

证券代码：300588

证券简称：熙菱信息

新疆熙菱信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	通过华创证券电话会议系统接入的投资者
时间	2021 年 08 月 28 日 19:30-20:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 何岳 证券事务代表 胡安琪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>熙菱信息1999年成立于新疆，一直从事政府行业的信息系统建设和软件开发相关业务。在2012年之后，公司专注于公共安全领域，参与了全疆范围各种类型的平安城市相关信息化系统的建设，主要聚焦在视频技术方面。17年之后受到区域市场环境的变化影响，疆内市场的收入规模出现下降。在这样的情况下，2018年公司在战略上做出了重大调整：可以概括为两点，一个是产品化，另一个是全国化。</p> <p>产品化：公司早期更多的是以项目制为主，系统集成、解决方案贡献了较大的收入和利润。但是从新疆走出来，要面向全国的竞争市场，没有自己的产品核心竞争力是不够的。所以从17年之后，我们在大力的沿着整个行业的需求发展趋势和信息技术发展的方向，去开发自研的视觉和大数据相关软件产品和在公共安全领域有行业经验壁垒的一些细分场景应用。</p> <p>全国化：17年之前熙菱的收入基本上九成以上都是来自于新疆区域。在18年之后，我们以早年在上海和西安设立的两个国模</p>

比较小的研发中心为支点，开拓了以上海作为第二总部的面向全国的营销和管理体系。

2018年之后，公司凭借着自己在技术和服务端的出色表现，参与了2018年至2020年三届进博会的核心软件平台和应用建设，各项大型活动和国家级会议的安保项目也都有参与。我们认为这种大型的活动非常有助于熙菱在新的市场去建立品牌和样板点。在此基础上再去进行营销网络的拓展，与BAT及华为等龙头企业和各个区域内的集成商输出我们在细分场景下的一些专业技术能力，以此来开拓市场。

2021年，我们在产品化以及全国市场的开拓布局上已经初见成效。首先在产品化上，从围绕公安科信部门建设基础信息化平台，逐步延伸到一些专业的条线警种应用，以这种条线化的、高门槛的应用建设，能够快速铺开全国市场。

其次我们也孵化了数据中台产品来进行公安大数据应用服务的建设，充分利用目前已经建设好的各类前端感知设备和底层数据资源，将感知层、数据层和应用层进行分层解耦，通过搭建数据中台来去支撑顶层的多样化应用的建设，向上提供数据服务和数据资源的调用。这种模式我们近两年已经在西南某省的治安立体防控项目中得到很好的落地实战效果和客户的良好反馈。我们认为未来这种模式会形成一种政府内的私有化SaaS部署的新模式，去适应未来应用侧的快速变化。

这两年以等保测评业务为主的网络安全板块实现了较高的增长。公司网络安全等级保护测评业务主要由全资子公司固平信息来实施，它的业务范围目前主要在新疆，近两年保持了年均50%左右的增长和较高的毛利率。这块业务的主要增长逻辑在于，未来需要进行安全等级保护测评的行业和系统将会进一步延伸，因此行业的天花板也是在不断提高。我们的全资子公司固平信息，是新疆地区拥有最高资质，以及最大市场份额的一家等保测评机构。我们认为未来这部分业务仍然有较大的增长空间。

在生态合作伙伴方面，我们目前跟华为自2019年开始一直在产品层面和解决方案层面保持着紧密的合作。在整个全国的渠道建设上面，我们这两年也在做大量的投入。目前随着公司产品的标准化程度在不断提高，我们也在寻找在全国平安城市等场景下的在本地具有场景和客户资源的渠道伙伴，向他们输出标准化产品和技术能力，实现市场的覆盖。

未来随着产品向底层技术的不断的演进，通用化程度不断提高，会有很多新的智慧城市场景能够使用到我们熙菱的产品和技术，例如智慧校园、智慧医院，智慧园区等等。如何从公安和平

