

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：2018-01-03

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	华福证券廖剑、私享基金陈祥铭、李学通、个人投资者萧泽民共 4 人。
时间	2018 年 1 月 8 日上午 11:00-12:30
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	董事会秘书蔡志评、证券部商惠斌
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> 1、美亚柏科的技术水平层次如何？</p> <p> 回复：美亚柏科的技术水平在国内领先，能够满足提供客户需要的、丰富的和行业领先的市场产品。公司清楚客户需求，商业模式是以培训带动销售。电子数据取证行业的技术门槛高，技术门槛主要来自于公司在行业的客户需求和技术的积累，电子数据取证设备需要支持多品牌旧款和新款的手机、电脑等设备，而且电子数据取证设备需要能够读取/取证不同版本软件的信息，要做到产品种类全覆盖以及以实验室为整体解决方案的能力，需要公司在技术方面的长期积累，从而形成行业门槛。</p> <p> 2、美亚柏科的采购以福建省内为主吗？</p> <p> 回复：公司的上游供应商主要来自深圳等地。公司产品销售</p>

方面则是全国性的，2016 年福建省内销售占比不到 20%。

3、美亚柏科的市场拓展怎么做的？

回复：美亚柏科不是以客户关系型为驱动的公司，是以客户需求为中心，产品技术和服务型驱动的公司。公司商业模式是以培训带动销售，以客户需求为中心，协助客户建立专业化高效现代化执法团队，提升客户管理和服社会能力的同时获得成长的机会。公司市场拓展围绕区域和行业覆盖进行，销售负责片区业务，售后由技术支持人员提供技术服务。

4、美亚柏科在智慧城市方面参与如何？

回复：美亚柏科在单独建设智慧城市方面参与不多，主要围绕智慧警务、智慧工商、智慧海关等方面的专业客户。公司的城市公共安全平台业务涉及到智慧城市概念。

5、美亚柏科的投资基金情况如何？

回复：公司有个投资基金 — 美亚梧桐投资基金，该基金主要投资一级市场，围绕着网络安全和大数据产业，已完成 1 个多亿的投资。

6、公司海外市场的推动情况？

回复：在海外市场拓展上，跟随国家“一带一路”政策进行拓展。2016 年收入大概在 1000 万左右的级别。

7、公司的大数据平台业务开展情况怎样？

回复：大数据平台业务触及到各细分警种和执法部门，因此主要围绕为各细分警种和执法部门提供专业化的大数据平台业务，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，以及深度的对各警种数据业务的理解。其次是我们为客户提供丰富的和有和其他厂家差异化的大数据解决方案，包括互联网数据、电子取证数据等方案。现在的大数据平台主要围绕公安、检察院和海关等展开，跨警种和新行业的大数据平台发展也很快。

公安大数据，一般以地级市为建设单位。公安大数据业务增

速应该比较高。公安大数据业务是新兴的业务，具有可持续成长的行业。大数据平台有专业警种主导建设，也有区域型执法部门主导建设，当前各地已建成的公安大数据平台未来融合性还有待提升，因为不同部门的基础平台和数据格式等不同。

公司作为行业龙头，有集聚效应，大数据业务整合方面比较有优势。

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。

8、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，刑侦行业未来几年也会有几十个亿的指导预算用于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，执法部门执法主要是：“看”摄像头、“看”手机和“看”电脑，“看”就是取证；各警种都要有对应的取证信息化能力以加强加快执法和社会管理与服务的能力，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执法能力、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；全球电子数据取证市场 2016 年

有 189 个亿的销售收入，未来到 2025 年预计有 439 个亿的规模，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。整体业务未来几年都难以看到天花板，就看我们能否持续优化和提升经营能力，抓住市场机会。

9、公司利润和营收增长率是多少？为什么公司产品毛利率比较高，净利润率比较低 10%？

回复：公司 2014-2016 年平均利润和营收增长率 30%以上，目前公司产品应用空间更广阔，市场为公司提供了更快的发展机会，就看公司能否抓住。

公司毛利率前 5 年以来 60%~65%，净利率不是 10%，这几年约 20%上下。电子数据取证业务：取证设备是个标准化产品，具有规模效应。

10、公司的团队情况是怎样的？

回复：公司目前员工约 2000 人，其中子公司珠海新德汇 400 人左右，江苏税软 200 多人。

11、公司管理费用非常高？

回复：管理费用高主要原因是研发费用多，人员工资成本高，这是软件行业普遍特点。

12、公司销售完成后，后续服务收入占比？

回复：公司提供培训和维护升级服务，这方面服务收入占比低。电子数据取证设备更换周期大约是三年，需要进行公司产品软件+硬件更新。

13、美亚柏科有参与上下游行业公司的并购，这些公司并购之后的业绩如何？美亚柏科和并购公司的业务协同情况如何？

回复：公司围绕产业的并购之后的整合效应总体成效是比较明显，比如珠海新德汇和江苏税软两家企业在被并购之后营业收入都有增长。珠海新德汇业务是全国性的，广东占比比较多，主要覆盖

附件清单	<p>刑侦行业和公安区县及派出所的渠道下沉业务。江苏税软做的主要是税务稽查，税务稽查信息化的需求在增加，税务稽查原来是地市级业务，现在配合部里做更多省级和部委业务，包含协助客户提升行业标准和能力。珠海新德汇和江苏税软两家子公司的业务所在的行业都是有持续成长的空间。</p> <p>上市公司最主要关心是公司子公司之间的战略匹配和业务协同性，这也是我们未来可以长期发展的基础；并购过来的企业，母公司要多给些机会去创造和提升。</p> <p>14、如果政府使用外国电子数据取证设备，数据匹配有问题吗？是否有进入采购目录？现在股价 20 元，动态市盈率 100 倍，怎么看？</p> <p>回复：关于数据匹配的问题，看电子数据取证设备支持程度如何，大的厂家具有数据融通的能力。电子数据取证设备需要政府检测机构做测试，给了合格证才能销售，政府建立了相关采购名录。</p> <p>公司一半订单都集中第四季度，这是政府业务集中性采购的特点。公司股票对比 2016 年净利润的静态市盈率约 50~60 倍左右，不是 100 倍。</p> <p>15、公司拓展业务过程中，各地区的保护严重吗？</p> <p>回复：不排除部分地方有地区县的保护。但是目前电子数据取证主要是招标等方式，有技术和商务评分等。</p> <p>16、公司业务维持年增长率 30%以上没问题吗？公司未来三年增速有目标吗？</p> <p>回复：公司业务所在的行业市场都有 20%~40%以上的增长能力，看公司能不能把握住。目前看来，公司能够保持历史发展增速，未来市场提供了更广阔的空间，公司有足够发展空间。</p> <p>17、公司对客户进行培训要资质吗？</p> <p>回复：对客户做技术培训不需要资质，但公司是客户授予的培训中心，具有更好的培训和服务客户的能力。</p>
------	---

(如有)	
日期	2018 年 1 月 8 日