

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：2019-01-01

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 checked="" type="checkbox"/> 其他：财经广播媒体组织的投资者走进上市公司活动
参与单位名称及人员姓名	<p>1、央广经济之声王强；广东广播电视台股市广播潘晓霞、关妙钿、黎晓婷；福建经济广播谢军；成都经济广播王坤山；浙江经济广播庄严、张舒，及其他投资者等共计 47 人；</p> <p>2、兴业证券徐聪、民生加银基金王亮、长城基金苏俊彦、永赢基金任桀等 4 人。</p>
时间	2019 年 1 月 10 日上午
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	董事会秘书蔡志评
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、对公司进行简要介绍</p> <p>随着互联网的快速发展，与网络安全有关的事件日趋多发。依据赛门铁克统计数据：2017 年中国因网络安全和网络犯罪造成的经济损失高达 663 亿美元，相当于 4000~5000 亿人民币，是美国同期的 3.4 倍，位居全球榜首。美亚柏科的业务也正基于这样的网络安全态势和背景而产生。</p> <p>公司是国内电子数据取证行业龙头企业，网络空间安全与信息化专家，主要服务的客户为国内各级司法机关以及行政执法部</p>

门。公司主营业务由“四大产品+四大服务”组成，四大产品包括电子数据取证、网络空间安全、大数据信息化及专项执法装备，在四大产品的技术基础上衍生发展出存证云+、数据服务、网络空间安全服务、培训及技术支持增值服务四大服务。

三、交流环节

1、公司电子数据取证在国内的主要竞争对手？公司的优势在哪里？

回复：公司是国内电子数据取证行业的龙头企业，根据 CCID 及智研咨询的相关研究报告显示，2011 年公司在电子数据取证行业的市占率 41.78%，2016 年为 46.1%，均为行业内最高。近两年随着公司产品及渠道的下沉，市场占有率不断提升。主要竞争对手有上海盘石、北京瑞源文德等。

公司电子数据取证的优势主要在于：第一，坚持产品及研发的创新，每年研发投入占营收 15%左右；第二，产品种类齐全，整体解决方案有竞争优势；第三，公司在大数据平台的智能化分析优势，可以服务前端的电子取证设备，提升产品及服务的综合竞争力；第四，拥有行业领先的专业技术，主导及参与多个行业标准的制订。

2、面向民营企业的市场拓展情况？

回复：针对民用市场，公司推出了存证云电子合同，可实现一站式“公证+鉴定”电子证据服务；面向企业端推出了“企业信息风险管控解决方案”，可应用于企业商业秘密泄露、反舞弊反欺诈、违规&内部举报、人员审计&保密核查等调查，实现内部取证，从而发现潜在危险及违规行为，及时制止不合规事件及经济犯罪。民用市场的业务还处在培育阶段，短期内还不会形成大增量的业务，增量业务机会主要还是在公安、政府执法部门。

3、公司全球化走出去战略如何？贸易战对公司是否有影响？

回复：走出去战略我们主要跟着国家“一带一路”倡议，围绕“一带一路”沿线国家，如东南亚以及其他发展中国家拓展电

子数据取证市场。贸易战对公司业务不存在影响。

4、公司 2015 年做的并购，是否存在商誉减值风险？

回复：公司 2015 年并购 2 家企业，一个是做政法信息化业务珠海新德汇，另外一家是做税务稽查信息化解决方案的江苏税软。通过这几年与母公司在业务、技术、客户、市场准入资质及人员的互补性等方面进行了资源整合，产生了较好的协同效果。

新德汇是国内较有影响力的公安刑侦信息技术软件与专用设备提供商，在便民惠民设备、刑侦电子物证和大数据信息化方面的业务机会比较多，其中便民惠民自助设备今年得益于“放管服”政策的推进，目前已进入全国十几个省份，未来随着政策的深入推动市场空间有望进一步拓展。

