

2、一般公安采购的资金来源是专项资金加地方投入吗？政府部门预算收紧会不会对公司业务有一定的影响？比如刑侦实验室建设或者公安信息化平台。

回复：目前还没有看到政府资金收紧对公安行业的影响，公安的采购能力，至少经费还是比较充足的，而且不断有重大的事件，比如去年金砖和今年上海合作组织峰会等，这些大的活动对资金保障是没有太大问题的。公安采购的资金来源一个是专项资金，一个是各地的财政。

3、专项加地方支出的比例是怎样的？

回复：这个分东部、西部和中部，中部基本上是各一半，西部以专项资金为主，东部以地方资金为主，只是地方投入有不同，规模差异不太大。

4、今年的公开可查询订单为什么变少了？

回复：去年上半年受金砖会议的影响，厦门周边的地市有一些提前建设，所以公开可查询订单会比较多一点。今年第二季度的订单比较稳健，是跟业务匹配的水平。我们通过统计 2015、2016、2017 三年的平均数，美亚柏科上半年占全年的收入是 26%，第三季度大概占 18%左右，第四季度大概占 55%。利润上半年只占到 10%上下。从平均数和趋势来看，季度收入端的增速和全年的方差值比较小，偏离度比较小，但是利润的增速对比全年的表现前几个季度的偏差值和离散性比较大。所以一般上半年我们主要看收入端，收入端上半年维持了积极健康的增长趋势，今年 Q1 收入增长率为 27%，去年全年为 33%，今年业务的商机增加比较明显，各个业务块市场今年也有一个比较积极的沟通和反馈，所以今年我们加大了人力投入，今年上半年截止目前增加了 300 多名人员，接近于去年全年招聘的人员总数。所以上半年我们更看重的是收入端。

5、今年移动取证订单和刑侦取证订单的同比增长情况？

回复：移动取证今年还有比较大的机会。现在基层派出所要

配备移动取证采集设备，我们具体分析这个市场，三分之一是过去这两年刚建的，三分之一是没建的，还有三分之一是已经建了三年需要更新的。我们计划是在没建和更新的这三分之二再做一次全面的市场活动，所以今年在移动取证这块是一个新的机会。部里也要求各地要完成移动取证设备的部署，所以今年这个市场也有很大的商机。刑侦去年并不大，所以今年业务的增速和成长比较快。因为前几年还没有建，或者建得不多，所以还谈不上一个比例。

6、上半年公司业务的构成的拆分？取证设备和大数据信息化业务的占比和同比增长情况以及订单增长情况？

回复：今年上半年因为有母公司和子公司的合并报表，有比较多的交叉和关联销售，所以目前具体数据还没有出来。去年上半年主要收入里面电子数据取证占比较大，大数据信息化比较低。因为我们很多大数据信息化的项目实施周期相对较长，一般验收周期主要在下半年。今年上半年原则上也符合去年上半年的这个特点。

7、公司人员的扩张是否可以具体说一下是哪些方面人员在增加？比如说销售方面的，还有研发方面的。

回复：两块，一块是销售人员今年做一些量的提升，因为原来每个销售承担的业绩压力太大，所以我们今年把销售是做了适当的调整，一部分专门做大数据，一部分专门做取证。第二，最大的投入还在研发，研发的投入主要还是在大数据这一块，因为今年公安大数据明显增长非常快。主要是客户的需求非常快，行业里面基本上都在谈大数据。刚刚结束的上个礼拜，做了一次公安部大数据的入围评选，我们是入围的企业之一，其他企业主要都是像华为、浪潮这样做平台的企业，公安行业的公司除了公安一所、三所，就美亚柏科一家民营企业入围，所以我觉得未来在这一块我们加大投入是对的。我们招人不是为了研究而研究，是大数据的建设需求已经非常大了，我们针对性地做布局，虽然今

年上半年投入了还没有直接形成订单，我相信接下来这几个月，大数据方向的一些订单应该会陆续落地，未来这几年的成长性比较快的，也是大数据信息化这一块。

8、咱们上半年公司电子取证产品的毛利率同比情况是怎么样的？

回复：目前来看应该不会有太大变化。

9、下半年咱们的人员扩张情况是怎么样的？

回复：人员增长较快的应该是每年的年初，所以原则上下半年应该还是比较平稳的。

10、您刚刚说就是上周公安部评选，然后今年明显感觉国家在公安大数据信息化加大投入，因为之前大家一直在讨论各警种数据融通的平台，目前建设的节奏是在打造各警种垂直烟囱的平台，还是说融通的平台已经开始做了？

