

# 机构现场调研谈话记录

(2012年9月11日)

## 调研人员：

长城基金管理有限公司：李振兴；  
长安基金管理有限公司：陈仕飞；  
华林证券有限责任公司：胡社平；  
国金证券股份有限公司：沈洪敏；  
国信证券股份有限公司：胡慧珍、金安全；  
国海证券股份有限公司：孔令峰；  
民生证券股份有限公司：沈海兵；  
深圳市金中和投资管理有限公司：熊丹；  
天马资产管理有限公司：刘妍婧；

## (2) 产品基本情况:

公司目前已形成从计算机终端到网络在线分析等全面的网络内容与行为审计产品线,同时依靠已形成的核心技术优势和长期积累的互联网审计经验为政府部门和行使监管职能的企事业单位提供多种互联网监管产品,包括任天行网络安全管理系统、NET110 网络安全审计系列、任子行 IDC 信息安全审计管理系统、任子行公共信息网络视音频节目管理系统、任子行网络安全管理软件等。

公司基于业务及客户群体的特征将所有产品主要划分为三大类:

①专用安全审计产品。应用于网吧、宾馆、休闲娱乐场所等公共上网服务场所专用的网络内容与行为审计产品。2010 年末专用安全审计产品已覆盖全国 32.23%的网吧,市场占有率全国排名第一。目前,网吧市场总格局基本已经稳定。

②通用安全审计产品。应用于企事业单位、政府、学校等互联网上网接入单位,主要基于内控管理需要而安装的具有通用性的网络内容与行为审计产品,用于非公共上网服务场所。主要产品有任天行、信盾等。

③网络内容与行为监管产品、网络监管产品。为满足政府机构及具有监管责任的企事业单位基于互联网监管需求而开发的应用系统。这类系统一般需要将自主研发的网络监管软件和运行该软件所需的各类外购软硬件设备进行系统集成。主要应用于信息产业部、通管局、广电等机构。截至 2011 年底公司已为近 20 家省级和地市级广电部门提供网络视音频节目监管产品,占据了 60%多的市场份额。

针对近年行业中的新焦点“舆情”,公司也研制出了相关产品,主要有“天眼”、“天虎”、“天鹰”,部分已推出市场。

对于公司未来的规划,信息安全仍会是主导发展方向,公司会一直坚持做下去。

## 互动:

问:非经营性推行需要多长时间?

答:网吧审计大概是用近 10 年的时间才基本完成,非经营性场所的推行进度主要根据各地市对这项工作的计划,推行起来各地的时间都会有所不同。

问:国家对信息安全等级保护规则有没有对内或对外的要求?有没有硬性的等级保护措施?

答:国家等保有相关的要求,可以从网上查阅。

问:通用安全审计在 2011 年多了很多经销商,这是什么原因?

答:公司的通用产品以前一直是直销为主方式,2009 年公司开始渠道建设,在全国各地发展经销商,到 2011 家公司经销商数量已逾 300 家。

问:未来我们会通过什么方法更深层次挖掘市场?

答:目前网吧审计市场格局基本已经稳定,公司现在发展网吧增值服务市场,全资子公司任网游主要就是从事这方面的业务,目前已有网吧计费和广告等方面业务。

问:专用网吧审计方面,娱乐、计费和审计哪方面的业务是最不可替代的?

答:个人觉得最不可替代的首先是审计。其次是计费,最后是娱乐平台。以上观点纯属个人意见,仅供参考。

问:各产品的销售模式有什么不同的地方?

答:各产品的销售模式都有不同,主要分成直销和经销。

问:公司专用产用及监管产品销售模式是直销?还是代理?或其他?

答:大部分是直销。

问:公司总的研发团队有多少人?

答:200 人左右。

问:公司和广电方面是什么合作模式?

答：广电通过招投标，然后购买产品。公司则是提供产品以及相关技术服务。

问：按行业划分，各行业占比是多少？

答：公司没有按行业划分，一直都是按产品类划分，差不多各占 1/3 左右。

问：各广电分局和贵公司合作项目是由广电总局指定的吗？

答：不是，各局都会自己选型、购买。

问：无线审计的市场及公司目前推行进度怎么样？

答：无线审计的市场还比较大的，目前公司无线审计的产品有部分型号已推向市场，其它型号在研发之中。

问：无线审计产品现在已经做起来的市场加起来有多大？

答：这方面的数据还没有统计过。

问：从之前的有线审计到现在的无线审计，是不是没有什么技术难度？

答：这其中的技术难度还是存在的。比如移动互联网的各种应用审计与有线相关的应用技术上存在很大的差异性。在技术方面，我可能说的还不是很准确，会后可以和我们相关的技术人员沟通。

问：无线审计这块有没有什么政策在推？

答：这个暂时还不方便说。

问：从年初到现在已有 8 个多月了，订单情况怎么样？增速如何？

答：这方面的信息可以关注我们的相关报告。

问：各产品的竞争对手情况如何？

答：我们的每个产品都有不同的竞争对手。

问：未来三年公司将重点从审计、监管和舆情中的哪个方向发展？

答：信息安全仍然会是公司未来三年的主导方向。但是要在三者中选一个侧重点有点困难，要看市场的发展情况进行具体调整。

问：公司销售有多少人？

答：一百多人。

问：公司总人数多少？

答：四百多人。