

# 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：2018-06-01

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	兴业证券徐聪；工商银行韩翎；工银安盛人寿马晨、贺斌；中国人寿资产管理王煜；泓德基金刘杰、汪晓峰、王克玉、蔡丞丰等 9 人参与。
时间	2018 年 6 月 5 日下午 14:00-16:00
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	董事长滕达、董事会秘书蔡志评
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 14 号楼展厅、产品体验区、2020 大数据实验室、超级计算中心（云计算中心）、大搜索实验室等。</p> <p><b>二、董秘对公司进行简要介绍</b></p> <p>1、电子数据取证行业：从全球看，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，北美最领先，欧洲紧随其后，亚太地区快速发展，是信息安全产业的新兴市场。国内电子数据取证起步较晚，2012 年才将电子证据作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</p>

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、看手机和看电脑,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,先是通信和网络设备普及能打电话和上网之后,防火墙、病毒检测和身份认证等内外网隔离设施得到应用、建立通讯和访问机制确保内容安全,后续若内容安全出现问题、则主要是内容泄露或被盗等,而这种情况一般主要是和犯罪相关,因此电子数据取证是网络安全后周期的、新的业务。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,将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。

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年能实现若干个新增城市的建设。

3、网络空间安全产品:主要是依托互联网爬虫做公开内容检索,围绕城市级政府的司法机关和行政执法部门,为城市及区县级客户提升实体经济+互联网下的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,2016年收入6000多万,2017年收入接近1个亿。这块也是公司在事前防御方面积极培育的业务。

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,协助客户实现大数据多跑路、利用人工智能和人机交互的技术协助客户有效促进专项执

法和便民惠民的能力，也带动了公司该部分业务的增长。各种智能和“跑一次”的解决方案，协助客户提升人民群众办理身份证、出入境等日常业务的便利性，也提升了司法机关和行政执法部门的工作效率和成本节约。

整体而言，近几年以来公司的业务发展围绕公安行业的细分警种拓展、同时深耕公安行业的同时、持续向检察院、监察委、海关缉私、工商执法、税务稽查和证监局等行业横向拓展，以早期的计算机取证为基础不断叠加移动设备取证、云取证、网络取证等新技术，同时大数据信息化快速发展、并且培育了专项和便民惠民等产品，持续提升产品综合解决能力，不断成功复制新的行业赛道，同时在新的赛道里往省、市、区县逐级下沉和区域覆盖。

### 三、座谈交流

1、公司最早的业务集中在公安网安，怎么实现跨警种和其他行业的突破？

回复：公司是细分行业龙头企业、是各行业的全国性标准化制定的主要参与单位之一，协助行业客户建立行业规范，协助客户提升科技化打击犯罪能力的同时公司获得发展的机会；公司是以产品和服务为主导商业模式的企业、践行“以客户为中心、以服务制胜、以需求为导向”的经营理念，结合客户需求，以培训带动营销，这是公司自成立以来特色的营销模式，通过培训为客户建设专家型团队的同时、公司也获得发展的机会。通过以上几种方式不断进行赛道的成功复制。此外，对于一些新的行业，公司也会通过代理商来实现业务的拓展。

2、舆情搜索系统的收费模式？

回复：有建设系统的模式，也有提供账号、推送服务的模式。目前还主要以系统建设为主，提供在线服务收费的方式有增加、但还不是收入主要构成。

3、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，看产品的

规模；实验室建设是 2-3 个月左右；大数据全新项目是 3-9 个月，如果升级 3 个月左右；便民设备 3-6 个月左右。

#### 4、公安大数据业务拓展情况？实施方式？

回复：2014 年~2016 年进入了 5 个省的 20 多个地市，2017 年又新进入 5 个省的某些地市，2017 年在北京、深圳和广州等主要城市承建部分数据融合和应用平台，公司的业务由区域性逐渐拓展到全国主要省份，产品和平台也得到了客户认可、进一步进入了重要省市。这部分业务的主要竞争对手如太极股份、烽火等企业。对公司而言：公安大数据平台总包方式比较多、其他公安信息化项目总包方式比较少。公安大数据是部里及全国各地今年及未来几年的主要建设重点方向。

#### 5、公司在大数据的竞争优势？

回复：大数据技术要有数据资源及应用环境，公司的大数据业务主要在公安大数据。公司深耕公安行业多年，在公安不同的细分警种都有业务布局，如新德汇是刑侦领域的大数据信息化专家，巨龙信息是专注于信通（相当公安的信息中心）的信息化建设，产业基金投资的中科金审是做经侦口的大数据建设，公司原来就是在网安的业务体系。从公安的细分警种来看，不管是在技术警种（网安、信通）或业务警种（刑侦、经侦），公司在公安的信息化建设布局是比较完整的。公安的大数据就是各个警种的烟囱打通、形成大数据平台，未来建设的话，公司在各个细分警种的数据有应用优势。另外，公安大数据对厂家有一定的挑选标准跟门槛，候选的厂商名单基本上是以技术为主的公司。

#### 6、公安刑侦的电子取证实验室目前的进展？

回复：针对该细分警种：目前大部分客户都反馈会根据部里面的十三五规划文件加强建设，但是还没有具体的预算。客户所在的行业特点是：一般在 8~9 月份才会逐步有具体预算和清晰的沟通，电子数据取证业务收入一般集中在下半年特别是 4 季度，目前看已经有少部分客户在积极落实，但对全年影响量还不好评

	<p>价，对比去年同期刑侦细分行业的取证相关设备也带来了增量中标。潜在风险是政策落地不及预期、或政策执行力度延后。</p> <p>7、公司的投资逻辑？</p> <p>回复：围绕以打击犯罪为主的业务，主要由上市公司直接投资。围绕协助行政执法部门为主的信息化建设，会以基金的方式参股，培育后再并购到上市公司。另外在网络安全领域：公司的主要业务是在事后电子数据取证，投资方向也会往事中、事前领域拓展。</p> <p>8、公司的业务发展空间？</p> <p>回复：几个维度看：1、横向行业拓展上，公司由上市之初的单一客户拓展到工商、税务、海关等，横向行业体系还有很大的拓展空间；2、纵向渗透，基层还有很大的渗透空间；3、技术发展维度，电子数据取证产品不断更新，取证介质不断丰富（计算机取证-手机取证-云取证-汽车取证）。</p> <p>另外，前端的数据采集后，必然也需要大数据平台做分析。判断大数据信息化行业的成长空间，可以参考互联网数据的增加情况来判断。一般一个城市涉及大数据信息化建设，都有大几千万的规模。这也是公司这两年大数据信息化增长比较快的原因。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年6月5日