

# 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：2018-04-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	兴业证券雷雳、海通证券杨林、国泰元鑫资产王懿超、国信永丰基金郭海星、华泰保兴基金黄佳丽、国金基金李安心共 6 人
时间	2018 年 4 月 13 日下午 16:30-17:30
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、证券部姚惠娟
投资者关系活动内容介绍	<p><b>一、公司参观</b></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><b>二、董秘对公司进行简要介绍</b></p> <p>1、电子数据取证产品：2013年前公司业务主要围绕公安网安部门提供电子数据取证业务，该年开始进入刑侦、检察院等细分业务领域，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，及对计算机和移动设备的取证，这就需要有专业的取证设备及规范化的取证流程，来保证取证的准确性、完整性和取证及分析效率，保证电子数据的司法效力。各业务警种都存在电子数据取证的业务需求，电子数据取证能力逐渐成为各专业警种及执法部门的主要信息化手段与能力。</p>

网安在十多年前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，部里也结合十三五规划出了内部指导意见，要求三年刑侦省、市、区县要完成电子物证实验室的能力建设；经侦也在收集电子物证实验室的建设标准；税务稽查在2017年1月，国家税务总局发文要求税务稽查“双随机一公开”，随机抽查案件，随机指派工作人员，执法过程要全公开，2017年6月又推出鼓励税务稽查信息化建设的指导文件，要求引入工具、软件提升税务稽查信息化建设的能力，公司全资子公司江苏税软也针对税务稽查的发展特点，推出税证宝取证产品、17年实现2000万左右的销售，产业协同效应明显。

另外，电子数据取证行业从全球看：北美最领先，欧洲紧随其后。据美国纽约TMR（Transparency Market Research）研究机构的电子取证市场行业报告，全球电子数据取证2016年市场规模接近28亿美金（约189亿人民币），预计2025年可达到66.5亿美金（约439亿人民币）规模，中东、非洲、南美，都带来新增市场需求。公司在国际市场的拓展主要力量是在非洲、中东及“一带一路”周边国家，为他们提供警务援助、援建实验室等，目前收入不多，希望未来通过努力，3-5年“一带一路”的业务收入能占公司销售收入10%~20%。

2、大数据信息化产品：公司主要做数据汇聚融合，把某个细分警种的大数据能力给到各个警种使用，协助其打击犯罪及实现社会治理与服务。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。依托公安大数据，公司也培育了“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。

3、网络空间安全产品：主要是依托互联网舆情，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。这块也是积极在培育saas服务。目前攻防演练平台成长比较快。

4、专用便民惠民设备:包含图像识别及便民设备、安保机器人，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長。

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。

### 三、交流环节

1、刑侦电子物证实验室50亿建设标准的建设级别？预算来源？

回复：主要是省、市、区县三级，各地市自行申请预算。刑侦是公安的最大业务警种，目前该指导预算还没有开始规模采购，公司业务有季节性特征，主要集中在第四季度，因此年初商机还不时很明显、比较难明确当年可落地的规模。公司全资子公司珠海新德汇负责刑侦的业务建设。

2、电子数据取证网安细分警种的增速？

回复：各地采购需求周期及产品不一样，基本上每年保持稳定的增长趋势，没有具体统计、是比较稳健的增长和规模市场，2018年的主要增量机会是刑侦、经侦，监察委和税务稽查等。

3、各业务警种在区县的覆盖情况？

回复：各个业务警种在区县上拓展进度不一样。网安在区县覆盖比较全，但大部分也只是销售电子数据取证设备，实验室建设的也还比较少。刑侦在区县的销售目前也不多。

4、网安17年的收入？

回复：没有准确统计，大概是占电子数据收入一半多一些，

占大数据信息化平台的 80%左右。

5、未来增量点？

回复：公安的刑侦、经侦业务警种，公安体制外的监察委、税务稽查都会有较大增量机会，风险是投入不及文件要求的预期或投资不足。

6、公安大数据信息化业务预计 2018 有哪些省市会落地？

回复：公安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商机、比往年增长了近一倍。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 月公安部部长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，围绕公安大数据为中心给为网安、刑侦、经侦、反恐、缉毒等等警种提供数据汇聚、共享和交叉查询复用等，同时提升其他细分警种大数据应用能力的基础。大数据平台建设取决于各个地方经济发展水平。目前来看我们整个跨警种的业务，持续进入大概有十个省市的市场，涉及 30 多个城市。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较快增长趋势。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。

7、公司的销售模式？

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。

8、公司产品的交付周期？

回复：电子数据取证，产品一般是 15 天-3 个月左右，看产品规模；实验室建设是 2~3 个月左右；大数据全新项目 3 -9 个月，如果升级 3 个月左右；便民设备 3-6 个月。

9、公司城市公共安全管理平台跟辰安科技的业务是否有竞争？

	<p>回复：辰安科技主要定位为城市生命线，主要是传感器这块。公司的城市公共安全主要是整个平台数据的汇聚融合、提供统筹研判的功能。</p> <p>10、公司网络舆情业务的收费模式？</p> <p>回复：可以通过建系统，提供产品，也可以通过 SAAS 服务的方式。</p> <p>11、人工智能主要应用在哪些产品？</p> <p>回复：电子数据取证及便民惠民设备，主要是语音语义和人脸识别的应用。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018 年 4 月 13 日