

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：2020-09-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：东方证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	共计 71 名投资者参与交流，参会人员名单详见附件。
时间	2020 年 9 月 13 日 20:00-21:15
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
投资者关系活动内容介绍	<p style="text-align: center;">一、2020 年半年报总体情况简介</p> <p>2020 年上半年公司实现营收 6.12 亿元，同比增长 4.84%，归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，报告期内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。</p> <p style="text-align: center;">■ 业绩增长的主要原因：</p> <p>（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。</p>

(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，着力打造大数据产品化“乾坤”大数据平台，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。

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、公司下游行业主要是政府类客户，大家比较关心疫情的预算影响，对于公安大数据方面的预算和建设预期是否有调整？

回复：大数据从去年开始做省级和发达城市，省一级去年开始立项的今年开始落地，省级和发达地区的财政还好，对于大数据影响较小。虽然今年有些三四线城市也开始启动大数据建设，但整体上目前地市的建设还是以大城市为主，目前看到的预算没啥大影响，今年大数据市场需求和商机增幅明显。

2、今年公司对业务进行升级，大数据业务未来向城市大数据延伸，商业策略或者渠道方面有没有不一样的地方？

回复：一方面，今年我们在公安大数据做的体系很完整，做

了分层解耦的方案，避免未来进入项目型建设，发布了乾坤大数据平台，做成分层解耦的中台。乾坤大数据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，可以快速帮助政府、企事业单位打造安全、可靠、高效的大数据基座。该平台按照统一数据资源、统一服务平台、统一安全策略、统一标准规范的总体设计，实现高度信息共享、深度智能应用，构建大数据智能应用新生态，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，能为更多行业客户提供全方位大数据综合解决方案，未来会在政府不同部门尝试推广。乾坤大数据平台也可以用于城市大脑，所以美亚接入智慧城市还是依托我们在大数据方面的能力，还有安全方面的能力，从城市公共安全的角度介入智慧城市。另一方面，加入国投后央企的优势能够帮美亚很好对接市场资源，国投跟全国多个城市都有战略合作协议，通过落实战略协议帮助美亚落地智慧城市建设。

3、网络安全逐步从事后为主延伸至事前、事中、事后全赛道，这和过去业务积累有何相关，事中事前定位什么领域方向？

回复：有别于传统的VPN/防火墙相关安全业务，美亚主要利用自身在大数据和大数据安全的综合解决方案优势，从监管者角度，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，通过公安大数据结合态势感知，变被动防御为主动防御。

4、电子数据取证今年主要细分行业商机如何？在前端产品升级替换需求的基础上，现在产生了与后端大数据平台联动的相关需求，会不会带来市场份额的提升？

回复：电子数据取证业务公司最早从网络安全部门开始做起，但这两年可以明显看到刑侦、税务等新行业的收入都有在持续增加，今年这几个行业整体市场需求是好于往年。今年开始做的是后端大数据赋能前端取证，从网络安全部门和刑侦的角度都有较

好的市场空间。另外是从公安向其他行业延伸，尤其是国地税合并后，我们看到税务在取证方面的需求在持续恢复，这对我们子公司江苏税软在税务电子数据取证实实验室建设和取证产品销售上都带来较好的市场商机。另外从产品角度看，公司不断加强技术研发，持续推出新产品，尤其在云取证和物联网取证领域，未来随着 5G 及物联网的普及，云端数据和物联网数据会越来越多，随着技术发展，会有新的终端出现，就需要新的取证产品，另外产品也会不断迭代更新。区域拓展方面，今年我们启动了“星火计划”纵向加强区县下沉，目标是覆盖 100%区县，目前已经看到了商机的积极变化。

5、国投入股以后对公司影响有哪些方面？

回复：在管理方面，国投主要管资本，主要通过股东大会、董事会以及董事会下的专门委员会参与公司治理。国投也结合大企业管理经验协助美亚提升集团化管理水平、协助提升全面预算管理能力和促进了企业更健康的发展。

在业务赋能方面，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，“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。

成为国投集团的一员后，有效提升了美亚的资信等级和社会影响力，凭借国投集团央企背景及良好的社会声誉，有效推进美亚柏科在公安、军队、数字政府、社会治理等方面的业务发展，

获得了更大的订单机会。

6、列入实体清单对公司的影响情况如何？

回复：实体清单主要关注采购和销售方面的影响。公司主要客户是国内各级司法机关和政府行政执法部门，几年前国家就强化了服务器、存储等国产化进程，我们主要上游都是国内厂商的服务器供应商，事后取证上游也是工控设备接口卡，如果有影响是采购方面影响，比如戴尔、惠普显示屏，但影响不大。列入清单后公司成立了专项小组，启动国产化“破冰计划”，在取证关键领域实现了重大技术突破并且完全替代。销售方面的影响有限，公司国外相关收入往年就一两千万水平。实体清单企业基本都是行业领先企业，侧面也反应出美亚在相关领域的领先地位。

7、零信任概念最近火热，但是落地较少，请问公司是否有相关项目落地？

回复：零信任是一个新的技术体系，公安大数据作为政府大数据标杆性项目，将零信任引入解决方案中。零信任体系分为安全、可信、合规，安全是传统项目，比如防火墙之类，可信合规为应用系统相关的软件平台，比如认证系统、审计系统、权限分配系统，美亚主要做零信任总集成。因为公司之前边际安全产品不多，通常集成其他公司产品，我们的自己的几个产品集中在可信合规方面。目前公司已落地行业内第一个零信任相关大数据项目，自己产品占一半左右，另一半集成其他产品。