回复：这次答辩的时候，入围企业的思路都是按照整个融通的平台去做的，也就是说把警种的数据都整合在一起，成为一个大的数据域，然后这个数据域里面，把所有种种数据全部融在一起，这也是我们前几年做的方式。公安是个自上而下的架构，部里大数据信息化平台建设完成后，各省、市也会从上而下推动大数据信息化平台建设。

11、您刚提到的移动取证设备这一块有一半是是要更新，更新的话是设备都要更换，还是只是升级？

回复：基本还是更换设备，因为它的设备是由硬件加软件组成的，硬件必须要做一些变化。比如说原来的接口不能满足需求，还有原来采集的数据也不能满足现在公安业务的需求。那么这些都要升级，所以它是整体设备的升级，但是软件我们还是适当保留一部分，不是完整的替换，但是应该基本上会替换 80%。

12、预计移动取证设备还是会有非常明显的增加？

回复：部里有要求，就看各地的配合的情况。我觉得至少大的方向是对的，然后我们也在准备了。手机移动取证设备也是前

几年增速最快的一个产品，现在这两年还有云取证、网络取证，还有我们前段时间推出的汽车取证，从客户的建设规划以及客户的实际需求来讲，应该未来这几年都是比较好的成长机会。

13、多警种融通型的大数据平台，跟之前厦门等一些地方的公安大数据平台相比，预算规模是怎样的？是多家共建还是怎么分配？

回复：融通的大数据平台，会把公安的各个警种的数据或者信息化系统都打通，投入基本上应该每个城市都是千万级的，关键就看它原有的基础设施的情况。如果原有的基础设施像有的地方已经有阿里的平台，或者说华为的云平台，那这种投入就会少一点。我们做的主要还是在数据治理跟应用这一块，这一块的投入应该都会是在几千万级的，云平台投入更大，大城市的话肯定过亿。这次我看公安部布局的规划，有几百亿级的规模，分三年完成。

14、公安部建这个融通型的平台预计纯软件大概能占到多少？

回复：部级平台还包括网络设施，硬件设施，云平台，我们做的主要是数据治理跟应用，最终的展示跟分析。纯软件占比大概几十亿。软件的投入一般不会超过整体的 1/4。

15、这是一个新增的项目还是之前项目的更新？您预估这个项目什么时候开始启动，开始落地？

回复：这是一个纯新的项目，因为现在做规划。其实大数据从今年就开始在做了，预计未来三年落地。目前我们也是一个主要积极的参与单位之一，而且在数据治理以及数据应用、行业应用等方面，我们是有优势的，我们也希望有比较好的表现，希望今年开始结合规划以及进度安排，逐步争取能够拿到相应的份额，逐步转化成商机，以及转化成合同。

16、监察委采购的空间有多大？订单是一年就采购到位，还是需要 2 到 3 年才可能完成？

回复：监察委对应原来检察院的收入，在几年前，大概都是每年一两个亿的收入了。监察委因为刚刚转移过去，所以采购才刚开始。现在监察委到公司来洽谈的商机是开始在上升的。监察委其实跟公安一样，不会存在说几年采购就完成。有几个方面：一个是建设，刚开始要先建设，建设完还存在着产品的更新。我们的产品跟 IT 产品的更新一样，周期都是三年左右，3 到 4 年就得更新一次，就跟我们笔记本和手机一样。因为接口和能力的提升等等，处理性能就不一样了，功能也不一样，这是存在的空间。另一方面还有渗透率的问题，来谈的大部分都是省一级的单位，接下来还有市，以后还有县，其实每年的发展可以参照它成长性去思考。

17、下游从拿到订单到执行订单完成，全部确认收入周期大概需要多久？

回复：如果是取证产品，电子数据取证通常是在半年之内完成，当年确认的可能性比较大。大数据信息化基本上要跨一年，就是隔年验收或者年初签年底验收也有可能。项目大，肯定验收时间会长，分阶段验收或分阶段确认都有可能。我们的业务结构里面，电子数据取证占我们收入比例大概 60%。这块业务是比较标准化的产品，所以交付周期快的话，可能半个月一个月。涉及到一些比较需要集成性的，属于综合交付的，可能三个月或者是半年之内。电子数据取证一般是在第三第四季度集中签订单跟收入确认，很多在第三第四季度签了，可能会在第二年才交付转化成收入确认。第二大业务就是大数据信息化，大概占 20% 左右的销售收入，如果要验收的话一般要跨年。比如说下半年签，到第二年年中或者下半年验收转化成收入。另外还有 10% 左右的网络空间安全产品业务，还有专用设备跟便民惠民设备，这块一般交付周期也是在三个月到九个月之间。一般我们的业务有个特点，第三第四季度集中签了，第二年主要是交付跟完成，都有跨季问题。

