

证券代码：688561

证券简称：奇安信

奇安信科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	本次参会机构共 80 家，参会人员 87 人，具体名单详见文后附录
时间	2024 年 4 月 29 日 15 点 00 分-16 点 00 分
方式	线上会议
接待人员	董事、总裁吴云坤；董事会秘书徐文杰；财务经理郑静；证券事务代表张腾
投资者交流主要内容介绍	<p>本次主要包含两部分，第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年一季度和 2023 年度经营情况，第二部分由公司管理层与投资者互动问答。</p> <p>第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年一季度和 2023 年度经营情况：</p> <p>1、2023 全年</p> <p>2023 年比较特殊，因为是“十四五”中期调整之年，这一年中我们看到从 2020 年“十四五”开始起，整个央企都提到数字化转型。在“十四五”中期调整这一年，我们看到更多的投资预算从政府转向关基行业、制造业，以及特种行业。所以在这一年当中，发生了很多变化趋势。另一方面，AI+安全成为重要的一个技术发展方向。所以，在市场方面，产品方面和模式方面，公司都把握住了这些变化趋势，加速整个网络安全领域的创新。</p> <p>报告期内，公司以高质量发展为目标，开源节流两手抓，实现营业收入和净利润双增长。但受到国内宏观环境的影响，地方政府客户预算确实紧张，部分行业客户采购流程有所变长，在一定程度上影响了全年公司收入端的增速。公司调整了经营策略，以销售回款和毛利作为主要考核指标，业务规模稳健增长，核心竞争力持续增强，经</p>

营质量进一步提升，毛利率、人均创收和费用控制均优于去年同期，经营性现金流净额较去年同期显著提升。2023 年公司完成营业收入 64.42 亿元，同比增长 3.53%，实现毛利 42.12 亿元，同比增长 5.21%，归母净利润 7,175 万元，同比增长 24.5%，扣非归母净利润-9,667 万元，同比减亏约 2.1 亿元，经营性现金流净额同比增加 4.83 亿元，人均创收 68.88 万元，同比增长 10.21%。

市场销售方面

从收入的行业结构上看，企业级客户继续成为 2023 年增长的主要引擎，企业级客户、政府客户、公检法司分别占主营业务收入比：73.14%、18.34%、8.52%。企业级客户收入增速超 17%，重点关基行业客户营收增长尤为显著：能源、金融和运营商三大行业合计创收占公司主营业务收入比重超 30%，能源行业及运营商行业收入同比增长超过 15%，特种行业收入同比增长超过 20%，显示了关键信息基础设施行业客户对网络安全产品和服务的需求强劲。从收入的体量分布上看，百万级以上客户创收增速接近 10%，占营收比重由前一年的 76.60%增长至 80.20%，体现了公司在大客户市场拓展方面成果显著。2023 年公司客户复购率近 40%，反映了客户对公司产品和服务的认可，这种认可和深度合作关系又进一步转化新的商机。在拓展新客户方面公司也取得了较好的成绩，公司新客户单客产出较去年同期提升了 34%。

产品研发方面

报告期内，公司进一步深耕技术研发与产品打磨，伴随公司研发平台与产品线的整合，整个产品线的研发能力和团队规模进一步增强，对已量产化的研发平台应用深度也更上了一层楼，基于市场份额界定的四层产品阶梯得到不断强化，这四层产品阶梯分别是“绝对优势产品”、“市场第一产品”、“市场龙头产品”和“高增潜力产品”。公司依此形成了阶梯清晰+逐级跃升的产品体系，和以此为基础的产品发展战略。2023 年，公司的数据安全、终端安全、边界安全等品类竞争优势进一步提升，收入增速均高于公司平均增速，其中数据安全品类收入同比增长超过 20%，终端安全品类收入同比增长接近 20%。

