

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：2024-009

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与永信至诚 2024 年半年度业绩说明会的投资者	
时间	2024 年 9 月 26 日 9:00-10:00	
地点	上海证券交易所上证路演中心(网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> )	
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 独立董事：姜登峰	
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>公司于 2024 年 9 月 26 日在上海证券交易所上证路演中心召开了 2024 年半年度业绩说明会，通过网络文字互动的方式与投资者进行了交流，具体问题如下：</p> <p><b>1、关于公司 7 月底发布的股权激励计划，能否介绍一下具体内容？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司核心管理、技术和业务人才，确保公司发展战略和经营目标的实现，公司于 7 月下旬推出了 2024 年股权激励计划。根据业绩考核目标，2024 年-2026 年公司将实现营业收入分别不低于 4.36 亿元、7.5 亿元和 14.5 亿元（或者 2026</p>	

年实现净利润不低于 3 亿元)，且未来三年“数字风洞测试评估”实现营业收入分别不低于 1.5 亿元、3 亿元和 9 亿元。高增长业绩目标彰显未来发展信心，高质量规模化发展将进一步加速。

谢谢！

**2、请问公司上半年“数字风洞”业务经营情况如何？今年的业务目标是什么？都有哪些具体的行业应用落地案例？**

尊敬的投资者，您好！

报告期内，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，“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。根据股权激励考核目标，数字风洞测试评估业务今年将计划实现收入 1.5 亿元。截至 6 月末，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

市网络安全技术支撑单位。

谢谢！

### 3、请问公司上半年整体订单情况如何？

尊敬的投资者，您好！

截至 2024 年 6 月末，公司各项业务持续保持高质量增长，订单情况同比也继续保持快速增长态势，在手订单充足。

谢谢！

### 4、网络靶场作为公司业务的基本盘，请问管理层这个行业未来发展前景怎么样？

尊敬的投资者，您好！

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，根据第一新声发布的报告显示，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

	<p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>5、公司下游主要客户都是哪些？上半年各类客户占比多少？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司下游主要客户为政府部门、民营企业、央国企等。报告期内，公司客户结构持续优化，其中，政府部门等单位收入占比40%左右，大中型民营企业客户占比30%左右，央国企占比20%左右，其他占比10%左右。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
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 9 月 26 日