

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：2018-08-02

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	国泰君安杨墨、徐紫薇；源乘投资胡亚男；海通证券韩伟；中海基金李东祥；汇丰前海马斯劫；浙商证券陆云；创丰资本郑劼颖；英大资产王京乐；中泰资管杜厚良；光大证券石崎良；申万宏源黄忠煌；国都证券余卫康；渤海证券徐中华；招商证券刘怡君、刘玉萍；鑫鹏泓投资林琛；观澜湖投资谢举德等 18 人参加。
时间	2018 年 8 月 30 日 15:00-17:00
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>一、公司参观</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）、大搜索实验室等。</p> <p>二、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>1、电子数据取证：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</p>

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，从全球市场格局看北美最领先，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，公司业务主要围绕网安领域，2013 年开始进入刑侦、经侦等细分业务领域，2014 年逐步拓展到海关、工商，之后逐步进入到证监会、税务等行政执法部门。随着城镇化和互联网的快速发展，电子数据取证在协助司法机关打击犯罪上的需求越来越普及。

2018 年上半年，公司加强了对云技术、物联网、移动互联网等技术的研究，研发出云数据取证设备“云勘大师”、国内首款针对汽车取证的专业装备“汽车取证大师”、针对海量邮件高速分析系统“云邮·邮件分析系统”等新产品；进行了实验室产品的升级换代，推出一系列新的取证工作台；加强了实验室设备互联互通的研发；完成“取证塔”等产品的更新换代。针对细分行业：

①刑侦行业建设：根据刑侦行业建设标准，公司加强了电子物证实验室的产品研发，推出了刑侦电子物证实验室的解决方案，组建了由研发、市场和销售组成的市场拓展团队，持续跟进客户，确保能有效抓住商机并能提供满足客户全方位需求的解决方案。新版的实验室建设技术标准也已下发，我们也在积极对接。下半年如果有些省份落地速度较快，就会逐步见到这一方面的规模性订单的落地机会。

②经侦方面：是公司未来潜在增量机会较多的一个行业，特别是针对近几年频发的互联网金融事件，全资子公司江苏税软结合税务稽查能力，今年加强了资金查控分析平台的研发，积极升级“电子查账软件”的应用效果，建立“智能电子查账平台”，通过融合多类业务数据及互联网数据，新增更多智能分析模型来精

准的查找涉税问题。

③其他细分领域，海关、税务、证监等：今年上半年海关贡献了比较多的收入，由于公司业务的季节性特点，上半年收入只占全年 26%左右，因此上半年海关细分行业收入的增长，对公司总体的收入带来了积极的贡献。

④国际市场方面：公司加大了国际市场销售团队和研发团队的建设，西安研发中心从去年成立到如今规模达到六七十人，今年也计划将研发中心建设成具备针对海外取证市场完整解决能力的研发团队。西安研发中心成立之后，也配合国内的取证产品研发需求完成了手机取证、云取证、取证航母等产品的国际版本的开发。

2、大数据信息化：运用大数据、云计算等技术提供大数据分析平台建设及数据采集、数据治理、数据分析和数据应用。随着公安科技信息化的推进，数据资源打破部门、警种壁垒，打通交换共享渠道，实现应用数据融通。大数据信息化平台已由单警种向跨警种方向发展，协助客户提升信息化和科技能力，从而提升社会治理与服务的能力。

公司在 2013~2014 年进入大数据行业后，现已拓展到十几个省份。今年公司继续围绕着大数据信息化的全国性布局开展业务，上半年大数据营业收入较上年同期增长 190%。上半年主要围绕公安大数据、海关大数据、城市公共安全平台等业务展开市场拓展，同时积极参与部级平台的建设规划。公司的服务理念是“以客户为中心”，产品也接近客户的使用需求，无论是部级平台还是相关地市，都得到了客户的认可。今年大数据信息化团队也加强了人员招聘，研发人员增长近 100 人。

3、网络空间安全产品：采用大搜索、网络安全检测、网络安全防护等技术，实现对行业信息的监测和风险预警。这部分业务占比一直比较小，今年上半年收入下降 15%左右，主要原因是去年上半年收入包含比较多厦门金砖会议的合同订单，今年业务相对

平稳拓展。我们也在做新的产品培育，随着互联网+的发展，传统业务也在向互联网上迁移，食药监调整为市场监督管理部门后，业务后续会持续拓展。

4、专项执法装备：包括自助办证一体机等便民惠民设备、图像分析设备和税务稽查设备等。今年上半年业务有一定增长，主要是今年迎来放管服政策执行力度的加大，我们围绕户籍、出入境、车管这类行业方面做了较多有特色的业务，收入对比去年同期增长 100%左右。随着下半年的放管服政策力度的深入推进，今年会获得比较好的业务改变的机会。

5、服务方面：围绕四大产品，公司积极培育 2B 和 2C 业务，公司依托存证云培育第三方电子合同，目前注册用户 1000 多万户。围绕企业、金融机构、政府部门等客户，推进存证业务，目前存证云平台每个月服务的在线新增合同存证在 300 万份左右。围绕着互联网维权，我们也推出“网智星”自助维权云平台，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。

2018 年上半年，公司营业收入约 4.8 亿，较上年同期增长约 30%；归属于上市公司股东的净利润约 3976 万，较上年同期增长约 22%。今年上半年整体毛利率相比去年同期有所下降，主要由于上半年毛利率较低的专项执法设备收入比重增加，以及大数据信息化和网络空间安全产品中硬件比重有所增加，使得公司整体毛利率有所下降，但整体来看公司毛利率维持在比较正常的水平。全年毛利率看能否往上回归，要根据下半年业务合同的落地情况。

