

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：2018-10-03

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	中海基金李东祥；源乘投资胡亚男；玖鹏资产窦金虎；东兴证券岳鹏；招商证券刘怡君；中信证券刘雯蜀；深圳凯丰投资田明华等 7 人参与。
时间	2018 年 10 月 30 日 14:30-16:00
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 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、对公司进行简要介绍</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</p>

同期 59%，但三季度相对上半年毛利率有所回升；

(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增长，三项费用相对去年同期合计增加近 9 千万。

公司前三季度的主要经营情况：

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，前三季度少了这部分的收入稍有下滑，但总体还是保持稳定。

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，商机也比较多，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，后续年度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，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 22%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，争取第四季有更多的订单和收入确认落地，尽量减少财务的波动。

三、交流环节

1、电子数据取证及大数据信息化产品交付周期多长？

回复：电子数据取证设备类型一般十几天，实验室 1-3 个月。大数据实施快的话 3 个月左右，大的项目也有需要跨年交付的。

2、城市公共安全平台属于哪个收入模块？单个项目规模如何？

回复：城市公共安全平台归入大数据信息化模块的收入。一般一个城市的一期会在千万级别，目前以地市级为主。我们在厦门的项目今年已经进入三期，三期的规模几百万左右；有若干个有意向新建的城市、目前正在积极沟通和推进。

3、城市公共安全平台和公安汇聚融合平台的区别？

回复：公安大数据汇聚融合平台具有实现跨地区跨部门的数据融合、共享等功能，主要客户是公安。城市公共安全平台主要依托公司在“互联网+”和大数据技术优势，汇聚融合公安、信访、安监、卫计等多部门具有共享公共安全数据的基础上，所开发的公共安全一体化管理系统。它能够为公共安全管理提供统筹研判、预防预警、应急处置、协同调度等综合功能服务，实现公共安全管理从应对性向预防性转变、从单一治理向综合治理转变，从而全面提升城市公共安全管理的能力和水平，主要客户是地方政府或应急办。

4、汇聚融合平台以后全国会打通吗？目前已经开始建了吗？

回复：汇聚融合的目标就是全国打通，目前仅是若干城市启动了建设。

5、公司毛利率未来走势？

回复：电子数据取证毛利率比较稳定。大数据信息化业务今年采取比较积极的策略，短期内毛利率会承压，全年毛利率还会持续回归，后续应该会回归到行业平均水平。专项执法设备，随着 4 季度毛利率较高产品的落地，销售毛利率全年应该还会适当往上走。像去年一样：前三季度的毛利率、对比上半年持续回升，全年毛利率水平还得看四季度的产品结构，因为很多订单都在努

力推进中。

6、网络安全部门今年在取证的收入占比情况？明年会如何？

回复：今年各地方加大了大数据的建设力度，组织机构变革一定程度也延缓了取证的投入规模。明年情况还得结合组织机构变革和各地预算、还得一段时间才方便做研判。

7、未来取证的收入增长机会主要会来自哪里？

回复：公司这几年围绕着电子数据取证，由公安的某些细分的警种进入了刑侦、经侦、缉毒等，又从公安进入了检察院、监察委、海关缉私、税务稽查、证监稽查和企事业单位，到迎来 2017 年公安行业刑侦细分警种的启动全国性电子物证实验室的建设、税务稽查也全行业鼓励推广。行业在不断复制拓展，技术也从最早的计算机取证、到移动设备取证、再到云取证、到现在的汽车取证。取证设备在向司法机关和行政执法部门必备的基础信息化设备方向演化，根据行业研究报告市场未来每年都还会持续 9%~10%左右的增长，今年因为组织机构变革和正常落地带来潜在阶段波动影响，明年随着刑侦电子物证实验室加强建设和监察委组织调整稳定后，整个行业应该会进入较正常的发展轨道。

8、公司的预收账款怎么收？

回复：取证比较容易有预收，但是周期不长，预收跨期不明显。大数据信息化业务今年有些未签合同的预建设项目，这部分就没有预收体现，所以今年预收有所下降。

9、大数据未签合同就帮客户预建设，收入确认主要取决于什么？

回复：主要取决于客户的预算和推进速度。一般次年预算下来就会确认收入。

10、几个主要子公司目前经营情况如何？

回复：美亚商鼎在市场监督管理局的信息化建设方面、持续培育和落地新业务，传统行业持续互联网+之后、对互联网的经营管理和治理的需求也在增加；安胜网络持续围绕信息安全系统检

	<p>测拓展业务；这两家控股子公司均尚处于培育和成长阶段、短期还难以贡献规模利润。</p> <p>新德汇今年在专项执法设备、刑侦电子物证和大数据信息化方面的业务机会比较多；税软今年受国地税合并短期影响后业务也开始回升，这两年业务也进入经侦、海关等新行业，积极带动新业务的培育。经营管理层在努力、尽量减少因客户组织机构调整带来的短期波动影响。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年10月30日