

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：2020-01-01

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	泰康资产李晓金、吴杰云、平鹏、刘越；新华资产邓晓钊、兰宏阳；光大证券张文朗、郭永斌、黄文静、刘政宁、王菲、吴华、连湛；兴业基金张睿；泓德基金赵东；新华基金王浩、甄茂生；华泰柏瑞基金梁金鑫；东方证券资管罗霄；天弘基金李昕宇、黎婕；融开资本郝奕杰；恒兴投资郭柳霞；德丰汇投资游崇凌、王舒宏；中欧基金刘金辉；人保养老李金阳；博时基金王赫；汇添富基金王宜安；泓澄投资冯浚瑒；兴业基金孟灿、任相栋；南方基金邹寅隆；华安基金袁祥；天风证券缪欣君；国寿安保冯冠兰；华创证券刘逍遥等 37 人参与交流。
时间	2020 年 1 月 7 日 14:00-16:00；2020 年 1 月 8 日 14:00-15:30、16:00-17:30
主办地点	厦门市软件园二期观日路 12 号美亚柏科大厦 北京市东城区雍和航星园 美亚柏科北京总部会议室
上市公司接待人员姓名	执行总裁、董事会秘书蔡志评；执行总裁、北京未来总部 CEO 苏学武；投资者关系副总监高碧梅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司参观</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>二、交流环节</p> <p>1、公司四季度业务恢复情况如何，2019 全年业绩情况？</p> <p>回复：公司业务收入存在第四季度集中的特点。目前相关财</p>

务数据还在核算中，公司将在1月31日前披露2019年度业绩预告，3月31日披露2019年年报。

2、大数据业务的回款情况如何？

回复：大数据回款进度和合同进度相匹配收入会按阶段性验收确认。大数据的回款周期相对较长，但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。

3、近年来公司主营业务成本的变化情况？影响主营业务成本的主要因素？

回复：和其他软件企业一样，公司主营业务成本主要来自于采购成本、人力成本，以及差旅等，近年来随着公司业务的发展，收入的增加也带来主营业务成本的同步上升。随着公司大数据业务占比上升，大数据整体解决方案增加带来的硬件比重上升、以及大数据方面的研发人力投入增加，使得营业成本有所增加。

4、请介绍公司产品库存情况，影响公司产品库存的主要因素有哪些？

回复：公司的库存和往年同期相比没有太大变化，由于第四季度业务集中的特点、因此公司第三季度以来也加大了存货准备，主要是取证相关的各种办卡、主板、模块、整机、服务器和存储等相关的存货，主要包含根据业务需求情况进行储备的存货及已经发出但尚未验收的发出商品。影响公司库存的主要因素有：销售订单的需求、电子设备更新换代的速度、生产的周期、订货的提前期及设备的保管费用和物料的采购费用等。

5、公司产品的交付周期？

回复：取证产品的交付周期比较短，15天-3个月左右，因为都是标准化程度高的产品；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，这两项业务签单都集中在下半年尤其是第四季度。

6、今年大数据业务毛利率大概会是什么水平？

回复：大数据业务是公司的战略性业务，毛利率取决于专业软件平台项目多还是整体解决方案项目更多，目前财务数据还没出来，还不是很清楚。从去年以来，大数据都表现为一个有快速增长机会的业务，整体的收入模式还没有完全稳定，如果是专业软件平台，毛利率会比较高，可能在 50%-70%左右，但是如果做整体解决方案的话毛利率可能在 30%-50%左右，还得看具体订单情况。未来公司承担大项目的机会增多，大项目可能会使毛利率稍微有所下降，并未来应该能逐步趋于稳定，但这不代表企业创新能力或绝对利润的下降，公司希望能保持业务持续做强的同时也顺势做大。

7、未来大数据业务是否会考虑收入结构方面的因素，对于集成项目接单时是否会有所取舍？

回复：我们不会为了做集成而去接集成的订单，核心点主要在于是否用了美亚的相关软件平台。

8、有哪些税收优惠政策支持公司业务发展？

回复：目前公司享受的税收政策主要有：符合条件的软件产品增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策、国家规划布局内重点软件企业减按 10%的税率征收企业所得税政策、高新技术企业享受减按 15%的税率征收企业所得税、研发费用按 75%加计扣除政策等。

9、公司目前人员规模情况？四季度人员招聘情况？

回复：公司目前员工总数约 3,300 人，四季度新招聘人员数量较少，2020 年人员增长会保持相对稳定。

10、国投入股后目前的协同效应？

回复：目前整体的融合还是很不错的。国投更多强调赋能，希望保持美亚现有的活力和创新，同时在业务层面上推动美亚的发展，即“央企优势+民企活力”。国投主要通过董事会及董事会专门委员会参与公司治理，日常经营管理上还主要依托现有领导班子。国投在多个省市有战略合作协议，依托国投在各省市的战

略资源，提供各成员企业及美亚柏科一揽子产品及服务，如城市公共安全、自助便民设备等，推进行业拓展和业务布局。

11、江苏税软今年是否商誉减值风险？

回复：国地税改革完成后，全资子公司江苏税软 2019 年的业务恢复情况还是比较理想的，目前我们认为减值风险较小，具体还得看会计师事务所的减值测试结果。

12、2020 年国家财政预算缩减对我们业务有没有影响？

回复：政府在信息安全的投入还是比较有保障的。

13、与新进竞争者，公司在电子数据取证产品的优势？

回复：公司是国内电子数据取证领域龙头企业，主要竞争优势在公司重视研发投入，产品不断推陈出新；并且产品线丰富，可以提供涵盖事前、事中、事后的一整套解决方案，并依托公司在大数据领域的分析处理能力，反哺前端，能够满足不同类别的客户需求。

公司从成立之初就从事电子数据相关业务。在电子数据取证行业，公司有比较深厚的技术积累，原来只是针对计算机取证，现在已经向移动终端取证、物联网取证等方向发展，取证支撑类型是行业中领先的。

14、刑侦实验室建设进度？

回复：今年加大了建设力度，今年还是以采购前端电子取证设备和初级实验室为主，规范化和规模化的实验室建设还不明显。

15、列入实体清单对公司的影响？

回复：列入实体清单主要影响采购，公司直接采购美国的芯片等比例非常小，主要是国内供应商。因此不会对公司的日常经营产生实质性影响。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。针对实体清单，公司也在内部启动了破冰计划，加速了产品国产

	<p>化的研制进程。</p> <p>16、华为跟公司在大数据业务上有竞争吗？</p> <p>回复：华为是公司重要合作伙伴，是我们大数据的服务器和存储等设备的上游供应商，不构成竞争。</p> <p>17、电子数据取证总盘子大概有多少？</p> <p>回复：根据美国纽约 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。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。未来国内电子数据取证市场仍具有较大的市场空间。</p> <p>18、汽车取证产品可以介绍下吗？今年大概可以实现多少收入？</p> <p>回复：汽车取证是指对汽车电子数据进行取证的专业装备，支持信息娱乐导航系统、汽车电控单元、大型车辆行驶记录仪、智能后视镜以及行车记录仪的取证，可用于追踪车辆足迹以及还原事故现场等，让汽车电子数据取证变得更加的便捷和高效。今年收入大概上千万。</p> <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	2020 年 1 月 8 日