

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：2018-10-01

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 东方证券组织的电话会议
参与单位名称及人员姓名	<p>东方证券浦俊懿、李芳仪、江舟、陈超；中信建投杨雅静、陈人可；中信证券张陈乾；中国人寿刘军伟；中欧基金刘金辉；中融基金汤祺；中银国际宁宁；交银基金沈楠、王崇、何帅、刘庆翔、杨浩、邱华；人寿养老保险王彬彬；人寿资产朱战宇；信达基金钟国富；兴业全球基金孟灿；农银人寿保险冯涛；农银汇理基金梁国柱；北京市星石投资杨柳青；华元恒道(上海)刘体劲；华夏基金唐洋洋、孙易静、张帆；华夏人寿保险黄涛；华夏未来资本楚天；华宝兴业基金曾文玺；华富基金朱程辉；华泰资产晏英；南方基金邹寅隆；嘉实基金谢泽林；宏程投资冯建阳；工银瑞信元方；平安养老保险高孝文；招商基金贾仁栋；新华基金李朝昱；昆仑健康保险徐赛；晟蒙资产汪洋；望正资本魏明亮；毅木资产姜月；民生加银基金王凤娟；永瑞财富王红详；汇丰晋信陆迪；泓家基金周捷；泓德基金王克玉；泰康资产刘悦；浙商证券林建；西南证券李迪心；金鹰基金何颖淳；银华基金梅思涵；长盛基金杜昊；高毅资产谢鹏宇等 56 人参与。</p>
时间	2018 年 10 月 14 日 20:00-21:00
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	董事长滕达、董事会秘书蔡志评
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、前三季度业绩预告简要介绍</p> <p>公司前三季度收入保持 15%~25%的增长,归属上市公司股东净</p>

利润 4,476-5,473 万元，净利润对比上年同期 6,576 万元下降了 32%-17%；主要原因如下：

(1) 公司围绕电子数据取证、大数据信息化和便民惠民设备的市场，持续推进各行业的市场拓展和渠道下沉，18 年上半年收入增长 30%，18 年前三季度收入增长 15%~25%；第三季度收入增长率有所下降，主要原因是：公司的主要客户为国家各级司法机关和行政执法部门，国家机构改革如司法体制改革的公安改革、检察院和监察委的职能调整及国地税合并等改革进度，对公司前三季度部分客户的商机转换为订单和收入存在一定的延缓影响。但挑战和机遇并存，公司一方面加大市场推广力度，促进商机的转换和落地，尽量降低影响；另一方面积极研发新产品，努力抓住体制改革和组织机构调整带来的新的市场机遇。

(2) 前三季度公司毛利率较低的产品以及硬件设备比重较去年同期有所增加，使得公司整体毛利率有所下降；根据公司业务发展规划，公司加强了人员储备、加大了研发和市场推广的投入，人员和投入的增加导致前三季度费用较去年同期增长。以上两方面影响了公司前三季度的净利润。

公司第三季度的主要经营工作：

(1) 电子数据取证：电子数据取证持续围绕新行业和新产品方向推进市场拓展，如刑侦、经侦和海关缉私等部门。今年 3 季度刑侦电子物证完成实验室新一版技术标准，北京、天津、广东等省市已开始启动建设。前几周召开的全国性会议也提出 19 年各地市要完成刑侦电子物证实验室的人员配备、培训和能力建设，刑侦电子物证实验室的规划在持续落地。

(2) 大数据信息化：第三季度大数据全产品获得了公安行业合格供应商的认定。公司今年大数据投入比较大，前三季度大数据成本占比较高，今年公司也成立了由高管、技术、销售等组成的市场攻坚团队，围绕着主要省份和地市做业务宣讲，以获得更多的客户认可，公司争取四季度有更多订单落地，进一步强化公

司在大数据领域的地位及优势。

(3) 专项执法设备：主要包含便民惠民设备和稽查设备。产品已进入广东、福建等 13 个省，今年增长比较明显，未来还会在全国更多省份拓展。该业务是 16 年开始培育的，从出入境自助办证到户籍、车管等业务，种类越来越多，在南方及沿海城市，订单增长较为明显。公司已成立由第二研究院参与的从设备研发设计到功能的跨部门研发小组，围绕未来两年的市场增长机会做产品研发布局和技术研究，同时也依托公司全警种的业务布局，力争抓住更多市场机会。

二、交流环节

1、公安大数据业务上半年增长较好，全年业务收入增速如何？大数据在手订单规模与毛利率，与去年相比变化如何？

回复：第三季度大数据信息化业务占比还未统计出来；毛利率方面，去年毛利率 70%多，行业在 50%-60%，随着大数据项目规模的扩大，今年大数据毛利率应该会接近行业毛利率水平。今年公司在大数据方面会有新的创新，主要目标是实现标准化，前期核心平台会有较大的投入，这样未来会节省研发投入，增加实施投入，有利于控制好毛利率。