8、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。目前业务结构没有大的变化，全年毛利率的走势还看后续合同签订情况。公司推出乾坤大数据平台，目的就是简化产品实施、提高毛利率水平。

9、江苏税软上半年微亏的情况，全年来看税务信息化领域业务发展的预期如何？

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 多万的级别，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，上半年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已较大幅好于往年同期，江苏税软也存在业务集中在第四季度的特点和风险，目前合同趋势还可以。

10、最近公司中标了北京某区刑侦电子物证实验室，金额达到千万级，比过去网安的实验室规模更大，是否意味着刑侦的需求空间更大？这个实验室有没有用到公司新的产品？

回复：北京首都的项目建设等级更高，因此规模会比较大，刑侦注重取证能力和数据分析能力的提升，并且未来也会向区县级延伸，未来空间还是可以的。北京的项目用到了我们所有的新产品和技术，其他城市未来也会参照北京的标杆项目去建设。

11、大数据业务增长较快，研发人才储备如何考虑？

回复：大数据业务是全国性业务，公司一方面有大数据研发厦门研究总院，另外在北京、广州和西南建有大数据分院，确保全国大数据项目快速实施和推广。另外，一线城市有高端人才优势，公司也在一线城市加大了对高端人才，特别是人工智能，顶层规划、架构设计、产品化能力人才的招聘。在公安行业我们已经做到龙头，目前正在公安业务体系形成人才聚集效应。

12、从事智慧城市的公司很多，其中大部分在商业模式和现金流方面的表现并不能让投资者满意，美亚布局城市级大数据，从商业模式和项目选择上有哪些考虑？

回复：美亚做的智慧城市还是以数据治理或者数据中台为主，这个基本是城市大脑最基础的组件或者模块。从应用角度，应用面涉及广，比如智慧警务、应急、交通、便民惠民等，我们从社会治理切入，其实就是风险管控，包括公共安全、税务、市场监

	<p>管等，我们切入是有业务逻辑，围绕主要的业务方向，从一个部门或者一个单位推到城市的中台，再往后就是智慧城市，我们不是做系统集成，不是做个数据中心，还是围绕数据和社会治理的业务方向去做智慧城市。</p> <p>13、对公司全年的业绩展望如何？</p> <p>回复：公司主要收入集中在下半年尤其是第四季度，上半年主要看趋势和方向，目前这个时点还无法给全年指引。上半年公司的新签合同高于往年，保持了持续增长的趋势。目前上半年看，涉及现代化社会治理的网络安全及公共安全相关的大数据智能化业务、网络空间安全产品的客户需求和投入都好于往年，整体市场需求向好。上半年疫情带来了部分需求和项目实施延后的影响，公司经营管理层希望能克服困难，保持年度经营目标不变，努力实现年初设定的经营目标。风险是新签合同订单和收入确认集中在下半年特别是第四季度，以及今年疫情带来的相关工作延缓，带来的潜在的收入确认时点的不确定和波动风险。</p>
附件清单 (如有)	参会人员名单
日期	2020年9月14日

附件：参会人员名单

序号	姓名	所属公司
1	谢鹏宇	高毅资产
2	翟旭	上投摩根
3	任宇	淡水泉
4	Rick zhang	瑞银资管
5	郭斐	交银施罗德基金
6	沈楠	交银施罗德基金
7	何帅	交银施罗德基金
8	董肖俊	泓德基金
9	时佳鑫	泓德基金
10	王克玉	泓德基金
11	刘金辉	中欧基金
12	许文星	中欧基金
13	卢纯青	中欧基金
14	陆士杰	兴全基金
15	朱璘	兴全基金
16	谢泽林	嘉实基金
17	冷传世	嘉实基金
18	浦俊懿	东方证券研究所
19	陈超	东方证券研究所
20	刘旺平	东方证券研究所
21	赵越峰	东方证券研究所
22	李晓晨	东方证券研究所
23	游涓洋	东方证券研究所
24	孙婉莹	东方证券研究所
25	顾建国	东方证券研究所
26	夏添	国海资管
27	郭梁良	中信保诚
28	田野	泽泉投资
29	劳开骏	兴银基金
30	李天凝	大成基金
31	杜位移	乐正资本
32	华通	广发基金
33	杨秋鹏	东兴基金
34	唐谷军	东方睿石
35	褚天	华夏未来
36	田瑀	中泰资管
37	沈怡	银河基金
38	张凌鹏	泽泉投资
39	欧阳力君	中银基金
40	祝昱丰	长信基金

41	梁国柱	农银汇理
42	郭世凯	农银汇理
43	梅思寒	银华基金
44	任桀	永赢基金
45	张磊	华润元大基金
46	李谭,	中邮基金
47	张海均	兴银基金
48	刘金钵	恒泰华盛
49	刘力	华商基金
50	徐良成	兴银基金
51	窦金虎	华宝基金
52	李迪心	西南证券
53	刘梦连	进门财经
54	詹银涛	壹德资产
55	祝方	壹德资产
56	谢华	中海基金
57	徐聪	中国信达
58	余斌	鹏华基金
59	袁鹏涛	中域投资
60	苏俊彦	长城基金
61	杨泓	泰达宏利
62	陈旻	申万证券资管
63	曹晋	富国基金
64	夏芳芳	于翼资产
65	张玮	太平洋保险资管
66	吴伟荣	上海重阳投资管理
67	李学峰	京华山一
68	朱程辉	华富基金
69	尹晓菲	浙商资管
70	尚青	鑫元基金
71	陈桓	泓韬资产