



亿人民币) 规模。

国内电子数据取证起步较晚，虽然 2005 年开始制定行业标准，但在 2012 年才将电子证据做为一个有效司法证据列入刑事诉讼法、民事诉讼法。

从公司业务发展历程看，2013 年前公司业务主要围绕公安网安部门，该年开始进入刑侦、经侦等细分业务领域，2014 年开始逐步拓展到海关、工商，之后逐步进入到证监会、税务稽查等行政执法部门。随着城镇化和互联网的快速发展，现在打击犯罪除了传统的手段外主要是看摄像头、手机和电脑，电子数据成为主要信息化手段，所以这方面的需求越来越普及。我们认为在网络信息化建设行业、取证设备应该属于后周期的产业，先是网络设备普及之后，防火墙等内外网隔离设施得到应用，后续若网络安全出现问题，主要是通过电子取证方式获取证据，因此电子数据取证是网络安全的新业务。公司这几年业务主要是围绕司法机关打击犯罪提供电子数据取证设备及网络空间安全解决方案，随着信息化的普及、大数据及人工智能的兴起，运用大数据及人工智能手段的电子数据取证能力逐渐演变为各司法机关业务警种及行政执法部门信息化的基础能力。

### 三、座谈交流

1、预收账款增长较慢的原因？

回复：主要是大数据信息化平台的收入占比不断提升。大数据信息化平台单个项目金额高、毛利率也更高，但实施周期会长一些，而且对需求方而言，资金不一定一时能完全到位，可能分几期付款。

2、国家机构改革对公司订单和收入的影响？

回复：我们的大部分客户都是政府部门，政府机构的调整对我们的业绩肯定是有影响的，这是客观的存在。影响分两方面看待，有启动需求的，也有影响业绩的。比如检察院的组织机构变革，原先反贪、反渎都是我们的客户，但因为机构改革需求基本消失，

所以过去两年需求已经下降很多。但现在监察委落地了，把纪委合并进来，我们之前没怎么拓展过纪委的业务，通过这次调整，监察委设备基本上要新采购了，对我们来讲是带来了销售的增量机会。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。但这种影响只是阶段性的，阵痛过后，可能带来更大的增量机会。比如税务的合并，可能与之前检察院机构改革类似，短期需求可能会下降，这块主要影响到江苏税软的业务。我们也希望机构改革落定下来之后能带给我们新的增量机会，同时我们也在积极挖掘新的商机，开拓新的受机构调整影响小的部门或者领域。比如考虑在民用领域为企业提供更多的产品如税务筹划；面向经侦行业提供产品（应用需求其实和税务稽查是类似的）；拓展海关行业（关税相关）等。另外，三检合并，对我们来说也是有一定影响的，主要是美亚商鼎面向的行业，对我们而言，只要进入一个行业，其实未来就可以进入到合并后的大部门，美亚商鼎去年参与制定了质检行业的标准，合并之后这个标准应该可以面向更大的领域和空间。

### 3、公安刑侦的电子取证实验室目前的进展？

回复：去年发的文，执行需要一定的过程，去年一些部门在制定2018年预算的时候就进行了考虑，因为是地方财政的投入，所以跟当地财政情况相关。现在已经有一些地方报了预算，在2018年我们认为几个亿的商机还是有的，大概在2季度后半期才会启动，3季度才会清晰方案的沟通，4季度才会招标及实施。

### 4、维权这一块的收入一直没有起来的原因？

回复：目前国内的维权环境还不够成熟，去年只有几百万的收入，标准化的程度也比较低。我们还是会继续培育。

### 5、存证云业务情况？

回复：这款是面向企业端在培育的业务，包括电商平台、产权交易平台，金融平台等电子合同存证等，比如P2P必须要有第三方电子合同平台和存证平台，我们现在有累计100家企业客户，存

证合同数从 2017 年 1 月份的每月服务新增 3000 多份到 2017 年 12 月底大概每个月 40 多万份，2017 年的收入是几百万。美国的 DocSign 公司，做的就是这块的业务。公司面向企业端培育的业务还有“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。通过这两年的市场推广，也获得了阿里、美团、华为这类的标杆客户。这块业务 2017 年增长较快、实现了接近 1000 万的销售订单。

