

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：2018-03-01

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：机会宝组织的机构线上调研
参与单位名称及人员姓名	<p>宝鼎投资张亮；北信瑞丰基金吴克伦；昶享投资徐幸福；创富汇刘燕；钊铃资产林君杰；东方证券马继愈、浦俊懿、张颖；东莞证券包冬青；东岭投资胡瑞；东吴证券陈晨；国泰君安徐紫薇；国信证券何立中；海熙融泰高义；合众易晟黄桂容、邓睿、苏诗；恒越基金杨晓阳；弘悦资产庞晓斌；红塔证券俞海海；华创证券康刘、庞倩倩；华金证券胡朗、蔡景彦；华夏资本褚天；华盈椿股权投资艾晓峰；汇鼎盛唐李昕；金犇投资梁梓琪；金泰银安王厚恩；康庄资产裘伯元；宽华投资唐春华；坤阳段越；罗夏资本李颀；莽荒资产杨志华；民森王超；民生证券孙业亮；南京证券刘雨寒、夏步刚；千般资本刘佳；千河资产黄能；上海华信证券陈晓晨；深圳市承泽资产管理廖星；双良集团陆斌；太平洋证券徐中华；望正资产韦明亮；温氏投资何帅；西部证券黄甲、常潇雅；信达证券袁海宇；兴业证券雷雳；盈丰康伦李康、刘伟；宇轩创富陆世明；长城国瑞证券李志伟、刘亿；招商证券刘玉萍、宋兴未；浙江赞景资产王宣；臻圣投资蒋超；中金公司黄丙延；中信建投程杲、方涵之；中信证券刘雯蜀；泰达宏利孙硕、王鹏；海富通基金徐斌、九泰基金刘越、宝盈基金李健伟、北京泓澄张弢；展博投资陈俊斌等共计 70 人参与。</p>
时间	2018 年 3 月 28 日下午 15:00-16:30
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	董事会秘书蔡志评、证券事务代表陈琼、证券部姚惠娟
投资者关系活动主要内容介绍	一、 董事会秘书蔡志评对 2017 年年报简要介绍：

绍

尊敬的各位投资者，大家好，欢迎大家参加公司通过机会宝组织的机构线上交流会，也谢谢现场的组织者小程协助我们组织这场交流会。

公司在2018年3月23日披露了2017年年度报告，我先介绍下2017年经营状况和业绩情况：2017年公司实现销售收入13.37亿，利润总额2.97亿元，归属于上市公司股东的净利润2.72亿元，较去年同期分别增加33.94%、47.27%和48.78%。公司围绕国内电子数据取证领域龙头地位，持续加大研发投入，巩固市场，有效推进以公安网安为基础向各个细分警种及细分行业延伸。

分产品看：电子数据取证产品，2017年收入约7.3亿，占营收比例54.6%，增长26%；比2106年实现更快速的增长。大数据信息化平台建设，2017年收入约2.47亿，占营收比例18.49%，增长56%；网络空间安全产品2017年收入约8,535万，占营收比例6.39%，增长152%；专项执法装备：2017年收入约1.48亿，占营收比例11.08%，增长16%。

成长动力：

电子数据取证针对市场及行业拓展需求，研发取证航母，帮助渠道下沉在区县及较不发达地市、地区实现取证能力的建设；推出新一代的取证塔、取证金刚等智能取证分析产品；通过升级换代提升取证效率。通过整体研发的有效投入，满足了客户及行业的需求，促进了公司业务的增长。从行业看，2017年增量比较大的来自于公安传统行业、海关及税务稽查部门。

大数据信息化平台建设方面，围绕大数据+打击犯罪、大数据+社会治理持续展开业务，2017年公司依托大数据公安的建设能力，形成了大数据+税务、大数据+海关等行业的解决方案。公司在大数据信息化平台建设上培育了“城市公共安全平台”，2017年实现了厦门第二期的建设，也顺利推广到沈阳，希望2018年能实现3-5个新增城市的建设。

