

证券简称：麒麟信安

证券代码：688152

湖南麒麟信安科技股份有限公司投资者关系活动记录表

(2025 年 10 月 28 日)

编号：2025-006

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称	中银基金 中信期货 工银瑞信基金 长江证券 中天汇富基金 农银汇理基金 创金合信 广州圆石投资 中海基金等 17 家机构； 参与 2025 年第三季度业绩说明会的线上投资者
会议时间	2025 年 10 月 28 日 11:00-12:00 2025 年 10 月 28 日 15:00-16:00
会议地点	线上会议 上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com/ ）
公司接待人员	业绩说明会： 董事、总经理：刘文清先生 董事、董事会秘书：杨子嫣女士 财务总监：苏海军先生 独立董事：刘宏先生 机构交流会： 董事、董事会秘书：杨子嫣女士 证券事务代表：王磊女士
	问题 1：请问公司今年业务拓展情况？ 回复： 报告期内，随着信创产业深化落地与各行业数字化转型加速推进，公司一方面持续加大研发投入，面向用户需求不断推进操作系统、云计算及信息安全等核心产品的创新迭代，同时也在深入探索工业领域操作系统以及操作系统与 AI 融合发展的创新方向；另一方面，公司以“巩固核心优势领域+开拓多元新兴市场”为双轮驱动，借力信创产业深化与行业数字化转型机遇，实现了业务的稳步拓展与市场

投资者关系活动 主要内容介绍	布局的持续完善，业务拓展取得多点突破。 在核心业务深耕上，公司聚焦电力行业新型电力系统建设以及特种行业核心场景国产化需求，以场景化解决方案深化行业渗透，推动了这两大核心领域的业务实现稳步增长。今年以来，公司相继中标浙江、沈阳、朝阳、抚顺、营口、大连等多地的新一代调度系统建设配套云桌面项目以及南网、国网集采等操作系统项目，目前公司核心产品已覆盖电力数字化办公以及发电、变电、输电、配电、用电、储能等关键领域；随着特种行业信息系统国产化进程深化，公司产品及解决方案持续获得特种行业客户的广泛认可。 与此同时，公司继续紧抓行业信创发展和数字化转型的市场机遇，不断加大在金融、能源、运营商、政务、交通、教育及医疗等多个应用领域的市场拓展。今年以来公司已先后中标山东、河北、重庆、江苏等地“国货国用”操作系统框采项目，在公安、司法及政务平台打造典型案例；新增国家管网、中核集团等大型央企国企行业客户，同时还中标多地学校智慧校园云机房、医院云桌面项目，以及中泰证券、湖南银行、长沙银行等金融机构的操作系统迁移及云桌面项目等等。 后续，公司将继续聚焦核心产品的技术创新，深化与各行业的融合应用，进一步夯实市场竞争力，助力公司可持续发展。 问题 2：请问公司操作系统产品在工业领域的发展情况？ 回复：2024 年 9 月工信部发布《工业重点行业领域设备更新和技术改造指南》，明确到 2027 年需完成约 200 万套工业软件和 80 万台套工业操作系统更新换代任务。这一目标体现了国家对工业领域操作系统重要性的高度认可，工业领域正朝着数字化、智能化方向快速发展，大量的工业设备需要连接网络和进行数据交互，这对操作系统的实时性、安全性、可靠性以及对新型工业协议的集成和适配能力提出了更高要求。而公司产品在强实时调度、全链路安全防护等方面的技术积累，与政策导向及行业需求高度契合，具备广阔的市场拓展基础。 公司持续创新工业服务器操作系统产品在仿真计算、板级设计、工业数据管理、智能制造辅助等工业应用场景的生态拓展，并通过融合 AI 技术，实现了对系统运行时各数据指标的实时监控与智能分析，支持动态优化资源调度策略，有效降低了生产过程中的资源损耗并能够提升系统整体效能。 同时，麒麟信安嵌入式操作系统在工业自动化领域得到应用，在电力智能监控系统便携式运维网关中大规模部署，提高了电力系统的运维效率和可靠性，为电力行业的发展和
---------------------------	--

