

任子行网络技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	通过“约调研”网络平台参与 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 10 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”网络平台
上市公司接待人员姓名	董事长：景晓军先生 总经理：沈智杰先生 独立董事：方先丽女士 董事会秘书：胡炳明先生 财务总监：李志强先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 10 日 15:00—17:00 通过“约调研”网络平台举行 2021 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会互动问答内容如下：</p> <p>1、公司现在聚焦网络安全主业，那么关于主业的未来三年规划，能否跟大家讲一下？</p> <p>答：您好，感谢您的关注。公司未来将继续聚焦网络安全主业，将持续向社会治安防控实战业务应用系统延伸，探索“网</p>

药房”、“智慧安防小区”、“平安校园”、“智慧内保”等社会治安防控体系业务市场，加大前端感知 AI 技术与数据业务应用研发投入，构建“感知终端-外网服务-内网管控”的立体化治安防控解决方案，继续推进数据感知无感化、智能化、实战化策略；主打零信任新产品，加速对零信任解决方案等新兴企业网络安全领域的研发和推广，争取以核心产品带动企业网安发展。依托亚鸿世纪在 IDC 安全管理的市场地位以及在全国 IDC 流量安全检测的优势地位，顺应工业互联网和 5G 时代的发展，加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G 网络及信息安全管理、物联网、车联网的资源及网络信息安全管理、数据安全、APP 安全管理等方面进行战略性投入。同时，亚鸿世纪将积极配合网络监管部门和运营商建设新型网络空间数据治理体系，积极探讨互联网新业务新技术的监管机制，促进新兴技术与网络安全融合创新，驱动安全防御能力演进升级，协助建设“国家-省-企业”三级架构网络空间安全治理体系，为国家网络与信息安全建设贡献自己的力量。

2、22 年的公司年度业绩目标是否可以跟大家讲解一下？

答：投资者您好，2022 年公司将继续聚焦网络安全主业，在巩固原有市场的同时，开辟新的市场。公司将持续深耕公安业务，探索“网约房”、“智慧安防小区”、“智慧内保”等社会治安防控体系业务市场，加速对零信任解决方案等新兴企业网络安全领域的研发和推广，争取以核心产品带动企业网安发展，加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G 网络等方面进行战略性投入。同时公司将借助资本市场力量，继续做大公司经营规模。

3、在剥离游戏业务后，公司未来三年是否有新的对外投资计划？

答：您好。公司目前暂无重大对外投资计划，后续如有相

关计划，公司将严格按照法律法规、部门规章及规范性文件的要求，及时履行信息披露义务。

4、公司今年是否会开展新的业务线？

答：尊敬的投资者您好！今年公司将依托在网络安全领域的优势地位，顺应工业互联网和 5G 时代的发展，加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G 网络安全等方面进行战略性投入。同时公司将紧跟行业用户需求和产品技术发展步伐，时时关注行业内发展动态及先进的技术，推动产品创新研发。

5、请问目前贵公司将把那项业务，作为公司发展的重中之重？

答：您好，2022 年公司将顺应工业互联网和 5G 时代的发展，加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G 网络及信息安全管理、物联网、车联网的资源及网络信息安全管理、数据安全、APP 安全管理等方面进行战略性投入。

6、近期有报导国内政府机关要更换 5000 万台国产 PC，对公司业绩是否有所帮助？

答：您好！公司将持续关注国家政策与行业动向，积极把握政策驱动带来的市场机会。感谢您的关注！

7、董事长您好！请问今年疫情对公司营业收入会不会产生不利影响？面对日益激烈的竞争，公司如何保持并增强在同行业中的竞争地位？

答：投资者您好，受疫情影响，公司海外市场拓展受阻，国内部分项目延迟交付，确实对公司的营收造成一定的影响，但是目前全国疫情进入常态化，公司的生产经营活动也在正常地推进中。作为国内最早涉足网络信息安全领域的企业之一，公司将始终围绕国家在网络空间治理和网络保障方面的战略需求，在巩固原有市场的同时，加速对零信任解决方案等新兴企

