

预计 2025 年可达到 66.5 亿美金（约 439 亿人民币）规模, 从全球市场格局看北美最领先、入境美国都要抽查手机和电脑, 欧洲紧随其后, 亚太地区快速发展, 是信息安全产业的新兴市场。国内电子数据取证起步较晚, 2012 年才将电子证据作为一个有效司法证据列入刑事诉讼法、民事诉讼法。从公司业务发展历程看, 2013 年前公司业务主要围绕公安网安部门, 该年开始进入刑侦、经侦等细分业务领域, 2014 年开始逐步拓展到海关、工商, 之后逐步进入到证监会、税务稽查等行政执法部门。随着城镇化和互联网的快速发展, 现在打击犯罪除了传统的手段外主要是看摄像头、看嫌疑人的手机和电脑, 这就是电子数据取证的主要业务之一, 电子数据取证成为主要信息化手段, 所以这方面的需求越来越普及。

我们认为在网络信息化建设和网络安全行业、取证设备应该属于后周期的产业, 先是通信和网络设备普及能打电话和上网之后, 防火墙、病毒检测和身份认证等内外网隔离设施得到应用、建立通讯和访问机制确保内容安全, 后续若内容安全出现问题、则主要是内容泄露或被盗等, 而这种情况一般主要是和犯罪相关、这就需要电子数据取证业务用于打击犯罪维护人民群众的生活和财产安全等, 因此电子数据取证是网络安全后周期的、新兴的业务。

公司这几年业务主要是围绕司法机关打击犯罪提供电子数据取证设备及网络空间安全解决方案, 随着信息化的普及、大数据及人工智能的兴起, 运用大数据及人工智能手段的电子数据取证能力, 将逐渐演变为各司法机关及行政执法部门信息化的基础能力之一。

2、大数据信息化产品: 在电子数据取证实验室持续建设后、开始出现跨实验室、跨地区、跨省份、跨部门等的查询和共享需求, 公司主要做数据汇聚融合, 把公安细分警种的大数据能力给到各个警种使用、以及汇聚融合促进各个政府部门之间数据的交叉查询和共享等, 协助其提升信息化和科技能力、协助客户

提升社会治理与服务人民群众的能力。2017 年公司依托公安大数据的建设能力,形成了大数据+税务、大数据+海关等行业的解决方案,以及公安大数据、政府大数据和民生大数据的能力。依托公安大数据,公司也培育了“城市公共安全平台”,2017 年实现了厦门第二期的建设,也顺利推广到沈阳,争取 2018 年能实现若干个新增城市的建设。

3、网络空间安全和网络安全产品:主要是依托互联网爬虫做公开内容检索,围绕城市级政府的司法机关和行政执法部门,为城市及区县级客户提升实体经济+互联网下的政府监督管理和服务能力。另外,公司控股子公司安胜网络主营信息系统安全检测、攻防演练系统及培训等,2017 年收入接近 1 个亿。这块也是公司在事前防御方面积极培育的新业务。

4、专用便民惠民设备:包含图像识别及便民设备、安保机器人,核查设备、无人机发现反制设备等,协助客户实现大数据多跑路、利用人工智能和人机交互的技术协助客户有效促进专项执法和便民惠民的能力,也带动了公司该部分业务的增长。各种智能和“跑一次”的解决方案,协助客户提升人民群众办理身份证、出入境等日常业务的便利性,也提升了司法机关和行政执法部门的工作效率和成本节约。

在服务方面:公司 2016 年基于存证云推出了面向企业的第三方电子合同签约平台、作为 P2P 和旅游等电商平台的第三方合同签约和存证平台,该业务推出后当年开发 10 多家企业客户、至 2017 年底有约 100 家左右的企业客户,电子合同也在支付宝的城市服务免费服务入口作为 2B 和 2C 的培育窗口,目前每个月为新增的 30~40 万份合同提供第三方签约和存证服务。在知识产权保护方面、也积极开发“网智星”云平台,为权益人提供新的服务方式。

