

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：2017-12-02

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：
参与单位名称及人员姓名	东方证券浦俊懿、张惠娜、华金证券胡朗、国泰君安韩荣鑫、徐紫薇、长城证券甄峰、民生证券孙业亮、杨思睿、华创证券庞倩倩、兴业基金王晓辉、长信基金叶松、沈佳、祝昱丰、吴廷华、银华基金梅思寒、富国基金王海军、中金公司黄丙延、高毅资产周洪伟、上海承周资产漆启焱、自然红（平潭）资产林景、上海耀汇资产朱平、厦门正元谷资产黄怀德、匹克投资陈志轩、李源共 24 人。
时间	2017 年 12 月 12 日下午 14:00-16:30
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	董事长滕达、董事会秘书蔡志评
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观</p> <p>参观公司产品体验区、2020 大数据实验室、超级计算中心（云计算中心）、大搜索实验室。</p> <p>二、座谈交流</p> <p>（一）董秘对公司进行介绍</p> <p>1、公司电子数据取证设备业务发展历程</p> <p>美亚柏科的主营业务之一是电子数据取证业务，这项业务全球美国最领先，2000 年左右随着互联网在国内快速发展开始在国内引入。公司创业初期是先代理电子取证，最早投入研发后 2002 自主研发出电子数据取证设备。随着城镇化和移动互联网的快速发展、执法办案方式等变化，司法机关及行政执法部门对电子数</p>

据取证设备的需求越来越多。

办案方式变化：早期通过指纹、掌纹、访谈等获得的有效信息越来越少；现在案件大部分都跟手机、电脑有关，主要是通过摄像头、手机、电脑来获取线索，就会使用到取证设备对数据进行清洗、还原、仿真、解析和分析；在数据采集、鉴定、分析、出报告过程要满足证据的 CNAS 规范，以确保证据的有效性。我们有司法鉴定中心，它是国内主要的电子数据司法鉴定中心之一，也是全国第一个通过 CNAS 认可的非公电子数据鉴定机构。

行业的拓展

1999 年-2013 年，公司主要围绕网安提供产品、服务和协助能力建设，13 年营业收入 3.9 亿左右；14 年开始进入刑侦、检察院，14-15 年进入经侦、工商、反恐、海关缉私，16 年税务也开始采购。

2、电子数据取证设备业务增长动力

1) 电子数据取证难度在增加、产品类别增加、设备的新增和更新换代需求；

2) 刑侦、经侦等细分警种的新增采购需求、渗透率的提升；

3) 检察院即监察委，若组织机构变革能落地建设需求将提升；

4) 工商、税务、海关等行政执法部门的新增需求、渗透率的提升。

3、全球电子数据取证行业的变化（美国研究机构 TMR（Transparency Market Research）于 2014 年、2016 年分别发布两个报告）

1) 美国全球市场份额最高，配备最强，电子数据取证应用场景丰富，在出入境都会配备取证设备，我国电子数据取证还有很广阔的空间；

2) 亚太市场占全球市场份额在增加；是全球市场增长最快的区域；

3) 移动设备取证、网络和云取证快速增长。

4、公司在电子数据取证上的竞争优势

根据中国产业信息网的电子数据取证的报告，公司目前市场占有率在 50%左右，覆盖产品更多更全更新。

5、大数据信息化：行业发展速度快，近几年培育了大数据平台、城市公共安全、反欺诈、数据共享平台等大数据产品。

6、网络空间安全：前 3 季度也实现了较高的增速；

7、行业发展政策

今年 6 月 20 号公安部在北京召开了全国公安信息化的工作会议。会议要求全国各级公安要加强大数据信息化的工作。随着大数据信息化的前提是有数据，取证设备是各警种获取不同执法数据的主要方式之一、因此电子取证设备也随着政策的推进逐步渗透到各个警种和执法部门。

今年 9 月 26 号在北京举行的国际刑警组织第 86 届全体大会上，国家主席习总书记宣布“在未来五年内，中国政府将采取实际行动支持国际刑警组织，包括支持国际刑警组织在反恐、打击网络犯罪、打击新型有组织犯罪领域每年开展 3 次全球联合行动；中国政府将成立公安部国际执法学院，为发展中国家要培训 2 万名的执法人员；为 100 个发展中国家援建升级国际刑警组织通信系统和刑事调查实验室”等。美亚柏科作为国内电子数据取证行业的龙头企业、网络空间安全专家，自 2005 年开始就配合公安部做国际警务的培训跟业务交流。截至目前，公司已举办了 40 多期的对外培训，也接待了 20 多个国家的 600 多名学员，相信未来在国际市场上，美亚柏科可以依托“一带一路”，以及国家对发展中国家刑警组织的支援，进一步找到在国际市场上的快速的上升通道。