安全提供了有力支持。此外，还可用于工控设备、机器人及自动化生产线等场景，为工业自动化的安全发展提供安全性、实时性、可靠性和高效性能的支撑。

目前，公司操作系统已深度适配多款工业软件与国产GPU，逐步构建起了工业自主创新生态体系。公司依托电力行业技术积累向全工业领域拓展，今年重点聚焦在像工业控制、智能制造及高端装备生产等场景，围绕工业设计、仿真等工业软件生态建设和业务场景性能优化阶段，其中在汽车制造工业仿真领域成果显著。针对显式动力学碰撞仿真、整车结构分析、压铸工艺模拟及电池散热仿真等关键需求，对服务器操作系统进行底层内核调度优化和实时性增强，可稳定支撑7×24小时连续高负载仿真计算，显著提升工业场景下的系统运行效能。

后续公司将紧抓工业领域更新换代及信创需求，持续深化在工业领域操作系统的研发创新与生态协同，进一步扩大公司产品在工业领域的市场覆盖面。

问题 3：三季报显示，公司前三季度营收同比增长6.06%，但销售费用大幅增长了43.61%。请问管理层，如何评估当前市场拓展的投入产出效率？对于销售费用的快速增长，公司是否有具体的管控措施或优化目标？

回复：报告期内，公司销售费用的增长主要系来源于营销服务团队规模的扩大，以及股权激励计划带来的股份支付费用的增加。今年以来，公司紧抓信创建设和行业数字化转型发展机遇，加大了在区域营销和行业渠道体系建设方面的投入，在重庆、新疆、广西等地新设子公司，并新增了一批本地化及富有行业经验的销售专家，这些前期投入对于公司业务拓展新的行业客户、覆盖新的区域是必要的，有利于推动公司业务规模的增长。后续公司会继续对销售团队及各地分子公司实行严格的绩效考核机制，提升运营效率和公司的盈利能力。

问题 4：报告期内，公司扣除非经常性损益的净利润亏损有所扩大。同时，利润在一定程度上依赖政府补助等非经常性收益。请问公司对提升主营业务自身的盈利能力有何具体规划？预计哪些措施能最先在财报中见到效果？

回复：2025年前三季度，公司归母净利润亏损同比收窄，扣除股份支付影响后已实现扭亏为盈；扣非净利润同比亏损扩大，主要系今年以来公司加大了营销拓展投入，并围绕行业技术发展和产业布局持续加大研发投入，同时股份支付费用同比增加所致。此外，公司收入存在较为明显的季节性特征，受到项目交付周期的影响，前三季度收入规模尚未完全体现，随着项目逐步推进验收，公司报表盈利能力将进

	一步显现。后续，公司将持续强化战略规划与执行，在持续推进技术研发与产品创新的基础上，进一步强化内部成本管控与运营效率提升，并通过完善应收账款管理机制加快资金周转，多维度增强主营业务盈利能力。 问题 5：我们注意到，公司前三季度存货余额较年初增长了 54.73%，同时应收账款周转率处于较低水平。请问这些变动主要是由于备货策略调整、项目交付周期还是其他原因？公司打算如何优化营运资金管理，以防范相关风险并提升资产使用效率？ 回复：今年前三季度存货余额增长较快主要系用于发出商品金额增长较快。今年以来，随着公司的软硬一体产品及集成项目订单增长，公司向客户交付的发出商品金额随之增长，但项目验收需要一定周期，导致存货余额增长较快。2025 年是“十四五”收官之年，随着项目逐步验收预计相关情况将随之改善。公司已经制定了《应收账款管理办法》等管理要求并严格执行，同时和下游客户加强沟通推动项目验收及应收账款的回收，并在必要时通过法律手段保障权益，防范资金管理风险并提升资金效率，目前公司资金储备及流动性情况整体良好，不会影响经营管理和业务开展。
附件	无