

| | |
|---------------------------|--|
| <p>投资者关系 活动主要内容介绍</p> | <p>一、中报预告简要介绍</p> <p>1、美亚柏科近年来的主要业务发展逻辑：电子数据取证业务围绕跨行业和细分警种发展，大数据信息化持续加大研发投入并力争成为公司未来发展的核心。2018年上半年，公司加大了研发投入，业务正常开展，在部分业务上也产生了积极的变化。上周公司发布了业绩预告，上半年公司净利润增幅 5%-35%，目前半年报还在加紧编制。由于母公司与子公司存在较多产业协同和交叉销售，因此具体的业务模块和成本费用结构等更详细的数据需等半年报。</p> <p>收入端：上半年维持了积极健康的增长趋势，今年 Q1 收入增长率为 27%，去年全年为 33%。</p> <p>扣非净利润增速：上半年扣非净利润增速偏低，主要有几方面因素：</p> <p>(1) 2018 上半年人员增长较快：据公司人力资源统计，截止 7 月初今年人员净增长达到 300 多名，接近去年全年的增长水平，人员增长主要是市场潜在商机和合同业务机会比较多，研发和市场加大了人员招聘力度，其中大数据方面新增人员近 100 名；</p> <p>(2) 毛利率上半年一般偏低：2017 年上半年毛利率为 50%多，比前年 2016 全年低了 8 个百分点左右，2018 上半年初步看和 2017 上半年比较相似，主要是毛利率较高的大数据信息化业务的验收一般不在上半年，因此上半年大数据信息化收入比例比较小，导致上半年毛利率一般偏低。另：上半年收入总量较小，因此成本费用用的轻微变化对净利润都有较大影响。</p> <p>2、上半年收入和利润特点：2015~2017 近三年统计的平均数，第一季度收入平均占全年 10%左右，第二、第三季度各占 16%~18%左右，第四季度占 55%左右。上半年收入平均占全年的 26%左右，今年的业务也比较符合往年的规律。上半年收入整体占全年比重偏低，基数较小，产品收入结构的较小变化，如大数据信息业务收入还没到验收和确认点，都会导致公司整体毛利率和净利润产</p> |
|---------------------------|--|

生较大变化。整体来看市场环境政策变化都是比较积极的。电子数据取证在刑侦、经侦、监察委等方面都有政策积极指引和落地。大数据信息化方面，公司参与部级大数据平台建设，美亚依托自身技术实力，也获得了客户较好的认可。

3、全年业务看潜在风险：1) 市场竞争加剧；2) 第四季度收入集中特点，季度不平均，导致可预见难度较大；3) 部分行业的组织机构变革，如国税地税合并，若有些地方组织机构调整进展较慢，会影响商机转化合同，进而影响合同转化为收入的进度。

二、交流环节

1、刑侦电子物证实验室建设，上半年的启动情况和下半年怎样的预期？

回复：三四月份，负责相关方面的销售围绕潜在客户跑了一遍，根据收到的信息反馈会加大这方面建设，业务负责人也反馈今年这块业务的增长机会较多；公开招标的落地，包含重庆 2000w 的招标，招标文件已经公告，近期会签合同。电子物证实验室目前还没出现大范围的建设需求和订单，目前增加的主要是设备的采购，从往年来看，电子数据取证业务主要集中在第三、四季度，商机集中产生并转换落地。今年 5 月举办的国际警用装备展，去考察的刑侦客户也有显著增加。潜在风险：政策落地不及预期；客户分阶段投入建设、阶段投入的差异较大。

2、公司在跨警种大数据平台建设市场当中，有怎样的市场机会，跨警种大数据平台启动的时间点和市场规模？

回复：公司积极参与部级平台建设，同时今年也增加了人员配备，加大了大数据平台的研发和投入，好的表现会带来相应的订单机会，我们也希望看第三季度能否转化为订单。部级平台的建设具体分几期，每期多少目前还不清楚，得看后续的具体执行。在部里平台的深入参与，更有利于后面入围采购名录的资格和业务的推广。

3、整个公安大数据平台未来几年大概多少体量？

回复：从我们参与的网络安全相关的大数据及全警种的数据平台，一年有几十个亿的市场规模，行业增长率和相关大数据行业研究报告比较接近，当然参与竞争对手也多。我们的特色是吸收互联网思维，建立数据汇聚融合和共享的全警种大数据平台。这部分业务对公司而言是这几年培育的新的规模性的业务，我们也希望这部分业务未来能成为收入增长较快的，能贡献规模净利润的业务模块。

4、最近几年大数据和取证实验室，全国建设到不再有新增市场还需多久？

回复：我们认为这是持续演化的过程，使用部门和产品类别在持续多样性演化，是块新业务。目前还难以看到可预期的天花板。第一方面：国内电子数据取证法律支撑比较晚，2012年民法和刑事诉讼法将电子数据证据立法作为有效的证据，随后，刑侦、经侦、海关、检察院、税务稽查和证监监管部门等逐渐导入使用。2011年公司刚上市2个亿左右的销售收入主要来自网安部门，他们有相应的业务要求。13-14年公司开始进入刑侦和检察院，开始一两千万，去年有些细分行业收入上亿，各行业的导入和省市区县的渠道渗透还在持续和深化。从产品看：早期主要是计算机取证，前几年移动设备取证快速发展，近一年是云端取证需求快速增加，以及智能终端取证如汽车取证设备，产品类别不断丰富。细分行业要配备，需要有单一产品到多产品到组合，最后形成标准的实验室的演化过程；刑侦从2013年产生采购需求，到现在五年时间，看到的是持续增加建设和带来业务增长。从行业需求来看，根据美国纽约TMR（透明市场研究机构）的行业研究报告，全球电子数据取证业务2017年200亿市场规模，预计到2025年440多亿人民币规模，国内也有咨询机构预计未来五到十年10%上下的增长趋势，我们很难看到在可见的行业周期会有天花板。电子数据取证属于比较后周期的产业，也是新兴业态，目前没有看到五到十年后会停止增长的明显迹象。第二方面，大数据平台同样如