整体而言,近几年以来公司的业务发展围绕公安行业的细分警种拓展、在深耕公安行业的同时、持续向检察院、监察委、海

关缉私、工商执法、税务稽查和证监局等行业横向拓展，以早期的计算机取证为基础不断叠加移动设备取证、云取证、网络取证等新技术，同时大数据信息化快速发展、并且培育了专项和便民惠民等产品，持续提升产品综合解决能力，不断成功复制新的行业赛道，同时在新的赛道里往省、市、区县逐级下沉和区域覆盖。

三、座谈交流

1、公司电子取证业务的成长性？未来刑侦需求的体量和建设节奏如何？

回复：现在公安部在做大部制改革，刑侦实验室是国家十三五规划的一部分重点。目前刑侦占公司的份额较少，我们在各个行业建设的电子数据取证实验室主要分布在网安。刑侦属于大警种，其信息化的体量和需求不低于网安的，但刑侦的电子数据取证实验室建设却是相对缓慢的。从2012年电子数据入法后，如何做好电子数据取证实验室建设是刑侦建设的重要内容。因此，未来几年刑侦的市场需求量会逐步增大。

公司最早的取证业务主要集中在计算机取证，2011年开始进入移动端取证。目前我们智能终端取证的市场占有率在全国排名首列，同时，公司2017年智能终端取证的业务收入超过计算机取证业务。公司下一步发展的大方向主要有以下几点：（1）今年我们推出了汽车取证，也是目前中国第一个推出汽车取证产品的企业。汽车是未来主要的智能移动终端设备，我们的汽车取证产品主要客户为公安、车管所、保险公司等，随着汽车保有量和智能能力的不断增加，与汽车相关的取证和鉴定需求也越来越多，未来这方面的需求会是一个比较大的新的市场。（2）云取证方面，近期，我们推出了云取证产品“云勘大师”。未来随着数据量的不断增加，更多的数据会储存到云端，未来这个领域会迎来更大的发展机会。（3）电子数据取证方面，从最早的读取和翻译数据转向对数据的深度分析和研判。公司目前在这方面有比较大的布局，新一代的产品线已基本成型，支持各类存储介质的数据挖掘，而

且能够处理的数据类型也更加丰富，各类文本、图片、视频和音频等，未来功能会不断增加，我们也会从客户的需求端出发，更加深入业务的探索。（4）人工智能以后会是电子数据取证最核心的技术，也会是主要方向。我们目前主要的产品都用到了该技术，以后争取发展出一条产品线。

针对刑侦行业：目前大部分客户都反馈会根据部里面的十三五规划文件加强建设，但是因为现在年初预算还不清晰。客户所在的行业特点是：我们一般得在8~9月份才能逐步收集到客户的具体预算和较清晰的商机沟通，电子数据取证业务收入一般集中在下半年特别是4季度，目前看已经有少部分客户在积极落实，但对全年影响量还不好评价，对比去年同期刑侦细分行业的取证相关设备也带来了增量中标。潜在风险是政策落地不及预期、或政策执行力度延后。取证业务的特点主要是集中在下半年。

2、公司的汽车取证是属于事前、事中还是事后取证？

回复：公司的汽车取证属于事后取证。

3、未来2-3年手机取证的需求和增速如何？

回复：2011年左右公司手机取证才百万左右的业绩量，经过几年的发展，现在已经是几个亿的规模。现在90%的取证都与手机有关，对手机取证的需求越来越大，需要的警种也越来越多，手机取证已经成为通用型的需求，所有警种和执法部门都在使用，未来能增长到什么样的水平很难说。

4、公司汽车取证产品的价格如何？今年预计的各版块收入情况如何？

回复：汽车取证设备约30万一套、未来会分不同的深度应用需求有差异化定价。未来智能终端取证会远超计算机，云取证的发展会超过智能终端，未来云取证会是强需求和新的增长点。

