

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：2020-11-01

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	<p>长信基金祝昱丰、黄向南；泽泉投资田野；中信证券刘雯蜀；OASIS曾彬玮；招商银行理财叶子；中信保诚基金郭梁良；大成基金李哲超；中欧基金冯炉丹；国泰君安邓一君；博道基金高笑潇；长江证券凌润东、胡世煜；广发证券庞倩倩；兴业证券孙乾；招商证券刘玉萍；东证资管张明宇；正圆投资张荟慧；静实投资李志伟；西部利得基金吴桐；光大证券石崎良；上海聚鸣投资袁祥；老友投资翁晋文；安信证券陀旋；东吴证券郝彪；方正证券蒋领；九悦资产张文丰；上海德汇集团梁天琦等共计 28 名投资者参与交流。</p>
时间	2020 年 11 月 3 日 15:00-17:00
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	执行总裁/首席技术官吴鸿伟、执行总裁/董事会秘书蔡志评、副总裁杜新胜
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、2020 第三季度报告简介</p> <p>2020 年前三季度，公司实现营收 10.78 亿元，同比增长 24.93%；归属净利润 6947 万元，同比增长 303.43%；扣非净利润 4449 万元，同比增长 192.88%。其中，第三季度实现营收 4.67 亿元，同比增长 66.85%；归属净利润 6572 万元，同比增长 285.13%；</p>

扣非净利润 4074 万元，同比增长 204.94%；经营活动产生的现金流量净额 1.8 亿元，同比增长 47.15%。营收、利润增长的主要原因：

（1）报告期内，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，其中：

①大数据智能化业务：公司“大数据信息化”已由“公共安全大数据信息化、智能化”延伸至“新型智慧城市大脑”。依托公司在大数据和人工智能的技术积累及公共安全大数据平台成功经验的基础上，公司大数据智能化业务逐步向社会治理平台拓展，构建新型智慧城市大脑，为更多领域赋能。2020 年 7 月，公司成立了新型智慧城市事业部，加快新型智慧城市的战略布局。报告期内，公司发布了“乾坤”系列标准化大数据产品，该产品的核心基础是“乾坤”大数据操作系统以及基于分层解耦的大数据架构，可快速实现技术、产品和模块的复用及跨行业延伸。

②网络空间安全业务：公司拓宽网络安全大航道，将事后“电子数据取证”延伸为“网络空间安全”的事前、事中和事后全赛道。公司依托电子数据取证及大数据智能化的技术优势和行业经验，结合“零信任体系”，在保持公司电子数据取证龙头地位的同时，为企事业单位构建安全可信合规的纵深防御体系，为监管者研发新一代网络安全大数据平台，实现由事后调查向事中审计及事前防护推进。2020 年 9 月，公司成立网络空间安全板块，布局新一代网络空间安全市场。

（2）面对 2020 新冠疫情带来的商机和项目实施延缓的不利影响，公司复工复产后，一方面积极与客户推进现有商机的落地，另一方面加快订单的实施进度，促进项目的完结验收，实现了收入和利润双增长。

（3）公司持续加强全面预算管理，合理进行资源优化配置，并开展“瘦身健体，提质增效”等管理活动，期间费用合计增幅小于毛利增幅。

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、取证业务的竞争格局，有没有变化？

回复：目前竞争格局没有太多变化，美亚的竞争优势：1) 行业里起步最早，在客户培训、参与行业标准制定、取证对象支持率、细分行业应用支持率等方面具有优势；2) 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；3) 在取证厂家中公司是少数具有大数据信息化平台的能力，有利于提升跨区域和行业的工作效率；4) 研发投入力度最大，目前我们取证研发团队有 400 多人。这些优势构成了公司在取证行业的领先优势；

2、乾坤平台的定位？

回复：乾坤是大数据操作系统，是大数据平台的基座，是我们自己使用、提升效率的平台，可以支撑跨行业的拓展，同时降低平台部署、功能开发和更新维护成本。

3、全年商机、截至目前订单情况？

回复：截止目前整体商机和订单水平同比保持持续增长，这在我们第三季度报告里的收入增长水平、合同负债、经营性现金流等指标可以得到一定体现。往年公司收入约 50%集中在第四季度。

4、取证产品的价格变化情况如何？

回复：取证的产品形态比较多样，需满足的功能要求越来越多，因此总体价格目前没有观察到有持续下降的趋势，部分产品价格近 2 年还有所上升。产品的价格主要在于差异化功能的研发能力，在功能方面有竞争力优势的厂商更有定价权。

5、刑侦实验室建设节奏？市场空间如何？

回复：今年开始刑侦电子物证取证建设有望进入加速增长阶段，行业已经下发了建设方案和要求。市场有一个持续渗透的过程。

6、长期来看取证业务的客户结构如何？

回复：司法机关仍然会占到最大比例，基层的电子取证在加速渗透，监察委、海关缉私、工商执法、税务稽查等各类行政执法部门等新行业这几年总体保持持续增长的趋势。

7、公司大数据人员情况？

回复：这几年大数据团队人数每年都在增长，今年会增长多一点，因为今年大数据市场建设需求明显好于往年。去年下半年到今年年初增加的主要是实施人员，今年疫情期间我们有进行封闭式研发，比如乾坤大数据的推出，所以今年增加了研发人员的招聘。

8、大数据智能化业务未来毛利率走势？

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。

9、如何看待大数据硬件比例增加对毛利率的影响？

回复：随着美亚大数据能力和产业地位的提升，有些客户愿意把综合解决方案交给美亚。我们认为不应该过度关注硬件比例，而应该关注综合解决方案中美亚自有软件的比例和总金额的增长速度，我们主要的一个原则是保持及持续提高我们自有软件产品的比例，这对于保持我们大数据的核心竞争力很重要，目前整体上是符合我们的目标和要求的。

10、今年公司能效方面有何变化或目标？

回复：今年前三季度人均收入和人均毛利均有所提升，提升了约 15%，今年加强人均能效的提升管理，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

	<p>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、提升人均效能的水平。同时在管理上我们也会加强全面预算管理、加强产品化和平台化的产品研发管理，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。</p> <p>11、狼烟计划和长城计划具体怎么理解？</p> <p>回复：狼烟计划主要从使用者视角，以传统的安全防护体系包括终端、网络、数据等为基础，结合零信任体系，构筑安全可信合规的纵深、全链条防御体系。零信任的核心是数据安全，任何需要动到数据的环节都需要经过审批。目前真正实现零信任标准的还是公共安全行业，所以在业务领域上，我们从公共安全大数据零信任体系做起，走向新一代政企信息安全，帮助抵御日益复杂的新型网络风险。长城计划是从监管者视角，以关键信息基础设施保护平台为基础，结合公司在公共安全大数据平台的建设经验，用乾坤大数据操作系统赋能，打造自主可控的网络安全大数据平台。目前我们已经落地了一个网络安全大数据平台项目，用我们的平台将近 20 家厂商的数据融合形成一个基座，形成生态并对外开放，这个目前是全国首创的。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020 年 11 月 4 日