

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：2018-06-02

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	申万宏源黄忠煌；中泰证券韩甲；红土创新基金李俊、朱然；中欧基金刘金辉；中民投资兰昆；华泰保险晏英等 7 人参与。
时间	2018 年 6 月 7 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	总经理申强、董事会秘书蔡志评
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 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>二、董秘对公司进行简要介绍</p> <p>公司是国内电子数据取证行业龙头企业，网络空间安全与信息化专家，主要服务的客户为国内各级司法机关以及行政执法部门。公司主营业务由“四大产品+四大服务”组成，四大产品包括电子数据取证、网络空间安全、大数据信息化及专项执法装备，在四大产品的技术基础上衍生发展出存证云+、数据服务、网络空间安全服务、培训及技术支持增值服务四大服务。</p> <p>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</p>

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、看嫌疑人的手机和电脑，这就是电子数据取证的主要业务之一，电子数据取证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、这就需要电子数据取证业务用于打击犯罪维护人民群众的生活和财产安全等，因此电子数据取证是网络安全后周期的、新兴的业务。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及行政执法部门信息化的基础能力之一。

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、以及汇聚融合促进各个政府部门之间数据的交叉查询和共享等，协助其提升信息化和科技能力、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，以及公安大数据、政府大数据和民生大数据的能力。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，争取2018年能实现

若干个新增城市的建设。

3、网络空间安全和网络安全产品: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,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新业务。

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。

在服务方面:公司2016年基于存证云推出了面向企业的第三方电子合同签约平台、作为P2P和旅游等电商平台的第三方合同签约和存证平台,该业务推出后当年实现10多家企业客户、至2017年底有约100家左右的企业客户,电子合同也在支付宝的城市服务免费服务入口作为2B和2C的培育窗口,目前每个月为新增的30~40万份合同提供第三方存证服务。在知识产权保护方面、也积极开发“网智星”云平台,为权益人提供新的服务方式。

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、在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、公司产品往新的领域怎么推广？

回复：公司是产品和服务主导型公司，培训营销是我们特色的商业模式，公司有培训中心、拥有近 30 名专职的培训老师、配有专业的理论培训跟上机实验环境，目前已累计培训学员数万次。通过培训得市场、促服务、获需求，在培训过程中协助客户提升科技化打击犯罪能力的同时、公司也获得了发展的机会。这种培训模式也不断应用到其他行业，并进行赛道的成功复制。此外，新的行业也会通过代理来拓展市场。公安的网安基本上是直销，新的行业是直销跟代理相结合。

2、公司的核心产品在软件还是硬件？

回复：公司的取证产品都是装备化，产品核心价值在软件。装备化的考虑是基于 1)功能贴近实战,满足特殊环境的应用需求；2) 专业化装备有利于提升客户的工作效率；3) 统一硬件配备标准，便于后续故障的快速排查跟服务响应。

3、公司产品如何定价？

回复：公司是国内细分行业的龙头企业，在产品研发跟推广上有先发优势，在定价上有主导权。定价取决于产品的性能、客户的接受能力以及市场竞争价格等因素。基本上同个行业定价是一致的。

4、客户是否会向多个厂商采购产品？公司的技术优势体现在哪里？

回复：这种情况也会存在，行业技术更迭快，你超我赶的情况很普遍，而且单一功能的技术在市场上很容易被淘汰。公司设有专门的研究院，从前端的结构、电路板、操作和应用系统等，都有专职研发团队负责，以不断进行技术突破跟更新。从取证介质对象上看，我们不仅支持计算机的取证、也支持手机、云邮、汽车等的取证，从时间维度看，我们覆盖最全，我们有专门的手机实验室，存储不同型号不同年代的手机品牌，并有国内最完善的电子数据鉴定、数据恢复设备和无尘实验室，支持不同型号的