在高增潜力型产品方面。1) 报告期内，公司正式发布工业级 QAX-GPT 安全机器人和大模型卫士。QAX-GPT 安全机器人是基于奇安信大模型的“虚拟安全专家”，重点解决网络安全防护告警疲劳、专家稀缺、效率瓶颈等三大痛点难题，极大提升了生产力。大模型卫士针对业内各种大模型使用过程中的安全风险进行管控，集安全风险

发现、大模型访问控制、数据泄露管控、违法违规行为溯源、大模型应用分析等为一体，帮助企业更安全的向大模型要生产力。在 2024 年 3 月春季新品发布会上，新版本的 QAX-GPT 安全机器人面向全行业正式发售，对智能研判、智能问答进行了升级，还推出四项全新功能，包括智能驾驶舱、智能调查、智能任务和智能报告。其告警研判效率达到人工研判的 60 多倍，研判误报率接近人工的一半，漏报率仅仅为人工的 5%，研判能力已接近中级安全专家水平。安全事件平均调查响应时间也从小时级缩短至分钟级，单一威胁事件处理时间减少了 98%。

2) 在今年 3 月的发布会上，公司同时正式推出帮助广大中小企业防勒索攻击的安全产品——“奇安天合”安全融合机，将终端防御、网络防护、网络接入三种能力融为一体，同时还通过联合多家头部保险公司推出的防勒索保障险，为中小企业提供安全服务。

海外业务方面，去年 10 月，公司正式签下中国网络安全出海最大一单，为海外某国建设网安指挥系统，涵盖网络安全能力和服务的整体解决方案，签约金额近 3 亿元人民币，此次参与竞标的共有来自海内外的 23 家厂商，该项目对于公司自身乃至对整个中国网络安全产业，都具有里程碑式的意义。去年 12 月，公司正式入在香港设立国际研发中心和国际业务总部，并与华润创业、中国联通国际、德勤中国、香港电讯四家在港企业签署合作协议，未来将在创新研发、数据安全、服务保障、生态合作、市场营销等领域展开全面深入的合作。

2、2024 年一季度

今年 Q1，公司实现收入 7.05 亿，同比下降 23.82%。实现毛利 4.36 亿，同比下降 18.35%，毛利率 61.85%，同比增加 4.14 个百分点。归母净利润-4.80 亿，同比增加 0.53 亿元。扣非净利润-5.24 亿，同比增加 1.09 亿元。销售回款 8.08 亿，较去年同期增长 14.19%。经营性现金流净额-5.77 亿元，较去年同期增加 1.47 亿元。

统一解答下投资者们较关注的今年 Q1 收入同比下降的主要原因：1) 同比的基数方面，2023 年，公司一季度收入在全年收入中的占比为 14.4%，算是历史上最高的比例，这和前一个季度，即 2022 年 Q4 特殊时期间，一些项目的延期到 2023 年 Q1 交付和确收有关，属于一个特殊年份。而从公司的历史上看，大多数年份 Q1 占全年收入则是在 5%-10%的比例。2) 收入结构方面，2023 年 Q1 毛利率是 57%，而今年 Q1 毛利率则接近 62%，这个毛利率在一季度综合性的网安上市公司中，处于排名靠前的水平。

因此，相较去年同期，今年的收入所对应的盈利能力更强。我们对公司今年全年继续实现超越行业平均且质量更高的发展充满信心！

最后，再从三个层级聊一聊奇安信作为网络安全领域核心科技力量，具备的战略核心价值：

一、对于网络空间领域来说，具备强大的攻防对抗能力和网络安全治理水平是十分重要的。“有为才有位”，有作为才有位置，我国网安的领军企业需要具备承担国家级大型网络安全战略工程的能力。冬奥会及之后，我们在多个领域承担了国家级的战略工程项目，在服务于国家安全的同时，我们也积累了大量的经验，牵引了需求，更重要的是让我们的产品形成了体系。

