证券代码：688244　　证券简称：永信至诚

永信至诚科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	☑ 特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观　　□其他
参与单位名称及人员姓名	本次线上会议共计 33 家机构，详细信息请参阅文末附表。
时间	2024 年 4 月 28 日 16:00
地点	进门财经线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：蔡晶晶 副董事长、总经理：陈俊 副总经理、CTO：张凯 财务负责人：刘明霞 董事会秘书：张恒
投资者关系活动主要内容介绍	**一、公司管理层介绍 2023 年度及 2024 年一季度经营情况** 在宏观经济环境承压以及行业增速放缓的大背景下，公司克服不利因素影响，营业收入持续保持增长态势。 报告期内，公司实现营业收入 3.96 亿元，同比增长 20%，营收增速位列行业前列；实现归属于母公司所有者的净利润 3,111 万元，盈利能力持续处于行业优质水平；公司新签合同额同比增长超过 40%，回款金额同比增长 27%；由于受行业收入季节性因素影响，一季度收入占全年比重较低，公司一季度实现营业收入 2,945 万元，同比增长超 10%，公司营业收入继续延续增长态势。 整体来看，虽然当下网络和数据安全行业规模增长遇到一定瓶颈，但在人工智能技术的蓬勃发展以及“实质合规”加强的大

	背景下，行业内仍不断涌现出结构性的发展机会。 **二、问答交流环节** **1、首先恭喜公司在去年整个宏观经济环境不是很好的情况下，仍取得不错的经营业绩，尤其是“数字风洞”产品体系收入比较亮眼，才推出一年营业收入就突破了亿元，大大超过了市场的预期。因此，我想请教一下公司管理层：** **（1）2023 年推动公司“数字风洞”产品体系收入快速破亿的驱动力都有哪些？** **（2）“数字风洞”产品体系在哪些行业需求比较旺盛？** **（3）针对“数字风洞”产品体系公司近期有什么规划或者目标？如何实现相关目标？** 回复： 2023 年是整个网络与数据安全行业由“形式合规”向“实质合规”加强趋势得到进一步强化的一年。公司“数字风洞”产品体系致力于为用户解决数字化转型过程中面临的实际问题，在向“实质合规”加强的行业大背景下得到了客户的广泛认可和使用，业务实现“从 0 到 1”的突破，实现营业收入 1.01 亿元。 关于第一个问题： 1、三大挑战驱动用户安全防御主动意识提升 法律法规： (1) 随着《网络安全法》《信息安全法》《个人信息保护法》等法律法规的密集出台，在实施措施上采取了“处罚”“强制”等影响安全结果导向的管理方式，管控意愿不断加强，管控措施不断细化和丰富，处罚标准持续提升，以《个人信息保护法》保护为例，企业最高处罚标准已上调至五千万或营业额 5%，目前正在修订的《网络安全法》，处罚标准计划从五十万上调至五千万或营业额 5%，处罚标准提升百倍； (2) 去年年底，网信办发布的《网络安全事件报告管理办法（征求意见稿）》进一步规范了网络安全事件发生后的报告流程和响应机制，强化了运营者在网络安全方面的责任和义务，网