此，对于政府及司法部门而言这是新的业务方向，目前各种内容不断变化，社会发展促进新技术发展及新需求不断出现，就需要开发。大数据是国家未来几年大的投入方向，包含各个政府管理职能部门的区域性大数据建立起来，然后逐步打通，实现社会有效治理，提升政府服务能力，提升整体经济发展支撑，未来还会向金融发展。大数据是一个逐步发展的过程，不是短生命周期的业务。

5、大数据平台一年几十亿的空间，我们的竞争对手情况？

回复：竞争对手主要是几个研究所和央企，我们在目前大数据信息化领域不是最大的，最大的有十几个亿的收入水平，我们从14年开始依托电子数据取证能力切入大数据信息化业务，目的在于为全警种提供大数据平台。产品定位与其他竞争对手有比较大的差异，我们的优势主要在于熟悉全警种业务，能够把各个细分警种的大数据给到各个司法和执法部门使用。我们也积极结合国内互联网发展特点，构建了许多预防及社会治理服务。这方面特点使得我们的产品有能力进入大城市，如网约车、保姆等特殊行业管理模块应用能协助政府快速提高治理和管理能力。我们结合互联网做特殊行业的背景审查提升行业从业人员的管理。目前国内互联网+出现新的业务需要有效管理，需要逐步规范的过程，这些业务促进大数据平台的销售。去年以来我们的大数据平台进入深圳、广州、北京，协助司法机关有效打击犯罪，协助老百姓减少欺诈的损失，做到事前防范和治理。这是我们获得市场认可的原因。

6、数据来源从哪里来，与竞争对手的区别在哪？

回复：数据来源方面大家的能力都一样。区别是我们最早做电子数据取证，最早介入全警种业务，更好了解大数据内容和不同的产品应用，我们有电子数据取证和舆情监测业务，更能理解如何运用互联网相应的信息实现社会治理，而且我们在各个业务警种都有布局，接触的大数据种类最全，并且能够运用互联网思

维，打通不同部门的数据并连接起来。

7、公安大数据平台进入部里采购名录和地级市采购有什么关系？

回复：部里平台是部里的平台，如果进入供应商目录那针对地方产品推广的机会会增加。目前我们只有部分产品进入采购目录，但由于产品符合客户需求，所以在各地市场也得到了认可。我们的切入点为全警种提供大数据平台，进入供应商目录后全系列产品销售起来更容易。

8、地市推广一定需要进入采购目录么？

回复：进入采购目录后销售推广的机会会大增。但大数据的应用日新月异，我们充分利用互联网大数据切入全警种，如果其他厂商没有相关的产品，就只能采购我们的产品来满足其工作需求。我们目前是部分产品都进入采购目录，当前推进的是主要大数据产品都能进入采购目录。

9、公司在地市推广目标和空间上的测算？

回复：电子数据取证维持比较稳健的增长水平和能力，大数据信息化业务比较有弹性，去年拿下七八个地市，今年制定积极的经营目标，年初业务部门计划今年至少拿下 10 个，前阶段已拿下 3 个地市，这块业务今年潜在商机比去年多。潜在风险是有些警种的工作职能会做调整、商机转化成订单可能会产生一定的影响。但公安细分警种调整相对可控，是内部的工作划分，不需要很复杂的程序，具体影响还看第三季度。

11、部里针对大数据信息化平台做新的列装厂商名录，美亚有没有好的进入机会？

回复：公司一直在积极争取。存在的风险就是能不能进去。

12、刑侦单独建实验室上半年订单不多，主要的制约因素以及怎样改善？

回复：订单是有增加，只是基数小，变化看起来不明显。对应的潜在风险是建设的时间进度安排，有可能第一年投入较少，

第二第三年加大建设。我们做取证业务十几年，也是第一次见到部里下发具体指导预算的文件。另外电子数据取证一般在第三季度开始集中出现商机，第四季度将商机转化合同再转化收入，是标准化，短交付周期的产品，各个地方都有相应的动作，由季节性因素导致。第一季度来看基数较小。

13、刑侦订单规模的预期？

回复：从政策文件看是积极的建设安排，但我们内部经营目前还是谨慎的策略考虑经营目标，这部分业务今年是具有较好的政策支持、能否实现较好的增长预期还得看下半年。潜在风险是第三、四季度集中，还有部委细分部门的调整没有快速落实到位也会带来影响，我们目前在积极沟通尽量减少影响，今年公司的经营目标不变。

14、各个地市的公安大数据平台建设会是一家承接还是多个厂商参与？

回复：主要是一家厂家提供解决方案，有些地方也有两个厂家合作，或软硬件分开。

15、部里大数据平台的体量？

回复：部里平台至少会有几十个亿以上的投入规划，一般会分几期建设。

16、如果地市只有一个厂商中标的话，美亚市场知名度、体量是不是弱一点？

回复：除了我们不是央企的影响，产品和技术都较符合客户的产品需求，更能为客户解决问题及带来效率和效果的提升。我们产品做的是全警种平台，充分利用互联网思维的大数据业务，更能满足客户需求。

17、细分行业的大数据业务的市占率？

回复：估计市占率 10%左右，没有具体的统计。这部分对公司而言是近年培育出来的规模性新业务，我们希望未来几年能持续提高市场份额，并成为主要的参与方之一。

| | |
|--------------|------------|
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2018年7月16日 |