

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“新型智慧城市大脑”：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；③大数据行业竞争加剧，收入确认存在跨期问题，项目规模越大，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、企业端业务的拓展情况和逻辑？

回复：美亚柏科的业务由司法部门拓展至政府部门，再到企事业单位。公司两年前成立了控股子公司美亚亿安，主要做企业内部调查业务，帮企业客户做大数据的事后取证调查及大数据分析，产品形态是软硬件结合，以及相应的服务。我们近几年也一直在对标 Palantir，在大数据方面可以围绕帮助大企业做信息风风险管控，或者是帮助他们发现企业内部问题。美亚亿安目前规模还不算很大，但我们做的是大 B 的业务，发展势头较好，目前主要服务的客户是央企、500 强企业及大型互联网公司。企业端利润率更高，但是规模没有政府类业务那边大。

2、大数据智能化业务毛利率远期稳态预期？

回复：全年毛利率的走势还得看第四季度合同签订情况。公司今年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。

3、未来哪些财务指标可以反映出公司产品化率的提升？

回复：一个是收入和总毛利的增长速度，第二个是人均毛利的提升，这是公司未来的一个重点。实现的路径是软件产品化，可以在不同的领域进行复用；还有一个软硬件结合产品。乾坤大数据平台在明年后年会结合专门的服务器，形成一体的产品化平台。

4、未来人员编制规划如何？

回复：我们未来在人员配置的基本策略，整体遵循的一个原则是收入和总毛利的增长速度要大幅度高于人员的增长速度，这

是我们每年年初围绕着未来几年人员的配置规划，以及每年人员的配置计划的基本原则。随着未来的业务发展，人员肯定是会增长的，但是要达到提质增效的水平。同时在管理上我们也会加强全面预算管理，以及对标先进企业的考核与分配机制，来提升公司整体管理能力和管理水平。

5、大数据平台的核心功能？

回复：大数据平台的核心做三件事情，一个是不同数据的数据对接，这个是最复杂的，公共安全的数据是行业里最复杂的。第二个是数据治理，包括数据的关联性等。第三个就是提供服务接口，不同应用的客户可以在上面做分析。

6、目前融合大数据的市场建设情况如何？

回复：大数据目前仍以大城市为主，今年市场建设需求增加明显。今年也有较多的城市在启用，大部分也是在下半年特别是年底会完成招标，但目前来看，今年启动的城市大概在大几十个的范围，所以整体城市的渗透率还是比较属于早期的。美亚柏科去年在汇聚融合市场也获得了接近一半市场的份额，这是我们目前在公安的汇聚融合大数据整个市场的渗透情况，我们目前在整个汇聚融合市场是处于比较领先的地位。

7、对明年大数据市场的展望如何？

回复：我们认为明年随着 5G 的普及，带宽的增加会带来大数据市场建设需求的增加。

8、军民融合业务发展如何？

回复：目前取证和大数据都有相关业务，但是规模还不是很大。明年公司可能会成立军工事业部。

9、客户单位“十四五”的预算增长情况？

回复：目前还没看到相关信息。

10、地市/区县级销售推广策略如何？

回复：公司取证业务的销售模式以直销为主、代理为辅，今年公司围绕渠道下沉推出了“星火计划”，目标是覆盖 100%区县，

	<p>目前已经看到了商机的积极变化。大数据业务以直销为主，今年我们提出了捷豹计划，高管带团队到各地去拜访客户。</p> <p>11、取证业务未来的展望？</p> <p>回复：今年疫情确实对取证业务有一定影响，客户需求端建设需求已经逐步恢复到往年同期的水平。电子数据取证：在网络安全细分领域的重要机会在于后端大数据赋能前端取证的需求、会有机会带来传统细分行业的增量建设机会；今年截止目前：增量建设的机会主要来自刑侦、监察委和国地税等细分新行业。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。如随着 5G 及物联网的普及，云端数据和物联网数据越来越多，公司推出了云取证和物联网取证。同时随着技术发展，会有新的终端出现，就需要新的取证产品，原有产品也会不断迭代更新。取证的主要收入集中在四季度，目前来看整体的细分行业以及新增行业的业务进展还是比较顺利的。</p> <p>12、新网络安全板块公司有何优势？</p> <p>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；从使用者的角度，基于零信任体系由公安大数据安全延伸到政企大数据安全。</p> <p>13、国投入股后股东的二次创业有何规划或思路？</p> <p>回复：第一是保持龙头地位的持续，占据行业核心地位；第二是加大新产业的布局，使得公司在做优做强的时候同时做大，做大收入规模、做大利润规模，同时提升公司的经营效率。我们是希望持续保持前几年收入增长水平的基础上能在价值创造和毛利率方面能得到提升，加大产品化的布局，同时净利润的规模利润能体现出来。</p>
附件清单 (如有)	无

日期	2020 年 10 月 21 日
----	------------------