

# 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：2018-01-01

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他:东吴证券组织的电话调研
参与单位名称及人员姓名	东吴证券郝彪、陈晨；中银基金陈哲；中欧基金孙凌昊；浙商保险唐永涛；长信基金沈佳；长城证券冉飞；允程资产李英；裕晋投资张恒；兴业全球基金孟灿；信达澳银基金张凯；新华资产张晓磊；新华基金杨雪；万吨资产蒋帅；仁桥资产夏俊杰；平安证券李峰；老友投资温继文；嘉实基金陈涛、谢泽凌；华融证券庞立永；华金证券王飞；汉享投资叶涛金；惠正投资陈行；东方基金郭瑞；诚盛投资张蕾；灿翎投资单慧金；兵工财务李飞；碧云资本陈元、于飞；毕盛资产龚昌盛；龙鼎投资曾丹青；银华基金夏青；泓德基金王克玉；望正资本韦明亮；华夏未来资本楚天；南京证券华莎；西部利得基金林静；北京源乐晟资产吴龙霖；北信瑞丰基金克伦；中金公司资管冯达等 40 人
时间	2018 年 1 月 2 日下午 15:00-16:00
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
投资者关系活动主要内容介绍	1、 公司相关股东的后续的减持计划及安排？ 回复：上周三晚上有一个上市流通公告，是关于员工股权激励的事项。公司 2016 年下半年推出股权激励计划，2016 年业绩达到目标，现在是首次授予部分第一期解禁，占首次授予部分股份总数的 40%，占总股本的 0.7%左右，今天上市流通；另外一个市场上投资者关注的是 2018 年 1 月份有一批股权解禁，这个解禁来自于 2015 年底 100%发股收购江苏税软和珠海新德汇两个公司的事项，发股

收购时设置了3年对赌考核期，对应的是3期解禁，2017年1月份解禁了第一期，占当时总股本2.13%，今年1月中下旬解禁的数量比例与第一期一样，解禁股中江苏税软的韦总和新德汇的苏总目前都是美亚柏科的董事，是受相关解禁要求限制的。因此2018年1月份解禁股中可上市流通份额是此次解禁的一半即500万股左右，占总股本的1%左右，我们也和两位股东沟通过，基于对公司未来发展的信心，短期内没有减持的计划。如果有减持需求，我们也会根据证监会及深交所的相关规定提前披露减持计划。

## 2、市场空间天花板？

回复：我们2016年电子数据取证业务增长只有百分之十几，主营业务没有达到预期，主要是2016年检察院组织机构变革、降低了采购的影响，也带来大家对市场空间的担忧。前段时间和大家交流也提到，我们从公司成立到2013年一直围绕公安的网安部门，2013年开始刑侦、检察院出现采购，2014年跨行业的销售收入开始出现规模性增长进入海关、工商、证监局等，15年进入税务稽查等、跨行业的成功复制带来市场空间不断打开；另外，刑侦行业在17年年底出来内部指导预算，要求2018-2020年投入50亿左右建设电子实验室，加大对电子数据取证设备和实验室的建设，随着城镇化和互联网的发展，和欧美一样执法部门找线索：看摄像头、看手机和看电脑，各警种都要有对应的取证设备提升取证信息化能力，现在不只是司法机关，工商、海关缉私，税务监管等行政执法部门也有配备电子数据取证设备的需求，电子数据取证能力逐步变成各个细分警种和执法部门提升快速办案能力、提升社会管理与服务能力的基础信息化手段。行业客户的需求和公司成功的行业复制、以电子数据取证为基础衍生的大数据信息化和网络空间安全等新业务的培育，为我们主营业务持续打开了成长的空间。另外全球电子取证市场，根据TMR透明市场研究报告，北美最领先，其次欧洲，亚太地区在全球数字取证市场上贡献了可观的收入；未来亚太地区将继续为全球市场贡献可观的收入规模、是全球市场增长最快

的区域。随着一带一路的发展，未来公司国际市场也存在着很大的发展空间。大数据信息化、网络空间安全、便民服务等新业务又不断培育，我们收入在做到 50-60 亿之前，很难看到天花板。

3、目前公司业务不断拓展，我们看到从 PC 端到移动端拓展，从终端向云端拓展，从单警种向跨警种拓展，公司对整体市场空间未来做何判断？这三个方面的拓展预计将分别为公司带来多大的空间？

