

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：2018-05-02

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 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>嘉实基金刘美玲；新华资产郑研研；兵工财务徐春雨；远策投资李超；中邮基金雷蒙；长城基金苏俊彦；腾业资本商维岭、李然；中金公司黄丙延；招商证券刘泽晶、刘玉萍、张陈乾；诺安基金蔡嵩松；长盛基金朱律；国都证券余卫康；久盈投资刘思源；太平洋证券徐中华；徐方平；泓德基金董肖俊；金元顺安基金张博；华夏基金郑晓辉；渤海人寿王森；中信建投杨雅静等 23 人参与。</p>
时间	2018 年 5 月 17 日下午 15:00-17:00
主办地点	<p>厦门市美亚柏科信息股份有限公司北京分公司 北京市雍和宫北边航星园 8 号楼</p>
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、董秘对公司进行简要介绍</p> <p>1、电子数据取证行业：从全球看，据美国纽约 TMR (Transparency Market Research) 研究机构的电子取证市场行业报告，全球电子数据取证 2016 年市场规模接近 28 亿美金（约 189 亿人民币），预计 2025 年可达到 66.5 亿美金（约 439 亿人民币）规模，北美最领先，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 年才将电子证据做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</p>

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、手机和电脑,电子数据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行业、取证设备应该属于后周期的产业,先是网络设备普及之后,防火墙等内外网隔离设施得到应用,后续若网络安全出现问题则主要是内容出问题,内容被盗主体是和犯罪相关,因此电子数据取证是网络安全的新业务。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逐渐演变为各司法机关业务警种及行政执法部门信息化的基础能力。

2、大数据信息化产品:公司主要做数据汇聚融合,把某个细分警种的大数据能力给到各个警种使用,协助其打击犯罪及实现社会治理与服务。2017年公司依托大数据公安的建设能力,形成了大数据+税务、大数据+海关等行业的解决方案。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,希望2018年能实现3-5个新增城市的建设。

3、网络空间安全产品: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,为城市区县级客户提升实体经济+互联网下、政府监督管理和服务能力,举例如:检验经营主体和互联网商业贸易行为,维护食品和药品的互联网+之后的食品和药品安全,确保经营有序,人民群众的消费购买有保障。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,2016年收入6000多万,2017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,有效促进专项执法和便民惠民业务的增长。方便人民群众办理身份证、出入境等日常业

务，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。

整体而言，公司业务围绕行业持续横向拓展，不断叠加技术，持续提升产品综合解决能力，在渠道里不断成功复制新的赛道，同时在新的赛道里往省、市、区县逐级下沉和区域覆盖。

二、座谈交流

1、公安大数据业务拓展情况？实施方式？

回复：2014年~2016年进入了5个省的20多个地市，2017年又新进入5个省的某些地市，2017年在北京、深圳和广州等主要城市承建部分数据融合和应用平台，公司的业务由区域性逐渐拓展到全国主要省份，产品和平台也得到了客户认可、进一步进入了重要省市。这部分业务的主要竞争对手如太极股份、烽火等企业。公安大数据平台总包方式比较多、其他公安信息化项目总包方式比较少。公安大数据是部里及全国各地今年的主要建设重点之一。

2、客户主要采购方式、预算来源？

回复：主要是招投标和邀标的方式。基本上都会有技术分、商务分等考核评分，比较接近市场化的采购行为。公司主要的特点是从事全警种的业务、因此对各种数据和应用的理解更专业，通过电子数据取证的行业龙头优势、做大数据等产品的横向拓展延伸。预算主要来自各地的地市财政预算，近两年区县的采购比例也在增加。

3、公安刑侦的电子取证实验室目前的进展？

回复：针对该细分警种：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2018年第1季度刚刚结束，很多客户还没有具体预算。行业特点是一般在2~3季度特别是8~9月份才会逐步有具体预算和清晰的沟通，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，对比去年同期刑侦行业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。

4、行业天花板？

回复：电子数据取证是新兴业务，行业还远不到天花板，根据 TMR 的报告我们也可以看到未来趋势；目前主要是少数细分警种在使用，未来持续向其他警种、以及执法部门继续做横向拓展。随着新技术的产生、从计算机取证到移动设备取证及云取证等新产品需求也在不断产生。

5、除了 2G 的业务、其他业务拓展情况？

回复：除了 2G，公司这两年也在积极布局 2G 和 2C 的业务，如维权 SAAS 平台和存证云平台，存证云互联网注册用户已经有 700 多万，2016 年推出的第三方电子合同和存证平台，应用再如 P2P、互联网旅游等，到 2017 年底我们已累计百家企业客户，存证合同数从 2017 年 1 月份的每月服务新增 3000 多份到 2017 年 12 月底大概每个月 40 多万份，2017 年的收入也达到了几百万的规模。

6、移动终端取证产品在电子数据取证设备的占比？

回复：具体比例没有分析；应该是接近一半，或者未来至少接近一半的电子数据取证设备会是移动终端的取证设备。

7、城市公共安全平台的业务前景？

回复：之前做了厦门的一期、二期，以及沈阳的一期。我们现在在和 3-5 个城市在沟通，今年希望有更多城市的落地。

8、海外业务拓展计划？

回复：我们希望 2-3 年的时间，海外收入占 10%-20%。我们在单品的竞争上可能比不上海外厂商，但是我们会提供整体解决方案，面向一带一路国家。

9、今年的整体增长趋势？

回复：我们对各条业务线下达的任务是要基于去年有一定幅度的增长，目前看行业政策也在加强各个细分警种的拓展、以及其他执法部门的进一步积极采用。风险是客户组织架构如果出现

	一些调整、带来新增需求的同时，也可能会带来一些项目延期建设及负面影响
附件清单 (如有)	
日期	2018年5月17日