二、网络安全领域的科技创新一直是公司最重视的，我们要加快发展原创性的核心安全技术，加快解决我国网络安全“卡脖子”问题。奇安信是网络安全科技创新的主力军。我们除了有自己多个技术原创的实验室，分布在漏洞挖掘、威胁情报、攻防渗透测试等多个领域，同时还有一系列国家级的科技创新平台，这些创新平台让我们能够集聚更多的创新力量来解决一些核心问题。以网络安全领域原创技术策源地为例，我们是整个策源地的总体单位，涉及的数十项技术中绝大部分由我们负责技术攻关。去年我们取得了多项省部级科学进步一等奖，这是公司在科技创新方面整体能力的表现，也是未来我们在市场和产品发展过程中的原动力。

三、数字经济已成为经济发展的新引擎，需要铸牢可信可控的数字安全屏障，增强网络安全和数据安全的整个保障力，奇安信是数据安全领域的领头羊。为什么经常把数据安全和网络安全分为两个领域来看？因为两者在方法论有很多差别。网络安全更多考虑攻防问题，而数据安全更多考虑的是法规和内部合规等问题；但这两个领域都有一个共同点，它是体系工程，都要用工程方法论来解决。所以，从2018年内生安全理论用于网络安全，进而到“十四五”初期用于数据安全，我们其实是把不同的安全产品和服务连接成防御体系，来解决不同领域的安全问题。所以，目前从很多数据上表现出来，除了网络安全以外，我们在数据安全的增速包括市场份额方面，都在国内占有龙头地位，这也是奇安信作为核心科技力量非常重要的表现之一。

第二部分：公司管理层与投资者问答互动

问题 1、公司 2023 年经营性现金流有所改善，2024 年全年来看现金流是怎样的？公司会采取哪些措施？

答：去年公司克服了宏观经济情况的影响，在现金流改善方面做了非常多的努力。

2023 年销售回款较 2022 年增长了 10%，高于收入端的增速，2023 年的经营性现金流净额较 2022 年增加了近 5 个亿，证明了公司的改善措施是有效的，结果也是显著的。从资金储备的充裕程度而言，公司目前有充裕的银行授信，日常经营周转完全足够。另外，今年我们会延续去年的思路和策略，开源节流两头抓。在开源方面，继续以销售回款和毛利为销售考核导向。在节流上，继续做好费用和成本支出的精细化管理。争取尽早实现经营性现金流净额的打平和转正，实现企业的健康高质量发展。

问题 2、看到企业级客户一直是奇安信比较优势的增长引擎，公司对于 2024 年下游各行业的商机和景气度如何展望？

答：从“十四五”中期到 2025 年，网络安全行业会出现比较明显的结构性调整。从 2020 年到现在为止，部分依赖于财政资金的客户出现了投资预算下降的情况，但同时我们看到至少有四个行业的景气度是保持甚至是提升的。

（一）政府中有一些重要的行业是国家非常关注的，比如应急、气象、地震等非常重要的领域，购买相应的设备、建设信息化及做数字化转型，同时保障网络和数据安全。

（二）国务院国资委在 2020 年初期要求所有央企开展数字化转型。在 2023 年中期调整时，这个趋势就更加明显，整个 IT 投资预算包括对应的数字化和网络安全投资都在加强。具体表现在哪些领域方向呢？主要是关键信息基础设施，水、电、气、油、交通、金融，以及运营商。运营商的 ICT 业务是非常丰富的，在这个领域中大量投资都从过去简单的投入办公系统，变成改造业务系统和生产系统，由此带来新的网络改造，终端的升级，还包括云的一些聚合，还有包括数字化转型中涉及到的应用和数据各方面的投资。这些行业中还有像信创这样不断提出更高要求的领域。所以，关基领域，尤其央企包括地方国资企业主导的一些投资，还是在不断增加的。

（三）国家安全领域，尤其是在一些特种领域中，我们针对网络安全的治理，包括犯罪打击、安全对抗等，都实现了非常好的效果，整个安全投资不仅数量在增加，同时节奏也在加快。