去年上半年毛利率也偏低，但全年毛利率还是回归到了正常水平，今年希望能够保持或者改善。

三、现场交流环节

1、大数据信息化平台业务的拆分？

回复：公安大数据平台是最主要的收入来源，占 80%左右。

2、公司大数据信息化产品与辰安科技是否有竞争关系？

回复：双方业务侧重点不一样，我们侧重事前预警。我们是基于公安大数据，衍生到城市的治理和防范，起到预警和管理的作用。

3、公司在大数据信息化方面的机会？大数据信息化业务相关硬件比例提升的原因？毛利率趋势？

回复：公司今年参与了部级大数据平台建设的规划，是入围单位，从入围情况看，公司有一定的竞争优势。公司这几年公安大数据平台在很多城市落地，也进入了一些标杆城市。入围后未来有望有更大的成长。公司主要做各警种大数据的融合平台，公司数据融合这块介入的较早，上市以后就在不同警种进行了业务布局。

大数据建设硬件投入比例跟建设规模相关，规模越大，硬件比例会适当提升。根据在手订单来看，全年来看会适当的向下调整一些。

4、部级融通的大数据平台的建设规模及落地时间？

回复：融通的大数据平台，会把公安的各个警种的数据或者信息化系统都打通，整个项目包含硬件设施、云平台、网络设施、数据应用等预计有百亿级的规模。部级平台建设完成后，各省级、地市也需要单独建设。部级以体系建设为准，各地市以应用为准。预计 2020 年完成建设，边建边用。我们也是一个主要积极的参与单位之一，而且在数据治理以及数据应用、行业应用等方面，我们是有优势的，我们也希望有比较好的表现，希望今年开始结合规划以及进度安排，能争取到一些订单落地。

5、部级融通的大数据平台预计纯软件大概能占到多少？

回复：纯软件占比大概有小几十亿。软件的投入一般不会超过整体的 1/4。

6、上半年预收账款下滑的原因？

回复：从产品结构来看，电子数据取证业务比较稳定。大数据信息化这块，上半年采取了比较积极的市场战略，为客户提前预建项目，这部分属于在手订单，不会有预收款项体现在财务会计上。因此预收账款不能反映在手订单情况。

7、电子数据取证设备全年的预期？

回复：目前刑侦低于预期，指导方案落地需要时间。组织机构的调整，对原先在建或者预建的项目也会有影响。监察委上半年也有在进行沟通，商机还未大规模转化为订单。刑侦物证实验室建设，8月初有一版新的技术规范标准，目前已经有两个省开始发文要求各地市落地，下半年会逐步见到一些新的项目出现和落地。网安的业务需求会以升级及更新为主。

公司业务有明显的季节性特征，从近三个会计年度分析，上半年业务收入占全年 26%左右，业务集中在第四季度（55%左右）。

8、电子数据取证产品更新的原因？是硬件升级还是软件升级还是其他？

回复：电子数据取证产品跟电子设备类似，存在生命周期。不是设备本身损害的原因，一些接口的变化、系统的升级等，都需要升级换代，才能快速匹配办公的需要。

9、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；大数据项目看规模，跨年会多一些；便民设备 3-6 个月左右。

10、人员增加情况？

回复：上半年增加了将近 500 人。其中研发增加 300 人左右。下半年增长会比较平稳一些。

11、云取证、汽车取证产品的市场情况及预计规模？

回复：汽车取证属于物联网取证，主要针对行车记录仪，汽车 ECU 里记录的数据，做事后的取证分析。比如做一些现场事故判断。需求一方面来自于公安，一方面来自于保险公司，未来，物联网设备只要有通讯和存储都会存在这方面的需求。

云取证：现在智能手机的数据都会同步到云端，未来随着云端数据量的不断增加，这个领域会迎来更大的发展机会。今年有实现销售。

12、专项执法设备毛利率下降原因？

回复：专项执法设备中的自助办证一体机的毛利率相对较低，收入占比较高，拉低了整体的毛利率。

13、海外市场情况？产品怎么定价？

回复：持续在推进拓展。今年上半年俄罗斯有订单落地，还有些一带一路的国家也在公司培训学习。公司产品主要销往“一带一路”国家，产品价格会相对低一些。

14、江苏税软下半年经营情况？

回复：江苏税软主要是做涉税分析，收入主要集中在下半年。公司 15 年收购江苏税软之后做了很多的产品和市场资源的整合，行业市场已由税务进入了经侦，海关缉私，产品也由原先的涉税分析，拓展到税务稽查，是税软稽查的龙头企业。潜在风险是国地税合并会有一些的影响，下半年经营压力会比往年大。但不代表没机会，风险和机遇共存。

15、公司下半年业务展望？

回复：电子数据取证：刑侦物证实验室建设会持续推进，保持增长不是太大困难，一方面是有文件支持，另一方面各省、地也在积极落实标准执行，有市场存在；大数据业务：公司入围部级方案的设计规划，且做的是全警种的数据汇聚融合、应用，未来有更多的机会承担部级大数据的信息化建设。网络空间安全：随着“互联网+”的发展，传统业务也在向互联网上迁移，还是有

	<p>业务机会；专项执法设备：放管服是大方针，现在才刚开始，我们也在要求公司各部门能将各种设备都进行有机整合，抓住机会。</p> <p>潜在风险是：1) 国家机构体制改革及行业政策的落实，政府相关部门的采购需求也会有所变化，可能会影响商机转换为订单和收入的进度。2) 公司产品销售收入的实现主要集中在下半年尤其是第四季度，具有明显的季节性特征。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年8月30日