2、电子数据取证方面，刑侦电子物证实验室 8 月下发新版技术标准，目前建设节奏如何？

回复：刑侦电子物证实验室第四季度已经明显看到有项目在建，较快的增长应该在明年。

3、专项设备方面，目前主要的产品有哪些，从行业政策来看，产品和设备未来的空间及增速如何？

回复：主要产品是自助办证设备。广东省建设很快，电子政务社保已在全省推广，未来预计将有小几万台的需求，其中公安业务占了大半，我们的全警种业务优势也由此体现。今年公司从产品规划和设计都投入较多，受益于今年政府“放管服”政策的实施和推进，今年验收确认收入问题不大，较去年有所增长。16

年只做了广东省的出入境，收入一个多亿；17年增加了户籍身份证业务，收入小几千万；今年增加了行驶证和驾驶证等车管业务。目前已与13个省份接洽，沿海城市的采购量靠前。沿海省份先启动，未来可以复制到内地更多省份。乐观看明年有较大的增长机会。

4、大数据业务在监察委、检察院具体的产品形态和推广计划？

回复：监察委是全新的机构，基本没有电子数据取证设备，也需要重新建设电子取证实验室和投入信息化建设。去年这一块的收入很少，今年会有比较明显的提升。

5、下游客户收入占比情况及未来趋势？

回复：公安行业占公司整体收入的70%-80%，其他是海关、检察院、工商、税务稽查等其他行政执法部门。

海关大数据已进入多个地市，监察委信息化平台已在一两个地市开发，包含税务未来都会逐步成长起来，公安行业仍占据主要份额，规模会继续增长、其他行业的比重未来有可能有增加的机会。公安的需求未来经侦、刑侦等其他警种的收入体量会逐步增加。

6、网安原有电子取证设备是否还会继续使用？

回复：以后电子取证产品每个警种都会用，只是不同的警种用的量不一样，原来是因为技术壁垒，网安技术起步有先发优势，用的比较早，有点像计算机一样，一开始有壁垒，但是随着应用的普及，各个部门都会普及，警种大的会用的多一点。

7、公司跨警种业务是否意味着与其他厂商竞争？

回复：公司是电子取证产品的龙头，原来很多警种也还未采购相关设备。大数据方面，其实是一种数据融合概念，公司在公安各业务警种都有业务布局，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。

8、今年员工人数有所增加，完成今年大的研发后明年人数有

什么预判？

回复：今年上半年人员增加主要是大数据需要现场开发，几个项目同时开始预建设会需要增加人员，下半年增长会较少。公司今年在做的一个重要的工作就是做平台的标准化，先把大数据平台建设完，未来现场人员就不是高端研发人员，只需要实施部署人员，费用支出就会减少，对于毛利率的提升是会有帮助，明年应该就能看到效果。项目标准化之后可复制性还是蛮大的，如何形成项目标准化可复制化是我们今年主要在做的。目前大数据需要在客户那实施，还有些客户个性化工作。

9、税务行业在整合后有怎样的业务拓展机会？

回复：国地税合并后，新的系统会建设，全资子公司江苏税软专注税务稽查，政府目前是重视事后监管，但未来会向税收征管去延伸，因此未来会去做大数据支撑的征管。未来税软会从稽查的角度帮征管做大数据的分析，这块会比较有前瞻性和明确的方向。另外，国地税合并后，会有类似指挥调度信息化的需求，美亚现在和税软一起参与做指挥中心的项目，公司前期有金砖国家会议等项目的优势和经验，结合税软的业务专业，可以结合在一起去拓展，未来会开发一些新的税务指挥平台，这对税务而言是新的业务，每个地市可能是千万级的需求。

10、四季度面临的业务趋势？今年是否会出售持有的其他上市公司股份？

回复：公司还是会希望在四季度努力、力争完成全年的利润目标。税务方面四季度开始恢复，刑侦可能还会延后，大数据订单已经开始落地，我们认为还是有努力的时间和空间。我们还是朝着年度的经营目标在努力，我们目前还没有考虑出售其他公司所持股份的问题。

11、大数据未来推广，是会完全标准化推广，还是每个地方会不一样？

回复：技术方面是相对统一的，争取是尽量标准化的推广，

	<p>决心也是比较明确的。各地的进度，取决于对大数据的重视程度和资金的到位程度。建设上：是按部、省、地市，各地都会建，都需要完成建设。</p> <p>12、业务下滑，是因为没有及时确认，还是因为需求下降？</p> <p>回复：收入还是增长的、只是利润对比去年同期有所下降。公司的业务特点是收入在第四季度集中，前三年第四季度平均占全年收入的 55%，净利润约 70%~80%也都在第四季度产生。今年前三季度的收入增长是 20%左右，利润下滑是由于毛利较低的产品及硬件比例增加导致毛利率下降，以及投入增加带来成本费用增长，另外，组织机构调整也造成订单落地的延缓，导致收入增速不如上半年 30%那么高。</p> <p>总体而言，公司业务的产业地位和市场能力通过 2018 年前三季度的努力，持续保持了提升的趋势。今年对公司业务有影响的因素基本都在前三季度影响了，第四季度应该会是我们发力和向好的时点。风险主要在于客户组织机构变革影响、第四季度集中、季度不均衡/难以较准确预测，市场竞争加剧等方面的风险。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018 年 10 月 14 日