江苏税软是国内税务稽查领域的龙头企业，主要产品包括数据采集、电子查账、电子选案、电子审理、涉税鉴证等涉税分析软件。今年国地税合并对江苏税软的业务产生了一定影响，带来订单落地的延缓，但国地税合并后也带来新的业务需求，江苏税软在国地税合并后的订单恢复也比较快。总体来讲业务在持续向好，行业商机在增长。

商誉的减值风险每年都要测试、若业绩不能达标就会存在减值风险，风险是否存在及程度具体需要等年度审计才能确认。

5、公司应收账款每年都在增加是什么原因？

回复：一方面，公司的客户主要是国内各级司法机关和行政执法部门，这些客户的采购及付款审批周期较长，因而导致公司应收账款余额较高。另一方面，随着公司收入规模的增长，合同项目金额的增大，项目的实施周期延长，也带来了应收账款账期的上升。但这类客户的坏账风险较低。

6、刑侦电子物证实验室目前落地进度？

回复：2018 有若干地市启动了建设。受组织机构改革的影响，各地处于观望状态，因此建设进度缓慢。根据行业建设计划 2019 年人员和培训等都会进一步落实到位，预计 2019 年市场需求会逐

步释放出来，但具体能落地多少受政策影响和第四季度集中影响，年初都不好预计。

7、为什么组织机构改革会对公司的业务产生影响？与以往的机构改革相比，影响如何？

回复：公司的主要客户为全国各级司法机关及行政执法部门。机构改革涉及到各部门的组织架构和职责等的划分及安排，机构改革短期内会影响商机转化为订单落地的时间。随着公司业务不断发展，行业市场已由公安逐渐进入检察院、监察委、海关、市场监督、税务稽查、证监稽查等领域。现有各行业组织机构调整带来的影响、会比以前公司较为单一的客户群体的影响，来得大一些。

8、大数据业务的收入结构？

回复：公司大数据业务分为面向司法行业的大数据信息化及城市公共安全管理平台等。城市公共安全管理平台现已经在厦门及沈阳推出。

公司的大数据收入主要还是来自司法机关和行政执法部门。

9、刑侦实验室的毛利率大概多少？实验室是标准化的吗？

回复：实验室建设除了取证设备，还有工程建设投入，毛利率会比单兵取证设备低一点。刑侦实验室建设有专门的建设指导文件，根据实验室的建设级别，在规模、配置、技术等方面都有明确的要求。

10、公司有在考虑下一期股权激励计划？

回复：公司 2012 年推出第一期股权激励计划，2016 年又推出第二期，第二期还剩下最后一个考核年度。股权激励公司也一直在研究，如有合适的时点，会再适时推出。

11、公司 2019 年的人员扩张计划？

回复：2018 年因为商机的需要及重要业务的布局，公司人员有较多的增长。目前经营管理层还未召开 2019 年度的工作会议，整体人员的增长会保持相对稳定和与业务匹配的状态。

	<p>12、机构改革明年是否会落地？2019 年的业务展望？</p> <p>回复：也有可能 在 2019 年会完成，具体还得待通知，我们也在等。2019 年的业务相比 2018 年市场环境可能会有些差异，主要在几个方面：</p> <p>1) 2019 年是建国 70 周年；</p> <p>2) 电子物证实验室的市场环境会相对正常；</p> <p>3) 国家放管服的方向是让数据多跑路，让群众少跑路，随着放管服政策的持续推进，自助便民业务也会有更多的市场需求；</p> <p>4) 国地税合并后，需要新的业务系统满足新业务需求，江苏税软在国地税税务稽查、税务征管有业务先发优势；</p> <p>5) 监察委组织机构建设和人员稳定后，市场环境会好些。</p> <p>13、业务潜在风险：行业具有较为显著的政策推动的影响，组织机构变革带来的不确定性影响，第四季度集中的季度不均衡风险，市场竞争的风险等。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019 年 1 月 10 日