

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：2024-008

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	本次线上会议共计 32 家机构，详细信息请参阅文末附表。
时间	2024 年 8 月 26 日 16:00-17:00
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 总经理：陈俊 财务总监：刘明霞 董事会秘书：张恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司管理层介绍 2024 年半年度经营情况</p> <p>2024 年上半年，我国宏观经济表现总体平稳的同时仍面临诸多不利因素影响，但网络和数据安全行业在法律法规、勒索病毒、特种攻击三大因素驱动下由“形式合规”向“实质合规”加强，公司积极把握行业发展机遇，持续推动公司业务实现高质量增长。报告期内，公司实现营业收入 1.0016 亿元，同比增长 18.48%；实现归母净利润-1,846.71 万元，上年同期为-2,678.34 万元，亏损同比收窄 31.05%。其中，第二季度经营业绩增长加速，营业收入同比增长 22.07%，净利润实现扭亏为盈。报告期内，公司研发投入 4,649.55 万元，同比增长 21.89%，研发投入占营业收入比例为 46.42%，公司“硬科技”属性持续增强。</p> <p>二、问答交流环节</p>

1、我们关注到公司在今年 7 月发布了新一期的股权激励计划，并计划到 2026 年实现营业收入不低于 14.5 亿元且“数字风洞”不低于 9 亿元，这是个相当具有挑战性的目标。我想问下公司管理层为什么会给这么高的增长目标？高增长目标来源或信心是什么？

回复

投资者，你好！关于这个问题，我想用四个关键词来回答：

1、唯一

永信至诚是国内网安上市公司中，唯一一家以测试评估、网络靶场、人才建设为主营业务的上市公司。

相较其他网络安全上市公司，公司具有三大竞争优势和壁垒：

(1) **生态壁垒**：独立的第三方生态优势；

(2) **技术壁垒**：网络靶场获北京市科技进步一等奖（第一获奖单位）、国家科学技术进步奖二等奖；

(3) **数据壁垒**：基于 650+场重点网安赛事及实网演练积累的行业场景及攻防数据壁垒。

2、刚需

(1) 法律法规、勒索病毒、特种攻击三大挑战驱动网络和数据安全行业由“形式合规”向“实质合规”加强，测试评估成为政企用户刚需；

(2) 公司以“结果”为导向，基于“家庭医生”定位，推动风险趋于“证无”，持续保障“数字健康”。

3、持续

(1) **数字体检**：打造标准化的“数字健康”解决方案，解决传统“项目制”的局限性；

(2) **“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“数字健康”解决方案，实现单个客户销售规模每年保持在 300 万元左右，毛利率 65%左右；

(3) **销售体系“军团化”**：改革销售体系，组建面向政府部

门、军队军工、能源、电力、电信、金融、教育、工业企业等重点领域以及重点区域客户的销售军团；

4、空间

从测试评估赛道未来发展空间来看，测试评估未来对应的市场规模在百亿规模以上，行业增长潜力大。

鉴于以上四个方面原因，我们对公司股权激励计划设置的业绩考核目标的实现充满希望！

谢谢！

2、刚才公司领导在介绍经营情况的时候提到了正在实施推进“300×300”战略目标，我想问下：

(1) 公司“300×300”战略目标的具体内容是什么？与相关客户的合作模式与合作内容有哪些？今年落地情况如何？

(2) 目前，公司的“数字风洞”产品体系在哪些行业领域实现了应用落地，请简单介绍一下？

(3) 相较于市面上常见的漏扫、渗透测试等其他网络安全产品或服务，公司给客户提供的“数字健康”解决方案的优势体现在哪些方面？

回复：

投资者，你好！

关于第一个问题：

报告期内，公司“数字风洞”用户已经超过 50 家，用户数量目前还在持续增长中。今年年初，为进一步加快“数字风洞”产品体系市场推广并形成规模效应，公司提出了“300×300”战略目标，公司计划在 2026 年底前以“家庭医生”、“网络安全秘书”身份为 300 家左右的重点领域客户提供“数字健康”解决方案，实现单个客户销售规模每年保持在 300 万元左右，毛利率 65%左右。

