

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：2024-002

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"/> 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	全体投资者均可通过网络互动的方式参加本次说明会
时间	2024年5月14日15点00分-17点00分
方式	上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）线上文字互动
接待人员	董事长齐向东先生，财务总监杨景岩女士，董事会秘书徐文杰先生
投资者交流主要内容介绍	<p>公司管理层与投资者问答互动</p> <p>问题 1：请问公司在人工智能科技风险预防方面有哪些布局与举措？另外公司是否参与到支持“两重”建设中的重点安全能力建设？感谢回答！</p> <p>尊敬的投资者，您好！2023年8月，公司重磅发布了“AI+安全”的两款全新产品——“QAX-GPT 安全机器人”和“大模型卫士”。其中“大模型卫士”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。2024年3月，公司又正式对外发布了 AI 安全整体应对方案，包括 AI 安全框架，以及基于安全框架下的 AI 安全解决方案、AI 评估服务和安全检测工具等。这是公司在 AI 领域的又一次重要战略布局，可以帮助企业看清 AI 安全全貌，提前洞察风险并采取应对措施，为我国企业抢占人工智能战略制高点筑牢安全底座。</p>

奇安信作为国家网络安全的骨干力量、网络安全科技创新的主力军以及数字安全领域的领头羊，在我国的“两重”建设方面，一直扮演着重要角色，其中包括：1) 承担国家级大型网络安全战略工程建设；2) 护航关键机构和企业数字化转型；3) 守卫数字城市的网络安全；4) 保障国家重大活动的网络安全；5) 支撑组织国家级实网攻防演习等。感谢您对公司的关注！

问题 2：公司对今年网安行业有何展望？

尊敬的投资者，您好！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确实出现了投资预算下降的情况，但同时我们看到至少有五个领域的景气度是保持甚至是提升的。

(一) 政府中有一些国家非常关注的重要行业，比如应急、气象、地震等非常重要的领域，仍然需要持续购买相应的设备、推进信息化建设以及做数字化转型，需要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，尤其是涉及到关键信息基础设施的企业，比如水、电、气、油、交通、金融，以及运营商。举例来说，运营商的 ICT 业务非常丰富，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，终端升级，数字化转型中涉及到的应用和数据各方面的投资。另外，这些行业中还有像信创这样不断提出更高要求的领域。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。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,上面这五个领域行业景气度较好。对奇安信而言,公司从 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,把公司过去在产品、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。感谢您对公司的关注!

问题 3: 齐董,请问贵司 QAX-GPT 销售情况怎么样? 是以渠道分销为主销售的吗? 怎么看待 2023 年渠道分销业务开展情况? 谢谢!

尊敬的投资者,您好!公司的“QAX-GPT”产品以直销为主。截至今年一季度末,公司交流过且表达了 POC 测试意向的客户数有近百家,处于 POC 测试中或准备测试阶段的客户超过 30 家。客户涉及政府部门、银行及非银金融,制造业、能源等央企和大型民企等。随着今年越来越多客户预算的陆续落地,预计可以实现更快的业务增长。

渠道业务方面,2023 年公司在渠道建设上优化了渠道布局、渠道架构和渠道策略,重新梳理了渠道发展战略体系,构建了“江河数字化平台”,实现“渠道营销组织”独立运营以及渠道客户商机共享,通过渠道增加对长尾客户覆盖。展望 2024 年,公司将以代理商的核心利益为出发点,整合核心资源和科技力量,优化渠道业务发展策略,保障与渠道代理商合作的全生命周期管理。公司将持续优化渠道政策,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。同时,公司还将充分利用“江河平台 2.0”,提高渠道合作的运营效率和管理质量。感谢您对公司的关注!

问题 4: 公司对未来盈利前景怎么看?

尊敬的投资者，您好！公司 2023 年归母净利润为 7,175 万元，2022 年归母净利润为 5,763 万元，已经连续两年实现盈利。公司高度关注业务的高质量发展，在稳步提高收入规模的同时，持续加强公司技术研发的创新力和市场核心竞争力，不断提升公司自身经营、管理能力，努力实现净利润率的稳定提升，同时注重降本增效，争取取得更好的经营成果，以实际经营业绩回馈股东。感谢您对公司的关注！

问题 5：公司如何理解企业的健康、高质量发展？

尊敬的投资者，您好！公司视产品力和服务力为安身立命之本，持续进行技术创新和新品研发，不断完善咨询规划、运营等服务能力，逐渐形成阶梯清晰+逐级跃升的产品体系：1) 绝对优势产品，包括终端安全、威胁发现与态势感知、代码安全等。2) 市场第一产品，包括数据安全、云安全、威胁情报等。3) 市场龙头产品，包括零信任、边界安全、工业安全等。4) 高增潜力产品，包括 AI+安全、网络安全保险、车联网安全、托管服务和 SASE 等。公司的产品发展战略也建立在这个产品阶梯的基础上，既有现在的“现金牛”型产品和绝对优势产品，也有面向未来的创新型产品后备力量，重磅新产品不断涌现。2024 年 3 月，公司发布了针对中小企业防勒索刚需的网络安全保险的安全融合机“奇安天合”以及全面升级的 QAX-GPT 安全机器人。