网络空间安全产品：依托互联网舆情，检验经营主体和互联网商业贸易行为，为客户提升实体经济+互联网下政府监督管理和服务能力。另外，公司控股子公司安胜网络主营信息系统安全检测、攻防演练系统及培训等，跟未来国家安全、网军业务有关，2016年收入6000多万，2017年收入接

近1个亿，这块收入成长比较明显。

专项执法设备：包含图像识别及便民设备、安保机器人，针对税务及工商的核查设备、无人机发现反制设备等，有效促进专项执法和便民惠民业务的增长。

整体而言，公司业务围绕行业持续横向拓展，不断叠加技术，持续提升产品综合解决能力，在渠道里不断成功复制新的赛道，同时在新的赛道里往省、市、区县逐级下沉和区域覆盖。

展望2018，市场提供了更多的发展机会：

在电子数据取证业务板块，网安在2005年出台第一版电子数据取证实验室建设标准，2015年出台第二版标准，对比原本标准功能要求增长1倍以上，包括云取证、网络取证的新需求；业务量较大的刑侦警种，2017年出台了电子物证实验室相关标准；经侦也在收集电子物证实验室的建设标准。结合客户的建设需求，公司也在开发及升级电子数据取证相关产品，希望在2018年公安的其他细分警种里头能够实现增量销售。

监察委正式挂牌，预计恢复建设的步骤，也给公司的业务带来了增量的机会。

大数据信息化建设方面，围绕产业政策，公安大数据及行政执法部门信息化建设会迎来更好的机会。今年4月“数字中国”将在福州举办。公司也在积极调整组织架构，希望能抓住机会持续带动公司增长。

公司基于对未来发展的信心，以及回报股东的角度出发，提出了2017年度利润分配预案：以496,803,986股为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.00元（含税），以资本公积金每10股转增6股。

二、交流环节

1、公司去年资产负债表预收帐款比去年同期略有下降？公司预收帐款的主要构成由哪部分业务引起的？

回复：公司主要业务集中在第四季度，预收帐款并不代表我们的在手订单，预收帐款收入不同比例增长也并不代表在手订单跟它有相应的同比关系。预收帐款的主要结构跟现有的收入结构比较接近的。今年现金流的净额比17年有一定程度的降低，主要是因为大数据信息化业务一个是合同

金额比较大，第二是客户付款跨年度付款，所以我们在快速项目完成之后就会有比较多的应收帐款。

2、毛利率的趋势判断？

回复：电子数据取证产品的毛利率，因为投入的研发比较多，特别是32位到64位的升级以及人工智能等等技术的引用，它的护城河还是比较高的。2018、2019年毛利率不会有往下走的趋势，应该是稳得住的；大数据信息化产品的毛利率变化主要是2017年项目有接近一半是升级和补充。如果是新增的合同，毛利率就比较高，如果是原有项目做升级和补充，那硬件设备会多一些，毛利率就相对低一点。今年新增合同预计会比较多，我们评估整体毛利率不会有太大的变化。

3、大数据信息化业务2017年订单增速相对较快，那2018年整体业务规划、哪些省市预计落地？

回复：大数据信息化这块业务2017年保持了比较高的订单增长。从年初看全年的大数据信息化的订单机会，金额是去年五六月份看全年的170%-180%，基本上有接近一倍的机会，公安部在2017年6月份召开部长级会议，向全行业传递了大数据信息化建设的指导意见，另外2018年1月份新的公安部部长履职之后也召开了大数据信息化的会议，强调公安里面不同警种要打通数据共享和分享瓶颈。公司2014年开始就介入公安大数据，主要差异化竞争点以及我们的优势，恰恰就是围绕公安的网安大数据给公安刑侦、经侦、反恐、缉毒等等警种来提供更好的服务，同时提升其他细分警种大数据应用能力的基础。2018年行业政策和行业展望会有更多的机会存在，我们也希望整个业务能够保持这个趋势。公司的业务是全国性的、目前有多个省市在接洽，还不好说具体哪些省市。

