

属于上市公司股东的净利润 374.34 万元，同比增长 176.44%；扣非净利润-876.8 万元，同比减亏 3.35%；整体毛利率为 53.48%，同比提升 3.19%。2020 年上半年公司股权激励成本费用摊销金额为 1,298.41 万元，对净利润的影响对比去年同期增加了 413.99 万元，若扣除该影响则净利润的增长会更明显。同时，2020 年公司新签合同订单总额对比往年同期保持了持续增长趋势。

■ 业绩增长的主要原因：

(1) 公司主要客户为国家各级司法机关和政府行政执法部门，受新冠疫情影响，一方面客户单位延期复工复产，采购节奏放缓，公司原有商机订单推后、在手订单实施及验收延迟；另一方面疫情也提升了大数据智能化相关业务的建设需求，带来了总体订单和收入的增长。

(2) 面对新冠疫情带来的商机和项目实施延缓的不利影响，公司在加强与控股股东国投的资源协同及整合的同时，基于公司自身大数据智能化的优势和多年的行业积累，加强了公安大数据行业的拓展，并提出网络空间安全板块及新型智慧城市发展规划的新业务布局，持续推进网络空间安全产品装备化，加强装备与平台的联动性，积极应对疫情影响，截止 7 月份公司电子数据取证业务新签合同总额已达到往年同期水平；另外，公司进一步加强人工智能在大数据及网络空间安全的应用，进一步提升服务社会治理现代化能力，大力发展基于互联网和大数据的在线服务。

二、公司业务及战略升级情况

2020年上半年，结合公司“十四五”发展规划，公司积极布局及拓展业务发展赛道，在技术和产品规划上结合业务场景和行业方向进行调整升级，将原来四大产品和四大服务体系，升级为四大主营业务方向和支撑服务，其中四大主营业务方向为以网络空间安全和大数据智能化为主、网络开源情报和智能装备制造为辅的“2+2”业务体系。

1、事后“电子数据取证”延伸为“网络空间安全”事前事中

事后全赛道：在电子数据取证3.0基础上，公司不断拓宽网络安全的大航道，实现由事后调查取证向事中审计及事前防护推进，以网络安全传输、安全检测、安全防护、大数据安全和零信任体系为基础，成立“美亚网安”网络空间安全板块，打造云、网、端、边的全维度安全防护体系。

2、“大数据信息化”由“公安大数据信息化、智能化”延伸至“新型智慧城市”：公司积极响应政治局常委会议提出的“推进大数据产业创新发展，运用大数据提升国家治理现代化水平”的号召，着力打造大数据中台，在智慧警务的基础上，积极横向拓展其他应用领域，包括智慧政法、智慧纪检、智慧城市安全、智慧市场监管、智慧税务稽查、智慧民生和政务服务等，并成立新型智慧城市事业部，布局新型智慧城市大脑。公司2020年发布了“乾坤”大数据智能化平台，该平台是面向海量异构数据融合治理和智能化服务能力的大数据中台，是公司基于公安大数据中台的成功经验之上，打造的行业级产品，为更多行业客户提供全方位大数据综合解决方案。

3、“互联网舆情”业务延伸为“网络开源情报”业务：依托公司开源数据采集能力，构建基于大数据中台的各类行业应用，形成开源情报的产品图谱，积累完善各业务方向的海量开源情报数据资源，不断提升开源情报业务装备化及服务化能力，开启开源情报装备化道路。

4、“智能执法与便民设备”业务延伸为“智能装备制造”业务：由“制造”向“智造”转变，是基于公司供应链体系及大数据、人工智能技术优势，打造美亚的柔性制造能力，围绕新创设备、智能装备和智能制造发力，为客户提供专项及定制化设备，如智能自助设备、移动警务终端、各类便民自助设备、对接大数据资源的警用工作台、智能感知设备，提供智能交通、行业机器人等行业特需装备。

风险提示：①疫情影响客户采购及建设进度和需求，从而影响

公司业务落地；②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；③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、网络空间安全从事后取证发展到事中事前，跟传统信息安全公司有什么差别？

回复：公司除了事后的安全审计和取证业务外，也有事前和事中的服务器安全防护、安全传输、安全检测、攻防演练平台、零信任平台和大数据安全解决方案，因此对业务重新做了规划，目的是围绕网络安全大赛道和自身优势，提升发展能力。另外大数据安全已经成为传统网络安全企业的重点布局和快速发展的网络安全战略新业务，网络安全本身就需要用到数据检测和解析技术，而这些技术本身就是美亚柏科的优势，因此利用公司在大数据和安全的综合解决方案优势，向外延伸为依托流量安全检测和威胁情报等数据，进行安全态势感知、预警、分析、处置的网络安全大数据平台，及零信任安全管理平台，而不是防火墙/VPN 这类业务。