针对“300×300”战略客户，公司将主要通过租赁或售卖形

式为其提供产品，并在此基础上每年为其提供定期的体检服务和专项安全验收服务，**保持业务的持续性**。其中，产品部分主要以“数字风洞”测试评估平台为核心，提供的服务具体包括数字健康检查评估服务、定期检查服务、驻场安全运维服务、安全验收服务、互联网模拟入侵检查服务、安全咨询服务等。公司旨在通过上述“产品乘服务”模式，以独立第三方安全视角，聚焦企业数字健康状况，提升用户安全防御效能，并通过量化手段验证各项安全措施的有效性。

截至6月末，公司数字风洞测试评估实现营业收入3,759万元，较去年同期实现大幅增长，根据股权激励考核目标，数字风洞测试评估业务今年将实现收入1.5亿元。

关于第二个问题：

现阶段公司“数字风洞”产品体系已在人工智能、数据安全、车联网安全、工业安全、网络安全保险以及数字政府等多个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；

(6) 在数字政府领域，支撑广东、深圳、香港等多个省市以及特别行政区数字政府安全演练，并先后成为海南、福建等多个

省市网络安全技术支持单位。

以上为截至报告期末，公司“数字风洞”产品体系具体落地情况。

关于第三个问题：

与传统网络安全产品和服务相比，公司“数字健康”解决方案主要是作为“家庭医生”，为用户提供全面、细致、深入的数字健康体检、数字健康咨询和数字健康专项安全服务，服务的主要优势包括以下几方面：

(1) 先进的数字风洞测试评估平台。现有数字化系统建设往往缺乏配套的高效检验测试评估设施，而传统的安全产品往往以“证有”模式抛出海量的报警或提示，难以契合用户对数字化系统安全稳定长期“数字健康”运行的需求，也无法实现“实质合规”。数字风洞是基于趋于“证无”理念的跃迁式创新，是能够为用户提供量化评估和持续迭代的专用测试评估平台，让安全能力提升看得见，测得清。

(2) 科学的数字安全测评标准规范。凭借对组织安全实践和网络安全攻防实战的深刻理解，以及在测试评估领域的创新积累，基于数字风洞系统构建了科学专业的数字健康测试评估体系，针对不同行业/领域的系统、人、数据提供高效、可靠、符合业务实际需要的数字健康测试评估服务，以实现企事业单位数字化转型过程中以趋于“证无”结果为目标的实质安全。

(3) 第三方中立客观的安全检查。公司作为数字安全测试评估赛道领跑者，在为客户进行安全检测评估时，始终坚守中立性原则，不偏袒任何一方，不受任何外部影响，以确保评估结果的公正性和无偏见。公司要求安全检测团队和人员，始终保持公正的态度和立场、坚守中立性原则，为客户进行安全检测评估过程中，能够基于事实和证据，而不是个人情感、偏见或外部压力，来做出判断和结论的能力，确保评估结果的可靠性和准确性。

以上为公司“数字健康”解决方案的优势介绍。

谢谢！

3、管理层好，我的问题主要是关于公司业务基本盘网络靶场的，虽然上半年“数字风洞”业务收入继续保持了较快增长态势，但是从营收占比来看的话，上半年应该还是靶场的收入占大头的，我想问下：

(1) 上半年，公司“网络靶场”产品收入以及下游客户景气度如何？

(2) 如何看待当下国内网络靶场发展现状以及行业发展前景？

回复：

投资者，你好！

关于第一个问题：

报告期内，公司网络靶场及运营实现营业收入 5,254 万元，持续保持增长态势。网络靶场作为政企用户数字化建设过程中安全性测试的重要基础设施，其客户以政府部门和央国企客户为主。

从客户景气度来看，不同于传统的网络安全产品，用户对于网络靶场的需求主要由内在需求驱动而非合规需求驱动，同时，网络靶场的应用场景不仅局限在网络安全领域，还可以与客户业务深度融合，成为其业务不可分割的一部分，譬如我们推出的网络案件实战靶场、业务模拟仿真靶场等。同时，政府部门和央国企等都在积极推动网络靶场的建设和发展，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，国家相关监管部门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。

因此，我们认为网络靶场相关业务受网络安全行业周期性波动影响较小，下游客户景气度相对较高。公司预计未来网络靶场业务将继续保持增长态势。

关于第二个问题：

(1) 从预算维度，相较于传统网络安全产品，网络靶场产品的预算在持续增加。从目前下游客户的反馈来看，政企用户对于网络靶场的预算投入持续保持增长趋势。据不完全统计，“十四五”期间，重点行业客户网络靶场预算规模保守在百亿规模以上。同时，随着当下全社会数字化、智能化转型加速将有望进一步带动网络靶场建设项目密集落地，带动行业增长，根据第一新声研究，预计到 2027 年市场规模将达到 183 亿元（含特种行业），2022-2027 年中国网络靶场整体市场规模增速预计维持在 25%以上。因此，公司预计“十五五”期间，主要客户对于网络靶场的预算将继续保持增长态势。