	络安全治理再上新台阶； (3) 针对某些特定行业的政策意见也为“数字风洞”产品体系的开拓提供了便利，例如：2023 年以来，中央网信办、全国网安标委等部门先后颁布实施《生成式人工智能服务管理暂行办法》《生成式人工智能服务安全基本要求》，明确提出开展 AI 安全评估、建立常态化监测测评手段。 勒索病毒： 勒索病毒等新型攻击不断涌现，并呈现出勒索攻击逐渐产业链化、勒索方式多元化、勒索赎金规模化的发展特征，成为政企用户网络安全和数据安全持续面临的高危安全威胁。 (1) 根据工业网络安全领域的全球领导者 Claroty 发布《2023 年全球工业网络安全状况》报告显示：75%企业表示在过去一年中成为勒索软件攻击目标，其中 69%支付了赎金；67%企业因勒索攻击造成 10 万美元或更多的财务损失；亚太地区受到的财务影响最为重大，14%企业表示因勒索软件攻击而造成总财务损失超过 500 万美元； (2) 国内方面，也频频爆出大型企业被勒索病毒攻击案例，如在去年 11 月，国内某大型国有银行海外子公司遭受了勒索攻击，对于业务造成了一定负面影响。 特种攻击： 国际形势风云变化，我国关键信息基础设施已经成为境外网络攻击重点关注和首要打击对象，长期隐密存在的高烈度网络攻击成为新常态，实质性加强网络安全和数据安全迫在眉睫。 (1) 2023 年 9 月，中国国家安全部在官方微信公众号发文指出，美国情报部门凭借其强大的网络攻击武器库，对包括中国在内的全球多国实施监控、窃密和网络攻击，并多次对我国进行体系化、平台化攻击，试图窃取我国重要数据资源； (2) 2023 年 7 月，武汉市应急管理局地震监测中心部分地震速报数据前端台站采集点网络设备遭受境外组织的网络攻击，攻击手段符合美国情报机构特征，目标是窃取地震监测相关数据，带有具有明显的军事侦察目的。

	在上述因素的催化下，网络和数据安全行业由“形式合规”向“实质合规”加强的趋势得到进一步强化，政企用户主动安全防御意识不断提升，“数字风洞”产品体系得到了用户的广泛接纳和使用，2023 年，公司“数字风洞”产品体系业务收入实现“从 0 到 1”的突破，实现营业收入 1.01 亿元。 2、标杆效应明显，测试评估专业能力得到用户认可 公司与国家工业信息安全发展研究中心（工业和信息化部电子第一研究所）签署战略合作协议，共同建设并运营“工业安全数字风洞测试评估基地”；与香港数码港签署战略合作协议，成为首批引进香港的内地网络与数据安全企业，并投资 1 亿港币，建设并运营“香港数字风洞测评中心”；同时，基于“数字风洞”产品体系，公司先后支撑了多个部委组织的大型赛事演练活动，如公安部的护网行动、国家能源局的闪电行动、工信部的铸网行动等。上述标杆项目的带动实施下，公司先后与多家行业龙头企业达成战略合作并实现项目落地，公司的客户结构持续优化和多元化，测试评估专业能力也得到了用户认可。 关于第二个问题： 从客户结构来看的话，区别于网络靶场政府部门占比过高的情形，大中型民营企业客户成为“数字风洞”产品体系重要的收入来源，客户结构持续优化和多元化。随着用户安全防御主动意识的提升以及公司一系列标杆项目的签约实施，大中型民营企业用户对“数字风洞”产品体系采购需求较为旺盛，收入占比约 40%；政府部门客户次之，收入占比约 35%。 从落地情况来看，目前，公司“数字风洞”产品体系在多个行业领域实现了应用落地。 1、在人工智能领域，公司推出 AI 大模型安全测评“数字风洞”，支撑 AI 大模型开展常态化测试评估，保障 AI 数字健康； 2、在数据安全领域，公司发布数据安全“数字风洞”产品体系，并支撑工信部首届数据安全专项赛事演练以及数字中国建设峰会首个网络数据安全赛道，持续验证数据安全工作成效； 3、在车联网领域，公司构建了智能网联汽车“数字风洞”产