手机、硬盘等介质的取证。总之，公司的技术优势在于我们可以提供整体的解决方案跟服务。

5、公司的装备是自己制造的？

回复：外观设计，操作界面设计由公司设计，钣金和 SMT 贴片由上游供应商、设备组装生产由公司控股子公司美亚中敏负责。

6、产品是否后台有关联性的逻辑？

回复：有一定的关联性，比如现场勘验取证的数据可以汇聚到一个取证平台，形成一个大数据库，为执法人员提供有效的数据支持。这个主要是建设在客户的内网。各个执法部门会根据自身的数据需求和模型要求，会各自建设系统。

7、年报中子公司的收入主要体现在哪个类别？

回复：按照对应的业务，分到不同的收入板块里面。如税软科技有取证的产品、有稽查的产品，也有大数据信息化的产品，按照对应的类别归属对应的板块。

8、大数据信息化平台 2 亿多的收入，分别来自哪里？

回复：公司大数据平台的收入主要来自公安大数据平台和城市公共安全平台的收入。去年公安大数据平台新进入 5 个省的某些地市，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。依托公安大数据，公司培育的“城市公共安全平台”，去年实现了厦门第二期的建设，也顺利推广到沈阳。除了项目新建外，还有部分来自更新换代维护的收入。

9、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，但是预算还不清晰。客户所在的行业特点是：我们一般得在 8~9 月份才能逐步收集到客户的具体预算和较清晰的商机沟通，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。

10、展望未来三年，公司的业务重点？

回复：未来三年电子数据取证还是占据我们营收的大头，增长比较快的还是大数据信息化。公安部今年成立全国公安大数据工作领导小组，公安大数据信息化建设步骤已启动，这块的投入约有几十亿的规模，除了公安大数据之外，还有信用大数据、政法大数据都有建设的需求。便民惠民是未来服务大众的趋势。现在传统的刑事案件犯罪率在下降，取而代之的是非接触类的诈骗类案件会增加，一方面是情报平台发挥作用，通过科技手段预防犯罪，现在警情快速下降、人民群众安全感快速提升，公安可以腾出时间优化便民惠民的业务，让百姓有幸福感跟满足感。网络空间安全也将加强培育新的业务增长点，争取在网络空间安全服务及安全检测、攻防演练平台等业务能够培育可持续成长的规模业务。国际市场的开拓，持续践行国家“一带一路”的倡议，发挥公司培训的资源优势，积极开展海外业务培训、技术交流及海外技术研发，逐步拓展海外市场。

11、市场规模怎么看？

回复：公安行业，网安的市场规模约占一半左右，没有详细统计。网安是公安第一大数据警种，增长来源一部分是以网安部门为基础的公安情报分析系统的推广应用，一部分来自于原来的设备的更新换代。刑侦其次、经侦市场也在不断增加建设。除公安体系不同警种的拓展外，各个警种纵向渗透还有很大的市场空间。除公安行业外，公司的业务也往工商、海关、税务等行政执法部门拓展。这个市场还有很大的发展空间。

12、公司考核指标和今年的业绩展望？

回复：主要业务部门考核总毛利、人均毛利率等经济和结果目标、也考核管理等过程目标等。

公司经营管理层积极拓展和培育业务、希望保持成长的能力和趋势，我们看到近两年政策持续加码也有利于该行业的成长，

	<p>今年而言有机会也有风险，公司的业务特点是下半年特别是第四季度集中特点、公司的主要收入中取证业务具有短交付周期的特点因此更加大了季度潜在的集中和波动性。业务受政策影响比较大，今年看到行业政策推动建设的同时，潜在的风险是部分国家部委的调整在带来新增业务机会的同时，如果未能尽快明确调整计划、或调整时间比较长也会带来减量因素，具体风险持续在评估、公司也在积极应对。</p> <p>13、公司跟华为、浪潮是否是竞争关系？</p> <p>回复：华为、浪潮的定位是基础设施提供商，不和下游应用厂家竞争、所以是我们的上游供应商。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年6月7日