

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：2019-08-01

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：天风证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>中银国际证券孙业亮、李子昂；中信证券刘雯蜀；中金基金王雁杰；中金公司杨可；招商证券汤颖、丁洁芸、刘玉萍；永安投资朱明瑞；银河证券李路婧；兴业证券孙乾；新华资产管理张小磊；西南证券周鹏宇；西部证券刘浩；太平洋证券陈小珊；申万宏源证券黄忠煌；仁布投资李德亮；南华基金刘斐；南方资产石鸿桂；聚升资本宋胜杰；汇丰前海证券刘逸然；华夏资本李志斌；华泰证券金兴、郭雅丽、顾心迪；华创证券刘逍遥；鸿德基金董肖骏；恒远投资张雪梅；国信证券熊莉、倪静；国泰君安胡思创、徐紫薇、李博伦；国联资产潘慧；国金证券萧红瑞；国海证券刘航；广发证券庞倩倩；广发基金王力；光大证券石齐良；冠丰资产王磊；东方证券陈超、陆云超；天风证券葛婧瑜；德邦基金韩阳；交银施罗德基金何帅、刘庆祥、邱华；中欧基金刘金辉；泓德基金蔡丞丰；深圳市易同投资张科兵；平安养老刘强；兴全基金孟灿；深圳博普科技章腾飞；涌津投资谢小勇；中睿合银投资郑淼；华夏未来资本褚天；上海盘京投资王震、中国人寿刘军伟、国金证券朴虹睿等 59 人参与交流。</p>
时间	2019 年 8 月 29 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、财务总监张乃军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2019 年半年报总体情况简介</p> <p>2019 年上半年公司实现销售收入 5.8 亿元，较去年同期增长</p>

21.03%，归属于上市公司股东的净利润 135.42 万元，较去年同期下降 96.59%。

2019 年上半年净利润同比下降，主要原因是报告期内：

(1) 面对大数据信息化市场需求增加带来的增量商机，公司主动进行战略性扩张，持续加强大数据战略布局，加大研发投入和市场推广，增加了研发人员储备，导致上半年公司管理、销售和研发三大费用较去年同期增加 6,306 万，研发投入对比去年同期增长约 39%。

2019 年上半年，通过强化人员配置往一线和大数据战略业务方向倾斜的调整，员工目前人员总数约 3100 人：较年初净增加 77 人，较 2018 上半年同期增加约 400 人，其中以新增研发及技术人员为主。（18 年 1 月份至今，累计增加人数约 700~800 人）。面对 2018 年人员总数增长较快的现状，报告期内公司也加强了人员优化配置和结构优化调整，强化了价值创造导向和人员投入方向的控制，强化人员和产品型复用，有效控制了管理费用和销售费的增长率，使得销售和管理费用率的增长率保持在 15%左右的水平。

(2) 公司在大数据信息化产品上通过“做强”也迎来了“做大”的发展机会，具备了承建更大项目的的能力，因此大数据整体解决方案比例增加带来相应硬件设备占比的提升，影响了毛利率。

(3) 大数据信息化产品和项目的验收周期较长，且公司业务具有明显的季节特征，整体收入和利润的实现主要集中在下半年特别是第四季度。通过分析前三个会计年度的季度收入占比情况，公司第四季度的收入约占全年收入的 55%，因此公司上半年收入占比小但费用占比大，费用发生早于收入确认，且报告期内三大费用因业务拓展增加较明显，因此导致上半年的净利润低于去年同期。

二、业务收入结构

1、电子数据取证：

收入 2.5 个亿，同比下降 8.6%。截止目前看，取证产品市场需求和总体新签合同金额不低于往年同期，传统的网络安全细分市场投入不如去年，但新细分行业需求是增加的，从目前市场收集的情况看，刑侦、监查委、税务等新行业市场总体需求是有增加的，上半年市场总体需求不低于往年，但实现的收入少于去年同期，主要是组织机构变革到 3 月份才定下来，总体影响了上半年合同新签进度和交期。

毛利率下降 3.16%，主要和产品交付结构有关，有 1000 多万实验室的偶发性服务器配套产品销售，剔除该因素后取证总体的毛利率是与去年持平的。今年公司也加强了代理商的管理，增加直销比例，代理商的收入比例下降了 10.05%。从目前看，主要取证产品的毛利率并没有显著的会下降的趋势，但具体也要看下半年订单落地情况。

取证的细分产品上，这两年培育的新产品如“一体化取证航母”以及移动设备取证系列产品、云取证产品，税务勘查取证等产品在上半年的销售增量比较明显，现场勘查取证的产品销售较少。

