



心是建立在作为取证行业的龙头企业、大数据智能化和网络空间安全专家、公司在汇聚融合大数据平台和数据安全等行业应用和竞争优势，及从司法机关、到执法部门、到企事业的多赛道竞争优势。实现十四五规划目标的主要风险是：市场竞争加剧、疫情等外部环境变化等。

**2、请问公司 22 年的经营目标，营业额和净利润的目标。**

回复：您好，公司将根据十四五规划要求制定 2022 年的工作目标，力争在疫情反复的市场环境下取得较好经营成果，感谢您的提问。

**3、请问，疫情是否对公司现在的经营产生不利影响，如果疫情一直持续下去，大概会对公司经营产生多大影响。**

回复：谢谢您的关注，疫情对公司的经营产生一定的影响，如部分商机延后，收入确认延缓等；但我们始终深信危机与机遇并存，公司正积极利用公司大数据疫情监测平台及智慧城市等业务的行业和产品竞争优势，争取把危机转化为机遇，为公司的业务发展和拓展带来更多的机会。

**4、二月份在北京签订任务书时，集团领导要求公司力争实现开门红，提升公司市值，公司如何做到这个要求。**

回复：谢谢关注；公司全员都在为业绩努力，基于公司现有的技术优势及行业积累，积极拓展大数据智能化、网络空间安全、央企数字化转型、参与网络空间和数字经济治理等板块业务，积极为公司寻找和培育新业务增长点。

**5、请问，公司是否有通过并购做大做强的计划。**

回复：企业发展需要“内生增长和外延发展”两条腿并行走，才能获得更多的发展机会；美亚柏科有成功的产业并购经验，通过上市平台的融资功能，通过资本运作，补齐产业短板、完善公司产业布局，建立产业生态，结合产业战略规划横向或纵向并购相关企业，做优做强做大美亚柏科一直是公司的发展策略；欢迎您向我们推荐优秀的产业标的，谢谢。

**6、公司的名气很响亮，央企控股数据取证龙头等等，为何在资本市场上节节下跌，没有一点龙头风范，真让众多满怀希望的投资投机者伤心。**

回复：感谢您的认可和关注，2021年公司积极应对急剧变化的外部市场环境，依然实现营业收入增长和持续保持规模利润的经营成果，主营业务核心竞争力持续提升，进一步巩固了电子数据取证龙头企业和公安大数据智能化领先企业地位；大力拓展新型智慧城市、新网络安全、央国企数字化转型等新赛道，新赛道业务拓展初见成效；公司加速“乾坤”大数据操作系统的研究，研发投入持续加大，科技创新能力显著提高。股价受多方面因素影响，感谢您的认可和关注。

**7、为何近三年来公司的机构投资者年见减少，公司和机构投资者沟通不力么？**

回复：感谢您的关注，机构投资者的行业和投资方向偏好是有阶段性的，公司一直积极保持和投资机构的沟通；在经营上力争提升公司核心竞争力与竞争优势、通过可持续发展的经营业绩，为股东带来更好的汇报。

**8、09年国投控股以来，公司业绩节节下滑，股价长期运行于国投入股价以下，这是否造成国有资产损失。**

回复：您好，国投入股以来，美亚柏科每年保持营收增长及规模利润，2021年利润下滑受疫情等客观因素影响，属于暂时性情况。国投智能作为国投集团全资子公司，其使命是赋能数字国投、布局数字经济。成为国投集团的一员后，有效提升了美亚柏科的资信等级和社会影响力，凭借国投集团央企背景及良好的社会声誉，有效推进美亚柏科在网络安全和大数据智能化等方面的业务发展，获得了更多的成长机会，产业竞争力得到了有效提升；另外，在管理方面国投协助美亚提升集团化管理水平、全面预算管理能力和等，促进了企业更健康发展。股价受多重因素影响，您提及的情况目前还不能认定为造成国有资产流失，3月份发布的国投智能拟增资美亚柏

科不超过 7.6 亿元也表明了对美亚柏科未来发展的信心。未来美亚柏科将充分发挥央企优势,进一步巩固电子数据取证行业龙头地位,把握网络安全和大数据智能化产业发展机遇,加强在公安大数据、网络安全大数据、电子身份证大数据、新型智慧城市及数据安全等领域的拓展力度,争取以可持续发展的经营业绩回报股东。

**9、公司今明两年有什么业绩目标规划吗,保证国有资产的保值增值**

回复:您好,公司将结合《十四五战略发展规划》并做好年度目标分解和战略落地实施,争取实现阶段发展目标,持续提升产业地位和竞争优势,提升可持续发展的经营能力,促进战略目标实现和国有资产保值增值。

**10、之前提到大数据乾坤平台在 2021 年的目标是完成 60%左右的实施,请问是否达到该目标?以及我们现在业务的交互效率有多大的提升?**

回复:您好!乾坤大数据操作系统系列 6 款产品,已累计在 70 余个项目中投入使用,通过乾坤大数据平台的产品化:大数据项目的实施减少了实施项目的研发投入、缩短了项目实施周期等,提升了大数据业务的核心竞争力,支撑了更多跨行业的业务拓展和应用,项目交付的现场开发效率和产品交付能力也得到提升。2021 年大数据智能化产品的毛利率较 2020 年提升 4.89%。

