

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、财务总监张乃军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、第三季度报告简要介绍</p> <p>公司 2018 年前三季度实现营业收入 7.24 亿元，较去年同期增长 22.15%；实现归母净利润 4737.25 万元，同比减少 27.97%；第三季度实现营收 2.42 亿元，同比增长 8.79%。</p> <p>公司前三季度净利润同比下降的主要原因是：</p> <p>(1) 公司主要客户为国家各级司法机关和行政执法部门，国家机构改革如司法体制改革的公安改革、检察院和监察委的职能调整及国地税合并等改革进度，对公司前三季度部分客户的商机转换为订单和收入存在一定的延缓影响；</p> <p>(2) 前三季度公司毛利率较低的产品收入比重较去年同期有所增加，使得公司整体毛利率有所下降，去年同期毛利率 63%，今年同期 59%，但三季度相对上半年毛利率有所回升；</p> <p>(3) 公司今年由于业务的拓展加大了研发投入(特别是大数据产品)、人才储备和市场推广的投入，导致前三季度费用较去年同期有所增长，三项费用相对去年同期合计增加近 9 千万。</p> <p>公司前三季度的主要经营情况：</p> <p>2018 年前三季度主要收入增长来自于大数据信息化产品和专项执法设备产品，电子数据取证产品规模和去年同期基本持平，但仍占据收入比较大的比重。大数据信息化产品保持较快的增长趋势，增速大概在 80%左右，专项执法设备的增速在 50%左右。网络空间安全业务，去年因为有厦门金砖会议的影响收入增速较快，今年少了这部分的收入所以稍有下滑，但总体还是保持稳定。</p> <p>电子数据取证：持续围绕新行业和新产品方向推进市场拓展，前三季度主要拓展的行业包括刑侦、经侦和海关缉私等。刑侦今年已经有北京和广东等部分省市开始启动建设，今年该细分行业会有较多的增长机会，但受政策落地时间不及预期的影响，可能</p>

和年初预计的会有一些差距，电子数据取证这块业务今年会承受短期压力。

大数据信息化：今年大数据信息化投入比较大，公司也采取了比较积极的措施，我们的产品综合方案解决能力也获得了客户的认可，这对后续拓展其他省市的大数据业务带来积极的影响，我们也在争取四季度有更多订单落地，明年这块业务还会有一个比较好的上升发展的机会。

今年公司的四大业务板块，电子数据取证压力较大，专项执法设备和大数据信息化业务机会比较多，并且公司业务存在第四季度集中的特点，今年第四季度机会也比较多，基于业务的拓展和商机需求，公司今年加大了相应的研发和市场推广投入，前三季度的收入保持 20%左右的增长，净利润虽然出现了下降，但公司目前也在积极努力，争取第四季度能有相关的业绩落地和改善，尽量减少财务的波动。今年公司业务受客户组织机构改革的影响，造成整体订单的延缓，公司后续也会加强整体业务进展的沟通。

二、交流环节

1、组织机构变革什么时候能落定？

回复：目前变革方案还没出来，有可能会在四季度或明年一季度敲定，具体不确定，公司也在等。

2、在大数据业务稳定之后，毛利率将达到何种水平？

回复：行业大概在 50%-60%多的水平。公司的大数据信息化业务切入点是做汇聚融合，公司一方面采取了比较积极的策略，拿下了部分标杆城市的业务，另一方面本身大数据项目规模较大，硬件占比也会提高，随着明年业务的进一步拓展，明年的毛利率有望会向行业水平方向回升。

3、大数据业务，其他厂商是否有采取相应积极的营销策略？

回复：这个市场不管是技术还是产品适用方面，都是一个综合竞争力要求比较高的市场，今年公司的市场拓展主要是大数据汇聚融合平台，这个和竞争对手还是有差异的，目前市场上还没

有完全一样的竞争产品。截至目前，公司汇聚融合平台已进入不少于 30 多个地市，在市场上有一定的先发优势。另外一方面，我们也尽量避免打价格战，在竞争激烈的地方尽量寻求合作。