（四）国内民营企业，像一些优秀的地方企业、包括混改企业，都表现出很强的制造业数字化转型力度，包括像宁德时代、三一重工这样优秀的民营企业，他们的数字化转型，以及在业务出海过程中网络安全都是需要重点关注的问题。网络安全问题可能会导致企业停工停产，或者可能会使企业的生产工艺、商业机密相关数据产生泄露，对企业来说是完全不可接受的，所以这些安全投资也在增加。

（五）海外市场，尤其是“一带一路”的海外市场，随着国际局势逐步紧张，海外客户特别担心的问题是网络空间的自主自治权利。在这个过程中，他们也在学习中

国的经验，希望中国具有国家安全能力的厂商能够出海给他们提供网安建设。

综上，上面这五个领域景气度较好。我们是从 2020 年开始进行调整，包括采取资源重新配置、选择创新领域和销售端重新组建行业军团和海外团队等方式，加大这块市场开拓的力度。把我们过去在产品、服务、科技、工程方面的经验用于这些领域，也取得了相应的成果。在未来两年，这种趋势变化会更加明显，这是我们对市场的看法。

问题 3、公司在与海外巨头竞争的时候有哪些优势？未来这块有没有具体增长的目标？

答：在与海外巨头竞争的过程中，公司的优势体现在以“体系”取胜。

一、美国厂商在全球化开展的过程中，非常重要的是其单品能力很强，通过全球各类渠道进行终端分销推广。而公司的出海则更多建立在体系的基础上，比如 2022 年冬奥会上我们需要和全球众多的信息化厂商进行安全集成，更重要的是能够在云上、在端上、在数据运用当中与各个信息化厂商融合在一起。这个过程中就是我们之前讲的内生安全，它不是依赖于一个单品解决问题，它是靠一个体系解决问题。

二、我们在过去几年做的大型国家级战略工程中，都不是一个单品逻辑，而是一个体系逻辑。这个特别适合于像国家级、行业级中，是靠体系取胜。所以，我们在海外整个的逻辑也是这样的。我们在与海外竞争对手竞争的时候，发现每一款单品上各有千秋，但很多海外用户需要一个体系，它需要一个总体，而这种总体还能服务于国家级的一些网络空间安全防御目的，最后发现奇安信就是最合适的选择。

我们对海外有非常明确的发展策略和要求，资源投入也在向海外进行倾斜。从香港研发中心的设立以及重点国家办事处的设立，体现出公司对海外市场的信心。

问题 4、请结合客户的反馈，介绍 AI 安全现在的应用，能否从公司侧看到对于提效降本产生比较直接的影响？

答：奇安信从 2014 年创立之初起就不断研究 AI 技术，在这个过程中取得了非常多的成果。那时候我们开始研究算法、模型，核心目的是能否找到威胁，但由于当时由于算力的问题，无法用大模型来解决一些问题。这两年出现大模型以后，我们在这个过程中正好把以前的积累都用上了，AI 技术主要解决了三类问题：

第一类问题在整个人工智能治理中，使得我们从感知到决策，再到行动的速度加快了。我们知道所有攻防对抗的逻辑就是速度，比如从漏洞的发现到威胁的发现再到最后的阻断，速度是最关键的。AI 解决的第一个问题就是速度的问题，从发现到最后处理响应的闭环，通过 AI 解决的时候，它可以带来非常大的好处。黑客和我们比拼

的首先是速度问题。

第二类问题解决的是成本问题，在整个网络空间当中，为了发现威胁，我们需要投入大量的人力去分析告警、分析日志，但人工智能技术可以用机器代替人工的 7×24 小时，而且以最大强度去过滤掉很多我们无需分析的告警，然后把“疑难杂症”留给资深专家，这极大地节省了客户在人工上的投资，并把它换成了对机器的投资，而我们这样的公司就可以把原来的人工减少，让我们整个效率，尤其是人均产出得到提升。所以，从客户侧和供给侧来说，用人工智能解决的是效率和成本的问题。