2、大数据信息化：

收入 2.3 亿，同比增长 126%，毛利率下降 6.79%。

增长原因：(1)行业需求和投入加大，大数据信息化在社会治理和政务服务方面发挥了有效作用，使得司法机关、政府执法部门均有加大了建设投入；(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化平台；(3)上半年公司参与了行业标准的制定和部级平台的建设，因此与公司接洽大数据平台的地市比往年有了较多的增长。

上半年毛利率低于往年同期的原因，主要是去年年底中标了一个近 1 个亿的项目，毛利率 15%左右，剔除该项目毛利率影响后，和去年同期水平相当，在 50%左右；

大数据订单毛利：订单在 5000 万以下的，毛利率相对比较高，

约 50%~80%；订单比较大的毛利率会相对低一些。

总体全年的毛利率走向，还得看下半年大数据信息化的订单的模式，是更多的以产品化的方式交付，还是以总体集成项目的形式为主。

3、网络空间安全：

增长 18%，主要是互联网舆情和检测系统在各个行业得到了更多的应用。

4、专项执法设备：（“放管服”，让数据多跑路让民众少跑腿）

收入下降：主要是税务稽查信息化市场需求和销售收入增加，但自助设备上半年落地订单相对较少导致。毛利率提升是来自税务稽查信息化设备毛利较高的贡献。

目前看：税务稽查的指挥实验室和放管服的市场需求，整体商机是增加的。

风险提示：①电子数据取证政策推进不及预期、竞争加剧导致收入和毛利率难以增长；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，导致不确定性和波动性加大。

三、交流环节

1、电子取证业务受机构改革影响，收入有所下滑，目前整体业务的最新进展情况如何？

回复：组织机构变革在 3 月份才完成，截止现阶段网络安全部门投入不及去年，但刑侦、监察委，税务等细分行业对电子取证的需求增加。截止目前了解市场总体需求是不低于去年的，电子取证主要业务收入在下半年还得看下半年的进展情况。

2、公安大数据业务增速较快，目前公安大数据业务的竞争情况是怎么样的？

回复：公安大数据业务竞争格局目前没有太大的变化，比较稳定。公安大数据的投标仍主要是 4 家有合格供应商的竞争。

3、在公安大数据建设周期完成后，未来的市场预期是怎么样的？

回复：公安大数据至少需要 3 年的建设周期，建设周期后未来会随着互联网大数据、视频大数据的增加进行扩容。

4、在 2.5 亿的电子取证业务中间，细分收入的增速？手机取证的最新进展情况？大数据业务在监察委或司法领域是否有新的业务机会？

回复：今年来讲，网络安全部门主要投入在大数据信息化，取证的整体投入不如去年，今年在网络安全这个细分行业主要拓展比较专业的取证设备；刑侦和税务方面已有明显的增量需求；监察委今年我们大数据平台+前端取证的业务模式会在行业内做出示范性的建设，今年主要是打基础，明年应该有好的增长机会；税务稽查信息化方面，16-18 年销售收入从五百万做到两三千万的规模，公司今年 2 月份中标国税总局的税务稽查指挥实验室项目，是全国性的标杆与示范项目，在两三个省会城市会有示范点，将来也有加大部署的机会。

手机取证一直是我们主要产品收入来源，市场反映也一直很好。它新的发展方向是云取证，我们今年研发的云端取证产品销量不错，说明这个方向的需求还是很大的；汽车取证的物联网产品、智能家居等方面我们目前也有销售，但还处于培育阶段，目前收入规模不大。

5、机构改革三月有落地，但是一些建设还是没有恢复，这种影响是否会持续到下半年？

回复：机构改革已经结束，但改革后没有这么快就开始建设，需要熟悉的过程，会有缓冲时期，这只是时间问题。整个建设只是向后推迟，并不是搁置。七月份已经慢慢有一些项目开始恢复，出现新的商机并产生收入。

6、大数据业务毛利率之后会是什么水平？集成业务现在以及未来的占比大概是多少？

回复：整体来说取证业务的毛利率波动不大。从去年开始，取证业务主要在刑侦方向，刑侦的设备相对来说功能点不会太复杂，所以毛利率有一点点的下滑，但市场总量会逐步起来。大数据业务和取证商业模式不同，毛利率的波动源于大数据是公司的战略新业务，是专业软件平台多还是总包项目会更多，目前还不是很清楚，因此毛利率还处于不稳定的时期。

从去年以来，大数据都表现为一个有快速增长机会的业务，去年到今年主动和我们接触的客户单位是前几年积累的两三倍。整体的收入模式还没有完全稳定，未来的订单如果主要是五千万以下的，毛利率会比较高，可能在 50%-80%左右，但是如果做总集成包业务的话毛利率可能在 30%-50%左右，所以需要看下半年的具体情况。上半年毛利率低，主要是因为收入中有一个去年底中标的 1 个亿的合同，毛利率在 15%左右，拉低了总毛利率，剔除该项目后毛利率接近 50%，与去年基本持平。下半年要看具体情况，现在还比较难判断走向。