6、移动终端取证产品在电子数据取证设备的占比？

回复：去年大概是 2-3 亿，具体比例没有分析。我觉得应该接近一半，或者未来至少接近一半的电子数据取证设备会是移动终端的取证设备。因为现在移动终端普及率很高，实验室的大型设备主要是针对更加复杂的环境（如服务器、云平台）来做的调查，一般在地市级别才有需求，基层单位还是以电子数据取证设备为主，基层单位是大量的，基层单位未来的装备会普及到派出所。随着移动终端的普及，派出所的取证设备将会以手机取证设备为主。

7、网安的增长比较高的原因？

回复：网安的增长，主要是源于以网安部门为基础的公安信息分析系统的推广应用。该平台支持公安部门的信息共享。这也是大数据的一个推广应用。另外一方面，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，各个地方对没有达到标准的也进行了一些增配跟更新换代。

8、大数据平台的在手订单金额？经营性现金流下降是否与大数据信息化平台业务相关？

回复：大数据信息化平台的合同金额比较大，我们会按完工百分

比来确认收入，另外有些项目也是分期付款的模式，所以经营性净现金流有一定程度下降，但总体情况在软件企业里面还是挺好的。总的订单量跟整个业务的成长比较匹配。

9、经侦行业长期的需求展望？

回复：随着社会经济发展，对公安部门而言，之前以刑事案件为主的案件，未来占比会降低，更多的应该是经济侵财类案件。科技提供的警力，让打击犯罪也简单了许多，高态势的打击之下和人民群众法律意识的提升，社会环境越来越安全/越宜居、刑事案件会越来越少。难度更大的网上非接触类的侵财案件越来越多，这也是我们关注的重点，我们也在积极利用现有的技术积累，做些尝试跟探索。如公安部刑侦局的反欺诈中心的信息化平台，就是由珠海新德汇承建的。

10、网络空间安全产品业务的增量主要来自于哪些需求？增长是否具有可持续性？

回复：一方面是爬虫和舆情在工商食药监等新行业的推广；另一方面是公司控股子公司安胜网络主营信息系统安全检测、攻防演练平台及培训等，2017年收入接近1个亿，这部分增量比较明显。安胜基数比较小，今年还是希望保持较快的增长。

11、我们产品在基层派出所的渗透率？

回复：公司的产品主要是在市局和区县，拓展较好的地市区县渗透率在70%-80%左右，一般的地市也就是30%-40%。福建省全省近1900个派出所都有采购了我们的设备，其他省份的派出所采购较为零星。派出所采购的主要是面向手机的采集取证类设备。未来产品会继续向基层延伸，全国一共有3-4万派出所，每个派出所未来如果配备齐全些，大概每个可配十几万的设备。

12、电子数据取证产品的毛利率是否会波动？

回复：我们认为不会有太大的波动，去年主要是原材料价格上涨，而价格可能是先给客户确定好的，因此对我们的毛利率也产生了一定的影响。大数据信息化的毛利率也会相对稳定。网络空间安

	<p>全服务业务基本上是这两年开始培育的，毛利率是上升的，新业务毛利率会有点波动的。</p> <p>13、珠海新德汇的业务？</p> <p>回复：公司之前主要是做公安刑侦的，而出入境自助设备和数据采集设备，是收购后新培育的、拓展的比較多的业务。</p> <p>14、城市公共安全平台的业务前景？</p> <p>回复：之前做了厦门的一期、二期，以及沈阳的一期。我们现在在和 3-5 个城市在沟通，今年希望有更多城市的落地。</p> <p>15、江苏税软的毛利率净利率为何这么高？</p> <p>回复：税软的产品，软件产品化程度比较高，因此毛利率高、净利率也高。</p> <p>16、海外收入预期？</p> <p>回复：我们希望 2-3 年的时间，海外收入占 10%-20%。我们在单品的竞争上可能比不上海外厂商，但是我们会提供整体解决方案，面向一带一路国家。</p> <p>17、今年的整体增长趋势？</p> <p>回复：我们对各条业务线下达的任务是要基于去年有一定幅度的增长。从了解的信息来看，我们对完成今年下达的任务目标还是比较有信心的。公安这一块的业务没有部委改革的影响，有影响的包括税软的业务，但是我们会通过拓展其他渠道来弥补税务机构合并带来的影响。（将经侦作为重点发展方向、拓展企业税务筹划、海关关税等）</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018 年 3 月 30 日