业网络安全领域的研发和推广，争取以核心产品带动企业网安发展。并依托亚鸿世纪在 IDC 安全管理的市场地位以及在全国 IDC 流量安全检测的优势地位，顺应工业互联网和 5G 时代的发展，加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G 网络及信息安全管理、物联网、车联网的资源及网络信息安全管理、数据安全、APP 安全管理等方面进行战略性投入。

8、公司今年的基本面，是否会有显著的向好的变化？

答：投资者您好！随着国家网络安全相关法律法规政策的大力出台，公司的主营业务迎来较好的政策和市场环境。基本面稳定，生产经营正常，公司将积极拓展网络安全主营业务，全力做好各项经营管理工作，促进公司高质量发展，提升公司价值的同时回馈投资者。

9、公司是否有境外出海业务的规划？

答：受新冠肺炎疫情影响，2021 年公司海外市场拓展受阻，未来公司将紧抓国家重视网络安全战略和“一带一路”的发展机遇，聚焦网络安全主业。在巩固原有市场的同时，积极开辟新市场领域，依托数年来积累的先发优势，扩大合作伙伴，全面向多个地区和国家推广产品，打造海内外业务联动的新发展模式，推动海内外业务一体化发展。

10、公司在家用、商用物联网领域，是否有竞争力的产品？

答：投资者您好，公司全资子公司亚鸿世纪围绕国家网络空间治理的管理需求，提供互联网空间数据治理、网络与信息安全管理、数据安全及数据增值解决方案及服务，产品层面提供了工业互联网安全监测及态势感知、数据安全、5G 网络与信息安全管理、互联网防诈骗、区块链安全、物联网网络信息安全管理等全系列解决方案。

11、公安产品方面，公司与哪些省市的地方公安，建立了

业务往来？未来的发展前景如何？

答：投资者你好，公司公安业务覆盖华南、西南、西北、华中、华北等区域。公司紧紧围绕社会治安防控需求，产品持续向社会治安防控实战业务应用系统延伸，探索“网约房”、“智慧安防小区”、“平安校园”、“智慧内保”等社会治安防控体系业务市场，为社会治安防控体系建设贡献自己的力量。

**12、21年一季度以来每个季度都在亏损，主要是哪些原因？
公司管理层将采取哪些措施？预计今年二季度盈利情况如何？**

答：投资者您好！公司客户主要集中于政府以及金融、电信、广电、高校等等大型企事业单位，这些用户通常采取预算管理制度和集中采购制度，受此影响，公司的销售呈现较明显的季节性分布。公司2021年归属于母公司股东净利润亏损，主要原因是受新冠病毒影响，海外市场拓展受阻，国内部分集成及专用设备项目延迟交付，网络安全业务收入有所下降，此外，公司在5G安全和工业互联网安全新方向加大投入，期间费用比上年同期有所上涨。同时，公司基于审慎性考虑，计提了2,000万元预计负债。公司2022年将加大在工业互联网安全监测及态势感知、5G网络及信息安全管理、物联网、车联网的资源及网络信息安全管理、数据安全、APP安全管理等方面进行战略性投入，拓展公司的网络安全的核心产品；加速对零信任解决方案等新兴企业网络安全领域的研发和推广，争取以核心产品带动企业网安发展；加大对应收账款的催收力度，降低坏账；进行更严格的人员费用管控等措施，努力持续的改善公司未来的业绩。

13、公司在5G，6G的基础建设和研发方面，有哪些产品，跟介绍一下？

答：投资者您好，公司全资子公司亚鸿世纪与北京邮电大学国家网络安全重点实验室联合成立了“北邮-亚鸿5G安全联

合实验室”，携手共建 5G 安全解决方案。亚鸿实际主导起草工信部 IDC/ISP 信息安全管理系统技术要求及接口规范、域名信息安全管理系统技术要求及接口规范、数据核验技术要求及接口规范、5G 数据安全总体技术要求等多项标准。亚鸿世纪的 5G 产品研发聚焦于 5G 网络安全和云化安全服务需求，针对移动边缘计算 MEC、5G 网络数据安全、5G+工业互联网安全、5G 安全云化服务等 5G 场景安全问题进行深度开发，形成完善的 5G 网络安全产品体系。其中亚鸿世纪的 5G 统一 DPI 产品能够对链路上的流量进行采集与识别，并将满足其他系统所需的流量或分析统计数据分发给各第三方应用系统服务器。DPI 设备能对互联网协议和数据进行分析和管控，广泛应用于多种业务和流量分析系统。

