



能用于二级市场增持，因此在股权质押到期前安排了此事项。大股东也不希望减持对市场造成太多的影响，所以并没有采用竞价交易，而是以大宗交易方式出让 500 万股。接盘方是大机构，接盘后股份也需要至少锁定 6 个月。

另一方面，公司近几年不断进入新行业，如海关缉私、市场监督、税务稽查、证监等，同时从计算机取证到移动端取证到云取证到服务器取证再到现在新推出的汽车取证。另外也从取证进入大数据以及便民惠民业务，公司始终保持持续创新创业。但随着公司接触的行业、技术、产品越来越多，发现很多潜在的业务机会，也需早期投入资金做相应的培育，如原先培育的安全狗这几年也做了多次融资，早期净投资资金也较大。原先公司准备以专项的投资基金来做早期外延产业培育，但从上市公司治理与监管角度来讲，不鼓励上市公司从事较多风险较高的早期投资。所以滕董希望能够积极围绕上市公司产业，在不构成同业竞争的情况下，对一些风险较大的产业做早期投资和布局。这部分资金股东在条件允许的情况下，也是会优先考虑以股票质押方式进行融资。

总之，减持的目的的一方面是用于归还到期的质押融资资金；另一方面是围绕着上市公司产业的外延机会，积极做早期项目培育。

## 2、业务进展情况

公司业务主要为电子数据取证、大数据信息化、专项设备和网络空间安全四大部分，其中前三大业务占据公司近 90%的收入。

第一大业务即电子数据取证，今年主要是围绕着刑侦，以及向监察委、经侦和海关市场寻找增量及商业机会。刑侦取证实验室的建设，在七八月份部里下发了实验室建设技术标准文件后，这段时间像北京、天津、广东省和华东两三个省市也要求启动部分区县和地市的建设。各个地方都逐步开始有动作，预计明年全国性的建设会逐步走入正常化的进程。

第二大业务即大数据信息化，美亚柏科 14 年开始切入大数据行业，14-16 年通过三年时间进入 5 个省的二十几个地市，17 年又进入新的 5 个省的约十个地市，17 年底又进入北京、广州、深圳等标杆城市，同时公司也在继续参与部级平台的建设。公司产品在第三季度亦通过了相关测试，进入了合格供应商名录，未来大数据信息化的推广，美亚会有更多的机会。在大数据信息化获得更多能力之后，也需要一定的周期，即大数据信息化从项目早期规划到启动再到实施和验收需要一定的周期。整体产业地位的变化会给明年及以后带来较好的商机。

第三大业务即专项设备，包含便民惠民设备。今年各政府机关和执法部门把“放管服”作为一项主要的建设任务，如广东省在向数字广东目标推进，以提高整体信息化服务能力。因此，公司相关便民惠民设备，在今年会获得较多的销售机会，上半年就有较大的增幅。针对便民惠民自助设备，公司如今也在配合部分省市做新一代产品的规划和研发，下半年部分商机逐步加强，并体现出来。若抓住便民惠民相关业务机会，并且具备较好的工业设计能力和相应的交付能力，公司未来会有较好的可持续成长的机会。

## 二、交流环节

1、电子数据取证业务进展推迟，是否有受政府预算收紧的影响？

回复：目前政府预算方面带来的影响并不显著。相关业务确实需要政府预算来做支撑，但今年政府预算可能较多削减的是 PPP 相关业务，与较大的工程有关。我们电子数据取证这块业务的合同金额相对较小，相比其他政府开支，各个地方在这方面的投入比例一直不大。而且执法部门对公司产品有较强需求，所以不会有太多影响。

今年的业务变化主要由于潜在组织机构调整，如公安细分警种的潜在调整，这方面会带来一定合同订单的延迟。

2、专项执法设备业务从报表看波动较大，如何看待这块市场的竞争格局以及持续性？

回复：目前这属于一个分散的市场，有社保、工商或者政务服务大厅相关业务需求等，且各个行业都有自己的供应商做较单项的相关应用，公司主要接触的是公安相关业务。美亚 16 年开始切入这项业务，最早以出入境自助办证为主，从广东省开始。16 年大概有 1 个多亿的设备收入，17 年走出广东开始向国内其他地方推广，有约小几千万的收入。目前有近 13 个省市的若干地市已有相关接洽及产品进入。

18 年上半年确实增长较快，主要由于年初以来政府“放管服”政策的推进，强调“数据多跑路，人民群众少跑路”。美亚 16 年只切入单一业务即港澳通行证的办理，17 年又增加户籍相关业务，今年又增加了驾驶证和行驶证等车管业务的相关自助办理，覆盖了公安多个领域，让各个部门有统一的服务窗口。18 年以来各省市都在响应“放管服”政策号召，因此今年这项业务也迎来较快的成长机会。随着数字广东、数字福建、数字上海等类似建设的后期的推动，整个行业在未来两三年会进入一个较好的景气周期。