第三类问题解决的是对于发现覆盖度的问题。以前由于人力的限制，很多日志没有很好的利用起来，或者没有进行深度分析。所以，人工智能技术解决覆盖度，它可以全方位无死角的分析日志，而不会因为人的投入而降低分析的强度，这使得威胁发现的效果也得到了极大的改善。所以，从速度、效率和效果上，人工智能技术都能够极大地提升网络安全产业的生产力。

从商业表现上，我们会看到它带来什么样的改变呢？人工智能技术，在这个领域中大家经常讲到的是大模型，但其实在中国要跟全球进行竞争的时候，一定不能仅仅投资于通用大模型，一定要结合行业场景做行业专有大模型。比如在网络安全领域，因为这个领域的安全大模型能够给政企客户带来新的效率、速度和效果的提升，所以，客户在这方面就产生了三种需求。一是科技创新的需求，因为很多政企用户不仅要业务，它也非常重视科技创新。在我国，很多央企希望能够把人工智能技术与他们的业务场景相结合，这里会产生很多创新的课题。

二是用户特别希望用人工智能技术改善它的分析效率，所以就会把投资从买人、买设备变成买 AI 机器人。从我们的角度来说，机器人给我们带来了新的赛道，这条赛道对于很多政企用户来说非常重要，他们对安全的底线思维决定着所有告警都应得到相应的分析，不能出一点纰漏，这主要集中在大中型用户，特别是奇安信的用户群，他们愿意在这上面进行投资。

三是商业模式上的改变也带来了变化。因为日志的扩张是铁定的规律，包括在这个过程中要进行持续分析，这就变成了一种运营型业务，而不是一锤子买卖。它的日志不断的变多，包括每天的分析需要新的规则，这个机器人实际上是一个动态的机器人，是每天变化的，所以，客户的投资也会随着它的业务增长不断加大。作为运营型业务，和过去单纯买设备不太一样。

问题 5、公司财报上的应交税费主要形成的原因是什么？公司今年对现金流改善方面的主要措施和目标是什么？

答：首先解释一下应交税费的问题，其中金额比较大是应交增值税。具体来看，

一部分是公司已申报未缴纳的，会在来年一月份缴纳；还有一部分是目前还未申报的，即会计上已经计提但目前未到纳税时点的增值税。应交税费的大额主要都集中在这部分。

前面的一个问题已经回答了关于改善现金流方面的举措，在此补充一下，今年我们的整体思路还是延续去年的大方向，收入、支出两手都要抓。从今年一季度经营性现金流的情况，包括回款的情况看，公司持续了去年增长的态势。今年我们会在回款方面、费用控制方面继续努力，包括销售的考核目前是以回款和毛利作为主要的考核导向，这个导向从去年一年运行的情况来看还是比较理想的，今年将继续沿用。希望公司今年经营性现金流净额能在去年大幅度提升的基础上再上一层楼。

问题 6、请问管理层对 2024 年下游需求趋势如何判断？竞争激烈的情况下是否能够看到有一些公司退出市场？

答：这里涉及到两个问题，一是客户需求侧到底出现什么样的变化，二是供给侧格局有什么样的改变。

从客户需求侧来说，我们从“4+1”市场，也就是部分用国债支持的政府领域、以及负责关键基础信息设施的国资领域和国资企业，特种行业等负责国家安全的行业，以及在制造业当中表现特别优异的民营企业等，这四个再加上海外市场，景气度较高。这些行业的安全需求有结构性的变化：过去更多讲求单品逻辑，以前客户招投标采购是买一个东西，而现在靠的是体系逻辑，比如勒索问题，需要的绝对不是单品。因为从黑客的角度来说，包括攻防、数据安全都需要一个体系，这时候会有一个转化，需要一个体系供应商，这个体系供应商我们叫做“总体角色”，这时候就表现出来对安全投资预算由头部产品线比较全、总体能力比较强、有国家或大型行业领域工程经验的供应商来进行统抓，然后再分配到不同细分领域的厂商。这是供给侧第一个结构性的变化。