	品体系，助力智能网联汽车安全体检； 4、在工业安全领域，公司与国家工业信息安全发展研究中心合作共建“工业安全数字风洞测试评估基地”，以国家战略和产业需求为导向，助力工业安全防护能力提升和风险防范化解； 5、在网络安全保险领域，公司与中国人寿财险达成合作，共建数字安全保险业务，推进数字安全与保险双产业融合发展。 关于第三个问题： 现阶段，公司“数字风洞”产品体系已在多个行业领域实现应用落地，并完成了收入“从 0 到 1”的突破，接下来就是“从 1 到 10”的将“数字风洞”产品体系成熟案例进行快速推广，确保公司“数字风洞”产品体系未来的业务收入能保持高速增长态势。 1、销售体系“军团化”：进行销售体系改革，组建多个行业和区域销售军团，针对电信、能源、电力、金融、教育、工业及特种行业等重点领域以及重点区域客户进行军团化作战，增强客户服务与响应能力，提升客户满意度，推动“300×300”战略目标实现。 2、研发体系成立“产品×服务中心”：成立“产品×服务中心”，负责测试评估相关业务领域的解决方案设计及制定，标准及规范输出，推动产品迭代优化，提升产品市场竞争力和用户粘性，在降低交付成本的基础上扩大市场规模。 未来，公司将基于“数字健康”创新理念，聚焦“300×300”战略目标，以“家庭医生”、“网络安全秘书”身份为重点领域客户提供全面、专业的数字化转型安全解决方案和技术支撑，在确保高毛利高人效的前提下，推动公司实现规模化发展和可持续高质量发展。 谢谢！ **2、目前网络靶场系列产品仍是公司主要的收入来源，这两年的收入规模也在不断增长；从增速来看的话，2023 年公司靶场的收入增速也是超过了 20%，表现不错，我想问下公司管理层：** **目前国内网络靶场行业处于一个什么样的发展阶段？与其他**

	厂商相比，公司靶场能实现快速发展的竞争优势主要体现在哪些方面？ 回复： 目前，国内网络靶场处于初步发展阶段，市场规模保持较快发展态势。 1、网络靶场作为数字化建设过程中安全性测试的重要基础设施，政府部门、军队军工和央企行业等都在积极推动网络靶场的建设和发展，例如：国家能源局明确要求“推进国家级电力网络安全靶场建设”，广东省数字政府每年都会举行“粤盾”攻防演习，公司去年也在香港建成了首个靶场，此外，公安部和国资委也出台了相应的靶场建设规范或要求，旨在加速推进网络靶场建设； 2、对标欧美国家已经成熟的网络靶场市场，我国的网络靶场起步相对较晚，在国家网络靶场建设方面，无论从靶场基础理论研究、关键技术和产品研发，还是网络空间安全风险评估研究，与欧美国家相比，我国都还存在着一定差距。目前美国在网络靶场建设方面是处于绝对的第一梯队，网络靶场能力全球领先，其在网络靶场建设运营方面给予了大量政策、资金以及其他资源的倾斜，投入力度巨大。综合来看，我国网络靶场整体仍处于追赶阶段，行业仍有很大发展空间。 从竞争格局来看，公司作为国内网络靶场领域领军者，行业领先地位稳固。公司在网络靶场领域的竞争优势主要体现在以下方面： 1、先发优势：公司自 2015 年开始即推出网络靶场产品，并对产品持续进行更新迭代，是国内最早从事网络靶场相关业务的网络安全企业，现已服务十余个重要行业客户，产品先发优势明显； 2、技术优势：公司网络靶场平台经多位院士、专家评审，具有大规模、多层次、高仿真、高柔性和全场景的特点，获得了“国