4、电子数据取证和大数据来自于网络安全的比例有多少？

回复：电子数据取证今年在网络安全的收入比例相比去年会有所降低，大数据的收入占比较去年有所提高。

5、北京、广东的刑侦电子物证实验室是试点还是规模项目，实际建设规模是否与指导文件的预算有偏差？

回复：国家指导预算投入还是没变，要求 2019 年人员配备到齐并完成培训。明年整体行业也会加快投入。

6、研发费用主要投向哪里？目前实质性的效果如何？全年的研发资本化计划？

回复：取证方面主要是围绕着云取证、移动设备取证。另外一个是大数据信息化，大数据信息化是公司今年和未来几年的战略重点，研发投入比较多，公司目前的能力客户是认可的。专项执法设备产品已进入广东、福建等省，今年伴随着“放管服”政策的实施推进，增长比较明显，未来还会在全国更多省份拓展。今年研发能较多转化为收入的主要是云取证、大数据信息化和便民惠民业务。研发投入增加，相应资本化量也会有些增加。

7、公安大数据 3 年规划，预计投入主要落在哪几个警种，目前进展情况，是否受到政府预算影响？

回复：政府预算对大行业可能是有影响的，但是对公司所处行业影响相对较小。据赛门铁克统计数据显示，目前我国因网络犯罪导致的经济损失较大，持续加大投入是很有必要的。公安大数据 3 年规划目前没有了解到相应的文件。

8、公司在刑侦和海关的收入进展？

回复：刑侦主要是全资子公司新德汇在拓展，刑侦目前商机比较不错，不管在取证还是其他模块都会有所增长，刑侦的电子数据取证估计有小几十的增长。海关主要是电子数据取证，今年

有四五千万收入，去年的收入只有一两千万。

9、大数据业务的竞争格局，公司对大数据业务的规划？

回复：公司大数据业务主要是数据汇聚融合和全警种大数据平台，今年合同比较有机会进一步提升，前三季度增长率在 80% 左右。但大数据项目的交付时间周期相对较长，第四季度新签合同转化为当期收入的难度较大。从公司战略布局和市场机会而言，未来大数据业务的收入规模和比重会进一步提升，成为公司的更主要的收入之一，当然要达到这个目标：还需要时间和不断的努力。

10、公司目前投的创业项目是能否产生稳定现金流的项目呢？

回复：公司内部孵化的几家子公司，如控股子公司安胜网络，去年收入已经接近 1 亿，1 千多万的净利润，有比较稳定的商业模式。控股子公司美亚商鼎主要围绕食药监行业开展业务，去年大概 1500 万的收入，今年应该能够保持适当增长。参股公司厦门服云主要产品是安全狗（服务器安全防护），已基本形成了稳定的商业模式，但还会是一个持续培育的业务，需要持续的资金投入。

11、公司的商誉占到总资产的比例较高，形成商誉的主要原因是什么？

回复：主要是收购江苏税软、新德汇和武汉大千的股权形成了商誉。收购这几家公司主要是为了公司未来的发展和业务的协同。如果这几个公司未来健康稳定的成长，不会对公司的商誉形成影响。因此公司还要进一步做好子公司的管理，更好发挥协同效应。

12、公司的存货周期相对偏长，是否由公司商业模式和结算模式形成？

回复：存货周期跟公司的客户性质有关，公司主要客户是司法机关和行政执法部门，他们主要在年底集中结算，因此我们为了确保产品交付及合同的执行而在上半年进行一定备货，这是存

	<p>货周期较长的主要原因。同时，存货周期与公司的收入的季节性的波动相吻合，年底会有所改善的。</p> <p>13、公司目前是否有全年的业绩指引？</p> <p>回复：公司的主要业务特点是第四季度集中，季度集中的特点的确使得公司面临一部分潜在波动风险，因此全年业绩难以给指引。</p> <p>今年公司的四大业务中，取证业务压力偏大，大数据信息化业务和专项执法设备机会相对较多。公司整体业务本来就存在第四季度集中的特点，今年也面临客户组织机构变革带来的订单延缓的影响，导致今年存在业绩波动风险。经营管理层也围绕业务第四季度集中的特点做更多努力，争取更多的业务落地并转化为收入，降低潜在财务波动。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年10月26日