

# 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：2019-04-01

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观                                      √其他：东吴证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>东吴证券郝彪、戴晨、骆擷冬；艾丽威尔硅藻泥许丹远；安中投资刘伟；北京德源安资产张敏；泊松资本唐韩；辰月投资陈振明；成都红泰投资曹韧；川陀投资郑捷；德威资本游建国；点石汇鑫投资赵磊；鼎锋资产周济海；东方证券王荣华；敦孚投资姜军；凡星资本刘星；方正富邦基金王晓强；沅沛投资孙冠球；福恒投资张凯；共青城辰泰投资温震宇；冠峰资产王磊；国海证券资产王友红；国泰君安李沐华；合晟资产张岩松；恒大人寿保险张磊；恒复投资陈丽丽；恒远资本李静；弘泽基金郭坤；泓澄投资王维；泓德基金蔡丞丰、董肖俊；华融资产张建涛；华商基金晨曦；华泰证券何粮宇；华西证券周君泓；华夏未来资本楚天；交银施罗德基金程勇、杨浩；景领投资冯珺；君安恒利于骏晨；君择投资罗阳；凯丰投资田明华；楷泓股权投资李灏呈；龙全投资张宇麟；明兆投资李永辉；铭远投资韩月峰；耆信投资朱舜羽；千合资本孙珂；前海北斗星基金王海宾；清水源投资程宇楠；人保资产于佳欣、郁琦；荣保泰资本林绍杰；瑞民投资龙红捷；瑞信投资沈宇峰；睿盟投资杨湘云；厦门财富管理卢杰；上海标朴投资周明巍；上海隆务实业吴刚；上海亚细亚商务有限公司金林；上海紫竹置业葛俊；申万宏源基金黄忠煌；深圳丽雅投资吴志伟；盛世景资产管理王振；盛盈资本李超峰、彭文晴；顺仓物流黄进辉；泰达宏利张小东；天风证券葛婧瑜；投研社-钱进、吴博；土星资产马宜成；万泰华瑞投资李国伟；纬思投资刘淑怡；西南证券李迪心；相聚资本余晓畅；鑫鹏泓投资罗颖；兴全基金孟灿；循理</p>

	资产邹振松；拥湾资产李涛；圆信永丰基金陈丽；远策投资李健；云门投资于中华；长城证券刘蔡；长江证券徐杰；征金资本蔡硕；中国人寿养老保险；中海基金夏春晖；中金公司冯达；中融基金汤祺、张琪；中信建投资本陈浩；中银国际证券宁宁；中银基金刘腾、汪嘉琪等共计 95 人参与。
时间	2019 年 04 月 17 日 15:00-16:30
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、2018 年度公司经营情况回顾</b></p> <p>公司 2018 年实现营业收入 16.01 亿元，同比增长 19.75%；实现归母净利润 3.03 亿元，同比增长 11.59%；实现扣非净利润 2.15 亿元，同比下降 14%。下降原因：2018 年 3 月，国务院启动组织机构改革，涉及到司法机关、执法部门等各个政府部门的组织机构调整，对部分业务存在一定的延缓影响。但公司仍然发挥了在电子取证行业的龙头优势，提升了大数据等部分业务的产业地位。</p> <p>公司 2018 年毛利率为 59.5%，下降了约 5%。下降原因：(1)大数据信息化毛利率下降 19.58%；(2)考虑行业前瞻性布局，加大了人员储备及投入，人员增长较快也影响了费用率。</p> <p>电子数据取证：营业收入 7.37 亿元，与往年相当同比增长 1.02%。主要原因是国务院启动组织机构改革，影响了部分建设计划。其中，网安、刑侦等细分领域的营业收入均与 2017 年基本持平，但在海关缉私领域营业收入有所增加。从目前来看，国务院组织机构改革的三定在 3 月已经完成，组织机构变革这样的负面影响和不利因素、在 2019 年已经有所消除。刑侦的电子物证实验室建设，目前已经有若干省下发了总体规划建设文件，刑侦市场景气也逐渐恢复正常市场的活跃性。此外，监察委工作逐步开展。这些都会促进取证方面业务今年的落地。</p> <p>大数据信息化：营业收入 4.96 亿元，同比增长 100.74%，营业收入占比从 18%提升到 31%，增长原因：(1)行业需求和投入加大；(2)政府部门此前大多建设烟囱型大数据信息化平台，而公司更多切入汇聚融合型大数据信息平台。大数据信息化在政府服务、社会治理、打击犯罪等方面发挥有效作用，使得司法机关、政府执法部门均有加大了建设投入。2018 年大数据产业地位得到了提升，公司大数据业务的提升表现在几个方面：(1)业务</p>