未来大项目可能会越来越多，亿级项目可能会使毛利率稍微有所下降，并逐步趋于稳定，但这不代表企业创新能力或绝对利润的下降，公司希望能向把业务保持做强优势的同时也顺势做大。

7、大数据业务几年之后，集成比例会不会降低？

回复：要看市场的接受程度，没必要特意降低或者升高。我们认为不会降的太低，会稳定在一个阶段。一般来说，我们的产品要占 30%-50%左右才会去做总集成。

8、今年人员增长有什么预期？

回复：公司目前人员是 3200 人左右，现在的编制缺口不到 200 人，下半年 200 人一般招不满。从去年 1 月至今公司人员大概新增约 700~800 人，今年我们也根据业务需求对人员结构进行了调整。今年大数据信息化人员需求比较大，我们对短期内不会带来很大价值贡献的业务做了减员调整，同时对高价值高增长业务进行人员增加调配。

去年我们对大数据平台的研发投入比较大，今年是根据项目增长来增加现场的实施人员，因此我们招人的针对性是很强的。

9、大数据业务上升，账期拉长，之后会不会产生现金缺口？未来会不会需要加杠杆。

回复：我们目前现金流还是正常的，上半年销售商品收到的现金回款大概 4.9 亿，较去年同期增长 30%左右。虽然半年度经营性现金流量净额是下降，但短期里没有银行贷款计划，现金流没有到紧张的程度。

10、取证业务竞争格局是否有变化？手机取证产品方面有何竞争壁垒？

回复：目前没有太多竞争变化，这两年的竞争对手也还是原来的几家。公司在手机取证这方面竞争对手换过一些，但我们的发展一直都比较稳定。

我们的竞争优势：1) 我们的研发投入和从业时间是最久的，因此面对客户需求时，我们的产品对历史时间覆盖的维度是最完整的；2) 我们产品形态最完整，我们有计算机取证、移动设备取证、云取证、物联网取证等，所以如果客户需要整个实验室的完整解决方案时，我们的竞争力是比较强的；3) 我们有大数据信息化的平台，当客户需要依赖大数据平台实现跨地区，跨部门提升工作效率时，我们也有优势。这些优势构成了公司的竞争力。

我们率先提出取证 3.0 概念：大数据+取证、云取证、物联网取证和 AI+取证四个要素，行业里我们是 3.0 的引领者，也在各细分方面也是引领者。我们的创新和发展也是最稳定的。

11、电子取证、网络安全、大数据平台和专项执法设备四块业务有什么明显的协同效应？

回复：这些业务的核心是大数据信息化。核心的四周是取证、网络安全、专项执法设备、便民服务等业务。所以大数据信息化发展的越好越快，周围业务就会发展的越好。

12、大数据研发的复用率现在做到了什么阶段？未来打造的

目标？

回复：我们去年一直在做模块化和组建化的工作，做的是一些共性的数据治理和整合，个性化的研发、应用开发，我们提出“被应用”，由第三方来做。例如我们广东平台上就有开放给其他厂商做应用开发。

我们内部提出的是美亚小程序，像微信小程序一样，希望简单配置就可以有所运用。目前我们在不断提高产品组建化程度，不断减轻开发的工作量，也就是降低现场实施的工作量。所以上半年我们提出了美亚小程序，未来还会在这个方向上继续发展。我们的竞争对手目前还没看到有相同的概念，但后续可能很快会有跟进。

13、业务内容向大数据方面深入，现在研发人员的 2100 人中，具体项目实施的前端人员和后端技术人员占比情况？

回复：研发和实施的人员比例大概是 2:1。

14、大数据订单的情况？建设周期是多久？

回复：七八月份订单对比往年同期有加速落地的迹象，争取九十月份看能否保持这个趋势。实施周期一般要看订单大小，5000 万以下大概三个月到大概半年左右；大订单不好确定，有可能出现跨期。目前一些项目也需要前期投入，才会转换为合同。

15、前期的建设和后期的扩容，哪个毛利更高？

回复：前期平台建设的投入很大，涉及不同接口开发、数据归类和数据格式定义等，工作量较大毛利率会相对低一些；之后扩容期因为模块和接口等都产品化了，毛利率反而会更高。

16、上半年订单进度的情况？

回复：上半年的订单进度不是很理想，但 7、8 月份订单恢复就比较明显，订单有加速落地的迹象，关键看后续几个月能否保持这个势头。

17、今年什么时间点行业形势会更清楚一点？

回复：按往年经验，大概七八月已经看出一些势头，九月~十

	月会有一个比较清楚的趋势，但到年底也一般还难以给出指引。 存在四季度集中和不好控制的行业特点。
附件清单 (如有)	
日期	2019年8月29日