	内领先”的认定，并获评为北京市科学技术奖一等奖，是行业内网络靶场方向唯一获得省部级一等奖的公司，技术优势领先； 3、场景优势：经过 610 多场赛事演练，公司积累了大量具备行业特性的应用场景，客户服务能力与响应能力行业领先，同时，网络靶场产品技术得以不断迭代升级并满足了绝大多数行业客户的场景需求； 4、产品体系优势：公司一直致力于产品标准化体系建设，目前公司拥有最全面的网络靶场应用场景，7+1 应用场景持续运营，成效显著； 5、靶场大模型进一步巩固护城河：公司「春秋」靶场构建大模型通过智能对话交互，实现快速准确的场景构建，使得场景构建更加高效、直观，大大靶场构建工作的效率和准确性，进一步加深公司在网络靶场领域的护城河。 谢谢！ **3、上周末的时候，解放军官宣成立信息支援部队和网络空间部队等新型军兵种，市场预期新的军兵种成立后，国防信息化的投入有望加速，我想问下公司管理层：请问如何解读解放军信息支援部队成立事件，给网络安全板块的市场空间会有多大的带动作用，网安具体哪些产品会有利好？** 回复： 解放军新型兵种的成立，表明国家对于信息化战争的高度重视，尤其是对以网络通信为核心的军事信息化体系的高度重视，将通过专业部队推动军事信息化建设部署工作的落地执行。作为军事信息安全基石的信息网络，其建设应用和安全保障的需求将愈发迫切，装备建设和人才训练必须齐头并进，高效运转和安全保障缺一不可。 以美国为例，自美国从 20 世纪初提出要发展壮大网络部队以来，就在持续重视并投入大量资金在网络战研究和网络部队建设方面，并将网络靶场作为国家网络安全的重要组成部分，用来测

	试、训练、研究、验证的美国在网络空间领域的建设成果。因此，我们认为国内新的军兵种的成立将会对公司网络安全检测、安全技能培训、演练靶场构建等产品领域都会带来利好。 具体到永信至诚来看的话，公司的“数字风洞”产品体系和网络靶场系列产品符合军事信息化建设的相关需求，我们将会积极投身参与军事信息化体系建设，发挥特色优势，为军事网络安全和国防建设做出贡献。 1、公司的网络靶场系列产品，围绕“人、测、效、演、防”五大应用域，为开展技能训练、攻防竞技、实战演练、安全测试、效能分析及态势推演等业务提供一体化解决方案； 2、“数字风洞”产品体系，是为数字化建设提供安全测试评估的基础设施，在高度仿真的应用测评场景内，对数字化系统全生命周期的各个阶段进行高度智能化的系统性安全验证，度量安全建设成效，伴随式促进数字化系统快速迭代优化，持续保障军事信息化体系的“数字健康”。 公司的核心产品体系与军队在通信网络安全检测评估、网络通信人才技能训练、以及网络系统仿真、网络装备试验验证等方面的需求都高度契合。 同时，军队军工领域的客户一直是公司重要的收入来源，公司在军队军工领域也有多项承制和质量资质，网络靶场系列产品和“数字风洞”产品体系也在军队军工领域实现了大量的产品交付和项目实践。而且，目前公司在军队军工领域拥有比较可观项目商机储备，伴随着新型军兵种的成立或将会给公司网络靶场系列产品和“数字风洞”产品体系带来拉动效应，公司来自军队军工领域的收入规模预计会有较大的上升空间。 谢谢！ **4、我的问题主要是关于人工智能方面，我们看到从去年到现在无论是在大模型产品还是大模型的安全测试，公司都是有很多**