同时，随着数字化转型的深入，端、网、云、数据、应用都发生了改变，比如端从过去常见的 PC 端到移动端，再到现在的国产化终端，再到一些数字化终端，包括 IoT 设备，能够表现出在端侧的升级能力。网原来就是一个普通的网络，但云网融合带来网络边界的变化，产生了类似于零信任，还有包括在云端的隔离。云过去保护虚拟机，云原生时代也带来很多供给侧的变化。再到新出现的应用安全，比如软件供应链、应用开发安全、“DevSecOps”这样的新领域，以及数据安全领域。这个过程中供给侧的变化，包括态势感知系统，从过去的技术系统不断升级为指挥调度系统，都带来了许多升级。所以，我们可以看到几乎在各个核心产品领域，客户的需求都产生了新的变化。客户的预算看似还是那个预算，但预算结构发生了重大变化，这对整个

安全产业来说是比较重要的一个信号。

另外，从行业格局角度来讲，由于融资市场相对来讲不景气，所以对于一些中小厂商来说，他们在资金面会表现出后继乏力，所以他们的研发投入和市场拓展方面就出现了困难，从而推动这些厂商抱团取暖，附着一些大的公司去做他们的供应商，而不再追求自己独立上市或更大规模的市场拓展，更多的聚焦在单点核心技术上的研发。

总的来说，首先网安行业的 CR4、CR8 头部聚集效应会更加明显。第二在数据安全、应用安全，包括新兴领域的端、网和云领域的安全，过去布局比较早的，这时候有更好的收入。那些没有研发投入的公司慢慢会退出市场或者回到一个非常窄的领域。第三个变化是 CR4、CR8 后面会跟着一堆厂商形成小生态，一起在市场中进行合作，而不是无序的竞争，碎片化的现象可以得到缓解。上面这几个变化是整个行业供给侧竞争格局发生的改变。

问题 7、请介绍一下今年渠道建设的进展以及对未来渠道建设的规划？

答：渠道战略是公司核心的营销战略，但每一家公司的渠道发展过程中都有不同的设计。回顾 2023 年，公司的渠道收入占总收入比重接近 10%，在整个渠道建设过程中，我们优化了渠道布局、渠道架构和渠道策略，尤其是把渠道跟大中型客户做了一个互相有益的补充，一方面对于大中型客户我们坚持以客户为中心，另一方面对于下沉市场，我们借助渠道覆盖长尾客户，来改善以前做得不好的一些情况。

我们将以代理商的核心利益为出发点，整合公司的很多核心资源和科技力量给代理商赋能，这种赋能过去更多的是我们的产品技术，现在我们要把营销管理的经验以及以客户为中心的能力赋予这些代理商，保障与渠道代理商合作的全生命周期管理。另外我们推出以代理商利益为核心的渠道激励政策、渠道赋能政策、渠道市场营销推广政策等多方面政策，希望通过充分利用“江河平台 2.0”，提高渠道合作的运营效率和管理质量。

问题 8、海外渠道有没有建设的计划？

答：从海外的角度，首先公司当前的重点是协同合作伙伴，围绕国家级工程、以及大型行业的统建工程等展开合作，在这方面我们和很多国际贸易公司都建立了深入的合作。第二，很多央企在香港都有海外机构，包括中国移动国际、中国联通国际等，这些央企的海外机构承担着相关领域，比如运营商的通信领域，能源领域，包括电力、油气等的建设工作。这些建设过程中，数字化建设无处不在。所以，我们也与这些领域的厂商形成了合作关系。第三，深耕海外的一些 ICT 企业，包括像华为、中

