

证券代码：002268

证券简称：卫士通

成都卫士通信息产业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过电话会议参与公司 2021 年半年报交流会的机构投资者、分析师及个人投资者等共 127 人。
时间	2021 年 8 月 26 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书刘志惠、副总经理张剑、战略市场部总经理陈昌祥、证券投资部：肖梦捷
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2021年8月26日（星期四）下午15:30—16:30举办2021年半年报交流会，本次交流会采用电话会议形式。本次会议纪要详见附件。
附件清单(如有)	卫士通 2021 年半年报交流会会议纪要
日期	2021 年 8 月 26 日

附件：卫士通 2021 年半年报交流会会议纪要

一、董事会秘书、副总经理、财务总监刘志惠女士致欢迎词并介绍与会嘉宾

二、刘志惠女士介绍公司 2021 年上半年经营情况

2021 年上半年，公司始终聚焦网络安全主业，充分发挥密码为基础的核心能力优势，快速完善网络安全产品体系，不断夯实密码和网络安全产品提供商、高安全信息系统集成商行业地位；大力发展安全芯片基础业务，以芯片为基础推动密码技术和安全服务的泛在化应用；全力发展商用密码核心业务，加速推动密码与国产基础软硬件的深度融合，推进密码在金融、政务、电信、交通等关键基础设施行业的深度应用；快速构建信创安全产品体系，以谱系化的密码、安全保密、网络安全信创产品为核心，为客户提供网络安全与信息化同步规划建设的信创高安全整体解决方案。

报告期内，公司主要在以下八个方面有所突破：一是密码顶层能力布局快速推进，公司作为主要的密码厂商参与各类密码顶层专项的申报与试点建设工作；二是安全服务能力获得高度认可，在 2021 年国家实战攻防演习中，公司承担众多的防守任务，取得了优异的成绩，实战攻防能力得到了主管机构、政企客户的广泛认可；三是密码服务能力持续优化，通过浙江省政务系统密码服务平台项目的标杆示范效应，向全国市场推广，同时策划建设区域密码运营服务中心，在强化本地化服务能力的同时加快密码运营服务的落地；四是重点市场业务取得全面突破，在党政、信创、网信、商密及金融、能源、政务、交通等领域市场取得不错的成绩；五是安全与行业应用进行深度融合，公司通过持续提升密码软硬件与行业应用深度结合的产品能力并覆盖多个重点行业的安全应用场景实现安全与行业应用的深度融合；六是数据安全业务有序推进，主要围绕重要数据和个人信息保护、数据安全流通等数据安全重要方向，在隐私计算，从秘密分享、同态加密等底层密码技术、隐私计算安全产品、数据共享商业模式等多个层面进行布局，大力推动“可用不可见”应用新模式；七是产业合作生态建设再上新台阶，公司上半年在生态建设方面做了较多工作，包括与龙芯及其他互联网厂商的合作；八是重点产品和关键技术取得一定的突破，比如安全无纸化会议系统、身份认证产品等方面都取得了一些新的进展。

对于公司所处行业，我们也在报告中针对行业这半年来的变化和趋势做了一些简单的分析，主要有三个方面：一是国家网络安全法律法规体系基本构建，如《数据安全法》、《个人信息保护法（草案）》、《关键信息基础设施安全保护条例》以及工信部《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023年）》征求意见稿的发布。这些法律法规和框架体系的构建，为我们网络安全行业的发展奠定了坚实的基础；二是网络安全事件频发导致国家安全遭受严重威胁，催生了网络安全的内生发展需求；三是数字经济成为当前中国经济发展的动力引擎，保护数据安全也成为数字经济发展的议题，这个趋势的出现，给公司所处行业以及公司未来的发展空间提供了有利因素。

经营成果方面，公司上半年实现营业收入约 8.44 亿元，较去年同期增长幅度达 94%；净利润也实现了较大的增长。经营活动产生的现金流量净额较去年有较大的缺口，主要是公司为后期业务进行采购备货导致。在今天的半年报里，我们也对业务收入的构成口径做了调整，将分产品的营业收入构成划分为三个方向：安全芯片与模块、安全整机与系统、安全集成与服务。半年报也对以上业务内容对应的分析，欢迎大家在网上查询。从数据上看，安全集成与服务占营业收入的比重和去年同期相比有较为明显的下降，从 63%左右下降至 53%左右，下降幅度近 10%；安全整机与系统占营业收入的比重也有了明显的增加。利润方面，我们的净利润较去年同期大幅度减亏，而公司自成立以来上半年也基本处于亏损状态。最后，上半年公司还完成了去年推出的首期限限制性股票激励计划的授予，为公司的团队建设、人才梯队建设与人员竞争力提供了较好的支撑。以上就是我们半年报的一些主要情况。

三、提问环节

问题一： 请问公司在隐私计算方面储备及重点推进方向？

回复：第一，隐私计算本身底层需要密码技术的支撑，包括传统和新型的技术。卫士通出自于中国电科 30 所，本身在密码理论和密码算法具有较多的积累，包括同态、多方计算、联邦学习，都是公司密码算法领域已经在跟进的一些方向。第二，我们认为客户侧可能不会选择其中某一个方向作为他隐私计算的选择，他会结合应用、场景、效率等因素选择不同的方式。所以从目前的布局来看，我们