	实际业务进展落地的，在今年一季度，公司也是发布大模型产品，所以我想问下： **（1）公司是如何看待并布局国内大模型安全测试评估市场的？公司在 AI 测试评估领域的竞争优势体现在哪些方面？未来都有哪些发展规划？** **（2）另外，能否请公司管理层在详细介绍一下今年 2 月份，公司发布的三款大模型产品的具体情况以及其商业模式？** 回复： 关于第一个问题： 安全是人工智能健康发展和可持续应用的前提和保障，随着人工智能大模型广泛应用，潜在的安全风险也日益突出，人工智能大模型急需开展常态化测试评估。具体来看： 第一，政策监管要求。国家对 AI 技术和应用的监管日益加强，先后颁布实施《生成式人工智能服务管理暂行办法》（中央网信办等七部门联合发布）以及《生成式人工智能服务安全基本要求》（全国网安标委发布），都提出开展 AI 安全评估、建立常态化监测、测评手段等明确的要求。 第二，实质性的内容安全要求。AI 智能的快速发展和应用使得 AI 被用于生成钓鱼邮件、编写恶意软件代码等变得普遍，AI 能力已经被恶意利用导致网络攻击数量激增。同时，越来越多实例证明，AI 大模型的产出可能存在暴力、虚假、诋毁、扭曲历史等不符合正向价值观的内容，一方面在 AI 应用上市前必须进行安全测评，在其全生命周期的服务过程中更需要进行常态化的测评和监控，利用 AI 对抗 AI，将 AI 能力限制在安全的范围内。 第三，系统安全要求。AI 大模型作为复杂的软件系统，存在非常复杂的上下游供应链，并与互联网或其他各类信息系统相连接，越复杂的系统可能存在的安全脆弱点就越多，面临的安全威胁也越多。AI 系统自身的基础设施面临非常高的系统安全风险，比如通过网络环境、系统漏洞、模型后门、算法漏洞、数据泄露、数据违规等等，一旦遭受到黑客攻击或渗透，AI 大模型将造成非

	常大的社会和经济损失，因此必须通过不同压力场景下的测试来检验其防御弹性，保证 AI 系统的数字健康。 根据沙利文咨询预测，2024 年我国人工智能市场规模将突破 7993 亿。因此，随着国内 AI 大模型的广泛应用，AI 大模型安全测试评估赛道拥有巨大的市场潜力和发展空间。 作为人工智能安全测试评估的先行者，基于公司 AI 安全测评“数字风洞”，不仅可以为大模型打造基础安全设施测试平台，筑牢大模型安全基石，还可以利用专为安全测评打造的 AI 春秋大模型为基座，为大模型打造内容过滤引擎，确保大模型输出内容更符合社会伦理和法律法规要求，从而实现常态化支撑大模型基础设施安全与内容风险测评，保障 AI 数字健康和规范应用。 目前公司已经于去年 7 月份与商汤科技围绕人工智能安全测试评估、人工智能攻防对抗、大模型场景化安全应用达成战略合作，并形成具体的业务收入；同时，公司结合 AI 春秋大模型和「数字风洞」产品的技术与实践能力研发了基于 API 的 AI 内容安全测评系统，已接入百度千帆、阿里千问、月之暗面、虎博、商汤日日新、讯飞星火、360 智脑、抖音云雀、紫东太初、孟子、智谱、百川、阶跃、腾讯混元 14 个 AI 大模型，以及 2 个本地搭建的开源大模型。春秋 AI 大模型是这个测评系统的核心，公司利用 20 余万条静态提问集和近 200 种针对大模型的内容安全测评载荷对这个大模型进行训练和微调，使其具备了精准的针对大模型进行动态提问、智能测评以及对回复结果进行异常判定和评估的能力，借助“数字风洞”的时光机功能可以针对多个大模型进行常态化的内容安全测评和监测，并一键进行快速复测，春秋 AI 大模型也可以作为内容安全外脑为任意的大模型及其应用进行安全赋能。 这是在利用 AI 能力进行安全测评方面，另一个方面是借助 AI 的生成能力为安全赋能方面。今年 2 月，凭借公司在网络靶场、人才建设以及测试评估领域丰富的应用场景和实践数据，公司发布了「春秋」靶场构建大模型、「春秋」安全竞赛大模型和「春

