

司股东净利润亏损 1430 万，亏损原因为：（1）去年公司在大数据、行业取证等商机较大，加大了人员的储备，去年人员增幅达 25%左右，导致今年第一季度人员费用等较上年同期有较大幅度增长，第一季度公司归属于上市公司股东净利润出现亏损；（2）收入结构上，公司的产品销售收入有明显的季节性特征，收入的实现主要集中在下半年尤其是第四季度，从以往年度看，第一季度销售收入一般占全年收入的比重仅 10%左右，而费用却占全年 25%，导致第一季度利润较差；（3）第一季度收入里面，围绕客户的解决方案需求，有部分毛利率较低的系统集成和服务器、工程项目交付，一定程度拉低了一季度的整体毛利率，也是造成一季度亏损的主要原因之一。但公司的收入还是保持了比较好的趋势。

二、公司四大业务主要趋势介绍

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%。2018 年机构改革对公司部分业务存在一定的延缓影响，随着今年 3 月份国务院机构改革的基本完成，其带来的负面影响和不利因素已经逐步在消除。

1、电子数据取证

2018 年营业收入 7.37 亿元，较比去年同期增长 1.02%。电子数据取证中各细分行业的收入与 2017 年基本持平，主要还是受机构改革的影响，很多建设还未启动。从目前来看，国务院组织机构改革的“三定”在 3 月已经完成，组织机构改革带来的负面影响和不利因素会逐步消除。几大主要行业的情况：

（1）刑侦：2018 电子物证实验室建设的落地速度较慢，主要也是受司法机关机构改革的影响。去年 6 月和 9 月出了电子物证实验室建设指南和技术标准，10 月份召开全国局长会议要求各地市要在 19 年完成刑侦电子物证实验室的人员配备、培训和能力建设。目前已有 4~5 个省发文，市场景气度随着组织机构改革调整的结束，已逐步恢复到比较活跃的水平。

（2）监察委：今年监察委迎来改革后的较好商机，去年三季

度的时候我们在北方某市完成了约 1000 万后端大数据+前端取证一体化项目，并获得了部委科技进步一等奖，目前已有若干个地市在洽谈推广。

(3) 税务：国地税合并后，带来了税务稽查软件的升级需求，也产生了新产品的需求，如公司今年年初中标的总局稽查指挥实验室，预计后续会加大在这方面的全国性投入。

2、大数据信息化

2018 年营业收入 4.96 亿元，同比增长 100.74%。公司大数据业务主要聚焦不同部门、警种之间的数据融合，解决了数据孤岛和数据烟囱的问题。大数据汇聚融合平台服务于服务型政府的转型，促进了各部门数据融合和共享，在政府服务、社会治理、打击犯罪等方面发挥有效作用，提升了客户的工作实效。2018 年公司大数据产业地位得到了提升，具体表现在：(1) 业务发展到 10 余个省市，涉及 40 余个建设点，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。2018 年公司人员增加的 600 人里面有一半以上在大数据产品线。

2019 年，大数据业务延续去年的良好发展机会，需要一段时间转化成合同和交付、收入确认，整体上大数据信息化能够保持快速增长，目前仍在持续招人，以满足客户规划和建设的需求。

3、网络空间安全

2018 年营业收入 9,318 万，同比增长 9.17%。去年工商调整成市场监督，有一定的影响，但新需求释放较快，保持了这块业务的成长，去年 3000~4000 万收入来自于此。

4、专项执法装备

2018 年营业收入 1.2 亿元，同比下降 18.99%。收入结构中，有增有减，增在便民惠民自助设备，大几千万的收入，减少的是

税务稽查，因为国地税合并，降低了税务稽查的销售收入。目前看，国地税合并完成后，税务信息化投入会回到正常水平。便民惠民设备是 2016 年培育的，最早就做了广东，只做出入境业务，当年收入 1 个亿；2017 年进入沿海几个省份，小几千万；2018 年进入全国 10 余个省市，增加车管和户政业务，大几千万左右收入；19 年，增加政务业务，随着“数字政务”的持续推进，市场容量有望进一步增加。

风险提示：（1）电子数据取证政策推进不及预期、竞争加剧；（2）大数据行业竞争加剧，收入确认的跨期问题，项目越大，阶段推进和验收的综合难度越大；（3）收入集中在下半年特别是第四季度，存在收入不均衡等问题。

三、交流环节

1、一季度毛利率下滑较多，是否是偶发性，会持续么？

回复：目前大数据业务毛利率基本延续了 2018 年的水平，由于一季度收入规模比较小，偶发性合同影响会放大，未来毛利率持续下滑的趋势目前没有看到。

2、各地公安预算是否会受财政影响？

回复：目前公安大数据基本是一些资金充足的城市在做，目前没感受到有受预算影响。

3、国投的合作主要在哪里？

回复：国投是央企，具有优势，充分利用国投的优势资源，有利于美亚政府业务的推广。国投投资的都是国家核心产业，也有很多网络安全的需求。

4、刑侦最新的进展？

回复：刑侦过去几年都没有大投入，今年一季度已经能感受到商机的增量，这个比较明显。电子物证实验室目前已有 4~5 个省发文要求建设，我们也广泛在渠道方面参与建设，确保能抓住机会。

