

同签订和交付验收出现较大程度延缓。

随着下半年的到来，客户采购节奏已恢复，今年取证业务主要围绕区县下沉及新型取证技术的研究和产品研发推广开展工作。今年区县市场在政策面上有进一步的市场机会释放，在实现大数据向基层延伸方面，有望为网络安全取证市场“十四五”期间带来每年约2亿的新增采购需求，美亚柏科目前为市场上唯一可提供大数据向基层延伸的装备产品企业。公司正围绕刑侦行业增量、区县下沉增量、企业端的新增量等需求开展取证市场拓展。

网络安全产品与服务，去年上半年收入包含了约1.4亿的单个网络安全大数据平台订单，因此今年收入的下滑主要是去年收入基数较高的影响，但我们也看到上半年网络安全业务的毛利率提升23.95%，主要是自有产品中的零信任网关、隔离与信息交换、数据安全检测等产品成功实现增量销售，自有产品比例提升，带来毛利率提升。

公司基于事后电子数据取证龙头地位，向网络空间安全事前防护和事中审计拓展，构建新网络空间安全板块。今年新网络空间安全板块，将持续围绕“长城计划”，以监管者视角继续落地网络安全大数据平台，预计下半年将有新的网络安全大数据平台项目落地；“狼烟计划”将聚焦数据安全，为数据的拥有者提供安全防护产品和服务，以拥有规模数据的政企类单位，以及持有大量注册用户和个人数据的互联网企业为主，做市场切入。2022年上半年，公司以数据安全和零信任技术体系为基础，推出“零界-零信任安全防护产品、网鉴-流量高级威胁检测产品、数网-数据资产梳理与数据库扫描产品、慧眼-视频图像鉴真工作站”等产品，并成功实现销售，同时中标工信部人工智能安全项目。如上所述，通过为众多政企客户提供网络安全防护产品和服务，以及为互联网企业提供数据安全服务，拓展数据安全产品和解决方案，提升自有产品的市场份额。针对拥有大量注册用户和个人数据的互联网企业数据安全问题，通过上半年的业务探索，依托美亚柏科在数据内容安全以及长期服务于

司法机关和行政执法部门的优势，公司已经与部分拥有规模注册用户的互联网企业达成初步合作意向，将为互联网企业提供数据生命周期内数据安全防护，及数据采集、传输、处理、交换、存储、销毁过程的安全合规检查与防护，为企业规避合规风险提供第三方安全检测产品和服务。

2、大数据智能化产品：实现营收 3.2 亿，同比增长 21.47%。

今年大数据整体市场需求呈现回暖趋势，公安大数据地市级建设加快，疫情防控大数据刚性需求带动公安大数据建设需求，带来公司大数据智能化业务更多市场机会。今年 6-7 月份，公司落地了几个金额较大的公安大数据订单，其中包括单体超 2 亿元的公安大数据纯软件合同项目，以及珠海二期 9 千多万项目、广州第三阶段 5 千多万项目等。公司凭借公安大数据领先技术优势和公安行业龙头地位优势，依托自主研发的“乾坤”大数据操作系统的多场景应用及大规模、高并发的复杂异构数据汇聚融合及海量数据治理经验，中台能力已由公安大数据延伸至视频图像大数据、城市大脑、企业大数据、居民身份证电子证照大数据、疫情防控大数据等新型智慧城市领域。上半年，公司“大数据能力一体化应用创新解决方案”、“智慧监察大数据分析解决方案”入选“2021 年福建省信息技术应用创新典型解决方案”名单；中标了国家级居民身份证电子证照大数据软件平台项目，提供居民身份证电子证照大数据平台和居民身份相关的数据治理、数据安全及应用支撑；中标厦门城市大脑（一期）“数据中台”和“图看厦门”项目，中标陕西、四川省级应急管理大数据平台，中标“数字开远”城市公共安全专项建设项目（一期），支撑北京、广东、厦门、泉州等多地的涉疫数据治理、亮码服务、研判分析等相关工作，构建疫情防控“最强大脑”；入选“数字政府建设赋能计划一支护应急推进组”首批成员单位；联合常熟市信息化发展有限公司合资成立苏州市常信美亚公司。新型智慧城市前期投入已初见成效，公司也已在细分市场初步构建了核心竞争优势。随着下半年建设集中期的到来，公安大数据、疫情防控大数