	秋」人才测评大模型三款安全垂直领域大模型产品，旨在降低用户使用安全技术产品的难度，解决场景构建复杂、竞赛组织门槛高以及人才评价不科学等痛点问题，帮助用户快速准确的场景构建、赛事演练组织和人才科学评价，大大提高安全工作的效率和准确性，从而进一步推动人工智能技术与现有主营业务的深度融合。 其中，「春秋」靶场构建大模型可以通过对话交互方式快速实现拓扑设计、网络构建、自动化仿真场景生成、场景下发等一系列复杂操作，将过去可能需要数小时甚至数天才能完成的任务，缩短到现在的分钟级响应和配置，进一步巩固并加深了公司在网络靶场领域的竞争优势； 「春秋」安全竞赛大模型可以协助用户高效便捷地获取网络安全技能知识点，自动化生成赛题，快速创建专场比赛，提高赛事组织的效率和质量，此外，大模型还能根据用户需求提供解题思路和操作手册，实现系统化、一站式信息服务，保障赛事演练完整、快速落地。 「春秋」人才测评大模型可以帮助政企单位定制个性化测评内容，完成课程体系设计、人才评价体系设计、人才规划等调整配置，根据企业具体需求，实现人才的快速筛选、科学选拔与客观评价，帮助企业构建高效安全团队。 整体来看，本次大模型产品发布是公司推动“产品乘服务”体系与 AI 技术融合发展的重要举措，也是公司深化人工智能布局的关键一步。对于政企用户而言，公司发布的三款安全垂直领域大模型产品实用价值较高，能切实帮助用户提升网络靶场的构建效率，优化竞赛演练的组织流程，提升人才测评的精准度与效率。 目前，公司也正积极在现有用户群体中推广三款大模型产品，用户整体对公司大模型产品认可度较高，产品反馈较好，已经成为公司维护客户，实现获客引流的重要手段，用户整体付费意愿较强。未来，公司将借助军团销售模式，加大大模型产品的市场

	推广力度。 谢谢！ **5、2022 年末以来，以 Chat GPT 等大模型产品为代表的人工智能新技术、新业态的出现给各行各业都带来了深远变革，请问公司是如何看待未来人工智能的发展？** 回复： 通用人工智能或将出现。以 Chat GPT 为代表的大模型产品，为各行各业带来了前所未有的变革。这些新技术的出现不仅推动了人工智能的快速发展，也为企业带来了无尽的商业机会和挑战。公司认为未来人工智能将不再局限于单一领域或技术的应用，而是与其他先进技术如云计算、大数据、物联网等深度融合，共同推动产业创新和升级，在这种融合的发展趋势下，人工智能或将实现真正意义上的“通用”处理能力。 数据资源将成护城河。随着算法和计算能力的不断进步，人工智能将具备更强的学习能力、理解能力和自主决策能力，届时，人工智能对于数据的需求将会呈现指数级的攀升。未来，数据资源将会成为人工智能产业竞争的护城河。 伦理和法规将成为发展的重要考量。随着人工智能技术的广泛应用，其涉及的伦理和法规问题也日益凸显。未来，人工智能的发展将更加注重合规性和道德性，以确保技术的健康发展并避免潜在风险。 谢谢！ **6、公司 2023 年收入比 2022 年增长了 20%，但归属于上市公司股东的净利润却同比下降，公司对此解释是因为销售和研发费用增长较多，能否介绍一下具体原因？2024 年公司将采取怎样的措施，实现收入和利润双增长？** 回复：