这个行业的确有其他一些厂家参与，但总体上，这个行业会逐步走向一个相对更集中和专业的市场。美亚的竞争力在于软硬件一体的能力，公司原来取证设备涉及到较多上游硬件厂家，且我们一直从事的是大数据业务，依托大数据平台及数据治理和汇聚能力，公司在这块业务也具备一定的差异化优势。

3、目前公司的整体订单情况，以及三季报、全年的指引情况？

回复：公司业务特点通常是：上半年只能挖掘全年约一半左右的商机，且这部分商机会集中在下半年交付；下半年又会产生全年约一半左右的商机，且这部分商机也是集中在下半年和次年交付。所以公司下半年特别是第四季度都会非常忙。今年我们的目标计划是希望能够保持前两三年的增长趋势。可能今年我们保持相应增长的目标会有一些的压力，我们也在积极通过相关措施，

不断夯实业务，寻找新的合同，争取项目验收等方式，确保第四季度的跟进，实现全年的业绩相对平稳，朝更好的目标靠近。

公司的业务收入存在季节性特点，即业务收入集中在下半年特别是第四季度，因此存在全年业绩难以指引和较准确预测的问题，存在潜在客户组织机构变革带来商机和订单延缓、导致收入延缓和业绩波动的风险。

4、深港高铁开通，对便民惠民这块的业务有什么样的影响？

回复：刚刚提到的便民惠民业务，确实一开始主要是做出入境，16年在广东开始实施，大概上了一千多台设备。具相关统计，2017年广东申请赴港澳通行证的次数达到了4000多万笔，是非常可观的。17年公司的出入境设备也覆盖了厦门及福建省的其他地市。

深港高铁的开通，带来了港澳自由行更多的便利，对我们这块业务也将会带来利好。目前来说这对我们便民惠民业务不会有直接的乘数效应，但确实会促进地方提供更多快速的智能业务设备，如签注设备等，靠香港比较近的这些地市是第一批上的。各个地方的签注量也会持续的增加，因此我们后续会有更多的机会去销售产品。总体来说对行业是循序渐进的影响，未来会促进出入境签注设备的推广。

5、经侦领域未来几年会不会有一些新的机会？

回复：公司今年在经侦方面加大了研发投入。江苏税软原来是做税务稽查的，现在推出了资金查控平台，可以满足证监部门、税务机关等都进行资金关联分析的功能需求。在美国，税务咨询机构为很多家庭提供服务，因为个人和企业相关税务征收的监管是很严格的，所以对相关的资金分析软件要求比较高，对数据深度、数据类型、覆盖人次、覆盖企业等都有更多的要求。因此该业务未来会有比较好的机会，公司美亚梧桐基金也投资了专门从事经侦行业相关资金分析平台的企业，每年的收入增速基本上在50%左右。随着互联网经济犯罪类型的演化，未来行业也会更加重

视执法能力建设。

因此从趋势看：资金分析这块业务未来需求会越来越多，产品也会日益丰富。去年公司经侦大概有几千万的收入，主要是在某一两个省份卖出资金分析查控的稽查设备，今年希望能够在更多的地市达成产品的销售。

另外，公司两周前在广州成立了广东大数据研究院，我们希望为基于南方市场，特别是广东这样一个全国领先的政府信息化建设的省份，能够更好地有产业地位提升的机会，公司未来将进一步做好大数据、云平台的研发和实施能力建设。

6、电子数据取证方面，手机取证市场空间是否已经相对饱和？云端取证未来的市场空间如何？

回复：移动设备取证目前比较好的行业发展机会，因为今年各个地方一些新的执法部门，即使部里面没有做相应要求，地方部门也因为工作需要会自发采购，他们首先会考虑采购移动取证设备，因为移动设备取证目前属于刚需。另外，移动设备取证不仅能涵盖细分警种，海关缉私、市场监督管理、税务稽查等需求量也是比较大的。因此未来手机取证应该有很好的销售机会，谈市场空间饱和还很早。对比以色列的一家公司叫 Cellebrite，只做手机取证，去年销售额大概是人民币 9 个多亿，有一半卖到北美，并且北美市场本身就有六七家取证相关的规模性公司，人员规模达到几百到上千人。所有这个行业还是有比较好的发展空间的。

云取证目前也是我们一个主要的业务方向，今年会有较快的销售提升，去年市场就有新增一个多亿的需求。公司这方面原来比较滞后，但是我们去年底加大研发之后，今年的产品基本上领先对手。最近 3 个月到半年的期间我们也拿下了几个云取证的订单。云取证未来是可以逐步接近移动端取证的业务收入规模，因为大量的取证设备是在政务内网，云取证要接在互联网才能完成取证的司法程序。因此今年和明年会迎来比较大的销售机会。