回复：11 年上市时主要是 PC 端的取证业务，14 年全球市场计算机这块占比 30-40%，14-16 年移动端快速发展，目前云端发展速度还是比较快的，我们移动端取证这几年每年合同签约都在翻番，今年也保持了一个快速增长的趋势。PC 端的取证还在保持持续投入，计算机和服务器、云端都是不可或缺的数据取证的重要对象，计算机取证未来会保持一个比较平稳的市场规模和比例。增速比较大的就是移动端的增长。2016 年手机取证还没有达到计算机规模大，今年会缩小这个差距，未来 2-3 年这三大部分应该会达到平起平坐的规模。以色列有一家专门做手机取证的，16 年做到 8 亿人民币收入规模。所以我们从手机取证、云取证等新产品需求，及围绕一带一路市场来看都有比较好的成长空间。

4、公安大数据的订单增速情况及主要增长来源？

回复：大数据板块，14-16 年总合计做进了 5 个省份，今年做进了新的 5 个省份的某些地市；公安的大数据平台目前还主要是为网安和刑侦等细分警种提供产品，检察院、海关、工商等都有需求在产生，刑侦大数据平台今年成长比较快、这部分业务主要是在新德汇。

5、大数据平台是只给公安做，还是也有新客户？大数据这块国内的市场空间大概多少？

回复：和电子数据取证发展一样的逻辑，大数据平台主要以公安为主、持续向各个新行业拓展和覆盖。以公安为主的大数据平台，这两年培育了城市公共安全平台新业务，该平台是打通公安、消防、

水、电、煤等市级单位的平台数据，为政府实现和提升城市的安全运营管理能力；城市公共安全的采购平台就不是公安，是市级政府单位。海关和检察院，检察院今年6月份也推出了检察院大数据建设规划，我们也拿到了一小部分，但现在还没有完成变革，所以相对来说市场需求还是受到一些压制。海关目前主要还是围绕福建这边的海关稽查局，现在也接触到一些新的大数据平台的建设需求。检察院、海关等新行业基本是以电子数据取证产品为前端切入，实现大数据的基础采集能力，后续为客户提供和建设大数据平台。我们的大数据不只是公安，还包括海关、检察院、税务等多个行业。但现在收入还主要还是来自于公安行业，其他行业客户基数低但成长也很快。

6、大数据平台的投入、会不会带来人员长期投入和增员比较大的问题？大数据平台是否直接面向最终客户销售？

回复：客户的大数据平台一般建设完后会留一两个人做持续维护和服务，会出现建设交付后人力投入还存在、持续做维护升级等的情况，由于都是分期建设，所以交付后的人员投入还是值得的。我们和很多做智慧城市的业务不一样在于：我们主要专注于自己的细分市场和产品，就像公安大数据平台，我们是专注于不同细分警种、并以此做到成功的产品复制和推广。就像：前两年的城市公共安全平台，16年做了第一期，基本是定制开发的，后面是在沈阳做第一期、就比较快，只有3个月左右的时间就完成了交付。美亚柏科的特点在于，围绕产品和可快速推广的发展方式去做，通过聚焦细分行业客户来获得这个能力。电子数据取证产品会有代理，大数据平台业务主要是直销模式。

7、和烽火通信的竞争情况？

回复：他们比我们规模大比较多，我们是最近3年才做进这个业务的。我们的竞争优势在于做的是全警种的业务，结合不同细分警种需求，帮助客户提高能力。我们在解决方案里面可以提供跨警种的大数据信息化能力，提升客户工作速度和成效。我们在解决方

案里对比烽火还是有一些优势的。我们总体规模没有他们大，所以就有一定的成长空间。

8、2018年规划：公司如何看待2018年的业务发展重点？关于取证业务和公安大数据业务目前的规划情况？

回复：2018年，主要是面向刑侦会加大全国省市县区的电子取证能力的建设，我们会围绕这个业务来展开，我们近期也在探讨可能的市场机会和落地规模，包括我们从售前、解决方案和研发等组织架构等应该做一个怎么样的调整。2018年围绕刑侦这块，我们会持续优化管理机制和组织架构，这个支撑不止在于电子数据取证业务，也在大数据业务方面，刑侦大数据平台不管是十三五规划还是其他方面来讲，都有比较大的增长空间，争取明年刑侦行业能有比较大的增长规模。抓住原有的网安市场、不断拓展到刑侦、经侦等细分警种和执法与社会管理部门等。

