

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：2020-12-01

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中银基金王伟然；诺德基金王恒楠；OASIS 曾彬玮；创金合信郭镇岳；开源证券陈宝健；国信资管肖彬；信达证券鲁立；个人投资者王义鹏；浙商证券高宏博；深圳望正资产高敏；东方证券陈超；诺优资产彭思程等 12 人参与交流。
时间	2020 年 12 月 17 日 16:00-17:30
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	执行总裁/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、交流环节</p> <p>1、业务拓展情况，目前人员增长情况及明年规划如何？</p> <p>回复：公司 3 季度报告显示收入和利润较比往年同期保持增长，公司业绩存在第四季度高度集中的特点，目前正在进入全年最后冲刺阶段。人员方面，今年年初约 3300 人，年初实施末位淘汰和人员优化人数曾下降，目前约 3500 人。今年增加的主要是大数据相关人员（研发和实施），今年我们加强了人均能效的提升管理和考核，未来在人员配置的基本策略，整体遵循的一个原则是收入和总毛利的增长速度要较大幅度高于人员的增长速度，这是我们围绕着未来几年人员的配置规划和基本原则。</p>

2、目前大数据建设是否都倾向融合，融合对美亚来说是个增量还是减量？

回复：融合是趋势和需要，不一定是100%，但是70-80%应该是没问题。融合对美亚而言是增量。特别是今年疫情发生以来，数据融合的重要性更加突出。

3、乾坤大数据操作系统，有哪些底层技术和功能？

回复：乾坤大数据操作系统可以兼顾多元异构数据，快速接入，模块化的复用和实现现场快速实施部署，实现可视化的数据治理，通过托拉拽的方式达到数据分析和应用。“乾坤”有两个概念，广义的乾坤产品体系，包含数据的接入治理、中间的标准建模、可视化编排，还有如何支撑上层的应用服务，这个叫大数据操作系统；狭义指的是治理平台，中台功能。

4、政府类客户明年的预算对公司有什么影响吗？

回复：政府类客户已经在往集约化发展，有限的资金做有限的事情，对于公共安全行业，建好数据中台是信息化的核心，才能为各个执法部门提供支撑服务，而不是分散重复去投入；所以龙头和领先企业会获得更多的优势和订单机会。

5、大数据业务未来毛利率走势？

回复：目前四季度还没结束，全年毛利率的走势还得看第四季度合同签订情况，目前没有看到大的变化。这几年以来感受到软件的价值逐步获得客户的更多认可、软件在整体合同的比例在提升；公司今年推出乾坤大数据平台，目的就是提升软件产品竞争力和软件定价能力，同时简化产品实施、降低现场实施难度、提高现场实施效率效能水平。

6、已经启动的城市中东部省份是不是更多一些，另外国产化产品性能如何？

回复：是的，目前经济发达的地区投入会更多、规模更大。大数据平台上游是服务器和存储，国内自主产品做了十几年，大数据本身受到影响小。在取证方面，完全基于国产操作系统的产

品市场需求还不多，哪款操作系统更成熟我们优先选用。现在客户还没有完全国产化的要求。目前有个别客户行业有信创需求，其他行业还不明显，如果是信创产品会变成加分项。明年会推出比较多的信创产品。

7、大数据平台各地建设的差异？

回复：差异不会太大，但有些地方有特色，应用层面会有不同。但真正大数据治理 70%-80%是统一的，甚至可能更高。产品是一样的产品，对接的数据不一样，来源不一样，实施层面会有一些的差异，有一些是类似，现场实施的工作量主要就在差异。

8、怎样看待视频大数据的竞争情况？

回复：摄像头厂商做的是端的建设，现在已经建了很多，有了视频，怎样使用，这就需要人工智能的手段结构化，还涉及怎样跟其他大数据平台做融合。人工智能公司做的是引擎还有做少部分应用，我们做的是与整个融合的综合应用，单项和其他专业厂家都差不多、而且综合能力更强。

9、零信任产品，我们产品切入点主要是哪个方向？

回复：优先保障政法大数据安全，再走向政企数据安全。基于我们的装备制造能力，我们也推出零信任终端应用设备，能够实现与大数据平台的有效、安全联动。

10、取证明后年增长趋势如何？各行业需求如何？

回复：取证美亚的市占率在 50-60%之间，今年从公开投标数据统计我们还有一定提升。我们的发展主要有三个维度，第一，取证对象和技术不断拓展，从计算机到手机到云端；第二是行业横向的不断拓展，从司法机关到政府行政执法部门到企事业单位；第三是区域的延伸，覆盖部、省、地州市和区县及基层执法单位，今年我们启动的“星火计划”，区县下沉策略带来了市场空间的一定增量。再加上取证每三年左右就有更新换代需求，市场空间我们认为还可以进一步开拓。行业方面，刑侦、税务、监察委等新行业的建设需求都在增加。

	<p>11、美亚的核心竞争力体现在哪？</p> <p>回复：我们是唯一具备云管端全要素取证能力的大数据厂商，也是取证行业里唯一具有后端大数据赋能前端取证的企业。美亚在取证已经布局了所有的司法和行政执法部门，更了解各细分客户的需求和各个行业的业务痛点，所以通过大数据能够解决这些痛点。</p> <p>12、设立美亚国云的目的？</p> <p>回复：首先是内需，公司对外采购服务器量很多，依托美亚国云，加大服务器研发，减少配置类型，不用那么多型号，批量采购降低采购成本，另外乾坤大数据平台跟软件结合，硬件模块增加运算能力等性能，为后期软硬件一体化提供支撑。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2020年12月20日