

回复：取证产品的交付周期比较短，因为都是标准化高的产品，大数据项目交付周期相对长一些。大数据目前项目周期大概需要3个月到一年不等，具体要看订单体量，5000万以下的业务交付周期短一点，5000万以上的会比较长。此外，这两个业务订单都集中在下半年尤其是第四季度。

2. 国资入主，给公司带来哪些新变化？在决策机制方面有哪些新改变？

回复：公司主动引入国投智能成为控股股东，是为促进业务更好的发展。第一能够优化股权结构，提升企业资质，协助公司提升获取更大规模订单的能力；第二，依托国投集团和各城市的战略合作，借助国投集团的资源，公司可以将业务延伸进入更多的城市，扩大业务覆盖范围。

国投智能作为公司控股股东，主要通过三会即股东会、董事会和监事会，及董事会的专门委员会等方式，实现对企业的管理。

国投智能成为公司控股股东后，日常经营管理上还主要依托现有领导班子，原实控人滕达仍然是公司的董事长，继续负责公司的经营管理。

公司是国投集团内混合所有制企业的典型试点单位之一，引入国投智能成为控股股东后，不仅能利用央企规模优势，同时保持现有民企的创新活力，在业务层面上推动公司的发展，实现“央企优势+民企活力”的发展优势，实现国民共进的典范。

3. 美亚柏科作为厦门市标杆企业，2019年前三季度净利润出现了一定的下降，那么第四季度能否恢复起来？

回复：公司具有第四季度业务集中的特点和风险，新签订单和收入确认都集中在下半年特别是第四季度，全年利润展望目前不好下定论，机会和风险并存。但是让公司业务持续稳健增长，是公司的经营管理目标。

4. 区块链的发展对于公司是否会产生影响？

回复：区块链更多是一种技术，而不是一种产品，公司把区

区块链技术应用在存证云及第三方电子身份认证和合同存证平台上，以符合社会发展和客户需求、提升产品的竞争力，公司也及时推出了支撑区块链取证的取证产品。区块链技术的应用还在探索：短期不会对业务收入结构产生重大改变。

5. 公司作为国内深耕电子数据取证领域的企业，如何看待行业未来的发展趋势？

回复：电子数据取证行业缘起于网络安全，即网络安全的威胁。互联网的快速发展推动网络安全事件日趋多发，网络安全在英美等国已成为第一大社会治理难题，亚太等新兴国家由于网络安全设施和法规投入滞后，面临较为严重的网络安全威胁，电子数据取证逐步成为司法机关和执法部门的基础能力和工作。同时，随着移动互联网、云计算、物联网等技术的发展，也催生了电子数据取证产品更多的应用及需求，电子数据取证产品需要不断创新和更新换代以满足各类数据载体的技术发展要求。多家第三方行业研究报告及统计数据显示，未来国内电子数据取证市场仍具有较大的市场空间。

1) 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 28.7 亿美金，预计 2025 年可达到 66.5 亿美金规模。在全球市场分布上，北美世界领先，欧洲紧随其后，亚太地区快速发展并将在未来持续贡献可观收入。

2) 2017 年智研咨询在中国信息产业网发布的《2017-2023 年中国电子数据取证行业市场运营态势及发展前景预测报告》预测，至 2023 年我国电子数据取证市场规模将达到 35.62 亿。

6. 公司在电子数据取证领域的市场地位如何，具备怎样的核心竞争力？

回复：公司是国内电子数据取证行业龙头企业、网络空间安全及大数据信息化专家，业务覆盖全国各省、市、自治区及部分“一带一路”沿线国家。核心竞争力体现在：

1) 坚持高研发投入、自主研发及持续创新

美亚柏科是国家规划布局内重点软件企业，近三年来公司的研发费用支出均占公司营业总收入的 15%以上，坚持自主研发和高研发投入，拥有 518 项软件产品著作权证书，244 项专利。公司也是司法部认定的首个非公电子数据认证鉴定中心，此外还拥有“国家企业技术中心”、“高新技术企业证书”等多项资质，承担了国家发改委高技术产业化专项、国家重点研发专项、国家“十二五”科技支撑计划项目等 30 余项科技计划项目。

2) 以培训带动销售的独具特色的营销模式

公司于 2002 年设立了美亚柏科信息安全学院，学院拥有专兼职讲师 60 余名，为客户培养高水平、创新型、复合型电子数据取证和网络信息安全专业的人才。通过培训得市场、促服务、获需求，通过培训带动销售，是美亚柏科作为龙头企业、在行业里面构建的具有特色的商业模式。

3) 快速反应的服务能力

公司拥有一支 300 多人的专业技术支持团队，建立了集团技术支持服务平台，同时应用 400 电话、论坛、微信群和美亚通等移动互联网方式，是行业里面唯一为全国客户提供 7*24 小时服务的企业。

7. 您认为，在这一领域的行业门槛有哪些？市场竞争格局是怎么样？

回复：电子数据取证准入门槛相对较高。国内电子数据取证领域具有一定规模和影响力的企业主要有美亚柏科、北京瑞源文德、奇安信等企业，国外厂商主要有 Cellibrite、Logicube、Guidance Software 等企业。根据 2017 年智研咨询在中国信息产业网发布的《2017-2023 年中国电子数据取证行业市场运营态势及发展前景预测报告》，美亚柏科这几年的市场占有率在 45%~50% 区间，与国内同行业主要竞争对手相比，美亚柏科具有起步早、市场占有率高、技术积累深厚、解决方案全面、培训和服务体系