5、公司的电子数据取证将转向以分析研判为主，是否意味着服务内容增加，是否会影响毛利率？

回复：以前数据量有限，现在随着数据量的不断增加，数据

分析变得越来越重要。我们的产品能对各类文本、图片、视频、音频等数据进行细致分析，方便事件的研判，目前的功能已经集中到全部的产品中。随着市场的不断庞大，客户群体变大，客户的需求也多样化。公司的电子数据取证产品主要应用于司法机关及行政执法部门，不同的客户，不同的产品，不同产品的功能权限也是不同的。毛利率主要受竞争形势、直销比例的影响。

6、电子取证产品的更新换代频率如何？

回复：我们走取证装备化道路，以客户需求为中心，为客户提供更加高效、操作简易、贴近实战的产品。电子数据取证装备有生命周期，一般 2-3 年需要淘汰换新以跟上工作需求的最新速度。硬件设备不同于软件，硬件不适合扩容升级，只能淘汰换新，公司的客户也会不断采购产品更新设备。

7、公司客户的采购资金来源是否每年都有预算，客户的采购需求是否每年稳步增长？

回复：近几年公安装备的信息化投入在增加，公安部的文件也要求警务工作由人力密集型向科技集约型转变。五年前公安干警的执法记录仪、警务通等执法设备配备比较不全面，现在警务配备较齐全，公安装备的信息化投入的增加是趋势。

8、公司未来几年是否有并购计划？

回复：之前公司的业务主要在公安，主要布局在省市级，通过并购几个标的企业如珠海新德汇后，业务迅速进入到地级区县等基层。同时通过其他的并购和投资，公司的业务也进入到经侦、税务稽查、工商执法等领域。并购有助于公司产品的丰富和市场的扩大，符合公司的战略。公司未来主要有三大投资并购方向：

（1）跟安全有关的标的，如网络、信息和公共安全等；（2）跟大数据相关的标的，如数据采集、分析、存储、数据的行业应用等相关的方向；（3）政务或军工信息化的方向。

9、公司近期人员招聘情况如何？今年人员招聘的规划重点是什么？

回复：公司去年 60%左右的招聘都在研发，销售岗位招聘无增长。今年研发和销售的招聘都会有所增加，我们各产品线的招聘跟各自毛利率完成率以及人均毛利有关。今年人员招聘我们会根据业务的整体情况进行招聘。

10、新德汇对赌即将到期，是否存在对赌失败的风险？

回复：新德汇最后的考核时间是在 2017 年，但是 40%的股权解禁是在 2019 年。近几年公司的并购主要注重产业的整合和标的的质量，我们并购的几个标的都是有业务协同的领域，都是行业里面能够长期共事和长期发展的企业，标的企业的大股东都没有其他经营性的企业、精力都较为集中在现有企业和业务。今年刑侦十三五信息化规划建设给新德汇带来业务增量，刑侦大数据共享平台、出入境等业务线不断增加，产品线不断增加，行业政策也加码其成长，总体来说我们认为风险很小。江苏税软是国内税务信息稽查龙头企业，市场空间而言，三年前收入小几千万，去年收入已经达到 1 个多亿。同时国家税务总局鼓励各地加大电子数据取证投入，税务稽查业务逐步成为规模市场。国地税合并改革会带来机会，但若改革进度缓慢可能会造成销售订单延期。江苏税软 2015 年、2016 年推出面向税务取证产品，近两年税务行业增长很快。同时去年我们也推出面向经侦和海关的产品。我们也在不断培育税软的新的增长点，总体来看我们认为江苏税软的风险相对不会太大。

整体来讲上述两家企业我们认为是可以长期合作的企业，近几年整合的协同效果不错，行业的成长也带动了这两个企业的发展，总体风险我们认为不是太大。

11、未来几年的成长性？

回复：电子数据取证是规模和可持续发展的业务，大数据信息化是可以争取较快速增长的业务，同时希望在便民惠民、企业调查和合同存证方面培育可成长的规模业务。公司经营管理层也希望能抓住市场机会保持持续增长的趋势。风险是政策落地不及

	预期，部分客户的组织架构调整带来的季度不均衡或投入延期等。
附件清单 (如有)	
日期	2018年6月14日