安城市的场景跳出来，去探索智慧城市更广泛的市场机会，这也是未来我们的发展重点。

下面针对本次半年度报告跟大家做一个简单交流，2021年1-6月，公司实现营业收入7,149.80万元，增长3.48%。报告期内归属于上市公司股东的净利润为436.43万元，去年同期为-3,797.05万元，实现由负转正。经营活动产生的现金流量净额为797.71万元，去年同期经营活动产生的现金流量净额为-6,423.72万元。截至2021年6月30日，公司总资产79,537.57万元，归属于上市公司股东每股净资产1.78元。

随着近几年产品化的聚焦，逐步的减少了一些需要垫资的大型集成项目承接，所以在收入方面有所下降，但是在今年我们看到了改观，毛利率有了较为明显的提升，达到了38%，是过去三年最高的水平，毛利提升的主要来源为我们自有的软件产品在收入中的占比提高。另外一方面经营现金流也在本次报告期内回正，目前公司在积极进行应收账款的推进，回款的情况在不断改善。

提问环节

1、中报里披露的信息安全产品服务和综合解决方案构成如何？

答：公司定期报告里披露的信息安全产品服务和综合解决方案，不仅仅包含固平的等保测评业务，熙菱本身在这块业务也有所涉及。固平主要的增长是从2017年开始，2017年-2019年收入从600万左右增长到了1700万元，2020年达到了2200多万。今年上半年已经实现了约1500万元。

2、新疆整个等保测评市场目前市场体量有多大，以及将来有多大的发展空间？

答：按照经验测算，一个省1-3个亿之间，新疆可能在1-2个亿。刚才我也提到未来需要进行等保测评的行业和系统会越来越多，如APP、工业互联网设备等等，我们认为未来天花板会提高，市场容量将会有较大的增长。固平目前的发展战略在于突破区域的壁垒，已经尝试在新疆之外开拓全国的市场，在我们的西安研发中心成立了分部，目前服务已经进入了华东某省，那么未来这部分地区的业务也会是一个增量。

3、公司产品更多的是偏应用层还是saas层，它实现的功能点或者说比较有亮点的地方在哪里？

答：熙菱目前标准化的产品在各个层级都有。首先比较底层的产品就是易联网关系列产品，过去5~10年，不同批次各种型号的摄像头的接入和标准化的转换是现在的痛点。“易联”系列产品融合了公司十多年沉淀的物联数据接入整合能力，专注多样化数据和设备的统一汇聚，它的亮点在于能够为客户解决大量设备接入难、老旧设备接入难、多厂家设备整合接入难、业务定制难的问题。

第二个是行业化的大数据治理工具，帮助公安部门进行数据中台搭建，做数据的标准化统一，然后根据实际的业务需求做相关的专题库。另一个是非结构化的数据中台搭建，即视图数据治理，顺应今年公安部的政策要求，提高视图数据质量。

4、像美亚会去建设跨警种的信息和数据的融合，我们会有吗？

答：我们目前还没有涉及这么深，更多的还是在警种内里把客户的应用服务做好。但是在西南某省的治安立体防控体系项目中已经实现了跨警种的底层数据资源整合和治理，积累了相当丰富的经验。

5、在渠道合作伙伴的拓展，落地的生态建设上，是什么样的一个规划和进展？

答：熙菱历史上偏弱的是市场侧，从去年开始我们把全国的营销体系建设提上了战略高度。在直客这一块，我们更多的还是看客户对于我们产品理念和技术能力的契合度。总体上我们这几年在重点开拓华东市场，未来在以广东为主的华南市场也会重点投入。

6、2020年的股权激励计划会重新制定吗？

答：正常推进。

7、应收账款未来会有好的改善吗？

答：比较难预测，但今年我们一些应收账款账龄比较长的，有些甚至4~5年的一些回款都已经回款了，大的趋势是向好的，但还是受制于客户的支付能力。

8、补充一下整个公司未来的发展蓝图？公司的亮点和信息？

答：第一坚持贯彻产品化和全国化这两个大的方向。在市场端，更有针对性的建立营销体系。第二寻找更多的增量，不仅是

	公安领域，更多转向综合性的大数据的智能服务。
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 8 月 28 日