据、视频图像大数据、智慧城市大数据等业务的持续落地，大数据智能化业务将持续为公司发展贡献规模收入。

3、网络开源情报、智能装备制造及支撑服务产业：营收合计约 8,800 万，占比公司上半年的收入比重约 12.8%，属于培育和辅助业务。

此外，今年公司在企业数字化转型、信创产品领域也加大布局。围绕企业数字化转型需求，公司成立了企业数字化事业部，统筹推进企业数字化转型的业务市场拓展；深度融合国投集团“十四五”数字规划，协助推进融媒体、数字审计、数据安全等国投集团“十四五”数字化建设项目；“企业大数据智慧风控平台”入选工信部大数据产业发展试点示范项目。围绕信创市场需求，公司取证产品陆续发布信创产品，形成 11 个信创产品的取证解决方案并实现批量销售，并入选“福建信创典型案例”，公司在取证领域具有行业龙头优势，并持续构建行业壁垒；美亚国云发布符合大数据应用特点的“碧玺石”系列工作站产品、“腾云”私有云平台，推出“服务器+云平台”为主的“数字基础设施”及大数据软硬件一体的产品及整体解决方案，正在不断开拓国资云市场。

二、交流环节

1、截止目前公司在手订单如何？

回复：进入 6 月份，随着疫情的有效控制和下半年业务集中期的临近，以及疫情防控大数据、居民身份证电子证照大数据等新业务的推进和落地，公司 2022 年上半年累计新签订单已超过去年同期水平，且截止 7 月底累计新签合同的增长率和绝对值都在增加。截至 2022 年上半年期末，公司在手订单比去年同期增加约 35%，具体金额公司已在半年报财务附注中披露。

2、公司大数据智能化产品上半年毛利率下降的原因是什么？ 预期全年毛利率情况如何？

回复：公司大数据智能化产品收入包含纯软件和软硬件一体项目，上半年收入中硬件占比提升导致毛利率有所下降，公司上半年

的订单具有一定的偶发性，去年上半年有几个纯软件大数据项目验收，拉高同期上半年大数据智能化产品的综合毛利率至 71%，因此今年上半年毛利率同比有所下降。展望 2022 年全年，尚未看到毛利率对比往年会有显性下降的驱动因素。我们认为随着城市级新型智慧城市平台的建设、各城市级政务细分行业大数据平台的建设，以及大数据平台建设后打破数据孤岛和壁垒，带来的工作成效和效率的提升，使得大数据软件平台在大数据总体解决方案中的金额占比不断提升，公司的大数据智能化业务会更具有定价权和规模毛利的贡献能力。

3、从客户结构上看，行政执法机关客户带来的营收增长比较快速的原因是什么？

回复：公司客户类别中，司法机关主要包含公安机关和监察委，行政执法部门主要包含市场监管、海关、税务、应急等。今年上半年公安以外的其他行业客户增长速度较快，是由于公司业务已逐渐从协助打击犯罪延伸到社会治理再到便民服务，很多产品不只面向公安机关，还面向行政执法部门比如市场监管、税务、应急、海关等部门。

4、从区域来看，东北和华北收入下降较多的原因是什么？

回复：区域营收具有偶发性，东北和华北区域去年上半年有几个比较大的订单验收，加上今年上半年受疫情影响相较其他区域大，人员出差流动受限，使得公司的商机订单延后、在手订单实施和项目验收部分延缓，因此收入下降较为明显。

5、公司未来人员投入规划如何？

回复：2022 年的人员目标是保持人员稳定，主要是通过以下方式实现：一是大数据产品化和平台化，在平台化后减少项目研发和实施人员，将这些人员复用到其他新行业和新产品的拓展，提升产品核心竞争力的同时提升总体研发效率；二是在内部管理上合并同类项，在产品平台化、组件化、模块化之后进一步互用，实现跨产品线模块的复用和平台的复用，使得在面向新行业和新业务的时候，

可以快速提供产品解决方案，通过综合解决方案和大项目承接能力提升，达到人均收入和边际效益增加的管理成效；三是管理考核上提高人均毛利，带来经营效率提升，常规业务要能够持续提升人均产出，战略新兴业务投入的人员和相关成本之后能够带来增量的合同和增量的毛利。今年我们也成立了公司级乾坤大数据操作系统研究院，将从顶层规划设计和共性产品、技术入手，加快推进大数据智能化战略布局。