发展到十几个省市，并走进北京、广州、深圳等全国标杆城市；(2)打通了数据孤岛，实现了跨部门数据共享，提升了数据价值，实现多警种信息融合的导向要求；(3)大数据信息化能力获得了客户的认可，收入得到了有效转化。(4)去年下半年也积极参与部级平台建设的探讨及大数据信息化标准的制定。对比其他网络安全大数据公司，公司该业务拥有领先优势，有更多市场机会、但也伴随更多风险，需要依托产业地位，将市场机会转化成自身优势。前段时间广东召开了全国的公安大数据平台的探讨会议，要加大大数据的建设。市场机会越来越多，风险在于我们把握机会的能力、交付的质量等。

**网络空间安全：**营业收入 9,318 万，同比增长 9.17%。这块业务主要围绕互联网的舆情检索、信息系统的安全检测等。其中，信息系统安全检测方面与往年基本持平；而食品药品监督改成市场监督管理，网络贸易增长迅速、监管需要信息化支撑、业务得到比较好的发展。

**专项执法装备：**营业收入 1.2 亿元，同比下降 18.99%。去年国地税的合并延期到 9 月才完成，导致税务稽查设备收入有所下降。便民惠民的自助设备收入是增长的，市场从原有的广东省做到了福建、山西、安徽等。今年很多省市都启动了如数字广东、数字福建，福建今年也召开了第二次数字中国建设峰会，公司跟子公司也会去参展。我们也希望这两年通过产品的升级抓住更多的市场机会。

#### 展望 2019

(1) 组织结构调整完成，市场恢复活跃环境，公司加大大数据信息化人才招聘、加大销售市场布局、积极整合资源，希望在政府改革周期中抓住市场机会。

(2) 2019 年 3 月底，公司创始股东为了改善公司股东结构，拟计划采用股权转让方式，引入国投智能成为公司股东。国投智能的母公司国投集团作为中央企业中最大的投资控股公司，在国家战略重点行业中一直积极发挥着国有资本的引领和带头作用，肩负着服务国家战略的重要使命。美亚柏科的业务定位与国投智能的战略方向高度契合，也是本次国投拟入主的主要原因。本次收购完成后，国投智能将充分发挥自身的管理能力及控股股东国投集团资源整合能力，进一步推动美亚柏科做大做强。该项目目前还需国资委等相关部门的审批、和深交所的审核。

## 二、交流环节

1、公司为何能实现大数据业务发展超出预期，这么快进入一线城市？

回复：主要竞争对手更多专注烟囱型大数据信息建设方面，公司的切入点是大数据的汇聚融合平台。通过产业生态内的公司在各业务领域的布局，打破原有数据烟囱，解决数据孤岛效应问题，提高数据的应用价值。2017 年借助厦门金砖会议，把汇聚融合平台的效果进行了有效推广，也获

得客户的认可，所以能够快速进入一线城市。此外，公司以客户为中心、通过为客户提供产品创造价值来争取自身发展机会的核心理念，公司的大数据信息化产品领先竞争对手。

2、请问公司目前在传统烟囱型业务方面有介入吗？

回复：公司目前在两个方面都有介入，目前的大数据信息化业务中有2/3属于汇聚融合型，1/3属于烟囱型。

3、从客户自身投资的角度来看，两种大数据信息化类型通常比例应该如何？

回复：从目前市场总容量来看，烟囱型业务总量更大，占更大的市场比例，但汇聚型增长速度更快。

4、在一、二线城市中，汇聚融合型平台投入的规模大概有多大呢？

回复：全国大多数城市还没有开始建设。对于每个城市，投入资金和经济发展环境和网络建设水平有关，每年都会增加投入，二、三线城市的早期投入规模大约在2,000万元到5,000万元，省级城市投入规模可达5,000万元到1~2亿元，未来仍会随互联网发展而升级。

5、原来不同的直管部门各自管理，这里有归集的趋势，公司的大数据信息化平台未来会向其他领域拓展么？比如网信办？

回复：目前还是主要在公安。原来是各警种各自建设烟囱，我们主要做打通和汇聚。现在延伸出来的有海关缉私，税务稽查等行业，网信部门不多，更多在执法部门。

6、大数据业务毛利率有些许下降，该业务未来的平衡点可能处在什么水平？

回复：电子数据取证方面暂没有看到持续下降的迹象。大数据业务市场的毛利率在50%-70%之间。2018年公司推行比较积极的市场策略，毛利率低一些。此外，未来部分大数据平台会采用分层解耦方式，有些业务合同我们是作为整体解决方案总包商，在收入保持增长的情形下，毛利率不会像2017年那么高。未来仍需要继续根据新增合同类型、客户建设策略等方面来判断。