兴等，这些企业本来就在整个数字化信息化领域以国际业务为核心，我们也把公司的安全能力和这些企业相结合，拓展我们的国际化道路。

问题 9、对于信息支援相关单位成立，公司怎么看？对特种行业这块业务的增长如何展望？

答：从我们的视角来看，这次转变就是要把网络技术、信息化技术、数字化技术和整个智能化技术用于未来特种行业的建设。在这一点上，跟每个行业都非常像，这样一个转变，他们的底座或底板就是安全，无论从网络安全、数据安全包括装备数字化的安全角度来说，都需要网络安全防御力量融入其中，这对于整个中国网络安全市场都是一个机会。

问题 10、公司展望今年哪些产品品类是可以支撑收入增长的主要来源？

答：回答这个问题就是回答客户在哪些领域中有更加旺盛的需求，可以分三条来讲：

第一，随着数字化转型从原来的集团或者部委层面向省和地市进行转换或延展，有一些传统产品随着云网融合的建设还是会有比较好的增量，比如新边界和新终端。终端方面，像零信任等要接入到云里面，在这个过程中涉及到的一些云类的产品。云网端能够表现出很好的增速，就是数字化转型进入深水区以后的第一个变化。

第二，对于有些领域的客户，数据安全已经提到了不得不去做的阶段，尤其是《数据安全法》的实施、以及国家数据局的成立，让这些领域的客户在开展业务时更加重视对隐私数据、商业机密乃至可能影响到国家安全的一些重要数据或核心数据的保护。

第三，具备一定战略地位的产品会稳步增长。像态势感知、SOC 这种安全运营系统，是偏向于总体管理的。因为对多数用户来说，虽然这类投资一般只会投一套，但它的地位是把不同的安全产品连在一起形成体系，所以这块投资的增长不会特别大，但它的升级包括扩容会带来一些需求，同时它的地位特别重要。

另外还有两个领域相对平稳：

第一个是安全服务市场。随着每年攻防演练包括重点活动的保障，它有着平稳的投入。安全运营服务市场会有一定增长，因为随着像 SOC、包括态势感知指挥系统的建设，安全服务是必须的。

第二个是应用安全市场。主要是应用开发安全，包括软件供应链安全，在部分有研发机构的金融、运营商及电力能源等行业客户，他们有自主开发的能力，相应需求开始增长，但对全行业来说还没有成为收入支撑的主力。

问题 11、2024 年公司的经营目标是什么样的？

答：第一，收入端今年的目标是继续实现超越行业平均的增长，奇安信过去这几年增速一直都超越行业平均水平，要继续保持行业引领的状态。第二，公司的目标要尽早实现经营性现金流的转正，以及归母净利润和扣非净利润的双转正。去年在这两个方面我们取得了一定成效，今年作为重中之重我们继续努力。

问题 12、想问一下公司对于 2024 年毛利率的展望？在降本增效方面具体有什么样的举措？

答：对比同行业其他几家主要的综合性网络安全厂商，公司整体毛利率水平以及过去几年毛利率变化趋势相对较好，核心逻辑涉及到两点：

第一，随着研发平台量产以及创新品类的产品发布，公司的产品结构发生了改变。新兴领域的产品一般来说其毛利率更高，尤其在这个领域中结合了云、数、端、应用以及新边界都是以软件为核心的，而非以传统硬件设备为核心，所以带来了整个毛利率的变化。

第二，竞争力的问题，这种竞争力不是单品的竞争力，而是企业在客户侧的地位。我们通过十年的发展，在客户侧我们树立的形象是规划、运营的总体厂商，和主要提供单品的厂商有很大的不同。

今年在费用控制方面，我们会延续近几年的思路和策略，进一步通过预算规划、资源配置、考核三位一体的精细化管理，持续不懈地实现降本增效。从去年整个费用率的变化，包括三费及相应的经营上的支出的变化来看，公司降本增效初见成效，今年将继续延续这个思路和策略。