**11、请教公司网络空间安全产品毛利率下滑了 3 个百分点的原因,以及未来毛利率趋势**

回复:您好!公司网络安全产品包含电子数据取证和网络安全产品和服务;其中电子数据取证的毛利率较 2020 年同期增长 1.27%,网络安全产品和服务的收入较 2020 年同期增长 214.85%,其部分收入包含较多的通用硬件,毛利率较低,从而拉低了网络安全产品的总体毛利率;未来毛利率主要取决于自有软硬件产品和其他产品的比例,以及市场竞争方式的变化。

**12、中美科技摩擦和实体清单制裁对公司接下来的发展有什么**

**影响？**

回复：您好，公司的主要客户在国内，海外营收占比较小；上游供应商也主要在国内，核心产品技术主要基于自主研发，相关产品和技术的上游均有信创基础；2019年被列入实体清单企业后公司立即成立“破冰实验室”，实现相关产品和技术的替代。总体而言：中美科技摩擦和实体清单制裁是对行业大环境的影响，对公司日常经营不构成重要影响，公司各项业务开展正常。

**13、上一年度公司在网安、乾坤大数据和智慧城市板块都有较大的投入，今年还会继续加大投入吗？若投入稳定下来，是否意味着利润可以不受影响保持较好的增长？**

回复：您好！公司会持续保持对新网络空间安全与大数据智能化等战略业务板块的投入力度，通过对新业务的持续投入，目的就是不断培育新 S 型产品的成长曲线，并通过多产品 S 型成长的叠加带来跨越式和可持续的发展机会和能力；一般研发投入在前、规模产出在后；相关新业务的培育已初见成效、持续在转化及有部分订单落地。公司在经营管理上会持续关注和提升管理能力，目的是实现可持续发展、实现有效增长，实现收入和利润的同步增长。风险在于市场竞争加剧、疫情和外部不确定等因素的影响。

**14、能否拆分一下软硬件的利润增速？**

回复：您好！公司的整体毛利率为 58.37%，较去年同期增长 0.77%。公司的业务结构按产品分类，其中 2021 年大数据智能化产品的毛利率增速为 4.89%。

**15、董秘您好，年度快报披露去年由于受全国各地新冠疫情影响，公司大数据商机订单延后、在手订单延迟实施及验收，请问该部分在手订单是否在今年一季度实施及验收？该部分订单因延迟，是否存在被其它家竞争企业获得？另外公司加大新业务投入，最有潜力的新增长线是那块？谢谢！**

回复：您好！相关延缓的订单大部分会在第二年落地，部分会在 1 季度落地，包含实施及验收。延迟的订单大部分在可预期的范

围。公司加大新业务投入，争取在大数据智能化的多行业应用、在大数据安全、在智慧城市和企业端等应用能够培育新业务增长点。

**16、电子身份证业务是否与公安部合作开展试点？是否有实体产品推广应用？**

回复：您好，电子身份证业务已经签订相关订单，公司主要依托“乾坤”大数据操作系统，提供居民身份证电子证照的大数据平台和居民身份相关的各种数据治理、数据安全等应用；依据国家政策：将从相关行业试点逐步推广，相关平台的产品推广和应用，将根据国家部委的相关政策和计划执行。

**17、公司持续性的高研发，2021年研发费用又增加了23%，请问研发投入何时能见到成效？**

回复：您好，公司始终坚持“创新即研发，研发即投资”的导向，将不断研制适应新形势要求的新产品，保持产品先进性和竞争力，严把产品质量和服务关，同时提升研发产品对市场销售的转化能力，提升研发效率的同时，塑造良好的市场口碑和品牌影响力。

**18、分行业来看，报告期内企业的营收大幅增长是因为什么原因？增速是否可持续？**

回复：您好，2021年，网络空间安全产品营业收入较比去年增长，其中电子数据取证产品较比去年同期增长，主要是由于公司坚持电子数据取证“产品装备化”战略，始终处于行业前沿和引领位置；网络开源情报产品和支撑服务产业营业收入较比去年增长显著，主要由于网络开源情报业务从公安向市场监管和企业数字化领域延伸。在经营上持续落实战略性业务拓展、新业务和新产品的培育；在区域拓展上公司将进一步加强八大基地建设，发挥战略基地和业务基地的作用，促进业务在行业的横向拓展和区域的纵向下沉。