完善等特点。

8. 网络安全日益重要，请问公司的“四大产品”和“四大服务”有哪些优势，公司未来的业务拓展规划如何？

回复：公司“四大产品”包括电子数据取证、大数据信息化产品、网络空间安全及专项执法装备；“四大服务”在四大产品的基础上衍生发展而来，即存证云+、网络空间安全服务、数据服务、培训及技术支持增值服务。

技术持续创新是公司发展的引擎。公司坚守“没有网络安全就没有国家安全，没有信息化就没有现代化”的理念，不断提升专业技术，加强产品迭代研发，提高服务质量。公司已将取证装备、大数据、人工智能技术三大技术作为公司主要技术支撑体系，结合日益多元化的市场需求，不断研发推出新产品和解决方案，提高产品综合竞争力。

电子数据取证装备类：公司提出了取证 3.0 产品理念，加强大数据技术及人工智能技术在取证设备的应用，取证范围由计算机取证、智能设备取证扩大到云数据、物联网前端设备取证，并将取证装备和后端数据平台相联动，将大数据能力逐渐赋能到前端取证设备。

大数据信息化产品：数据汇聚融合是未来发展方向，公司积极抓住大数据业务发展机会，在产品研发、人才储备和市场推广上提前做了布局。在技术研发上，采用分层解耦设计理念、资源化的设计思想，通过前端数据汇聚和后端数据联动，实现数据驱动资源、应用调度资源的目标，提高产品的综合竞争力；加大大数据平台的模块化、组件化研发，提升现场项目快速实施的标准化，实现专用大数据系统向通用的大数据平台转换，提升产品在不同项目的复用能力、实施速度和规模效益。

网络空间安全产品：深化互联网数据与业务数据的应用，实现信息预警、研判、落地一体化的应用模式；积极探索金融监管的新模式，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，

推动金融风险防控从被动响应向主动预防转变，做到早发现、早介入、早处置。

专项执法设备，立足于国家“放管服”政策和便民措施，不断优化现有自助产品功能，拓展大数据、移动互联网、人工智能等新技术应用

9. 面对 5G、人工智能和区块链技术的不断发展，机遇和挑战并存。美亚柏科未来将如何应对？

回复：美亚柏科是安全和可信网络建设的积极参与者，5G 将让万物互联成为现实、会促进物联网取证的需求增加，另外更多传统产业会向互联网迁移，互联网新社会生态也将促进更多的现代化治理跟服务的需求产生。持续创新是公司发展的核心引擎，公司近几年每年将 15%的收入比例用于投入研发，美亚柏科立志以科技产业报国、服务社会发展、建设可信的网络世界新生态。美亚柏科是有情怀的公司，我们的情怀是天下无贼，我们的使命是让数字改变生活，为美好生活新期待做贡献。公司已将人脸识别等人工智能技术深度应用于大数据和取证等产品，也持续在区块链技术及相关应用，并初步应用于公司的电子数据存证以及取证等业务领域。

10. 公司大数据业务为目前主要战略投入方向，上半年承接多个以大数据整体解决方案形式进行交付的项目。目前大数据业务发展如何？回款和毛利率情况怎样？

回复：从去年以来，政府部门的大数据建设需求呈现持续增长的趋势，公司也构建了较好的产品竞争力和发展机会。但大数据作为公司一块增长较快的业务之一：整体的收入模式还没有完全稳定，订单如果主要是 1000~3000 万左右的，毛利率会比较高，但是如果做整体解决方案的话毛利率比较低，还得看具体订单情况。未来大项目可能会越来越多，大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。

大数据回款进度和合同进度相匹配，合同签订都有预收款，收入会按合同要求阶段性验收确认。政府类型客户坏账的风险相对可控，今年公司也加大了款项催收力度。

11. 前三季度公司营收 8.63 亿元，同比增长 19.25%，归母净利润-3414.76 万元，同比减少 172.08%。业绩增收不增利有哪些原因？

回复：1) 公司主动性战略扩张进行的人才储备、加大研发投入和市场推广导致费用较上年同期增加较多；2) 合同中大数据整体解决方案比例增加，通用硬件设备占比的增加，影响了综合毛利率下降所致；3) 2018 年国务院机构改革延续到今年一季度结束后，个别行业客户的需求尚在持续恢复中，订单落地较迟。受此影响，公司个别子公司净利润较去年同期有所下降；4) 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，主要项目的落地时间较迟，尚未达到确认收入条件，因此也影响了公司前三季度的净利润。

12. 10 月 8 日公司被美国商务部列入“实体清单”，对业务有生一定干扰。公司在为未来对这些方面有哪些应对？

回复：公司是国家规划布局内重点软件企业，一直注重自主研发及网络创新技术的应用，并拥有国家企业技术中心、博士后工作站、福建省院士专家工作站、福建省电子数据取证工程技术中心等研发机构，先后被认定为“国家创新型试点企业”、“国家知识产权优势企业”。公司的软件产品绝大部分为自主研发、具有自主知识产权，少量软件产品供应商也主要为国内具有自主知识产权的企业。公司采购的主要配套硬件产品为通用型和商用型的相关整机和模块，可替换性强，且绝大部分供应商为国内厂商。列入实体清单不会对公司的日常经营产生实质性影响。针对可能发生的市场风险公司已提前做了相关准备，拥有国内自主知识产权产品的替代方案，也在内部启动“破冰计划”，加强自主软件的研发和国产化适配。

	<p>风险提示：公司业务收入主要集中在下半年特别是第四季度，存在潜在的业绩波动风险；大数据项目金额较大，存在收入确认跨期和进度较难以准确把握的风险；存在竞争加剧及政策推进不及预期的潜在风险。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019年11月27日