

# 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：2019-09-01

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	<p>中欧基金刘金辉、许文星；泓德基金蔡丞丰；凯丰投资田明华；太保资产张玮；兴业证券孙乾；国君证券李博伦；华商基金金曦；海通证券杨林；光大证券石崎良；太平洋证券邓怡；中银国际证券杨思睿、高艳娟；摩根士丹利华鑫基金雷志勇、王大鹏、赵伟捷、朱睿等 17 人参与交流。</p>
时间	2019 年 9 月 10 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、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、交流环节</b></p> <p>1、公司最新的订单情况如何？</p> <p>回复：上半年整体订单受组织机构改革影响，3 月份组织机构改革完成，下半年客户的建设在加快落地。</p> <p>2、公司大数据业务增速很快，目前大数据研发人员数量能支撑起未来业务收入体量吗？</p> <p>回复：目前公司大数据团队增长很快。今年我们根据业务需求对人员结构做了优化，对短期内不会带来很大价值贡献的业务做了调整，同时对高价值高增长业务进行人员增加调配。</p>

公司的大数据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，同时我们提出“被应用”，由第三方来做个性化的研发、应用开发；今年我们也提出了美亚小程序，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，以减少现场实施的工作量。未来大数据标准化后人员的增量要控制低于项目的增量，今年主要是增加现场实施人员，跟着项目走。

3、未来大数据稳态的毛利率会是什么水平？

回复：从去年以来，大数据业务增长较为快速。目前整体的收入模式还没有完全稳定，稳态的毛利率还不好判断。订单如果是五千万以下的，毛利率会比较高，但是如果做总体解决方案的话毛利率会比较低，所以需要看下半年的具体订单情况。

4、上半年大数据烟囱型和汇聚融合型项目的比例？

回复：今年上半年以汇聚融合型为主。

5、取证今年的增长趋势？

回复：从细分行业看，传统的网络安全部门上半年的投入是少于去年的，刑侦、税务和监察委的新行业需求是好于去年的，但全年要看下半年的订单情况。税务方面：全资子公司江苏税软上半年营收增速 80%多，今年 2 月份也中标了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。

6、国投入股后对公司的管理会有什么干预吗？

回复：国投主要通过董事会参与公司治理，日常业务管理上还主要依托现有领导班子。引入国投可以在保持现有民企活力和创新力的同时，充分利用国投央企优势，有利于美亚政府业务的推广，即“央企优势+民企活力”。

7、公司今年订单的节奏会有变化吗？

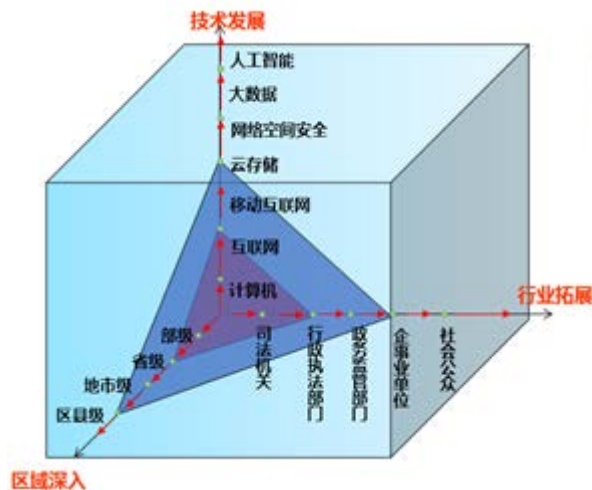
回复：公司的业务有下半年、特别是第四季度高度集中的特点，很多招投标也都集中在这个时候，从今年 7-8 月份看客户投入也体现了这个特点。

8、公司今年新签的大数据订单是否有部分是前期已有投入建设？回款是否有困难？

回复：大数据存在预建设的情况，但是政府类型客户坏账的风险相对可控，今年我们也加大了款项催收力度。

9、未来 3-5 年美亚会成长为一个什么样的公司？

回复：公司未来依然会围绕“X+Y+Z”三维模型去发展，即从技术、行业和区域三个维度去深入发展。技术发展维度看，目前乃至未来5年依然是数据红利时代，之后会是数据+智能红利时代，我们已经有意愿开始要布局智能技术；行业拓展维度看，司法机关和政府行政执法部门越来越重视信息化建设投入，民用市场我们也在持续培育和储备，新赛道不断在拓展；各个行业：从部委到省、地市和区县逐级覆盖业务，持续三维式发展。总体上还是围绕成为国际领先的电子数据取证行业的龙头企业，同时成为大数据信息化和网络空间安全专家战略推进。



附件清单  
(如有)

日期 2019年9月10日