

证券代码：688175

证券简称：高凌信息

珠海高凌信息科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	建信基金、民生证券
时间	2024 年 5 月 28 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：冯志峰；董事会秘书、财务负责人：姜晓会； 证法事务部经理、证券事务代表：严章祥。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 军工通信需求恢复情况，军工 IMS 融合通信网络招投标节奏展望？</p> <p>答复：军用通信需求释放正常，公司已与需求单位积极对接相关工作。</p> <p>军用 IMS 整体建设尚未启动，但基层单位已陆续出现了一些零星采购需求，公司也正在积极推进局部试点应用。当前公司 IM04 ACS 核心网元产品和 IM04 UG 接入产品均已经实现销售突破，相关网元也通过了业内多个主流厂家的兼容性测试认证。公司 IM04 系列 IMS 通信系统以其高稳定、高安全的特点获</p>

得部分国防单位的认可。

公司是国内少数得 IMS 多个核心网元的电信设备进网许可资质的厂家之一，并针对行业应用特定要求，开展了内生安全 IMS 系统的研制工作，处于业内先进水平。如后续整体建设启动，将会带来较好的业务机会。

2. 公司各业务核心客户是谁，重合度如何？

答复：军用通信业务的主要客户群体是军队及军工科研院所；网络内容安全业务的主要客户群体是各地通信管理部门、运营商、公安部门；环保物联网应用业务的主要客户群体是各地生态环境部门；网络空间内生安全业务客户主要分布在军队、公安、银行等具有高安全网络诉求的行业，一般为原则上出现攻击损失不能承受的行业。

公司网络空间内生安全和网络内容安全产品已经部分进入军队用户，客户局部重合。

3. 公司产品销售模式如何，协同度如何？

答复：公司的军用电信网通信设备和网络与信息安全业务采取直接销售的模式；环保物联网应用业务以直销模式为主，经销模式为辅。目前高凌信息、信大网御、高凌技术等三家公司分别承担三个方向的业务。同样产品进入不同客户或不同产品进入同一客户的场景下，会有一定的协同。

4. 2023 收入承压，主因网络内容安全业务收入同比减少 79.63%，为何波动较大？主要减少需求的客户以及目前的需求情况？

答复：2023 年，公司网络内容安全业务收入同比减少 79.63%，主要因为公司网络内容安全业务客户需求释放不足，且由于客户提出需求到项目落地的时间较长所致。

该业务板块客户信息涉密。客户需求方面，《反电信网络诈骗法》明确要求公安部、工信部、银行、互联网公司 etc 加大诈骗整治力度，需求有望从今年开始逐步释放，公司看好该业务领域的增长潜力。

5. 反欺诈等有哪些重大法规变化，对网络内容安全行业拉动情况？

答复：国家为了预防、遏制和惩治电信网络诈骗活动，加强反电信网络诈骗工作，保护公民和组织的合法权益，维护社会稳定和国家安全，于 2022 年 12 月颁布实施了《反电信网络诈骗法》，2023 年 11 月 13 日公安部发布了《电信网络诈骗及其关联违法犯罪联合惩戒办法》（征求意见稿），整个社会更加重视对电信诈骗的综合治理，有望促进市场需求释放，看好该领域未来的市场增长。

6. 网络内容安全毛利率作为标准化产品价格趋势及毛利率趋势？

答复：公司网络内容安全业务产品主要为“项目制”而非标准品销售，项目毛利因业务规模、软件定制需求、工程复杂程度以及市场竞争情况的不同而存在差异。2023 年公司网络内容安全业务产品毛利率为 43.69%，随着公司产品的升级换代，毛利率存在一定上升空间。

7. 23 年和 24Q1 研发投入都增长较快

答复：2023 年研发费用同比增长 9.31%，主要系上年研发固定资产增加，本期折旧摊销费增加所致；2024 年一季度研发投入与上年同期相比没有大幅变化。

8. 未来研发费用展望？

答复：在保持当前投入规模的基础上，持续加大对特种通

信、网络内容安全方向的产研投入。

9. 未来产品规划?

答复：军用通信业务方面，公司将积极围绕具备内生安全属性的通信系统开展技术研发和产品储备，紧密结合客户需求和自身能力完善公司产品矩阵。同时，考虑以拟态防御技术加持军品，满足军用客户高稳定、高安全等核心诉求，持续提升公司产品竞争力。

网络内容安全业务、环保物联网业务方面，公司将结合《中华人民共和国反电信网络诈骗法》《中华人民共和国噪声污染防治法》颁布实施带来的业务机会，结合市场需求积极开展产品更新迭代，促进业务发展。

网络空间内生安全业务以我国首创的拟态防御技术为基础，是公司战略布局业务，优先为军用通信业务赋能，同时也面向国家关键信息基础设施及相关垂直行业进行应用赋能。

10. 24Q1 销售、管理费用率都增长较快的原因?

答复：2024 年第一季度销售、管理费用率较 2023 年同期有大幅降低，较 2023 年度有较大增长，主要是公司确认收入不是按季度均匀确认的，但是公司的各项费用投入是持续投入导致的各项费用比率同比全年有大幅增长，从数值上分析，与去年同期持平。

11. 账上资金较多，使用规划?

答复：一方面，公司主要考虑在主营业务相关的技术、产品方向投入，公司的五个募投项目已涵盖公司主营业务主要方向，将有序推进募投项目实施，推动公司健康稳定发展。

另一方面，公司也考虑通过适当的并购手段，围绕公司主营业务相关的技术、产品扩大公司经营规模。

	<p>12. 当前 24、25 年激励目标较高，是否有新的股权激励目标？</p> <p>答复：股权激励目标的调整需要履行董事会、股东大会等审议程序，公司当前尚无调整股权激励目标的计划，如公司后续实施相关事项，会及时履行信息披露义务。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 5 月 28 日