(2) 从价值维度，网络靶场的产品价值和客户需求持续提升。网络靶场是数字安全建设的重要基础设施，可以帮助用户解决产业数字化转型过程中面临的仿真环境缺失、产品或业务测试成本高、应急响应能力不足、人员安全意识能力不足等一系列痛点问题。网络靶场可以持续给用户带来价值，切实提升用户数字化转型效率和效果，用户对网络靶场的使用频率及粘性都会高于传统网络安全产品，对网络靶场产品的依赖性会更高，属于刚需。因此，即使近年来受种种因素影响，用户对于网络安全方面的产品需求和业务预算普遍处于收缩态势，但网络靶场的需求仍在持续增加，受网络安全行业的周期性波动影响较小。

(3) 从行业地位维度，公司网络靶场领军地位持续稳固。公司在网络靶场领域无论是行业地位、市场占有率、品牌影响力、技术实力均处于行业头部位置。公司拥有业内**最全面的网络靶场应用场景**，网络靶场产品能力领先，能够满足不同行业客户在不同场景下的网络靶场应用需求；**区域覆盖广泛**，已在香港推出首个国产网络靶场，公司也在积极推动网络靶场系列产品走向国门，连接全球；公司推出**国内网络靶场领域首个大模型**-春秋网络靶场构建大模型，进一步提升了用户对于网络靶场产品的依赖，巩固

并加深了公司在网络靶场领域竞争壁垒；从**技术实力**来看，公司网络靶场技术除获得北京市科学技术奖一等奖外，今年6月，还获得了2023年度国家科学技术进步奖二等奖，充分体现了国家对于网络和数据安全建设的高位统筹，以及对建设网络靶场，开展测试评估工作的高度重视。

综上，我们认为未来国内网络靶场行业将持续保持增长态势，行业仍有较大发展空间，公司的发展空间更大。

谢谢！

4、公司刚在介绍经营情况的时候提到，第二季度归母净利润实现了扭亏为盈，这是比较超预期的，我想问下公司管理层，上半年营收及净利润增长的主要原因是什么？能不能按行业拆分一下上半年的整体的收入结构以及“数字风洞”的收入结构？

尊敬的投资者，您好，现在我来回答一下您的问题：

2024年1-6月，公司实现营业收入为10,016.1万元，同比增长18.48%，实现归属于上市公司股东的净利润为-1,846.71万元，上年同期为-2,678.34万元，亏损同比收窄31.05%，上半年净利润为负符合行业特征。值得一提的是，第二季度实现营业收入7,071.37万元，同比增长22.07%；公司在第二季度净利润实现了扭亏为盈，公司经营持续向好，收入和净利润实现了双增长。主要是公司“数字风洞”产品体系进一步得到了市场的认可，实现营业收入增加。同时，公司管理能力持续提升，销售费用减少，实现了亏损收窄。

公司收入和净利润实现双增长的主要原因是：

1是收入增长，营业收入比上年同期增长18.48%，主要是公司把握网络和数据安全行业由“形式合规”向“实质合规”加强的发展契机，推出“数字风洞”产品体系并得到了市场的认可，上半年实现营业收入3,759.30万元；同时，公司网络靶场系列产品应用场景持续落地，实现收入5,254.05万元，保持收入进一步

增长。此外，公司不断发挥区域客户优势，上半年在华北、华东和华南地区的营业收入为 7,980.78 万元，比上年同期增长了 11.40%。

2 是费用减少，主要是销售费用，本期发生销售费用 2823.87 万元，上年同期为 3,831.77 万元，同比下降 26.30%，降本增效增利效应明显。2024 年，公司积极提升管理能力，坚持不断为客户创造价值的理念，采用“军团制”管理模式。在此基础上，公司进一步优化了岗位结构，优化业绩考核指标，加强考核与奖励力度，不断加大对核心团队的持续激励。