4、公司目前在企业端的扩展情况？

回复：企业的客户类别主要是代理商。电子数据取证产品拓展新的区域或者新行业的时候，会依托代理商来实现。代理商会影响公司的毛利率和净利润，2017年公司加大了对代理商的管理，也区别销售的考核，希望能促进直销比例的提升。

面向企业端，公司推出了“企业信息风险管控解决方案”，可应用于

企业商业秘密泄露、反舞弊反欺诈、违规&内部举报、人员审计&保密核查等调查，实现内部取证，从而发现潜在危险及违规行为，及时制止不合规事件及经济犯罪。这个内部远程调查能够符合整个内控的要求以及司法鉴定前期的要求。这款产品在国内是首推的，2017 年增长较快、实现了接近 1000 万的销售订单。围绕这款业务希望未来几年能够持续加大研发投入以及市场拓展，特别是国内 500 强企业，金融、券商，也是我们行业拓展的方向，能够保持一个新业务的培育。

面向企业端，公司的存证云业务，是围绕电子数据的第三方存证，以及电子数据有效性展开，并推出存证云电子合同服务，为客户提供全程第三方鉴证的在线签约服务。在支付宝的城市入口可以找到我们的电子合同范本和第三方存证。2017 年第一季度每个月为 3000 多份电子合同提供服务，2017 年新拓展近 100 个新的企业客户，包括你我贷、银联商务、恒大等。到 2017 年 12 月份，每个月为第三方电子合同达到每个月 40 万份，客户从 2016 年的 10 家客户左右，2017 年年底接近 100 家。

面向企业端，公司培育的参股公司厦门服云，安全狗用户数从 2016 年年底 300 万用户增长到 2017 年年底 400 万。它主要面向企业的服务器以及数据库做云端的 SaaS 安全防护服务。它的销售合同定单也从 2016 年 1000 多万提升到了 2017 年大概 2000 多万，应该来讲整体面向企业的事前安全数据库防范服务也获得了一定程度的持续有效的验证。厦门服云目前还处于亏损状态，我们也在积极的做相应的融资，希望能够做好未来面向网络安全云端服务的一个很好的战略布局。

5、看地区西南和西北这两块，同比 2016 和 2017 年有 7%的业务量提升，增量是哪一类产品？

回复：公司的业务是遍布全国，我们不具有区域性特点，福建省整体业务占我们收入不到 20%。公司在全国有 24 个办事处，主要地方都设有子公司，目前全国各地靠近沿海经济发达的地方投入比较多，建设也会比较大，这几年收入结构都是这样一个大的分布。另外可能有一些事件的驱动，或者政策倾向，会导致一定程度小的变化。西北这块增长比较大的主要来自于电子数据取证这块业务，特别是移动数据取证的相关产品，在我们相

应西北和西南销售的增长也是比较明显。

6、西南西北会不会结合一带一路有哪些进一步的布局？

回复：公司的国际市场布局目前围绕一带一路。海上丝绸之路的这些国家人口比较密集，另外相应的取证和大数据信息化产品方面的需求也比较凸显。先海上丝绸之路后陆上丝绸之路。目前围绕着配合国家比如商务部和公安部来做支持援建的方式走出国门。另外 2017 年也积极的跟一些央企探讨海外产品合作方式，希望能够在国际市场上依托他们的资源和优势围绕着一带一路走出去。2018 年我们对国际市场提出了更高成长的要求，对团队也下达了考核指标。目前海外市场规模还比较小，1000-2000 万左右。

7、从推广情况方式来说，是否也是按照之前比较特色或者比较传统的培训带动销售的营销策略？

回复：培训带动销售也是目前我们采用的一种方式，这个方式在国内有效，在境外也是有效的。比如美国的 HTCIA（高科技犯罪调查联盟），这个组织每年帮很多厂家办很多的培训，这个是行业里头共有生态，我们还是会积极地借助于这种有效的销售方式来推动产品销售。帮客户做好培训、协助客户建设专业高效的科技型团队，有利于打击犯罪、维护社会治理和提升服务，他们的工作成效提升，我们也可以获得更好的发展机会。这还是今后几年的主要经营方法。