7、公司的大数据汇聚融合平台需要线下服务么？随着城市的拓展，运维人员是否会增加？

回复：公司大数据汇聚融合平台是做数据的治理、线索分析，不是办公流的业务平台，每个项目规模比较大，会安排若干运维人员，数据都在政务内网，在网络上维护就可以了，不需要太多人。只有涉及到专业应用、各警种应用时才会涉及更多的业务流程，这些内容在大数据平台上涉及不多。

8、取证业务收入过去几年按照警种的构成是怎样的？

回复：2012年前主要是网络安全方面的。2018年电子数据取证收入中

大概有一半是网络安全的，其他主要是刑侦、监察委、海关缉私等，较大的是刑侦。

9、2018年电子数据取证业务方面的刑侦方向占比比起17年是否有所下降？

回复：18年光打雷不下雨，这两年总规模没有太大变化。

10、此前对于刑侦、监察委等方面的预期，都和网络安全方面几乎处于同一量级，但似乎无法按计划在2020年前完成。原有的2020年之前的政策还会延续么？

回复：政府可能会下发文件，要求在一定时间内完成。不会说2020年建不成就建不了，大概率是延续。

11、此前有派出所的采集设备的采购，后期是否还有这个方面的需求？

回复：派出所主要采购标准化采集设备，虽然2018的销售量比2017的销售量少一些，但这个设备每隔几年就需要更新一次，这项业务在2019年仍然有一些机会。

12、派出所标准化采集设备是属于刑侦方面还是独立的需求？

回复：我们分类上跟刑侦的取证算在一起。取证我们细分标准化采集设备、取证设备及实验室综合设备等。从2018年来看，标准化采集设备需求数量有所下降，而取证类设备需求有所增加，总体来看与2017年水平相当。2019年预计刑侦市场会更活跃，但这也会带来一定风险，包括价格竞争、客户需求时渠道无法有效覆盖，目前仅能判断出市场方向是积极的。

13、此前，360公司收购了磐石公司，公司在取证业务方面会与其存在竞争的可能性吗？

回复：两个公司都做电子数据取证业务，但我们公司除了电子数据取证本身，还可以借助大数据平台，有效前后端联动协助分析研判，提升取证与大数据平台的互动能力；在取证方面，我们公司围绕不同细分警种做不同的细分应用，形成多种工作模式，可快速协助基层执法人员分析研判；我们还在取证产品中增加语音识别、图像识别等，来增加客户应用，最终增加产业地位和竞争能力。360公司注重传统网络信息安全，而我们公司更多注重内容方面安全。

14、公司的业务怎么界定的？

回复：大数据信息化平台主要是数据来源，公司做的是全警种的业务，能接触到更全面的数据，目前了解到其他公司在一些二线城市进行了部分项目，但市场上示范性项目还是公司主导的比较多。公司的业务除了大数据还有电子数据取证、网络舆情等可以提供更多差异化的应用。所以我们是依托取证的产业地位，解决了技术支撑和全数据来源的问题。优势在于有取证，有网络舆情，有大数据平台。第二我们有全警种业务，其他竞争对手都没有全警种业务。也希望大家共同发展，将产业做大。

15、公司重点投入大数据平台方面，是否会压缩取证方面的资金投入？

回复：大数据研发投入增量明显，取证研发投入也在增加。

16、政府的预算投入？取证会不会有重复建设的问题？

回复：通常政府的预算投入都在增加，不排除部分城市的降低，但整体来看，影响传统 PPP 建设、基建这些的可能多一些。取证和大数据信息化都是与更好地服务与互联网快速发展紧密相关的，所以这块的投入都是比较强的。电子数据取证不排除少部分会重用，现在大大小小案件都跟电子数据取证有关，原有没使用的执法部门也需要。

17、我们在人员储备方面准备的怎么样？因为网络安全大数据不是完全标准化的产品，涉及到一些项目的开发。

回复：我们去年在北京广州建了大数据中心，一部分人员是直接招，一部分人员是来源于团队的转型。整建制的团队转型对人员储备是一个很大的补充。我们核心还是做数据治理，在应用层我们会团结更多生态厂家，让其他的厂家在我们的数据层面上做应用。上周我们召开了一个生态智会，目的就是团结大家形成一个方案，共同把蛋糕做大，且大家能在中间发挥各自的价值，我觉得这是未来的一个方向。

18、国投智能合作是出于什么样的标准的考虑，以后具体会有哪些方面的深入合作？

回复：国投智能是一个国家级的投资平台，主要是从投资于国家战略新兴板块，在行业业务方面会充分发挥美亚柏科自己的优势，我们希望未来能够既有央企优势，又有民企活力，这样才能让美亚柏科有更好的发展，在治理方面未来几年都会保持一定的活力继续往前走。也利用央企资源更好地发展业务，美亚 90%以上都是政府的客户，所以在客户资源方面一定是非常好的一个补充。

