

证券代码：301117

证券简称：佳缘科技

佳缘科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-006

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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	泰康基金：游涓泽 中金公司：李虹洁 袁佳妮 中信证券：罗毅超 WT：吴雨阳 建信基金：左远明
时间	2022年3月4日 15:00-14:30
地点	北京市海淀区建材城中路27号中关村科学城金隅智造1栋203佳缘科技股份有限公司北京分公司
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：王进 副总经理：朱伟华 副总经理：程婉秋 北京分公司副总经理：李斌铨
投资者关系活动主要内容介绍	互动交流，内容如下： Q1：产品角度，公司主要的安全产品线？板卡、芯片产品有什么壁垒？ A1：网络安全产品是公司目前及未来发展战略的核心产品线之一。 公司开展网络信息安全产品的研发，面向国防军工等重点行业客户提供以公司自研编码学应用技术为

核心的网络信息安全相关产品，包括软件系统、硬件平台和专用芯片等，相关产品主要应用于通信数传等场景，包括雷达、卫星、空间站等高端国防军工领域。网络信息安全产品存在较高的资质壁垒、技术壁垒、经验壁垒和人才壁垒。首先，在网络信息安全产品方面，公司必须取得相关涉密资质。企业只有在完成自身体系、制度建设前提下，才有资格进行相关资质的申请，而且资格认证本身的长周期及先后顺序的规定与要求增加了认证的难度；其次，网络信息安全领域客户对技术、产品可靠性要求极高，在满足可靠性的前提下，客户对产品性能也存在较高的要求。在技术、生产设备、人员结构、管理方式上需满足客户严格的质量标准；第三，对于国防军工领域客户而言，由于产品涉及国家秘密，其一般会对网络信息安全产品供应商严格要求，客户倾向于选择长期合作的信息安全厂商；第四，网络信息安全行业属于技术密集型行业，只有掌握相关领域中的核心技术并拥有可持续进行研究、开发和技术迭代的研发团队，才能在该行业中处于有利地位。

Q2：在国防军工领域主要提供哪些产品？

A2：公司为国防军工领域提供网络信息安全产品及国防军工信息化综合解决方案。公司网络信息安全产品以自研网络安全编码应用技术为核心，根据客户不同使用场景的需求提供特定形态的安全平台产品、信息化整体解决方案，包括软件系统、硬件平台和专用芯片等。具体产品由网络安全专用芯片产品、板卡安全平台产品、整机安全平台产品和相关技术门类的受托研发、信息化整体解决方案组成。目前，公司网络信息安全产品主要应用于通信数传等场景。为了满足安全通信领域的建设需要，确保通信设备安全保密，公司各业务主要平台包括遥控单检测平台、地面高速数传平台、广播分发地检平台、图像地检平台的主要核心业务系统。

Q3：政务服务信息化主要提供哪些技术和产品？

A3：在政务服务信息化领域，公司扎根于数据应用处理技术，依托自研高性能分布式数据库技术、高性能分布式计算技术和数据安全防护等核心技术，开发出大数据集成平台、数据中心，打通公安、法院、检察院和政法委的数据壁垒，实现公共安全数据的集中收集存储、共享交换、互联互通，构建安全治理全闭环。

Q4：21年主要产品线的订单和增长情况？下游客户需

求有哪些变化趋势？

A4：公司在招股说明书中披露了 2021 年的业绩预计情况，其他具体业务情况请以公司发布的公告为准。

Q5：战略角度，公司未来的主要布局方向？下游客户有哪些拓展计划？

A5：（一）公司主要战略布局

未来三年，公司将专注于信息化综合解决方案和网络信息安全产品业务，以实施重大工程为牵引，以掌握关键技术为核心，强化科研能力建设，将公司打造成为技术领先、产品卓越、治理规范、业绩优良，具有核心竞争力和市场号召力的信息化综合解决方案及网络信息安全产品服务提供商。

1、信息化综合解决方案领域

医疗健康信息化领域，公司将努力把握住医疗健康信息化建设的历史性机遇，充分发挥公司市场优势，以四川省的成功经验为根基，积极主动参与各省的医疗健康机构信息平台项目建设，力争将优质服务覆盖到全国各重点省份。

国防军工信息化领域，公司将积极开展信息化技术在国防军工领域的应用，在现有成功试点基础上，逐步推广至更多国家重点单位。公司将致力于突破高速处理和安全防护两大功能，利用国防军工大数据服务、云计算服务、云端职能推理、云端训练和物联网平台等技术，提高管理效益和智能化水平，保障国家国防军工信息化建设。

2、网络信息安全领域

在国防军工领域，公司将基于现有安全防护技术和硬件设计方案，进一步提升公司高速运算硬件安全平台产品的实用性和可靠性，实现管理、监控、运维保障平台化、模块化，提高防护能力、远程保障支持能力和网络适配能力。同时，公司将继续挖掘客户需求、开发多种产品形态，增加公司安全平台产品的使用场景。