2、大数据智能化业务毛利提升，下半年毛利率能维持吗？

回复：上半年大数据智能化业务毛利率同比提升了 13.31%，主要是个别毛利率较高的订单确认收入带来的影响。目前业务并没有成本结构的大变化，全年毛利率的走势目前还难以判断。

3、江苏税软上半年微亏的情况，税务的季节性体现在哪里？

回复：全资子公司江苏税软主要做税务稽查装备和税务平台。税务平台之前的订单都是 50 万以内，大的有 400~500 万。随着税务稽查指挥实验室一体化指挥方案的推进，订单级别提升到 500~1000 万级别，交付周期二~三个月左右。由于是小产品，因此上半年由于疫情因素导致项目实施影响比较大，江苏税软收入和往年差不多，利润低于往年，但今年截止目前新签合同大幅好于

往年同期。江苏税软也存在业务集中在第四季度的特点和风险，现在合同趋势还可以，但全年经营情况还得看下半年的表现。

4、大数据业务已经从公安大数据延伸到智慧城市，国投带来怎样的协同作用？

回复：国投集团与国内超过 20 个城市建立了战略合作关系，主要布局能源、轨交、政务信息化等城市生命线和运营能力的提升业务“十四五”期间，国投智能将以美亚柏科上市平台为基础，围绕产业协同和产业布局，将做大做强美亚柏科作为重点工作。美亚与国投在智慧城市安全、现代化治理等都有协同。国投协同效应主要体现在：1、依托其与各地市建立的战略合作关系，促进和协助美亚柏科在新区域/新城市的业务拓展，拓宽业务渠道；2、推动美亚柏科与集团内其他企业协同；持续提升网络空间安全、大数据智能化等业务领域的进一步深化应用，促进新的政府和企业等行业客户的横向拓展，发挥美亚柏科在大数据、人工智能和信息化装备技术的研发优势，巩固行业优势地位。

5、电子数据取证下半年的展望如何？

回复：从细分行业看，网络安全部门在区县方面还有加深建设的需求，在新的行业如刑侦、监察委、税务、军工等新细分行业有提升建设的市场需求存在。目前竞争格局没有太多变化，美亚的竞争优势：1) 产品形态最完整，取证对象有计算机取证、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，公司的竞争力是比较强的；2) 在取证厂家公司中是唯一具有大数据信息化建设和服务能力的公司，有利于赋能前端取证、提升工作效率和效果，提升产品竞争力。3) 在取证产品上，是唯一具有搭载/支撑“司法和执法各行业”各行业专业应用软件的公司，取证产品能支撑各行业的专业应用。这些优势构成了公司在取证行业的领先优势。今年受疫情影响，上半年取证收入有所下滑，但截止 7 月份取证的新签合同总额已达到往年同期水平，并且今年我们启动了“星火计划”纵向加强区县

	<p>下沉，目前已经看到了商机的积极变化。全年业绩水平还得看第四季度的落地情况。</p> <p>6、疫情对客户预算投入的影响如何？</p> <p>回复：疫情对大数据目前没影响，取证方面有一定影响。整体上目前对公司整体业务影响不算太大，但公司业务主要集中在下半年尤其是第四季度，还得再持续关注下半年的变化情况。</p> <p>7、公司布局信创服务器的原因及公司整体毛利率的影响？</p> <p>回复：布局信创服务器的原因：1) 公司主要客户就是信创服务器需求方；2) 考虑实体清单的影响，信创服务器是对美亚产业链的补充；3) 公司的取证设备本身有向信创平台迁移的需求。美亚有设计/生产服务器相关产品的能力，同时，我们也需要采购大量的信创服务器。产业链上有专注前端芯片的厂家，我们专注在服务器整机。未来结合大数据平台形成整体的软硬件一体的差异化竞争力和解决方案，会有更高的毛利率。</p> <p>8、应收款+合同资产增加较快，是否有风险？</p> <p>回复：报告期末，公司应收账款和合同资产净额合计 78,941.88 万元，占公司总资产的比例为 20.15%，较年初下降 736 万，比例下降 0.92%。虽然绝对值仍然较大，但公司主要客户仍为司法机关和行政执法部门，总体上风险不会有什么变化，并且公司今年实行了清产核资“暖春”行动，加强了应收账款的催收及降低非正常存货。</p> <p>10、合同负债和预收款增加比较多的原因？</p> <p>回复：主要是存量的合同未确认比较多，收入确认的时间产生比较大的影响。公司在 2020 年半年报中有披露：本报告期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额约为 12.6 亿元，其中约 8.9 亿元预计将于 2020 年度确认收入，约 3.2 亿元预计将于 2021 年度确认收入，约 5000 万元预计将于 2022 及以后年度确认收入。</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2020年8月28日
----	------------