随着公司市场竞争力的增强和运营效率的提升，公司的人均创收，由 2020 年的 53.38 万、2021 年的 60.15 万，2022 年 62.50 万，提升到 2023 年的 68.88 万，近三年提升 30%。同时，公司的三费在营收中的占比持续下降，从 2020 年的 73.88%下降至 2023 年的 61.74%，与稳步提升的毛利率形成了明显的“剪刀差”。公司 2023 年归母净利润为 7,175 万元，2022 年归母净利润为 5,763 万元，已经连续两年实现盈利。

同时，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，证明了公司在现金流方面的改善措施方向是正确的。

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。感谢您对

公司的关注！

问题 6：公司今年的经营计划如何能落地？

尊敬的投资者，您好！公司今年的经营目标主要是两个方面：第一，收入端继续实现超越行业平均的增长，公司过去这几年增速一直都超越行业平均水平，今年要继续保持行业引领的状态。第二，公司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。去年公司克服了宏观经济情况的影响，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，这都充分证明了公司在现金流方面的改善措施是方向正确的，效果也是显著的。今年公司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和扣非净利润的双转正。感谢您对公司的关注！

问题 7：请问公司在一带一路沿线出海进展状况如何？

尊敬的投资者，您好！海外市场方面，背靠国家“一带一路”战略，公司在海外市场进行积极、稳健地开拓。近年来，公司的海外业务屡屡取得突破，进入到几个重要市场，公司的多款明星产品和解决方案也充分展示了其国际竞争力。2021 年 12 月，公司国际业务斩获 7000 万元大单，出海进程加速。该项目重点聚焦于 APT（高级持续性威胁）追踪分析领域，充分发挥了公司全球领先的 APT 监测能力，同时也开辟了国内网络安全厂商实现全球化发展的新范式。2023 年 10 月，公司公告下属公司正式签约成为海外某国家首都城市网络安全指挥中心建设项目的供应商，签约金额总计为 3956 万美元（含税）。此次参与竞标的共有来自海内外的 23 家厂商，最终能够胜出拼的完全是硬实力，并且提供的不是单一网络安全产品，而是涵盖了网络安全能力和服务的整体解决方案。该项目有望成为“一带一路”国家标杆项目，推动中国网络安全产业进一步走向世界。这不光对公司自身，乃至对整个中国网络安全产业，都是极具里程碑式意义的重大成绩。这也坚定了我们走向全球市场的信心，希望海外业务在明年及未来能取得更好成绩。感谢您对公司的关注！

问题 8：尊敬的董事长先生，我有几个问题想问一下：1、销售回款如何改善？2、公司的研发投入有何成果？3、行业竞争格局是否会发生变化？

尊敬的投资者，您好！1、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。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。

2、研发投入是网络安全产业发展的核心。参考 CCIA 最新数据，公司的市场份额领跑于整个政企网络安全行业，目前公司核心竞争力包括丰富且全面的产品体系、突出的安全咨询规划、安全运营与应急响应服务能力、遍及众多行业领域与广大区域市场的直销网络及分销渠道、海外大型网络安全项目经验和基于冬奥“零事故”等优秀案例打造的公司品牌力等诸多方面。上述这些成绩主要归功于公司在上市后得到的快速发展和壮大。

3、关于网络安全行业的竞争环境，市场的供给端正在发生意义深远的积极变化，包括：1) 近年来，网络安全行业供给侧持续优化并趋于集中。参考 CCIA 公布的 CR4 和 CR8 等市场集中度指标，近几年来，国内网安行业的竞争格局已逐渐呈现出低集中寡占的形态，且趋势上逐年愈发明显。行业呈现出“两极化发展”的态势，即综合型头部网安企业的集中度逐年提升，以及在特定领域拥有技术或服务优势的小型企业通过嫁接综合型头部网安企业的市场渠道能力，获得快速发展的机会，与综合型头部网安企业实现共赢。2) 宏观环境有望驱动网安行业向良性竞争发展。近年来，面对宏观环境变化和所处经济周期，网安行业中一些综合型领军企业积极应对，坚持以高质量发展为目标，率先在自身盈利能力和现金流方面下功夫，提升精细化管理水平，在业务选择方面更加有所“取舍”，从而带来行业竞争环境的优化。这一效应有望逐渐传导至网安行业中其他的头部、腰部和中小厂商，共同驱动网络安全行业的竞争环境向着良性方向发展。感谢您对公司的关注！