8、销售人员没有变化是为什么？

回复：培训带动销售，是公司自成立以来一直有效并且坚持的商业模式，这个商业模式也是在以电子数据取证为基础的销售模式。销售人员没有变化，因为以培训带动销售，目前我们有专职的培训团队，是归置在服务部门。这个培训团队从公司 2011 年十几号人到截至到目前六十号人。投入跟业务匹配在持续的增长。

目前销售人员更多的是市场和区域型的销售代表，销售人员没有变化可能跟我们绩效考核、奖金考核有关系，今年也在调整，会调整一些销售考核模式，也希望通过代理销售的产品比例能够适当的降低，2018 年在销售人员方面会有一定程度的增长。

9、武汉大千出现减值，未来公司如何处理？

回复：武汉大千合计计提了 2,300 多万，武汉大千的行业有很多创业企业融资挤进来，海康、大华也在做，行业竞争加剧。但是我们认为这个行业还是有机会，武汉大千 2017 年下半年也在持续做调整，我们希望把他作为新的发展和技术方向来培育。图像分析、视频分析我们有很多机会接触到数据。2017 年武汉大千的收入恢复了增长趋势，把企业做大还是最重要的。武汉大千的少数股东也有同样的良好合作的愿景，愿意投入精力把协同效应发挥出来。

10、大数据这边的销售是不是更需要人员？

回复：我们大数据信息化增长很快，但是销售人员没有同比例增长。我们在市场销售商更注重以标杆城市效应带动其他城市的增长、注重产品差异化能力的建设。公司管理层非常注重售前技术人员的培养。2017 年大数据信息化的人员团队基本上增长了一倍，我们也希望增长一倍的同时能够满足今年业务商机出现快速开发的需求。

11、公司业务划分中，司法机关的收入主要包括哪些行业客户？

回复：司法机关主要是检察院跟公安，行政执法部门包括像海关、工商、税务、证监局、政府等等。

12、公司业绩主要集中在第四季度爆发的原因？

回复：因为政府的预算一般主要集中在第四季度完成支出及建设，这是整个行业的特点。

13、设立美亚天信的出发点是什么？

回复：公司的培训业务不仅包含培训，还包括演练平台、演练环境，各种比赛等，公司希望在满足客户培训的需求同时提升培训能力，做得更专业。第二是尝试在民用方面做更多类似的电子证据鉴定培训，或者面向民营企业或者民用教育行业做新的业务培训和发展机会。希望获得培训收入的同时也给公司输送人才。这个还需要 1-2 年的培育时间才能看到方向。

14、公司的网络安全产品同比增长 1.5 倍，是四大产品中发展最快的一项，主要的推动原因是什么？

回复：第一部分是利用互联网搜索，提供给工商、食药监等行业互联网+之后的管理和治理平台跟能力。比如像金融办检查私募机构、P2P 平台

等，工商检查互联网外卖是否有违规经营等，这是其中一部分增量。第二部分增量是信息化安全检测和攻防演练平台，这块是由安胜网络控股子公司负责的业务，2017年从6,000万增长到9,000多万收入也是一个主要增量因素。展望2018以及2019年，这个业务目前基数比较小，也还是具有可持续较快发展的机会。

15、2017年三费增长很明显，公司如何提高运营效率来降低费用率？

回复：公司年报里三费增长主要来自于销售费用的增长、其它两个不怎么增长，销售费用2017年大概38%，这跟整个销售比例的增长差不多同比例。第二我们管理费用增长只有15%，以产品的经营思路能够产生规模效益的经营思路为主，也看到了公司的规模效应。公司这几年经营现金流比较好，财务费用增加主要是公司定期存款利息收入增加所致。

16、我们之前在检察院这边的业务其实一直需求没有放开，想看一下今年现在有没有迹象能看到需求有在释放？另外2017年的电子取证产品卖到公安这块的总量有多少？大概能不能做一下行业上的拆分？