	2023 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润为 3,110.54 万元，上年同期为 5,080.31 万元，同比下降 38.77%；销售费用为 7,624.95 万元，上年同期为 5,596.47 万元，同比增加 36.25%；研发投入为 8,409.69 万元，上年同期为 6,318.34 万元，同比增加 33.10%。主要是公司持续强化营销体系建设及不断开拓重点行业客户，市场投入持续增加。同时，公司为保持核心技术的先进性，增加在“数字风洞”测试评估、人工智能和数据安全等重点领域的研发投入。公司净利润较上年同期下降的主要原因是： 1、2023 年，销售费用同比增长 36.25%；主要是公司持续强化营销体系建设，加强优秀销售人才的引进，2023 年末，销售及相关人员同比增长 10%，人员增加导致销售费用增加；同时，公司进一步加大市场开拓力度，不断增强公司的市场影响力，除深耕华北、华东、华南等重点区域外，不断布局重点行业客户，市场投入持续增加； 2、2023 年，公司研发费用投入 8409.69 万元，占营业收入的比例为 21.24%。上年同期为 6318.34 万元，占营业收入的比例为 19.11%，研发费用占比增加 2.13 个百分点，同比增长 33.10%。主要是公司为保持核心技术的先进性，增强核心竞争力，公司加强了高质量技术人才的引进， 2023 年末，公司研发人员为 241 人，去年同期 218 人，同比增长 10.55%，研发人员增加导致研发费用增加；同时，公司增加在“数字风洞”测试评估、人工智能和数据安全等重点领域的研发投入，研发投入持续增加。 基于以上，公司在 23 年净利润较上年同期下降。现在及未来，公司将更加注重投入产出比，确保各项财务指标处于优质水平，助力公司业务的持续健康发展。 2024 年公司将继续加大“数字风洞”和网络靶场的市场拓展力度，根据年度经营业绩目标，不断优化业绩考核指标，重点关注项目毛利，不断提高项目质量，持续做好降本增利。同时，公司将严格预算管控，严控预算外费用的支出，在确保公司年度经营目标前提下，力争实现 2024 年收入和利润的双增长。

	谢谢！ **7、最近证监会多次提出上市公司要提高分红比例，做好市值管理工作，很多公司也都发布了相关公告，我想问下公司管理层对于后续的股东回报和市值管理方面，都有哪些规划？** 回复： 感谢您的提问，一直以来，公司在聚焦主业发展的同时高度重视股东回报，并通过多种手段维护股东权益，积极回报投资者，与广大投资者共享企业发展成果。后续公司将通过三方面举措来推动股东回报以及市值管理相关工作落地。 一、高质量的业绩增长 公司将继续专注“数字风洞”产品体系和网络靶场系列产品等核心产品的经营，推动公司业绩实现持续健康增长。虽然 2023 年整个宏观经济大环境继续承压，但是公司依旧保持了处于行业优质水平的盈利能力。2024 年，公司将继续在加大核心产品市场推广、快速实现规模化的基础上，严控项目毛利，推进降本增效，确保公司整体经营质量持续向好。 二、分红转股 公司积极响应前一段时间国务院出台的第三个“国九条”的号召，建立常态化的分红机制，保持现金分红政策的稳定、可持续。根据公司制定的利润分配方案，在确保不影响公司正常经营的前提下，今年公司现金分红比例大幅提升，拟 10 股派 2.26 元（含税），现金分红总额为 1,550.17 万元，现金分红比例达 49.84%，现金分红金额和比例都比去年有所增加。同时，公司拟以资本公积金每 10 股转增 4.8 股，继续实施转增股本措施,持续增强股东回报。 三、股份回购 在股份回购方面，今年初，面对资本市场的波动，公司践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，及时出台股份回购计划，

	积极维护广大投资者利益，提振投资者信心。根据回购计划，公司拟回购不低于 3,000 万元且不高于 6,000 万元公司股份。截至目前，公司已累计完成回购超过 3,300 万元。 总之，未来，公司将持续通过高质量的业绩增长、常态化的现金分红机制以及积极合规的资本运作，不断为广大投资者带来稳定、可预期的投资回报。 谢谢！ **8、近年来，随着国内网安市场竞争越来越激烈，有一些网安公司开始发力海外业务寻找新的增长点，有些公司在海外市场也取得了不错的进展。同时，我注意公司今年一季度在香港也有很多业务合作落地，我想问下，近期公司海外业务拓展情况？以及未来在业务出海这一块，公司都有哪些规划？** 回复： 关于公司海外业务拓展情况： 2023 年初，公司在香港建成落地了首个国产网络靶场—香江网络靶场，该靶场经建成便引起香港各界的高度关注，吸引了来自教育局、香港警务处、保良局、香港津贴中学议会、香港直接资助学校议会等领导的莅临参观指导。基于该靶场支撑了香港首届网络安全职业技能大赛，持续推动香港网络安全人才培养长效机制建设落地。 2023 年 12 月，公司作为技术支持单位，基于“数字风洞”产品体系圆满支撑澳门举办首次实网测试评估演练，助力澳门数字业务系统安全风险与隐患排查，推动安全防护和应急处置能力提升，为澳门数字化转型保驾护航。 2024 年 1 月，公司与香港数码港签署了战略合作协议，公司作为数码港首批重点引进的内地网络和数据安全企业入驻香港。同日，“香港数字风洞测评中心”揭牌仪式圆满举办，公司正式作为香港数字化进程的“家庭医生”，以“产品乘服务”的数字