6、公司未来主要投入的领域方向有哪些？

回复：一是持续加大对重点领域投入，积极布局网络空间安全及大数据智能化领域，不断升级完善“乾坤”大数据操作系统和零信任数据安全产品、数据安全防护和服务，围绕大数据平台的研发，支撑多行业应用；二是不断完善市场布局，扩大服务客户规模，由司法机关向税务、市监、应急等行政执法部门，以及大型企事业单位等行业拓展，构建更多行业应用的标杆案例，实现“初步建成世界一流大数据企业”的目标；三是支撑企业数字化转型的应用，加大以数据安全为基础的产品化投入，培育数据安全产品与服务，为数字经济产业发展赋能。

7、上半年大数据业务增长较好的原因，下半年增速的展望？

回复：公司凭借公安大数据领先技术优势，依托自主研发的“乾坤”大数据操作系统的多场景应用及大规模、高并发的复杂异构数据汇聚融合及海量数据治理经验，中台能力已由公安大数据延伸至视频图像大数据、城市大脑、企业大数据、居民身份证电子证照大数据、疫情防控大数据、城市公共安全等领域。今年大数据整体市场需求呈现回暖趋势，公安大数据地市级建设加快，疫情防控大数据刚性需求带动公安大数据建设需求，带来公司大数据智能化业务更多市场机会。随着下半年建设集中期的到来，公安大数据、疫情防控大数据、居民身份证电子证照大数据等业务的持续落地和验收，公司对大数据智能化业务全年的增长还是比较有信心的。

8、取证业务上半年受到疫情的递延影响比较大，预计下半年

的增长主要来源于哪些行业？

回复：上半年因疫情原因导致整体取证市场受影响，主要是因为电子数据取证业务具有短周期、快交付的产品型业务特点，上半年的收入规模对第二季度依赖性较大，由于 2022 年第二季度受全国疫情影响，导致电子数据取证合同签订和交付验收出现较大程度延缓。随着下半年的到来，客户采购节奏已恢复，今年取证业务主要围绕区县下沉及新型取证技术的研究和产品研发推广开展工作。今年区县市场在政策面上有进一步的市场机会释放，公司正围绕刑侦行业增量、区县下沉增量、企业端的新增量等需求开展取证市场拓展。

9、公司的营销模式如何？

回复：公司的营销模式以直销为主、代理为辅。培训带动销售是公司的特色市场开拓模式，通过建立完善的培训服务体系，为客户提供行业技术培训。公司销售体系逐步从以全国、行业和区域销售模式为主向本地化销售发展转变，进一步开拓下沉市场。公司建立了八大基地，其中两个基地叫总部型基地，一个是厦门总部，另一个是北京总部。厦门总部是研发和管理总部，支撑主要产品及主要场景应用的研发，并向客户提供培训；北京总部承担国家部委重点行业标准的制定，参与国家部委的标杆项目以及重点项目的建设，推动全国性的标准及产品的推广；还有两个叫战略型基地，战略型基地在长三角和珠三角，这里是政府信息化及大数据相关投入最领先的区域。另有几个业务型基地，主要围绕重点区域开展业务拓展，公司主要分常规业务和战略型业务做市场营销推广。

附件清单	参会人员名单
日期	2022 年 8 月 30 日

附件：参会人员名单

序号	姓名	所属公司
1	邓晓峰	上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）
2	杜郁坤	中国国际金融股份有限公司
3	袁佳妮	中国国际金融股份有限公司
4	冯浚瑒	恒越基金管理有限公司
5	胡朝昀	深圳正圆投资有限公司
6	夏俊杰	仁桥（北京）资产管理有限公司
7	罗云扬	财通证券股份有限公司
8	刘越	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）
9	钟昕	仁桥（北京）资产管理有限公司
10	李雪薇	国泰君安证券股份有限公司
11	庞倩倩	广发证券股份有限公司
12	陈楷洲	上海赤祺资产管理有限公司
13	陈奇	上海赤祺资产管理有限公司
14	孟令儒奇	华西证券股份有限公司
15	张恒	汇丰前海证券有限责任公司
16	石崎良	光大证券股份有限公司
17	戴晨	华创证券有限责任公司
18	来祚豪	华安证券股份有限公司
19	浦俊懿	东方证券股份有限公司
20	石恺	招商证券股份有限公司
21	张恒	深圳市裕晋投资有限公司
22	傅明笑	准锦投资管理有限公司
23	周申力	天治基金管理有限公司
24	刘梦连	深圳进门财经科技股份有限公司