18、预收款的业务构成？

回复：预收款没有详细的划分，财务部门的反馈是整体跟业务的比例差不多。

19、大数据信息化平台竞争对手有谁？相比竞争对手，拿单的优势主要集中在哪一块？

回复：竞争对手主要是央企，在网安这块传统的老对手有锐安等几家。我们的优势主要是适应现在公安大数据融合的方向。除了美亚柏科做网安以外，珠海新德汇是做刑侦的，参股公司巨龙是做信通的，还有一家基金投的叫中科金审，做的是经侦。从公安各警种业务来讲，我们是有不同的公司对应的，现在公安在做大数据融合的话，我们是最有基础和条件的。另外在公安大数据融合方向，我们在全国是比较强的示范点，所以示范点要比他们好一些。尤其在其他警种布局，其他方要参与，还是得跟我们配合。

20、电子取证核心的竞争优势在什么地方？这块业务存在不断的技术迭代，核心竞争优势在哪里？

回复：这一块我们属于行业龙头，自然有很多竞争优势，包括定价权等等。这几年技术发展创新是肯定的，产品得多种多样，不断的适合用户的需求。原来这个行业大部分产品是属于专家型的产品，现在产品这几年有很大提升，是给普通的民警用的，非常接地气，我们产品的适应性会更广，这是我们一个优势。另外还有一个优势，就是我们培训带动销售的这种销售模式。今年明显感觉培训量上去，代表用户基数大了，人流量大了。从公安到工商，再到税务到其他业务部门，包括证监会，这些部门都在推动发展。我们市场已经形成一种用培训带动销售的氛围，也是其他竞争对手比较难超越的。当然还有创新的能力也非常重要。

21、海外去年收入大概有多少？这一块一带一路的建设带动起来的，包括在培训方面可能往后面延伸，公司现在怎么规划的？

回复：海外的培训班也是每周、每个月都有。海外这块处于起步阶段，现在刚开始还是以对外的警务援助为主，目前占比还

不算高。但是我们在这块已经加大了投入，因为需求一定是有的。我们在西安专门成立一个团队，做国际市场的技术跟服务跟产品。所以这一块市场未来几年比较看好。但是培育有个过程，确实跟国内的销售方式跟模式都不太一样，但我们依然会用培训带动销售的方式去做，以及增加在海外的布点。

22、这块如果做起来的话，毛利率和国内有差别吗？

回复：目前看是如果都要用援助的方式是差不多。如果往外走的话应该会高一些，但是不同产品不太一样。因为海外有一些其他国家的公司在竞争，这个得靠市场的定价来做，所以总体来讲应该变化不太大。

23、现在公司整体有多少销售人员，有多少负责取证设备的销售，多少负责数据信息化的销售？

回复：去年年报销售人员没有增长，因为销售分直销和代理销售，如果过多的依托代理销售，相应的毛利率可能会受影响。我们在去年 200 个人左右的时候没有分电子数据取证，也没有分大数据信息化。今年我们做了划分，主要一个原则就是坚持以直销为主，代理为辅的策略。第二点是今年大数据信息化的销售人员，我们也分出了授权，现在应该是有 10 个人左右。目前还在逐步的调整。因为大数据信息化一般一个合同可能小几千到大几千，但是电子数据取证的一个合同大的也可能只有几百万。所以这样的一个划分有利于业有专攻，更好的为产品销售来服务。

24、新的产品像汽车取证云取证，是否已经开始有人员的支持？这几年这几个新产品有没有收入目标？

回复：计算机取证从我们 11 年上市的时候大概两个亿左右，到现在基本上进入了一个比较稳定的阶段，每年大概的收入也是两个多亿，移动设备手机取证前几年每年大概都是超 70%-90% 的增长。手机取证今年应该比较好的发展机会。今年我们希望增长比较快的是云取证，去年可能只有小几千万，我们希望今年有大几千万的贡献。另外一个汽车取证，因为今年推出来，目前各个

| | |
|--------------|---|
| | 地方也反馈了需求，应该来讲7月底到8月初就会完成，这几个是早期用户的沟通叠加产品，在第三第四季度的销售集中的机会里加大销售力度。汽车取证产品希望今年能够实现两位数的销售量，明年再往三位数的方向去走。 |
| 附件清单 (如有) | |
| 日期 | 2018年7月17日 |