税务稽查信息化，2016 170 号文，推广稽查专业选案软件，推广应用电子查账软件，推广应用电子取证软件和工具。

(二) 交流环节

1、刑侦建设电子数据实验室政府规划的力度？

回复：部里出的指导文件，有明确要求达到什么样的能力和标准，每个地方会有考核和评分，但是谈不上是强制性的文件。

2、网安每年有多少新增需求和更新需求？

回复：没有具体统计，网安完全新增的比例应该不会特别高，主要是增配和更新换代。比如15年出新规范后需要配备新设备等。其次是更新换代的需求。更新周期：3年-5年。取证设备和电脑及智能终端的特点、更新周期和取证对象即电脑和智能终端的更新换代周期差不多，设备需求变多，时代技术在变化，我们的产品也要紧随技术的发展，满足物联网设备、汽车等设备的取证；随着存储方式的变化，我们也逐步在推出云取证的产品。再有就是新产品销售，比如取证航母我们今年出货量比去年要大。

3、网安的预算是否跟得上需求的增加？款项是从财政拨款的吗？

回复：基本上每年都有预算，按单个省份或地市是有大小年之分，但看全国就没有这个特点。是从财政拨款。

4、电子数据取证业务今年30%增长主要来自哪里？

回复：主要还是来自公安行业的增加为主、及在细分行业和跨行业的逐个推广。

5、海外市场，推产品是不是也会被本地化政策阻碍？

回复：在海外市场拓展上，跟随国家“一带一路”政策进行拓展，主推电子数据取证产品、标准化产品。公司的参股公司中新赛克，就是做大数据和可视化业务，可以为境外的政府部门提供大数据可视化服务。未来公司会整合美亚柏科和美亚柏科的子公司以及参股公司资源，提供公安大数据化整体方案，推进更多的业务。目前收入较少。未来几年，国外市场目标是能达到国内体量的10-20%。

6、公司是否有云取证产品？

回复：针对云端、网盘上的取证我们接下来会有产品逐步推

出来。主要是要从云端把数据同步下来。公司在西安设立研发中心专门在做研发。

7、公司在电子取证设备行业的龙头地位会不会越来越强？

回复：有越来越强的机会，龙头地位源于我们的研发投入足够大，形成了技术壁垒。

8、公司为什么利润增速低于营收增速？

回复：大数据业务等新兴业务前期投入较多。

9、公安大数据业务的竞争优势？公安大数据平台业务的增速会如何？

回复：公司业务触及到各细分警种，因此我们具备打造跨警种数据平台的能力，拥有做网络空间大数据的经验，有对各警种数据业务的理解。

其次是我们的数据来源齐全，包括互联网数据、电子取证数据等。我们现在做的大数据平台，基本上是跨警种大数据平台。我们具备网络大数据平台的建设基础，网络数据量升级速度特别快，它随着带宽的增长而增长，记得有个机构统计每年网络流量增速度是 40% 左右；随着数据量的增加，相应的存储、系统建设和计算能力都要增加，升级扩容需求也就应运而生。

公安大数据，一般以地级市为建设单位，比如类似厦门的项目体量有 5000 万，每年会有 20-30% 增速。

2014-2016 年，我们大数据平台做到了 30 几个地市（5 个省），今年我们进入新的 5 个省的部分地市。市场占有率 10-20% 左右。

公安大数据业务增速应该比较高，具体增速不明确。公安大数据业务在市场上刚刚兴起，所以还谈不到渗透率。公安大数据业务需要整合和共享公安数据资源，行业壁垒是能否接触到公安大数据，此外，开展公安大数据业务要求对各警种业务需求有一定理解。公安大数据业务刚刚开始，还谈不上公安大数据业务的覆盖情况。两个部门同时主导建设公安大数据平台的情况有出现过，建成的公安大数据平台融合性还有待提升，因为数据格式等

	<p>不同，所以数据不好融合。美亚柏科能把不同的数据融合起来，在不同模块数据之上构建一个整体的数据平台，目前，这种企业非常少。</p> <p>10、经侦可以查到刑侦的数据吗？</p> <p>回复：实现的地方是可以。</p> <p>11、明年重点是电子数据取证业务还是大数据业务？会不会因为竞争导致市占率和毛利率下降？未来发展的方向？</p> <p>回复：电子数据取证一直是我们传统业务，经营目标是持续保持细分行业的龙头地位，在细分领域有存在竞争对手。竞争肯定导致毛利率下降，但是市场可能因为竞争出现新的电子数据取证产品，竞争引起市场扩大。因为美亚柏科持续在研发方面的投入，提供公司产品软件+硬件整合能力，所以这十几年来美亚柏科的竞争对手一直变化，但是美亚柏科在电子数据取证市场始终保持龙头地位。美亚柏科客户基础稳定，商业模式是以培训带动销售，培训是客户最主要的需求。美亚柏科未来在电子数据取证方面还会稳健发展。</p> <p>大数据业务不确定因素强、市场空间也大。因为数据类型不同等原因，有的数据暂时无法汇集，所以其他公司要进来做大数据业务、是比较难。</p> <p>电子数据取证和大数据信息化业务在司法机关和行政执法部门等各行业未来会有更多的应用。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2017年12月12日