

投资者关系活动记录表

编号: 2023-

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体调研 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	国泰君安证券股份有限公司朱丽江，博时基金管理有限公司王赫，汇丰晋信基金管理有限公司李迪心，中邮人寿保险股份有限公司朱战宇，红塔证券股份有限公司杨璐、赵艳丽，上海肇万资产管理有限公司崔磊，上海和谐汇一资产管理有限公司章溢漫，长江证券股份有限公司余庚宗，锦绣中和（天津）投资管理有限公司徐界，建信保险资产管理有限公司杨晨，国投泰康信托有限公司王之鑫，磐厚动量（上海）资本管理有限公司于昀田，亚太财产保险有限公司程永宾，明亚基金管理有限责任公司陈思雯，山东天诚投资控股有限公司井倩，深圳悟空投资管理有限公司李斯诚
时间	2023 年 8 月 30 日（周三）上午 10:00
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 孙强 证券事务代表 刘宁
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司经营情况介绍 报告期内，公司结合宏观经济环境及行业发展的方向，围绕主营业务不断打磨产品、完善解决方案，积极拓展新的客户领域。同时持续优化组织结构，有效控制成本费用，提升组织效率，公司各项业务呈现明显的恢复态势。上半年公司实现主营业务收入 3.28 亿元，同比增长 29.96%，归属于上市公司股东的净利润-1.81 亿元，同比减亏 32.91%。 主营业务方面，网络安全产品中，除主机网络安全产品和数据安全产品两条产品线受行业政策影响收入同比略有下降外，公司安全监管平台和检查检测产品线收入分别实现了同比 7.94%和 13.66%的增长。此外公司信息安全服务业务收入 1.25 亿元，同比增长了 71.72%，增速较

	快。公司结合行业标准的要求，在该类业务领域积极部署产品和解决方案，打造了具有战略标杆意义的项目，效果比较明显，为公司后续业务推进奠定了坚实基础。 市场拓展方面，报告期内各重点行业客户需求逐步恢复，收入呈现了增长态势。其中政府及事业单位客户收入 1.92 亿元，同比增长了 15.55%；特殊行业客户收入 6235.12 万元，同比增长了 208.35%；央企客户收入 4645.96 万元，同比增长了 12.7%。客户收入结构上，上半年呈现出了收入总量增长，党政收入占比下调，特殊行业和央企收入占比增加的趋势，主要客户领域的收入结构逐步优化，未来将有效支撑公司总体收入的持续增长。 费用和利润指标方面，公司在保障技术和产品研发紧跟行业发展趋势和客户需求的基础上，进一步提升研发效率。通过建立合规高效的信息化流程管理体系，人员规模和各项费用得到有效控制，归属于上市公司股东的净利润的亏损幅度明显收窄。 二、投资者交流情况： 问题一 将信息安全服务收入拆分，以自有产品口径统计后，主机与网络安全及数据安全产品线的收入趋势大概是怎样的？如何看待下半年信创推进节奏？ 回复：上半年主机与网络产品和数据安全产品业务主要围绕着信创需求展开。将信息安全服务收入拆分后，两条产品线收入与上年同期的收入比例大致相同，主要是因为信创技术路线统一等相关行业政策的影响。主管部门于今年 6 月份下发了相应的产品证书，目前仍处在推广阶段，后续随着客户需求的逐渐释放，项目落地节奏会进一步提速。 问题二 如何看待党政及特殊行业客户未来需求？ 回复：上述客户主要涉及到公司的信创和安全监管业务。 信创业务相比去年恢复态势比较明显。目前随着行业政策的陆续落地，军工等行业已经陆续开始采购，预计下半年会看到信创业务的增长。特殊行业方面，基础设施层面相应的建设计划已开始实施，将推动公司在该领域信创产品布局落地。
--	--

安全监管业务随着平台建设标准以及配套建设方案政策的实施，今年以来部分省和地市已经陆续开始建设，公司打造了具有战略标杆意义的项目，该项业务后续将在全国范围内逐步展开。

上半年党政客户收入占比下调，特殊行业客户收入占比上升，预计全年特殊行业客户收入占比将会增长至 20%-30%，将会成为财政压力背景下公司业绩的增长动力。

问题三 定增节奏后续是怎样去规划的？

回复：公司定增项目今年 7 月份通过深交所上会审核，上周通过了证监会的注册审批。后续会根据市场以及公司募投项目的推进情况选择合适的时机启动发行工作。

问题四 如何看待定增中关于电磁空间项目具体的产品效果及市场空间？

回复：公司在 2021 年就开始做电磁空间的技术储备。该项目产品通过在重要场所或者保密要害部门架设电磁信号监测设备，实现从 9KHz 到 24GHz 频段范围内电磁信号的精准发现识别。从效果上可以通过电磁空间监测设备识别常见电磁信号的类型和特征，实现对窃密行为的发现、识别、定位及预警。随着通信技术的发展，电磁空间变成数据泄露的主通道，需要具备发现和识别能力以应对安全风险，因此中孚的安全能力需要从原来的网络空间逐渐延伸到电磁空间。

市场空间来看，目前的产品主要应用于党政的重要会议，以及特殊行业的重要场所。随着技术的进一步成熟，电磁空间产品成本会进一步下降，面向的应用场景会更广，从党政、特殊行业再进一步延伸到企业，形成更为广阔的市场空间。

问题五 中报收入略低于 2021 年同期，全年预期如何？

回复：今年以来，公司各项业务恢复态势明显，有宏观经济逐渐恢复的背景，也有公司内部组织效率逐步提升的影响，人员规模和成本费用得到有效管控，业务推进比较顺利。

回顾 2021 年，上半年占全年收入的比例相对较高，经营状态较好，下半年受客观因素影响形成下降趋势。2023 年各项业务均呈现恢复态势，随着行业政策的落地以及特殊行业业务需求的逐步释放，预计全年营收会形成前低后高的走势。

	同时，公司积极推进从保密安全向数据安全的布局，在数字化水平相对比较高的一些城市结合应用场景建设数据安全样板工程，打造 API 监测、数据安全态势感知平台等核心数据安全产品。预计下半年数据安全收入会有所上升。 问题六 公司在工作秘密领域有哪些布局？ 回复：《数据安全法》明确对数据实行分类分级保护，将数据分成核心数据、重要数据和一般数据，工作秘密属于重要数据的一种。 多年来，公司深耕保密领域，沉淀了大量的技术能力，包括硬件的技术以及在终端、网络、云端数据分析的能力。结合工作秘密安全保护的应用场景，公司在原有核心能力的基础上不断整合、迭代和创新，形成工作秘密的整体解决方案，并于 8 月初在郑州商用密码大会上发布。经过今年的可研和试点阶段，预计明年将会看到项目落地。公司先期将结合应用场景重点打造样板工程，建立产品体系，以应对工作秘密防护规模化的推广和部署。 问题七 公司在组织机构的优化和费用控制方面有哪些具体的举措和成效？ 回复：去年 9 月份开始，公司结合市场趋势和自身经营情况，结合业务需求重点对市场和产品研发体系进行优化调整，以更好地适应业务的发展。其中，在市场体系方面，公司原来面向各个省都建立了相对完备的人员布局，结合对相关省份短期市场规模的预判，适时调整压缩人员规模；产品研发体系方面，以实战、实用、实效为指导，以满足用户的综合性需求为目标，聚焦产品研发规划布局，在保密安全和数据安全领域形成较为完善的产品体系，支撑未来市场拓展；公司经营管理方面，持续优化组织机制流程，组织效率提升明显。
附件清单（如有）	