<table>
<tr><td></td><td>安全测评业务体系，服务智慧香港，保障“数字健康”。
2024 年 3 月，公司作为唯一一家网络和数据安全重点引进企业与香港引进办签署合作协议，香港特首李家超出席签约仪式，本次签约意味着公司“产品乘服务”体系正在为广阔的香港市场提供数字安全解决方案，进一步深化公司在香港的业务布局和市场影响力。
关于公司海外业务拓展规划：
1、香港市场对于“数字风洞”产品体系需求旺盛
公司“数字风洞”产品体系安全趋于“证无”的理念得到了香港官方和企业的高度认可，香港市场对于公司“数字风洞”产品×服务解决方案需求十分旺盛。
公司通过与香港数码港和香港引进办的合作以及“香港数字风洞测评中心”可以将“数字风洞”产品×服务解决方案在整个香港市场铺开，从而为香港智慧城市、数字基建、新型工业化、数字安全专业人才培养等关键领域提供“家庭医生”专业服务，助力香港数字安全体系优化升级，进一步深化公司在香港的业务布局和市场影响力。
2、立足香港，连接全球
为了进一步加速布局海外市场，公司成了永信至诚（香港）有限公司作为开展国际业务的平台。未来公司将依托永信至诚（香港）有限公司，加大东南亚以及“一带一路”沿线其他国家的业务布局。
谢谢！</td></tr>
<tr><td>附件清单（如有）</td><td><table><tr><td>序号</td><td>公司</td></tr><tr><td>1</td><td>博时基金管理有限公司</td></tr><tr><td>2</td><td>东方阿尔法基金管理有限公司</td></tr><tr><td>3</td><td>国金证券股分有限公司</td></tr><tr><td>4</td><td>国盛证券有限责任公司</td></tr><tr><td>5</td><td>国信证券股份有限公司</td></tr></table></td></tr>
</table>

		6	海南博荣私募基金管理合伙企业(有限合伙)	
		7	海通证券股份有限公司	
		8	华创证券有限责任公司	
		9	华福证券有限责任公司	
		10	嘉实基金管理有限公司	
		11	景顺长城基金管理有限公司	
		12	开源证券股份有限公司	
		13	农银人寿保险股份有限公司	
		14	诺安基金管理有限公司	
		15	青骊泰川私募证券投资基金	
		16	上海汇正财经顾问有限公司	
		17	上海睿亿投资发展中心(有限合伙)	
		18	上海瓦洛兰投资管理有限公司	
		19	申万宏源证券有限公司	
		20	深圳创富兆业金融管理有限公司	
		21	深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)	
		22	深圳市新思哲投资管理有限公司	
		23	天安人寿保险股份有限公司	
		24	文鑫股权投资基金管理公司	
		25	新华基金管理股份有限公司	
		26	兴业证券股份有限公司	
		27	玄元私募基金投资管理（广东）有限公司	
		28	易知（北京）投资有限责任公司	
		29	友谊时光科技股份有限公司	
		30	招商基金管理有限公司	
		31	中泰证券股份有限公司	
		32	中邮人寿保险股份有限公司	
		33	珠海德诺创业投资管理有限公司	
关于本次活	不涉及。			

动是否涉及应当披露重大信息的说明	
日期	2024 年 4 月 29 日