回复：监察委组织机构已经完成变革了，现在已经有一部分需求在沟通，谨慎点估计1亿左右规模的市场采购，乐观点可能会到2亿，要看到规模订单还要看后面几个季度。

第二电子数据取证目前主要销售收入还是来自于公安行业，没有详细统计，没有做具体的拆分统计。网安这几年电子数据取证还是在增长的，一是产品更新换代，第二个是产品不断新的功能补充建设。这几年云取证以及网络取证等等各方面的需求也在不断的产生。另外虽然说它的建设是最早，但是也延续着发达到不发达，省市到区县持续的升级换代，所以这个行业还是在增长，只不过增长相对速度没有其他细分品种、细分行业增长比较快。

17、收购是否有商誉风险？

回复：我觉得风险都会永远长期存在的，其实我们更多的是如何规避风险。公司对外收购一直围绕核心产业外延布局的收购，关键在于如何做好产业协同，保持企业的快速发展。2015年收购的江苏税软，完成了税务稽查行业的覆盖，而且增加了新的税务稽查产品的类别。通过这两年的整合

江苏税软也依托公司的培训资源，从以地市销售为主的销售策略形成了参与国家标准的制定以及行业标准的主要参与方的角色的转变。这几年的整合主要围绕着产业的整合，江苏税软主要能力在财务会计以及金融方面的分析能力，产品也在公司的帮助下顺利地进入了海关、经侦、检察院等涉及到需要对财务金融会计方面取证能力建设的相关行业。通过收购之后，江苏税软这几年业务保持快速的增长。

第二个我们发股收购了另外一家企业是珠海新德汇，它的主要能力在刑侦、海关、检察院，它一直做的是基层执法部门数据日常采集、存储、标签、行业应用以及分享，跨地区、跨执法部门集成了数据共享的平台。通过并购协同整合，美亚柏科提供了数据采集的相关设备，顺利地实现了渠道下沉，面向全国三万多个派出所、四万多个边防所这样渠道下沉的战略布局。美亚柏科的培训能力和产品研发能力又促进了珠海新德汇能够更好的形成行业壁垒以及相关的新产品。通过并购整合，实现 1+1>2 产业整合效应。

另外，第三个收购是用现金收购武汉大千 51%股权，我们总的投资金额是 3000 多万，这个是现金收购。目前已经累计计提 2300 万的商誉减值，而且这块业务又在恢复上升期，所以我们觉得武汉大千 2018 年计提商誉减值的风险应该是很小的。

18、中美贸易之间的摩擦，包括欧洲跟日本等等这些国家摩擦会不会影响公司的业务？

回复：公司的主要客户是国内司法和行政执法部门及企业等客户，海外销售主要围绕一带一路展开，上游供应商也主要是国内自主知识产权的企业，因此贸易摩擦对公司的业务基本不会产生负面影响。但是摩擦如果升级或者是落地的话，美国对中国的技术出口可能会形成新的限制，有可能会形成比较有利的影响，国家对 IT 相关产业投入也会给我们带来比较好的市场机会。

19、国务院机构改革，对公司未来业务有什么样的影响？

回复：公司的主要客户都是政府部门，国务院机构改革对公司未来的业务会带来一定的影响。但是机构调整往往是双面性，我们看到组织机构

	<p>变革调整之后会带来新的业务需求和增量机会，同时也要看到机构调整可能会影响到原来一些在建或者预建项目的进度，有些项目可能会推迟，甚至取消。这是机构调整必然带来的阶段性影响，待调整完成人事安定后会继续原有的建设项目甚至带来新的销售增量。当然公司也在积极应对，通过进一步挖掘商机，和积极开拓新的受机构调整影响小的部门或者领域，升级业务形态，比如大力开拓军民融合的项目以及大力推广城市公共安全的项目，来尽量减小机构调整对公司今年的业绩带来的阶段性影响。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018年3月28日