7、公司电子数据取证业务未来的发展策略如何？

电子取证业务公司目前国内市场占有率达 50%左右,去年营收 7 个多亿,第二名大概不到 2 个亿,我们保持很大领先。关于电子数据取证未来的发展战略,首先第一个是市场技术保持领先,第二个是产品覆盖种类保持领先,第三个是前端取证实验室和后端数据平台的联动,与后台大数据平台融合、汇集及调动能力保持行业领先。通过这几个方面保持并加强国内行业龙头地位。

在拓展国内业务的同时,公司在积极做国际市场布局,今年我们在西安研发中心设立了专门的国际化技术研发和服务团队,已经完成了手机取证、手机云取证、取证航母等产品的国际版本的开发。研发产品目前也逐步进入了一带一路的市场。去年底以来,公司一直在越南实施公安部援建项目,目前已经完成交付和验收。在国际刑警组织大会上习主席提出为 100 个发展中国家援建相应的刑事调查实验室。根据赛门铁克的统计数据:2017 年中国因为互联网安全和网络犯罪导致的损失达 660 亿美元,是美国的 3.4 倍,国内的互联网移动应用目前走在世界的前端,但是网络安全以及围绕着网络安全打击网络犯罪的业务,相关投入却比较滞后。因此,公司一方面在国内会持续加大这块业务的研发,并且要围绕着国际市场来布局。公司国际市场人员今年增加了不少,未来希望围绕着国家一带一路战略走出去,并积极寻找与央企及大企业的合作机会。随着互联网快速发展,特别是网络安全问题的日益突出,在英美等发达国家,网络犯罪已经成为第一大犯罪类型。2017 年初中央政法委员会会议报道提到:中国在 2016 年到 2017 年的时候,跟网络有关的犯罪达到了犯罪类型的 1/3,跟网络有关的犯罪每年以 30%的速度增长。随着社会的发展,未来很多犯罪都会跟网络有关。而我国网络安全和围绕着打击网络犯罪相关的投入是相对滞后的。所以围绕着这样一个环境,也是我们业务发展策略的一个主要基础点。

8、刑侦实验室当前建设进展如何,总体规模的水平,以及完工时间?

回复：对全国各地包括区县、地市来说，刑侦是第一大业务警种。国家十三五信息化规划提出了刑侦电子物证实验室的建设标准和建设要求，也有文件指导地方投入相关建设。今年存在一些地方的潜在组织机构的变革和调整，所以今年时间上有点滞后。今年七八月份左右，部里下发了新一版的技术建设指导标准。北京、广东、天津及东部和中部的两个省，已经启动电子物证实验室建设。按照相关规划：规模大的实验室可达七八百万，小实验室一两百万，中等的话可能三五百万。有些地市各种规格的都有，关键是看各地本身的组织机构规模，或者是业务量的规模。目前的进度，有些地方已经根据在启动了，我们也在努力争取今年获得相关收入。

9、关于公安的机构组织调整，哪些机构和部门涉及到调整，调整的周期大概多久，会对投资主体、投资节奏和投资规模会带来什么样的变化？

回复：根据公安部官方网站的文章：潜在调整比如把经侦和缉毒重新合并到刑侦里，形成一个大刑侦。因为这两警种，原来也是在刑侦的基础之上拆分出去的。但是目前来看，全国各个地方没有太多的省市在做这样的尝试，也有说其他警种也要做一些相应的调整，现在也不是很明确，所以这个进度不是很好把握。下半年会是一个建设高峰，所以各个地方原来在等方案落地，但是目前来看，现在有些地方已经开始启动一些建设，所以组织架构潜在的一些调整会演化成什么样子，目前确实很难判断，因为涉及到国家部委的决策。

潜在变革调整，可能会带来一些采购规模或者采购周期的影响。今年上半年确实有一定的时间延后。总体看，这个对我们目前业务来讲，应该不会带来总规模量的缩小。随着网络犯罪类型和比例增加，电子数据取证产品会逐步成为各个执法部门的基础配备和信息化能力建设重点，这个方向是不会变的。目前国内每万人拥有的警察数量，对比欧美发达国家还是很低的。未来我国



	<p>在逐步向发达国家前进的过程中，执法人员的数量应该会不断增加。潜在组织机构变革，可能会带来短期的一些周期影响，但是大方向应该不会有太负面的东西。</p> <p>10、关于公安部门组织机构调整目前有结果了吗？</p> <p>回复：目前没有最终结果，但有可能这种调整反应应该会比原有的检察院的调整成监察委要快，而且影响会相对小更多。因为原来检察院调整成监察委，需要国务院重新发文，而且还需要比较大的业务范围、组织架构的变更。而潜在司法机关如公安内部的调整，只是涉及执法部门的内部调整，相对来说周期不会太长、影响也相对小。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2018年9月16日