问题 9：请问公司的护城河是什么？目前的人员规模与业务需求是否匹配？

尊敬的投资者，您好！目前公司在网络安全行业建立起的护城河包括：丰富且全面的产品体系、突出的安全咨询规划、安全运营与应急响应服务能力、遍及众多行业领域与广大区域市场的直销网络及分销渠道、海外大型网络安全项目经验和基于冬奥“零事故”等优秀案例打造的公司品牌力等。

截至 2023 年末，公司的员工数量为 9353 人。今年一季度在此基础上，又有一定幅度的淘汰和优化，当前的员工规模与公司业务发展需求是相匹配的。未来，公司还会持续的做好动态调整。

随着公司市场竞争力的增强和运营效率的提升，公司的人均创收，由 2020 年的 53.38 万、2021 年的 60.15 万，2022 年 62.50 万，提升到 2023 年的 68.88 万，近三年提升 30%。同时，公司的三费在营收中的占比持续下降，从 2020 年的 73.88%下降至 2023 年的 61.74%，与稳步提升的毛利率形成了明显的“剪刀差”，盈利能力不断增强。公司 2023 年归母净利润为 7,175 万元，2022 年归母净利润为 5,763 万元，已经连续两年实现盈利。

今年我们会持续加强开源节流两头抓。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。

感谢您对公司的关注！

问题 10：公司如何看待当前股价？

尊敬的投资者，您好！奇安信始终把做好企业经营管理作为市值管理的核心，提升公司核心竞争力及内在价值，并一直以来高度重视投资者关系管理工作，通过业绩说明会、投资者交流会、投资者热线、上证 E 互动等多种方式不断加强与广大投资者的交流与沟通，促进市场对公司的了解，提升市场对公司价值的认可度。公司对实现高质量发展充满信心，并于今年 1 月发布了《奇安信关于推动公司“提质增效重回报”及控股股东、实际控制人承诺特定期间不减持公司股份的公告》。二级市场股价的短期波动受内外部宏观环境、行业景气度、企业经营业绩等多重因素影响，希望投资者理性投资，注意控制风险。感谢您对公司的关注！

问题 11: 公司是否有再融资计划?

尊敬的投资者, 您好! 公司目前持有的金融机构授信以及在手货币资金足以保障公司自身正常的经营和发展, 并且随着公司对业务回款的高度重视和相应措施, 公司的现金流状态不断改善, 自身造血能力在逐步增强。2023 年公司克服了宏观经济情况的影响, 销售回款较 2022 年增长了 10%, 高于收入端的增速, 经营性现金流净额较 2022 年增加了近 5 个亿。因此再融资对公司来说是个可选项, 而非必选项, 感谢您对公司的关注!

问题 12: 请问头部网安公司在未来技术与信用优势下相对于小公司如何取得竞争优势?

尊敬的投资者, 您好! 近年来, 得益于研发投入、规模效应和品牌力等综合影响, 网络安全行业供给侧持续优化并趋于集中。参考 CCIA 公布的 CR4 和 CR8 等市场集中度指标, 近几年来, 国内网安行业的竞争格局已逐渐呈现出低集中寡占的形态, 且趋势上逐年愈发明显。行业呈现出“两极化发展”的态势, 即综合型头部网安企业的集中度逐年提升, 以及在特定领域拥有技术或服务优势的小型企业通过嫁接综合型头部网安企业的市场渠道能力, 获得快速发展的机会, 与综合型头部网安企业实现共赢。感谢您对公司的关注!

问题 13: 请问低价竞标在网安行业是否仍普遍存在, 如何努力发展高质量的网络安全行业? 谢谢!

尊敬的投资者, 您好! 关于网络安全行业的竞争环境, 市场的供给端正在发生意义深远的积极变化, 包括: 1、近年来, 网络安全行业供给侧持续优化并趋于集中。参考 CCIA 公布的 CR4 和 CR8 等市场集中度指标, 近几年来, 国内网安行业的竞争格局已逐渐呈现出低集中寡占的形态, 且趋势上逐年愈发明显。行业呈现出“两极化发展”的态势, 即综合型头部网安企业的集中度逐年提升, 以及在特定领域拥有技术或服务优势的小型企业通过嫁接综合型头部网安企业的市场渠道能力, 获得快速发展的机会, 与综合型头部网安企业实现共赢。2、宏观环境有望驱动网安行业向良性竞争发展。近年来, 面对宏观环境变化和所处经济周期, 网安行业中一些综合型领军企业

	<p>积极应对，坚持以高质量发展为目标，率先在自身盈利能力和现金流方面下功夫，提升精细化管理水平，在业务选择方面更加有所“取舍”，从而带来行业竞争环境的优化。这一效应有望逐渐传导至网安行业中其他的头部、腰部和中小厂商，共同驱动网络安全行业的竞争环境向着良性方向发展。感谢您对公司的关注！</p> <p>——结束——</p>
<p>附件清单 (参会机构人员 单位、姓名)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 5 月 14 日 15 点 00 分-17 点 00 分</p>