响应；三是公司产品线较为完善，产品丰富，能为客户提供最为贴切的多维度解决方案。此外，公司作为技术专家型的合作伙伴，“以客户为中心”，以客户的业务需求为导向，通过公司“培训带动销售”的特色营销模式，跟客户形成良性的互动。

5、公司的客户中政府管理部门占比比较多？

回复：公司 95%以上的收入来自于政府部门。半年报中的企业，主要指的是代理商。

6、电子数据取证产品后续是否存在发展瓶颈？

回复：电子数据取证依然处于快速发展的行业，可以从几个方面来分析：第一，随着技术的发展，产品在不断更新迭代，电子数据取证设备也需要不断研发升级才能满足业务需求。产品设备形态上，移动互联网的发展，促使取证设备产品由计算

机取证往移动终端取证迁移；第二，公司基层下沉策略的推进，基层也有取证的业务需求，全国有 3000 多个区县，除了公安网监的有较深的覆盖外、目前各个行业累积的总覆盖率约 1/3，在基层还有较大的提升空间；第三，横向拓展方面，由公安快速向检察院、工商、海关、税务等领域延伸，新行业需求处于快速增长阶段。

7、公司为什么在华中的销售收入最少，是否华中拓展力度不够？

回复：各地区的拓展情况取决于该地的经济水平及业务需求，沿海地区和西北地区相对需求比较多。

8、税软产品跟航天金税相比，有什么优势？

回复：航天金税是专门从事企事业单位信息化建设与服务的供应商，其主要产品包括 IT 服务外包，增值税防伪税控开票系统，税控收款机等，江苏税软是国内税务稽查信息化领域的龙头企业，主要产品包括数据采集软件、电子查账软件、电子审理、税务鉴证业务软件等。双方产品服务对象不一样。

9、公司近期有没有定增的需求？

回复：如有定增的事项，公司将会及时在巨潮信息网上信息披露。

10、公司现金流为什么是负的，是否会改善？

回复：您提到的上半年现金流为负的，这与公司的客户性质和季节性收入特点有关，公司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。因此公司产品销售收入的实现主要集中在下半年尤其是第四季度，具有明显的季节性特征。

11、一带一路的战略上，公司怎么规划，国际有没有拓展的目标，目前占的百分比？

回复：公司围绕国家“一带一路”的发展战略拓展国际市场，在涉外培训、技术交流、产品销售、援建取证实验室等方

面开展相关工作，陆续实现了一些销售，占比还不是很多。2017年公司滕达董事长受邀参加法国里昂举办的首届“打击网络与金融犯罪高级别对话”，未来公司也会进一步借助这样的国际化的平台为国际化的业务开展提供更多的能力跟机会。

12、什么是城市公共安全平台？

城市公共安全平台是一种跨部门、跨行业的数据融合应用，通过统一汇聚全市各部门数据到城市公共安全平台，依托“互联网+大数据”等技术，为全市公共安全提供预防预警、应急处置、协同调度等功能服务，构建一体化的公共安全防控体系，实现信息互通、资源共享、精细管理、数字决策，突出解决关口前移、预防预警的问题，推动全市公共安全管理机制的变革。这个平台整合了比较多的政府部门数据，打通了各部门之间的壁垒。目前，城市公共安全平台的建设，厦门已经开始建设第二期，也开始陆续推广到福建的其他城市，希望借助今年的金砖会晤能挖掘一些新的业务机会。

13、电子数据取证产品更新周期？有没有运维周期？

回复：与电子设备更新换代的周期具有一定的同步性。一般是3-5年。电子数据取证产品一般是即时交付，后续有升级研发时，需要重新采购。大数据信息化产品是项目制，平台建设完成后根据后期需要，新增应用开发或者提供数据运维服务。

14、未来产品是否有面向民用市场的可能性？

回复：公司目前也正在积极的培育面向民用市场的业务和产品；公司的企业电子数据取证服务、数据恢复服务、电子数据司法鉴定服务、数字知识产权保护服务、搜索云、存证云和电子合同签订平台的服务都是可以面向民用市场的。

15、公司的研发人才研发体系如何规划？

回复：公司是研发创新型企业，近三年研发人员占公司总人数65%左右，近三年研发投入占公司营业收入15%以上。今年上半年公司加大在研发上的投入，研发投入占营业收入

	26. 27%，研发人员的投入主要沿着公司四大产品和 5 大技术方向。公司具有良好的人才激励机制，通过制定合理的薪酬方案和绩效考核制度、营造良好的企业文化，建立科学的人力资源体系，增强持续发展能力，公司研发和市场的薪酬待遇一直都保持在同行业的中上等水平。公司发挥资本市场优势，实施了两期限制性股票激励计划，对于公司吸引和稳定高素质人才，增强团队凝聚力，起到积极作用。在人员培训方面，采用在线学习互动平台“美课”，培养员工各类专业技能；与厦门大学联合举办 EDP 美亚柏科定制研修班，提高公司中高层管理人员管理水平；启动 2017 年第一批“刘祥南创新创业基金”资助项目，通过校企合作，鼓励高校学子创新创业，培养适合公司发展的人才。 16、近期是否有机构到公司调研？ 回复：公司上半年销售收入增长 43%，特别是占公司整体销售收入 60%的主营业务、即电子数据取证产品线和大数据信息化均超过 60%的增长，因此半年报披露后，公司也组织了二期调研，调研纪要披露在《互动易-投资者关系》上。
附件清单(如有)	
日期	2017 年 9 月 25 日