

# 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：2019-05-01

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	申万宏源黄忠煌、马晓天、唐宗其、杨海燕；申银万国施鑫展；汇丰晋信陆彬；和聚投资陈剑；建信养老陶静；宝盈基金陈金伟；日兴资产杜效忠；泰康资产金宏伟；厦门坤易投资徐扬升等共计12人参加。
时间	2019年05月10日10:00-11:30
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	董事会秘书蔡志评
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司参观</b></p> <p>参观公司专项执法设备车、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><b>二、对公司进行简要介绍</b></p> <p>随着互联网的快速发展，与网络安全、网络犯罪有关的事件日趋多发。依据赛门铁克统计数据：全球因网络安全事件和网络犯罪造成的经济损失，每年以30%左右的速度稳步地在增长，2017年中国因网络安全和网络犯罪造成的经济损失高达663亿美元，相当于4000~5000亿人民币，是美国同期的3.4倍，位居全球榜首。美亚柏科的业务也正基于这样的网络安全态势和背景而产生。</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</p>

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。

1) 电子数据取证行业：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，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，公司业务从网络安全拓展到刑侦、经侦等业务部门，12 年左右，开始从公安行业进入到检察院、监察委、海关缉私、市场监管、税务稽查、证监监管等行政执法部门。

2) 大数据信息化产品：公司主要做数据汇聚融合。公司 2014 年开始切入大数据行业，2014-2016 年通过三年时间进入 5 个省的二十几个地市，2017 年又进入新的 5 个省的约十个地市。18 年以来，公司大数据业务进入北京、广州、深圳等标杆城市，并参与了行业标准的制定，公司大数据信息化能力获得了更多客户的认可。随着政府监管职能从线下到线上的转变，大数据及人工智能的广泛运用，公司这几年业务也逐渐从电子数据取证延伸到大数据信息化、网络空间安全及“大数据多跑路、老百姓少跑路”的自助办证等便民惠民业务。

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。

4) 专项执法装备：包括图像分析设备、税务稽查设备、出入境自助办证一体机、车驾宝等便民惠民设备，这两年我们围绕户籍、出入境、车管这类行业方面做了较多有特色的业务。随着国家放管服政策的逐步推进，便民惠民设备未来也应该有比较好的

发展机会。

### 三、交流环节

1、取证方面，今年的情况如何？

回复：目前有采购我们取证产品的网络安全部门覆盖到了省、市、区县，基本以实验室来配置。公司电子数据取证的收入从上市时候的2亿到去年的7.3亿，其中网络安全部门占到我们去年取证收入的一半左右。一方面，我们的国家在发展，法制体制在不断完善，执法部门的能力在不断提升和完善，新增采购需求也在不断增加，以往大多数都是发达地区在采购，未来还会不断渗透；另一方面是升级更新需求，随着电子技术和互联网的快速发展，从原来的计算机取证，到移动端取证，再到互联网取证、云端取证、物联网取证等，未来随着技术的不断发展更新，取证产品也要同步更新换代。去年受组织机构改革的影响，电子数据取证的收入基本没增长，随着机构改革三定方案的基本确认，今年取证在各细分警种的市场景气也逐渐恢复正常的活跃性，不利影响因素逐步消除。

2、电子数据取证的目前的市场份额？公司有什么差异化优势？

回复：根据CCID研究报告显示，公司电子数据取证在2011年占到国内市场总额的41%，2016占到46%左右，这两年应该和2016年差不多。公司电子数据取证的优势主要在于：第一，坚持产品及研发的创新，每年研发投入占营收15%左右；第二，产品种类齐全，整体解决方案有竞争优势；第三，公司在大数据平台的智能化分析优势，可以服务前端的电子取证设备，实现数据的前后端联动，提升产品及服务的综合竞争力；第四，拥有行业领先的专业技术，主导及参与多个行业标准的制订；最后，我们采用培训带动销售的特色营销模式，这也是其他竞争对手比较难超越的。当然还有创新的能力也非常重要。

3、大数据的拓展方向是围绕原来取证的客户群体吗？

回复：是的。公司的客户群体从国内各级司法机关延伸至政府执法部门，再到企事业单位和个人。大数据的客户群体和取证的客户群体都是国内各级司法机关和行政执法部门。

4、大数据产品是标准化的吗？

回复：这几年我们一直在提升复用能力，目前大数据的复用率差不多在 70%左右。

5、未来可能会限制公司发展的因素会是哪些呢？

回复：行业天花板目前还没有看到，可能的限制性因素更多在于企业内部的发展。公司已逐步演化为集团化、知本密集的研发技术型企业，高端研发技术人才和管理人才对公司稳定发展起着重要的作用，人才是公司最大的生产力也是第一成本要素。随着公司业务规模的增加，业务和经营管理难度增加，大数据、人工智能等技术的不断研究和应用，公司需要补充大量高端专业技术人才和管理人才；若集团化管理不到位、组织变革和业务流程优化不到位、组织和个人绩效管理不到位、压力传递不足，则容易出现规模收入增加但利润不增加的风险。

6、假设客户给一个几十亿规模的大订单，一年内公司有能力交付吗？

回复：要看产品，如果是取证的话可能问题不大，因为取证产品的交付周期短，一般在 15 天到 1 个月就能交付。大数据的交付周期就比较长在 3 个月~1 年，需要我们有足够的人才储备以及够强的大项目承接能力，所以交付能力的不断提升也是我们一直在关注的。

7、大数据是怎么定价的？

回复：客户一般都会询价议价和招标，目前行业内看不到恶性竞争的情况。客户也会有合格供应商的认定。

8、客户在选标方面主要看中哪些点？

回复：客户是很专业的，会提出很多功能点需求，看供应商能否都满足功能需求。高质量差异化的是竞争点。

	<p>9、市场上的大数据好像没什么区别？</p> <p>回复：当然有区别，区别在于对行业的理解和数据的处理能力。一方面，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。我们依托取证的产业地位，解决了技术支撑采集的能力。优势和差异在于有取证，有网络舆情，有大数据平台。另一方面，我们有全警种业务，对各行业的大数据有独特的理解，这是我们的优势。</p> <p>10、公司主要产品的行业增速情况如何？</p> <p>回复：取证比较成熟，增长相对比较稳定，行业研究报告显示是10%左右的年复合增长率，我们作为龙头企业应该有更好的成长机会。根据行业研究报告，政法大数据的年复合增长率在30%~40%之间，公司在大数据业务这几年快速增长，去年是100%的增长。</p> <p>11、公司的业务和海康大华有什么区别？</p> <p>回复：主营方向聚焦不一样，海康大华关注图像和视频，我们以文本为主延伸到图像和语音的能力，我们的取证产品也具备图像识别和语音转化技术。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019年05月10日