9、17年底刑侦提出的刑侦实验室有采购了吗？

回复：今年的采购都和文件还没关系，18年会开始根据文件落实预算相关的采购和预算投入会在18年开始体现。

10、大数据平台，后续的可持续性怎么判断？后续新增的需求来自哪里？

回复：产品使用周期5年左右，我们2017年在有些地市因为客户的平台更新换代，所以拿到了一些订单；第二个是这个大数据平台是各种互联网有害信息的快速发现，比如境外打来的金融欺诈电话等，这块主要匹配通信行业带宽和容量的增加来匹配成长空间。此外，也会有新增需求的增长，利用互联网犯罪的新型有组织的形式和手段也在更新变化，都会带来大数据平台业务的新增需求和更新换代。

升级和更新：一般来讲更新的体量没有初次建设那么大，但是也不会太小。平台的升级和更新换代、都会为市场带来进入的机会。

11、今年18年开始大规模建设刑侦电子实验室，招标大概什么时候会出来？

回复：按往年的惯性：应该在 18 年 2 季度开始会逐步清晰，一般 1 季度还处于预算审核和批准过程，2 季度开始逐步落地。招标的方式一般是地市或者省级组织技术和设备的测试评分，大部分会地市自己采购，这两年区县自己直接采购的比例也在增加，至少 50%以上是地市的采购。实验室认证方面，有一个 CNAS 的认证，可以出鉴定报告，功能配备、操作流程、过程文档等符合证据的要求，对人员的构成都有要求，我们也在看明年的市场，应该不会以这个为主，还是根据业务需要配备设备，然后一些地方（地市级）去申请认证，区县还是以采购设备的方式。设备是有公安部的相关检测和认证的，产品认证角度不需要重复认证。

#### 12、刑侦和网安的业务重叠率？

回复：目前来看，网安那边主要取证为主的产品都是可以在刑侦这个细分行业里使用的，各细分警种有自己的大数据平台，部省市区县，有各个条线，要从上往下的能力才能专注业务，对电子数据取证来讲，网安的大部分产品是可以直接用在刑侦的，刑侦作为最大的业务警种有自己的需求、不同细分警种关注的数据和管理对象、后台业务系统存在差异。电子数据取证设备在不同的细分警种使用时、会有部分不一样的软件以对接后台的大数据平台或业务平台。

#### 13、大数据平台的渗透率？

回复：目前缺少这方面的行业数据，从市场看我们还是有比较大的机会切入。我们要做到几个亿需要的时间窗口应该还是比较小的。目前这块刑侦和检察院都有，现在大数据平台这块，刑侦和网安都有，网安超过一半，刑侦是今年增长比较快。反恐、缉毒我们做的还不多，跟不同地区的业务需求有关。

#### 14、公司对未来一年毛利率水平的判断如何？未来发展趋势如何？

回复：过去 10 年左右 55%-60%，近 5 年 60%-65%，未来 5 年在 60%-65%这块这个区间都是合理的，大数据信息化平台在增长，一

	<p>般会带来毛利增量，未来几年来看这个区间都是合理区间。</p> <p>15、质监局的订单：业务承担主体是？未来在质监领域向下级部门下沉的预期如何？</p> <p>回复：主要是由美亚商鼎来做，美亚商鼎的目的就是在工商和食药监培育新业务和持续渠道下沉。市场行为主体的管理部门，信息化能力也在不断提升。工商和食药监这块还是以市级为主，未来还有持续渠道下沉的机会，一般会到区县，目前区县下沉还不多。</p> <p>16、参股公司关系：公司和参股公司——中新赛克在公安部门的业务关系？公司对于参股公司——安全狗未来有什么规划吗？</p> <p>回复：中新赛克是公司上游供应商。安全狗主要是网络安全saas层面的很好的切入口，是我们的参股公司，近期也在做融资，我们也希望他有比较好的市场发展方向，包括尽量和市场主导者有一些合作。</p> <p>17、大数据平台对接的数据？</p> <p>回复：大数据平台上面对接的数据，我们本身不去获取数据，我们是客户提供的数据我们去帮他对接。</p> <p>18、视频分析业务？</p> <p>回复：视频分析主要围绕取证业务展开语音语义翻译和图像分析，还是围绕既有的司法和行政执法等政府行业的客户群提供人工智能相关的产品和解决方案。</p> <p>19、投资和收购方向考虑？</p> <p>回复：围绕大数据行业、网络安全行业相关的方面，我们的美亚梧桐基金也投了一些相关的，行业市场可以是2C或2B或2G的，都会考虑。如果业务不好归到以上类别的，但围绕政府或军工信息化行业客户做的信息化、以产品为主的也是我们潜在的并购和投资方向。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年01月02日