在商用密码领域，公司将利用在编码技术方面的技术实力，开展在医疗信息加密和政务信息加密等商密领域中的应用。未来三年，公司计划设计基于商密算法的 SIP 芯片，可广泛应用于医疗健康、政务服务等项目的身份验证、PKI 基础设施和端-云-边的加密防护，以及区块链需求的分布式加密认证的场景。

此外，公司拟与知名高校合作，共建“企业技术中心”，通过技术合作，逐步引入高端人才及优秀的

项目，提升公司技术实力。公司拟在北京、成都建立新的研发中心，在当地招募优秀的高端人才，强化对国防军工和医疗健康领域客户的技术支撑力度。

（二）下游客户拓展计划

公司未来信息化业务发展方向主要为医疗信息化和军工信息化。

在网络信息安全领域，随着公司定型产品的增加，公司客户粘性将逐渐增强，此外，公司通过承接受托研发项目的方式不断提升自身实力，与客户产品迭代高度绑定，亦能提升自身在军方客户的战略地位，进一步提升军方客户的粘性。基于军方对网络信息安全需求量极大，公司将积极扩展新的客户群体，并不断提升自身行业内影响力。

在信息化服务领域，公司建立了良好的业务拓展模式，依托在网络信息安全的客户积累，在为其提供网络安全产品的同时亦为其提供信息化业务，并基于现在在西南地区医疗信息化业务的积累和军工领域的积累，通过进军部队医院的方式逐步拓展全国市场。

公司将加快覆盖全国的营销网络建设，以现有的四川、重庆、西藏、北京、福建、上海营销队伍为基础，强化对周边省份的市场拓展，逐步完成本地化的营销中心建设。

Q6：公司产品的交付模式、标准化&定制化的水平？

A6：公司提供的服务系定制化服务，针对不同的项目需求，设计不同的实施方案。根据不同领域和使用场景为客户交付满足其不同需求的服务或产品。

公司拥有完善的 ISO 质量管理体系，CMMI5 质量管理体系，信息安全、信息技术服务管理体系、保密管理体系等，建立了从销售及定价、采购、生产服务、研发等全流程的标准化模式和流程。

Q7：对未来安全行业趋势的判断？是否感受到 21-22 年政府财政预算紧张导致 IT 及安全支出受到影响？

A7：根据前瞻产业研究院预测，我国网络安全行业市场规模在 2025 年将有 1200 亿元左右，年复合增长率约为 16.40%。

军用飞机领域，根据研究院预测数据显示，“十四五”期间市场规模约 8 亿元-32 亿元，平均年需求为 1.6 亿元-6.4 亿元。在卫星领域，预计“十四五”期间下游市场需求约为 69-138 亿元，平均每年需求为 13.8-27.6 亿元。

公司暂未受到政府财政预算收紧带来的影响。

	<p>Q8: 从产品力、技术、客户资源等维度，如何理解公司的核心竞争力？</p> <p>A8: 公司的核心竞争力体现在五个方面：一、齐备的资质优势。公司已获得多项行业和质量资质认证。同时，在门槛较高的军工资质方面具备一定的领先优势。齐备的资质为公司后续业务拓展打下了良好的业务基础。二、技术和产品优势。公司十分注重新技术的研究和开发，坚持“技术驱动发展”的战略定位，建立了一套从架构设计、软硬件开发、联调联试到试验验证的具有强大创新能力的技术研发体系。在网络信息安全领域，公司拥有一支集战略规划、关键技术攻关、预先研究、项目论证为一体的科技创新队伍，在数据防护、高速编码处理平台、商业编码等编码应用领域拥有较强的竞争力。目前，公司网络安全业务已经有多款板卡安全平台和安全专用芯片通过了国防军工领域客户的认可，装备质量可靠、工作稳定。在信息化领域，公司掌控了高性能分布式数据库技术、高性能分布式计算技术和数据安全防护等核心技术，并成功开发出了多项创新信息产品。三、软硬结合，全产业链覆盖优势。公司通过软硬结合的商业模式，可以全产业链覆盖智能信息化业务。四、服务优势。良好的客户服务，是公司赢得客户、增强客户黏性并持续创造客户需求的关键。公司在服务过程中，不断提升和挖掘应用系统和客户价值，进一步创造公司价值和利润，并持续跟踪发现客户的潜在需求，利用公司的行业经验，为客户提供“紧贴用户需求”的服务。目前，公司已初步建立了覆盖全国主要客户的销售和服务网络，今后还将进一步致力于建成覆盖全国的市场服务网络，针对客户的需求，提供快速、多样的售前咨询、技术支持和售后服务，进一步提高对客户的响应度和服务能力。五、管理优势。通过多年的持续经营，公司建立了一支技术精湛、经验丰富、团结合作的先进管理团队。公司具备较强的项目管理和实施交付能力，支持大规模快速交付，能有效管理项目成本和交付时间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年3月4日