机构现场调研谈话记录
（2012 年 9 月 6 日）
调研人员：
泰信基金管理有限公司：钱鑫

接待人员：
张冰
翟方姣（记录人）

时间：
10：00——11：30

钱：招股书上讲，通用产品领域深信服是一线，我们是二线？
张：对。
钱：一线和二线怎么划分的？
张：市场占有情况。
钱：与深信服比，产品功能比？
张：差不多。
钱：市场占有率方面，我们有多少占比？10%有没有？
张：没有做过统计。
钱：通用方面我们是高于还是低于行业发展速度？
张：在追赶。
钱：通用比专用多？
张：不好说。网吧审计这一块，基本饱和了，无法从新增网吧数量上使公司业绩有大的增长。
目前在探索网吧增值模式。通用主要是政府、企事业单位的需求。
钱：预测明年的网吧增值业务在网吧业务中的占比有多少？
张：希望越高越好。
钱：网吧专用审计除去销售实名上网登记卡外，还有其他方式吗？
张：刷二代身份证。
钱：两者的比例有多大？

张：还不清楚。
钱：哪种网吧盈利模式对收入贡献大？
张：长期来看，刷二代身份证的方式效益更高。
钱：刷一次多少钱收？
张：各地都不一样。
钱：除网吧外，专用审计还有哪方面？
张：还有针对非经营性网吧场所的专用审计。
钱：增值服务很虚，怎么理解？
张：目前来讲，主要是广告。
钱：那别人也可以做啊。
张：我们具有巨大的网吧客户资源优势。
钱：招股书上的竞争对手，通用和专用的竞争对手怎么完全不一样？
张：各公司产品的侧重点不同。
钱：审计和监管哪个在技术更严格？
张：都严格。监管要求可能更高点。
钱：监管是很早就做吗？
张：是。
钱：感觉审计和监管市场增长空间不是很大
张：随着国家对网络信息安全重视程度的不断加强，市场会有一个比较好的发展前景。
钱：天眼目前做到什么程度了？
张：仍在推广期。
钱：主要针对什么？
张：针对微博。
钱：主要卖给什么客户？
张：目前主要是网络监管部门或者其它有需求的政府部门。
钱：什么盈利模式？
张：卖软件，收服务费。
钱：价格呢？
张：不一定，看购买对象，从几万到几十万。
钱：除了公安局还有哪些单位有购买意向？

张：宣传部门。
钱：是针对所有微博吗？
张：主流的。如有需要，可以定制添加。
钱：今年预计实现收入还比较小？
张：是，希望明年大起来。
钱：销售部门有多少人？
张：170、80 以上
钱：SAAS 现在到什么程度了？
张：就是个理念，模式
钱：下半年情况怎么样？季节性比例 1、2、3、4？
张：差不多。
钱：12 年后增速趋势？
张：受政策环境影响，现在还不好说。
钱：下一高峰期什么时间？
张：要看国家政策。
钱：最近半年或未来半年，有利于公司的政策吗？
张：中报中提到的那个通知可以看下
钱：过往中最大单是多大？主要针对什么客户？
张：2000 多万，最终客户是政府和事业单位。
钱：董事长在 IPO 路演时说今年增长 50%，下半年形势会怎么样？
张：压力比较大。
钱：国信刚好在涨停当天出具了研究报告，用意是？
张：这个不清楚。