14、公司的人工智能领域，有没有相关的研究和产品？

答：投资者您好，公司全资子公司亚鸿世纪入选 2020 年工业互联网创新发展工程项目-面向工业互联网的人工智能数据安全风险检测验证服务平台项目。

15、公司近期是否有股权激励计划？

答：投资者您好。公司目前暂无股权激励计划，后续如有相关计划，公司将严格按照法律法规、部门规章及规范性文件的要求，及时履行信息披露义务，感谢您的关注！

16、公司长期合作的客户有那些？

答：投资者您好，公司的主营业务为网络安全，主要面向企事业单位、医疗、教育、金融、通信运营商、能源等客户。感谢您的关注！

17、公司未来准备如何拓展客户渠道？

答：投资者您好，公司在主要大中城市设置了营销网点和技术支持中心，建立了覆盖华中、华南、西南、西北、东北、

华东和华北等行业与区域相结合的市场销售和服务体系，形成以深圳总部为主体，营销服务分支遍布全国各地的模式。公司依托遍布全国自有销售网络，面向省、市、区县三级市场，拓展客户群体，并与外部销售渠道、运营商合作，共同提升市场占有率和产品知名度！

18、公司研发人员今年的招聘计划是什么？

答：您好，未来公司将紧跟行业用户需求和产品技术发展步伐，进一步加强人才的培养和吸纳，尤其是对技术人员的培养，通过制定一系列薪酬福利政策以及良好的职业发展规划，不断地储备和壮大公司的技术人才队伍。感谢关注！

19、公司是否考虑过提升毛利率水平？具体方式是什么？

答：网络安全行业需要多维度的防护策略和核心技术，其技术方向和商品形态众多，网络安全行业产品技术更新换代速度快，新技术、新应用层出不穷，需要不断进行技术研发和迭代；另一方面，网络安全行业的快速发展，也催生出对云安全、大数据安全、物联网安全、工业互联网安全等新业务的需求，同时产品同质化和同类化现象日趋严重，导致市场竞争加剧。公司积极响应国家网络安全的政策指引，根据公司聚焦网络安全主业的发展战略，继续研究发展网络安全核心关键技术，打造有特色的新产品，不断调整公司产品结构，提升公司的竞争力和产品毛利率。

20、请问公司半年度收入情况如何？

答：投资者您好，感谢您的关注！公司半年度收入情况请关注公司后续披露的半年度报告。谢谢。

21、公司主营业务与其他竞争对手相比，优势是什么？

答：投资者您好，公司核心优势主要体现在以下几个方面：
1、产品优势。公司业务覆盖网络安全、公共安全、信息安

	<p>全、运营商网络资源安全、终端安全、5G 数据安全、工业互联网安全等众多领域，是国内技术最为全面的大规模网络空间安全防护解决方案提供商之一。</p> <p>2、客户资源与营销服务优势。公司建立了覆盖华中、华南、西南、西北、东北、华东和华北等行业与区域相结合的市场销售和服务体系，形成以深圳为主体，营销服务分支遍布全国各地的模式，能在第一时间内响应客户，解决客户遇到的问题，持续、及时、有效地为客户提供售前、售后服务与技术支持。</p> <p>3、技术优势与研发实力。公司拥有国家、省、市认定的 5 个专业实验室，是国家发改委批准建设的“网络空间治理技术国家地方联合工程研究中心（深圳）”的主要依托单位。同时，公司是国家多部委重大网络安全工程建设骨干团队，同时也是深圳大运会、博鳌论坛、十九大、进博会、冬奥会等国家重大活动的网络安全服务支撑单位。感谢关注！</p>
说明	本次活动不涉及应披露的重大信息
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 05 月 10 日