**19、滕总好.公司发展蒸蒸日上.但是股价却连绵不断的下跌.对于公司管理层来说除了经营好企业外.在资本市场能否采取一些应对措施？保护广大投资者！**

回复：感谢您的认可和反馈，公司管理层会一如既往地经营好

企业，用业绩加码市场信心，公司也会加强与资本市场的沟通，传递公司内在价值。

**20、全国电子身份证系统是否贵司独家开发？预期如何拉动业绩增长？**

回复：您好，电子身份证照平台涉及多业务流程、环节和应用，有不同厂家参与相关建设。美亚柏科作为核心厂家参与的是国家级电子身份证大数据平台的建设，依托自主研发的“乾坤”大数据操作系统，提供居民身份证电子证照的大数据平台和居民身份相关的各种数据的治理、数据安全、及支撑未来的各项应用。未来“身份证电子化”的应用空间广阔，将带来老百姓在现实社会及网络空间生活方式的改变，因此存在很多商业变革和业务发展的机会。美亚柏科已具备先发优势，正在继续尝试一些新的商业模式和业务方向，也会争取将这个方向培育作为未来新的业务增量和业绩增长点。

**21、公司在网络信息安全领域的竞争优势有哪些，核心竞争力在哪？主要竞争对手是哪些？国家政策上对网络信息安全行业有没有相关扶持？另外请详细讲解下“新型冠状病毒传播监测”平台的作业和收入情况！谢谢！**

回复：你好！公司是电子数据取证行业的龙头，具有行业应用竞争优势的“零信任”大数据安全产品和技术，并将后端大数据研判能力和零信任安全防护能力融入电子数据取证，形成“前端取证+后端大数据研判+零信任安全防护”的网络安全解决方案。近期发布的网络信息安全行业相关政策有：工信部发布《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023年）（征求意见稿）》，征求意见稿提出发展目标：到2023年，我国网络安全产业规模超过2,500亿元；“加强网络安全基础设施建设，强化跨领域网络安全信息共享和工作协同，提升网络安全威胁发现、监测预警、应急指挥、攻击溯源能力，加强网络安全关键技术研究。公司自主研发的“新型冠状病毒传播监测”专项工作平台可以为疫情防控提供疫情态势研判、疫情传播路径分析、疫情风险隐患排查，已配合执法部门为全

国 60 多个省市地区提供抗疫支持，为及时阻断感染源、精准防控发挥了重要作用，该平台也进一步促进了大数据智能化业务在智慧警务、应急响应、城市大脑和智慧城市等方面的业务开拓。

**22、公司关于事前事中事后取证的发展规划？这三部分业务的占比将会是怎样的比例？**

回复：您好！公司基于“事后”电子数据取证龙头地位，向网络安全的“事中”审计及“事前”防护拓展，布局网络空间安全事前、事中、事后全赛道，构建新网络空间安全板块。公司的业务结构分为电子取证产品及网络安全产品和服务，2021 年在网络空间安全业务分类中：事后的电子数据取证产品的占比约 80%，其他是事前和事中的网络安全产品。

**23、“新冠病毒传播监测”平台的作用，应用城市和收入状况**

回复：您好，公司自主研发的“新型冠状病毒传播监测”专项工作平台可以为疫情防控提供疫情态势研判、疫情传播路径分析、疫情风险隐患排查，已配合执法部门为全国 60 多个省市地区提供抗疫支持，为及时阻断感染源、精准防控发挥了重要作用，该平台也进一步促进了公安大数据智能化业务的开拓。

**24、请问今年一季度的销售情况和疫情对公司业务的影响**

回复：一季度业绩情况届时请您关注公司披露的公告。疫情对公司大数据智能化业务的开拓有促进作用，也会对业务开展产生一定影响，如可能导致客户预算开支方向变化、原有业务商机订单延后、已建项目延迟验收等。公司的业务特点是：上半年业务占比小，收入和利润集中在下半年特别是第四季度。

**25、怎么没有动静啊，一个回复都没有**

回复：您好！谢谢您的关注，相关问题已经答复。谢谢！

**26、其他业务的拓展情况，比如开源情报或者承接的一些项目情况可以介绍下吗？**

回复：您好！公司形成以网络空间安全和大数据智能化为主、网络开源情报和智能装备制造为辅的“2+2”业务体系，其中网络空

	<p>间安全和大数据智能化的营收占公司总体收入 90%以上。网络开源情报业务已形成数据服务、SaaS 服务和智能装备三大业务形态，围绕企业数字化转型，承接了国投集团融媒体项目的建设工 作，实现由 G 端市场向 B 端市场拓展的首次突破。</p> <p><b>27、融合大数据平台的市场建设情况如何？需要多长时间的建设才能达到一个比较高的渗透率？</b></p> <p>回复：您好，公司司法大数据的融合大数据平台主要按部、省、地市建设并持续升级扩容，目前尚未建设的主要在地市一级，同时已建设的部分省市根据自身需求也进行相应扩容升级。大数据产业是属于朝阳和新兴产业，2021 年 11 月，工业和信息化部印发的《“十四五”大数据产业发展规划》中指出“我国要抢抓数字经济发展新机遇，坚定不移实施国家大数据战略，充分发挥大数据产业的引擎作用，以大数据产业的先发优势带动千行百业整体提升，牢牢把握发展主动权”，随着数字经济的不断发展，未来数据会成为生产要素，融合大数据的建设也将是持续演进升级的建设过程。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 4 月 11 日