——结束——

**附件清单
(参会机构人员
单位、姓名)**

附：线上参会机构名单，按所在机构拼音首字母排序

机构名称	参会者姓名
北京同德磐石资产管理有限公司	罗双福
北京微村智科私募基金管理有限公司	赵培恩
北京易融财富资产管理有限公司	仇子境
毕盛(上海)投资管理有限公司	龚昌盛
博道基金管理有限公司	高笑潇
博荣资本管理有限公司	李利
财信证券股份有限公司	黄奕景
创金合信基金管理有限公司	李晗
大和日华(上海)企业咨询有限公司	迟琛
德邦证券股份有限公司	朱珠

东北证券股份有限公司	马宗铠
东北证券股份有限公司	黄净
东方证券股份有限公司	浦俊懿
东吴证券股份有限公司	戴晨
方正证券股份有限公司	张耀嵘
富达基金	万智宇
富瑞金融集团香港有限公司	马牧野
富瑞金融集团香港有限公司	赵欣欣
高盛(亚洲)有限责任公司	宋婷
高盛(亚洲)有限责任公司	郑宇评
光大证券股份有限公司	刘勇
广发证券股份有限公司	李婉云
国金证券股份有限公司	李忠宇
国盛证券有限责任公司	赵伟博
国盛证券有限责任公司	李可夫
国泰君安证券股份有限公司	陈剑鑫
国新投资有限公司	谢杰
国信证券股份有限公司	库宏垚
国元证券股份有限公司	耿军军
海通证券股份有限公司	魏宗
杭州致道投资有限公司	刘福杰
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	朱伟华
华安证券股份有限公司	来祚豪
华创证券有限责任公司	胡昕安
华福证券有限责任公司	李晓敏
华泰资产管理有限公司	蒋领
汇丰前海证券有限责任公司	张恒
金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
开源证券股份有限公司	刘逍遥
美银证券	庄亚林
美银证券	李慧群
民生加银基金管理有限公司	孙金成
摩根大通证券(中国)有限公司	李斐
摩根士丹利	刘洋
摩根士丹利	林陳悦亞
摩根亚太资产管理有限公司	林野
青骊投资管理(上海)有限公司	翟伊天
瑞银资产管理(香港)有限公司	丁宁
Stillpoint Investments	Sophia Zhang
赛伯乐投资集团有限公司	程凯
山东国惠基金管理有限公司	梁铨
上海国际集团资产管理有限公司	符莉虹
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
上海混沌投资(集团)有限公司	朱宇轩
上海加盛投资管理有限公司	陈科
上海磐策投资管理有限公司	陈默远

	上海秋阳予梁投资管理有限公司	郑捷
	上海申银万国证券研究所有限公司	徐平平
	上海懿坤资产管理有限公司	俞悦
	上海赞庚投资集团有限公司	洪少猛
	上海长见投资管理有限公司	唐祝益
	上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
	深圳创富兆业金融管理有限公司	刘姝仪
	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	侯海峰
	深圳市东方马拉松投资管理有限公司	卜乐
	深圳市老鹰投资管理有限公司	李闰
	深圳市兴海荣投资有限公司	钟泽鑫
	首创证券股份有限公司	邓睿祺
	苏州元禾重元基金管理有限公司	李喆
	武汉证国私募基金管理有限公司	陈阜东
	溪牛投资管理(北京)有限公司	王法
	信诚资本管理(北京)股份有限公司	刘路
	信达证券股份有限公司	姜惦非
	兴业证券股份有限公司	桂杨
	野村东方国际证券有限公司	王国晗
	野村国际(香港)有限公司	段冰
	友邦人寿保险有限公司	胡文斐
	招商证券股份有限公司	鲍淑娴
	浙商证券股份有限公司	刘静一
	中国国际金融股份有限公司	于钟海
	中国国际金融股份有限公司	李铭婧
	中国人民保险集团股份有限公司	贺贤杰
	中航证券有限公司	卢正羽
	中科沃土基金管理有限公司	徐伟
	中信建投证券股份有限公司	王嘉昊
	中信证券股份有限公司	潘儒琛
	珠海汉诚投资有限公司	叶炳良
日期	2024年4月29日15点00分-16点00分	