会考虑多种方式为用户做好支撑。新技术上来看，我们会比较关注 TEE，即基于芯片的一种可信计算结构，去推动在目前环境下进行数据安全计算的一种思路，因为它在效率和适应性方面会给用户更多的选择。第三，在未来推进方面我们可能不会局限于某一个特定的领域或者特定的方向。卫士通的传统客户在政企单位，在行业侧、互联网侧我们也有积极布局。我们会在国家目前推动数据流通数据共享的这样一个背景下，选择我们的优势客户进行积极推动，使用户能够更好地开展数据流通和数据共享。

问题二： 请问公司在隐私计算算法方面的优势有哪些？

回答：这个行业里目前没有哪家公司有特别明显的技术领先优势，更大的逻辑是怎么在当下的背景做好数据流通，这需要数据治理、应用、算法、密码和安全几个相关因素的互相配合。同时，作为安全企业，我们也在积极对标国家的数据安全相关法律和标准，综合我们的各种产品和能力，为客户最终的数据使用合规提供体系性的安全保障方案。在数据流通和共享的应用方面，我们也会积极同合作伙伴一道针对不同客户努力探索数据流通、共享和交易中的场景化解决方案。

问题三： 请问公司和互联网行业在数据安全领域是如何合作的？

回答：我们并不局限于和互联网行业的公司去开展相关合作。自从《数据安全法》、《个人信息保护法》出台之后，在互联网端、企业端及政府端围绕个人信息保护如何合规、如何能够满足国家对个人信息使用的要求都会有比较明确的压力。压力背后需要像卫士通这样的密码企业或者其他安全企业和用户共同来探讨并尝试构建一个我们认为能够满足未来国家在法律法规层面要求的一种数据合规体系。这个体系里当然也包括互联网端和企业侧的一些用户，大家一起参与研究和探索。总而言之，目前处于推进的过程当中。

问题四： 请问安全芯片与模块业务毛利率下降以及公司现金流减少的原因是什么？

回答：安全芯片与模块业务的毛利率同比的确有一定幅度的下降，主要是上半年国际竞争形势严峻导致的原材料涨价造成的。不过，今年上半年公司的综合毛利率实际有所上升，主要与公司大力发展自主产品有关。关于经营性现金流的

问题，确实其缺口和历史同期对比有明显增加，主要是由于今年上半年业务处于快速拓展阶段，公司在行业竞争激烈的情况下为项目做备货或提前预付款造成的。我们的存货指标较今年年初也有明显的增加，增加原因主要是我们为后续项目进行提前备货。从短期来看，虽然我们的经营性现金流缺口有明显的增加，但公司目前预计全年的回款情况会有较大突破，到下半年经营性现金流的问题会得到明显的改善。并且，从历史上来看，公司基本都是在年底回款，所以现金流存在一定的季节性。

问题五： 请问公司在数字人民币方面的推进情况？

回答：我们在数字货币方面进行了一些相关的研究，尤其是在密码方面有一定技术积累、技术优势与技术布局。

问题六： 请问今年上半年公司数据安全业务方面企业端的业务增速？

回答：首先，数据安全是一个广泛的概念。以前数据安全是在网络安全这个大的体系之中，随着经济和数据重要性的发展，数据安全有可能和网络安全并列。第二点，业界内可能大家对数据安全有不同的理解，我的一个理解就是数据安全涉及到数据治理、数据防护、数据共享应用，包括数据脱敏等多个方面。卫士通一直都在做数据安全相关的业务，如数据加密机、VPN 以及数据安全共享等。总体来说，数据安全是未来安全界的一个大方向和趋势，卫士通会积极拥抱趋势，并且在产品技术和市场方面都有所布局。

问题七： 请问隐私计算的商业模式是什么，是产品化交付还是项目制为主？收费模式偏向于模块订阅还是买断授权？

回答：隐私计算具有平台性，在当前数据流通和数据共享趋势越来越明显的背景下，大家都在探索最终的数据流通、数据共享，甚至数据交易会是怎样的场景和模式，所以它并不局限于某一种特定的交付方式，未来也许他会以建设的方式或者以服务的方式来进行交付，甚至最终可能会成为数据交易的平台性支撑。至于商业模式，隐私计算可能会成为数据交易具体的价值体现，所以当下无法给出一个特别确定的选择，我们还在不断地探索。

问题八： 目前公司有无数据安全落地项目？存货备货的方向是什么？

回答：首先，隐私计算目前我们正在探索，处于寻找不断寻找客户和探索落地可能性的过程当中，目前无法预测未来能形成的收入规模。在现在的宏观政策背景下，政府还在探讨互联网的数据流通数据共享，各地可能还在陆续推动数据交易所的落地，这给卫士通包括其他数据安全领域公司带来了新的市场机会。但在目前相关法律法规出台的条件下，如何做到更安全、更合规地形成数据流通和数据共享，是项目落地的重要考虑因素。所以从阶段来看，它还没有到一个快速增长的阶段，而是处于前期尝试落地的阶段。

备货方面，公司主要基于在手订单或未来可能承担的项目，根据投产的周期进行主动备货，方向可能涵盖公司的各个业务系列的产品。从金额来说，主要是信创类业务的比重更高，这跟信创的行业特点有关。现在供货商排期长，所以我们会根据客户需求、交付计划及进度进行提前备货，以上也是导致公司存货规模较历史而言明显上升的原因。