2024 年公司将继续发挥重点行业和客户的优势，根据年度经营业绩目标，关注项目毛利和质量。同时，公司将严格预算管控，严控预算外费用的调整和支出，在确保年度经营目标的同时实现收入和净利润的双增长。

从客户结构来看，2024 年 1-6 月，公司整体业务客户结构和“数字风洞”业务客户结构基本保持一致。政府部门等单位收入占比 40%左右；企业客户占比 30%左右；央国企占比 20%左右；其他占比 10%左右。公司在业务能力不断提升的同时，客户结构持续优化。

谢谢！

5、我们知道公司今年年初在香港揭牌了“香港数字风洞测评中心”，半年时间过去了，能否请公司管理层介绍测评中心的运营情况以及香港业务的发展情况？未来，在海外市场公司都有哪些拓展规划？

回复：

投资者，你好！

关于“香港数字风洞测评中心”运营情况

2024 年 1 月，香港创新科技及工业局主要领导和我共同为“香港数字风洞测评中心”揭牌。“香港数字风洞测评中心”将为香

港本土市场提供数字安全“家庭医生”专业服务，以“产品乘服务”的数字安全测评业务体系，重点聚焦香港智慧城市、数字基建、新型工业化、数字安全专业人才培养等关键领域，**全面支撑数字系统深度健康体检**，测试评估 Web3.0 生态安全，人工智能、区块链等新技术的安全应用，全方位排查网络与数据安全风险隐患，助力香港数字安全体系优化升级。

目前，香港数字风洞测试基地已正式建成并投入运营，近期，“香港数字风洞测评中心”密集接待了香港政府、机构及企业的多批次参观调研，并得到对方高度认可。同时，近期也有部分投资者朋友去“香港数字风洞测评中心”进行了参观，后续公司也欢迎大家来香港现场调研“香港数字风洞测评中心”运营情况。

关于香港项目签约及落地情况

公司以永信至诚（香港）有限公司为平台，积极推动“数字风洞”产品体系和网络靶场系列产品在香港市场落地。目前，公司与**香港数码港、引进办**等单位合作进展顺利，并实现具体业务合作落地，形成稳定可持续的业务收入；另有多个合作项目正在洽谈中并基本达成合作意向，具体情况请关注公司后续信息发布；同时，依托“数字风洞”产品体系，结合香港特区相关规范与标准，公司近期支撑了**香港第三届网络安全旗舰活动网络攻防精英培训暨攻防大赛**成功举办，该赛事由香港互联网注册管理有限公司、香港警务处网络安全及科技罪案调查科以及政府电脑保安事故协调中心合办，香港网络安全事故协调中心等单位支持，吸引了来自高校、企业的 400 余人参赛。

关于海外市场开拓计划

为了进一步加速布局海外市场，公司将永信至诚（香港）有限公司作为开展国际业务的平台，继续发挥“数字风洞”和网络靶场独特优势和“数字健康”先进理念，立足香港，加大对东南亚以及“一带一路”沿线国家的业务布局，连接全球，不断提升公司市场份额和品牌影响力，为公司业务发展打开新的增量空

间。

谢谢！

附件清单(如有)

序号	机构名称
1	WT Asset Management Limited
2	东北证券股份有限公司
3	东方基金管理股份有限公司
4	广州市玄元投资管理有限公司
5	国金证券股份有限公司
6	国盛证券有限责任公司
7	国信证券股份有限公司
8	杭州乾璐投资管理有限公司
9	和泰人寿保险股份有限公司
10	华创证券有限责任公司
11	华福证券有限责任公司
12	华商基金管理有限公司
13	华夏基金管理有限公司
14	开源证券股份有限公司
15	浦银安盛基金管理有限公司
16	上海伯兄资产管理中心（有限合伙）
17	上海磐厚投资管理有限公司
18	上海泊通投资管理有限公司
19	上海瓦洛兰投资管理有限公司
20	深圳创富兆业金融管理有限公司
21	苏州景千投资管理有限公司
22	新华基金管理股份有限公司
23	信达澳银基金管理有限公司
24	兴业证券股份有限公司
25	亚太财产保险有限公司
26	长城财富保险资产管理股份有限公司

		27	长江证券股份有限公司	
		28	长盛基金管理有限公司	
		29	招商基金管理有限公司	
		30	中信证券股份有限公司	
		31	中兴汉广（北京）投资管理有限公司	
		32	中意资产管理有限责任公司	
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及。			
日期	2024年8月27日			