19、公司在做股权转让时是否有更深层次或更长远的考量？

回复：引入国投智能央企股东也是为了企业未来更好的可持续发展。国投智能作为受让方成为公司未来的控股股东。国投智能是专注于互联网及大数据行业的战略投资平台，成为美亚柏科的股东也符合国投未来产业的发展布局。国投成为美亚柏科未来的控股股东之后，将主要依托现有的经营管理团队、领导班子，依托央企的优势和民企的活力，创造国民共进的适应社会发展的有活力的企业。后续我们还会有相应的资源对接来更好地依托央企的资源促进企业的发展。目前跟国投之间的合作还需要报国资委等相关部门审批，目前相应审批程序还在过程当中，后续我们会组织新闻发布会，更深层次地探讨相应的一些问题。

20、新股东进来以后，对整个公司的经营管理班子会有什么样变动和影响？

回复：国投成为美亚柏科的控股股东之后，也肯定是希望企业能够更

好发展，原有班子更好更长时间地服务企业。我们在公告里也有提到，现有的经营管理班子会签订更长时间的服务协议，以及承诺未来3年股份减持不超过一定比例。目前都在按计划往前走，未来会逐步地有一些整合计划，整合的目标是能够发挥产业协同优势，更好地促进企业的发展，为股东带来更好的回报。

21、产品的复用情况以及研发方面的复用大概的比例是多少？

回复：我们在北京和广东各建两个大数据研究院，都是在做标准化的工作，广东的大数据研究中心做核心数据处理，将不同的数据进行处理融合，属于标准组件。北京的大数据研究院做数据上层的应用，形成标准的应用组件，在这基础上做相应的实施。所以这几年我们一直在提升复用能力，目前针对应用的复用应该可以达到70~80%。

22、融合平台这块公开资料比较少，厦门的祥云和目前正在做的融合平台的关系是什么？

回复：厦门的祥云平台是我们在公安大数据平台基础上延伸到政府的城市治理平台，严格意义上不属于公安大数据平台。我们的公安大数据平台是打通了不同警种的能力，祥云是城市级的能力的打通，围绕城市公共安全的治理和管理展开的。我们厦门做了三期，沈阳也做了第一期，去年没有新增城市，现在也在跟进若干地市建设计划。

23、子公司大数据平台对公司的支持？

回复：子公司更多的是在美亚的大数据基础上面做各种专业警种的应用。子公司针对不同的业务警种理解非常深入，美亚柏科主要是做核心的数据基座，让这些基座能够充分地应用来发挥能力，这就是我们和子公司的分工。包括与合作公司我们都会形成良好的公安大数据的工作分配。

24、数据分析以前主要在在后端进行，未来公安领域的大数据分析是否会向采集端转移？

回复：前端会做数据的预处理，将数据汇总到大数据平台，最后的分析还是会在大数据平台中进行。因为大数据平台中的种类跟数据来源非常多，所有它能做的工作就更多。这两方面不矛盾，简单的东西在前端做，后端可以有更多的数据支撑。

25、大数据业务现在是怎么样的增长情况？

回复：从市场看有保持较快的增长的机会。前两年都是100%，可以很明显看出趋势，今年目前来看商机增加较多，所以我们也增加了人员的招聘，加大了资源行业分派的建设，确保能够抓住机会，并且确保能够为客户提供合格的产品。这块潜在风险是收入确认的跨期问题，项目越大，验收的综合难度越大。

26、人员增长是否有大概的规划？

回复：去年增长约600多人，人员的快速增长围绕着产业机会增长、

	<p>地位提升展开。去年收入增长了 19.5%，今年希望去年增加的人员能够转化为今年收入的有效产出，在人员招聘上会确保满足大数据人员的需求，但是会适当降低人员增长幅度，把经营效益做大做强。</p> <p>27、我们做的数据治理业务跟杭州中澳这样的公司会有一些类似的之处吗？</p> <p>回复：会，其实都在做数据治理，但是我们网络安全大数据平台的公司跟传统的信息化平台的公司最大的差别在于我们治理过网络安全大数据。</p> <p>28、未来人员和研发的倾斜会不会往公安大数据走，取证方面会不会增长减缓？</p> <p>回复：在公安大数据条线下面做的取证，跟原来的能力也有很强的提升，接入后台大数据资源后，从单机的分析向全面的分析。我们提出取证 3.0，就是要做一个全新的模式，未来这几年这个模式刚刚开始。5G 互联网和万物互联，所有的产品和端都能连到网络，在端上都会有数据存储，只要有存储的地方就会有取证的需求，去年年底我们也发起了物联网取证专项，开发出的第一套产品就是汽车取证，销量也可以的，万物互联后存储介质在不同的端存在后，也会带来更多的需求。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019 年 04 月 17 日