5、360 收购了做取证业务的企业？如何看待竞争格局？

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，最终提高产业地位和竞争能力。目前来讲对我们影响不是特别大，竞争是好的，有竞争才能促进行业发展。

6、金盾工程一般期很长，如何看待公安大数据景气周期和市场空间？

回复：原先是以各警种烟囱为主，现在要求各警种和网络安全数据汇聚形成大数据平台，数据量不是一期二期三期的增加，而是按照网络发展或网络带宽的成长来算，所以应该每年都要投入，而且投入会更大。这是彻底改变原来公安信息化建设模式的变革，包括视频的大数据也会整合到公安大数据里，所以它的能力会大大提升，那么投入肯定也要增加。

7、对公安大数据领域各个竞争对手的定位？

回复：公安大数据分几个层次，最基础的就是基础设施，这些属于被集成。美亚提出来叫做“被应用”，被应用的就是在被集成的平台上面做数据的治理。再上一层就是应用层，应用层就是百花齐放，各个不同行业、不同公司都可以在数据治理的平台上面去发挥他们的能力，所以美亚核心是做好大数据的基座，也就是把数据治理做好。美亚也会自己做一些专长的应用，比如说网络安全、刑侦等我们比较熟悉的行业的应用，但是对于不熟悉的行业，我们会开放一种生态，让各种参加公安大数据建设的应用厂家，在我们的数据平台上面做应用，这就我们提出来的“被应用”。

美亚在数据治理这方面有优势，在数据治理层面，有时候会由美亚来总集成，如果有机会我们也会去参与一些基层建设，但是

核心关注仍然在数据治理层面。

在数据治理层面有几家竞争对手，主要是传统做网络安全的几家厂商。不排除未来会有做公安信息化公司进来，但是整个大数据治理的标准和规范都是现在我们这几家参与的，所以有先发优势。制定标准的好处就是可以先储备。

应用层方面，我们既然提出被应用，就不会把所有应用都做，有别的厂商参与我们也欢迎。

8、公安大数据的建设经费来源？

回复：建设经费通常是地方财政为主，但是也会存在部分地区以国家经费为主。

9、公司具体参与了大数据方面哪些标准的建设？

回复：数据治理、数据对接、安全标准这些，我们的参与量比较大。参与建设标准会带来一定先发优势，后续竞争对手会慢慢跟上，但是对他们来说，0的突破会比较难。要创新很容易，但是要持续创新就是一件不容易的事情了。

10、现在公司项目很多，售前很紧张，招聘容易么？

回复：公司售前人员比较紧张，售前主要是要懂公安大数据，我们需要有所取舍，不希望一次铺的特别开，同时也要完善公司的生态布局，一些工作要合作伙伴来做。

公司去年新招了600人，现在已经在转换为生产力。大数据春节前已经发出200人招聘需求，现在已经基本到位了，全年新增控制在400人左右。大数据团队到今年年底应该会接近1000人左右，公司今年会把有大数据能力的人员优先调配到相关业务，包括生态合作伙伴的。

11、公司大数据业务会不会带来毛利率、现金流的下降？

回复：公司之前是以做强为主，但是现在不排除做大的可能，对于一些体现公司核心竞争力数据治理能力的项目，公司是乐意承接的，不必只盯着毛利率一个标准。

现金流最开始在进行试点的时候会相对艰难，但后续预算跟上

之后会有逐步好转。

12、海外业务有多大体量？

回复：目前都还在千万级别左右的体量。

13、融合大数据的基础结构及利润分配如何？

回复：每个烟囱式应用都有三节：数据接入、数据治理、数据应用。我们最终会把接入（前端的数据采集接入）全部汇聚到所谓的数据治理的平台。前面的接入还是不同的数据来源，后面的应用也仍然是分散的，只是把中间那一段整合成为所谓的叫做大数据平台，然后应用就搬到大数据平台上面去。利润分配方面，从下往上大概是 5/3/2 的分配。

14、大数据治理这块如何理解？

回复：给数据清洗打上各种标签，供给应用端进行统一调用。打个比方：以前都是传统厨房，现在变成统一配送的中央厨房，把菜分好调配好，这样厨师的工作量就减轻了。大数据治理就好比将菜分好调配好。

15、大数据治理的核心竞争力是什么？

回复：首先是业务准入门槛。其次，以前做烟囱的时候，数据量小，现在数据量大，一定要有大数据的处理能力。第三是对业务的理解，抓住共性，才能在应用层更好的服务客户。我们做的是全警种的业务，对客户理解是比较深入的。

16、今年跟国家安全保障相关的业务怎么从报表体现？体量多大？

回复：如果政府有进行公开招标，业务情况肯定就能看到。但从季度性的表现看，今年肯定还是在 Q4 更多一些，商机是提前了，收入确认估计还是要下半年。

17、2019 年的业绩指引？

回复：希望能继续保持前几年的增长趋势，主要风险是来源于合同签订落地进度和转化成收入的进度，今年收入肯定还是下半年多，估计还是要到下半年才能看到全年的情况。但今年到目

	前为止，商机是比往年要多的。
附件清单 (如有)	
日期	2019年04月30日