

证券代码：003029

证券简称：吉大正元

长春吉大正元信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	招商证券、招商基金、招商致远资本、工银瑞信、光大证券、中信建投、东方证券、东吴基金、中信证券、交银施罗德基金、金元顺安基金、景顺长城基金、国泰基金、民生加银基金、民生证券、南方基金、海通证券、和谐汇一资管、华创证券、华泰柏瑞基金、百年保险、中海基金、成泉资本、乐瑞资产、博时基金、淳厚基金、淡水泉投资、登程资产、复通私募、歌斐资产、国华兴益保险、国寿安保基金、国寿养老、海富通基金、海宁拾贝投资、华泰保兴、汇添富基金、嘉实基金、建信保险、建信理财、江阴江梁投资、农银汇理基金、磐厚动量资管、鹏华基金、千合资本、青岛金光紫金资管、全天候私募、融通基金、厦门财富、上海峰岚资产、上海弘尚资产、上海健顺资管、上海聚鸣资管、上海天猊投资、尚近投资、申万菱信基金、坤厚私募、鲲鹏恒隆投资、热土资管、望正资管、中天汇富基金、龙远资管、太平基金、太平洋证券、泰康资产、西藏源乘资管、仙翎投资、信诚基金、银华基金、永赢基金、涌贝投资、周口联创私募（排名不分先后）
时间	2022年10月27日
地点	线上交流

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事长于逢良、副总经理田景成、副总经理兼财务总监陈敏、风控总监兼证券部经理李泉</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、副总经理兼财务总监陈敏介绍公司 2022 年三季度基本情况</p> <p>今年面对复杂的外部环境和可观的行业发展潜力，公司迎来了新的挑战 and 机遇。一方面随着数字中国和数智中国的宏观发展态势，网络和数字安全成为发展数字化进程的重要基础。公司紧抓机遇，积极转型，谋划整体全面发展，谋求业务上从网络安全向大安全、泛安全转变，技术上从产品化向服务化、云化、可移动化转变，市场上从原来的单一的“直销”模式向“直销+渠道”模式转变，服务对象从党政机关、大型央企向中小企业、个人终端渗透。</p> <p>另一方面由于公司处于战略转型阶段，在技术研发、营销转型、人才储备与激励等方面均加大了投入，相关投入叠加今年复杂严峻的经济环境和疫情因素，导致公司前三季度业绩表现不佳，给第四季度业绩追赶带来一定程度的挑战。</p> <p>根据公司已披露的三季报，可以看到公司收入、净利润、经营现金流同比有所下降，主要原因为受今年疫情防控工作影响，政府信息化投入放缓，继而对公司回款节奏造成影响。前三季度经营数据中，从收入端来看，公司毛利率从去年同期 58% 上升至 67%，得益于公司项目质量和服务水平的提升以及部分区域、业务板块的亮眼表现；从费用端来看，公司期间费用同比增加 6000 多万，主要为人才引进、区域市场建设、营销模式转型投入。</p> <p>目前市场端已从 7 大区域营销中心扩展至 20 余个省级节点建设，预计今年内会建成全国性省级营销、服务网络；营销端正在组建经验丰富的渠道发展和管理团队；技术端通过引进人才、封闭开发等举措，持续提升全线产品的安全性和稳定性，</p>

增加核心产品即期部署能力。

二、问答交流：

（一）公司实施 2022 年非公开发行项目的原因及后续安排

本次实施定增项目主要基于三方面，公司具备清晰的战略、靠谱的团队、良好的行业发展机遇，本人对公司未来发展充满信心，所以在当时整个资本市场表现不佳、二级市场价格不断下滑的情况下，基于信心、责任、担当，提出个人全额认购吉大正元非公开发行的股票。

一直以来公司战略与国家战略相辅相成。党中央 2020 年 3 月提出数字经济，公司 2020 年也提出了“新起点、新目标、新跨越”，希望在新起点上从信息化向数字化转型，新目标上由传统安全到数字安全转化，以逐步成为数字安全领域中的领舞者，实现新跨越。

在从优秀企业向一流企业迈进的目标下，2021 年公司推出股权激励计划，2022 年提出打好技术、市场、资本三大战役，设立了创新兵团、资本兵团等，目前公司整个团队做好充足准备，意气风发迎接挑战。

（二）公司在信创、数据安全方面的业务情况以及数据安全方面市场推进节奏

信创是公司发展战略中的重要组成部分。公司今年 7 月正式组建了信创团队，公司具有涉密甲级资质，在基础设施、应用、自主可控领域都有相应的布局。

数据安全是数字安全的核心，公司的数据安全业务拥有自己的特点与特色。公司的数据安全是以密码技术为核心，以隐私计算和零信任为推动，形成信息安全和数据安全解决方案。

（三）公司预计今年 Q4 及明年恢复的情况

目前在疫情常态化管控形势下，对公司是历史挑战更是机遇，为此公司自今年 630 以来推出积极措施，一个是高管下地干活，在项目前线推进签单、回款进度，鼓舞士气；另一个是

开辟新赛道，包括信创、中小企业、个人终端业务，以及教育、医疗、司法等领域，公司正积极全线出击。9月份以来，公司从业务回款到项目签单均在稳步推进。

（四）公司去年开始收入结构方面有较大变化，尤其军队安全收入结构方面。目前三季度军队占比以及全年占比情况如何，未来如何预计军队业务增速

从近几年数据可以看到军队业务收入增速较快。今年前三季度，一方面军队业务收入同比增长 89%，另一方面军队业务占整体收入的 40%，毛利占整体 34%。通过相关数据可以看到目前军队业务发展比较强劲，且保持了一个持续高增长状态。

（五）公司汽车安全相关产品服务及落地节奏

物联网和车联网是公司非常看好的方向，公司主要在车云、车内、车路做了很多技术布局和产品布局，目前在车云方面已与 30 多家车企进行合作，在车内、车路等方面通过示范区与厂家进行合作，并不断推进相关业务拓展。

此外，由于车联网业务涉及很多标准，公司也参与了车联网相关标准制定工作，相信未来在车联网方面，随着国家政策及投资逐渐明朗，会有更好的发展。

（六）军工方面与左江的竞争优势？公司民用产品的竞争优势？

首先在军工领域，我们与左江科技处于不同的领域，没有实际的业务竞争，公司军工方面主要竞争对手来自大型科研院所。

在民用市场上，差异化主要体现在三方面，首先公司的客户群或者说产品适用范围更广泛，包括军工、政府、金融、央企，现在拟拓展至民企和个人终端；其次公司收入方式更多样，包括自有产品、安全服务、生态等；最后公司产品的品类不同，我们构建了三层产品，包括密码、身份与信任、数据安全，同时适用于有线互联网、移动互联网、云、工业互联网、物联网

	<p>等领域。</p> <p>(七) 公司前三季度各行业收入划分</p> <p>根据公司的客户群，前三季度涉军业务表现比较强劲，收入占整体收入的 40%；其次政府行业收入占整体收入的 23%；财政行业收入占 20%以上。军工（包括军队）、政府、财政、金融业务是公司目前主要的收入来源。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 10 月 27 日