

证券代码：300352

证券简称：北信源

北京北信源软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-012

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 checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	海通证券：杨林、魏宗；中信证券：潘儒琛；南京高科：张贺；华创证券：胡昕安；厦门坚果投资管理有限公司：姚铁睿；上海极灏私募基金管理有限公司：白云凤；中英人寿保险有限公司：郑琳；景泰利丰基金有限公司：吕伟志；上海歌汝私募基金管理有限公司：葛儒；广州金控投资：黄勇；财联社：武鑫；中建投信托：谢冶博等投资者。 (以上排名不分先后)
时间	2024年8月28日 20:30-21:30
地点	电话会议形式
上市公司接待人员姓名	执行总裁、董事会秘书：王晓娜女士 副总经理、财务总监（首席财务官）：鞠彩萍女士 副总经理：杨华先生 产品总监：甄龙先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副总经理、财务总监（首席财务官）鞠彩萍女士就公司 2024 上半年业绩做以下方面介绍和分析：</p> <p>（一）收入及净利润分析：2024 年公司继续聚焦主营业务，在核心业务体现了显著的韧性，上半年实现销售收入 2.33 亿元，同比减少 27%，与 2022 年同期的 2.31 亿元比，增加 1%；归母净利润-6,565 万元，同比减少 1927%。</p> <p>销售收入进一步从业务产品、客户行业及销售模式的视</p>

角进行分析：

1、业务产品：软件收入实现 1.12 亿元，占比 48.1%；系统集成收入 4,332 万元，占比 19%；服务收入 3,764 万元，占比 16%。产品销售占比，基本稳定。

2、客户行业：政府行业实行 8,102 万元，占比 35%；军工行业实现 4,486 万元，占比 19%；能源行业 2,816 万元，占比 12%；金融行业 2,451 万元，占比 11%。与历年比，各行业占比，保持稳定。

3、销售模式：直销和经销，分别为 1.167 亿元和 1.164 亿元，自个占比 50%。保持稳定。

（二）费用：今年上半年费用合计 2 亿元，同比增加 1 千万元，增幅 5%，其中：销售和管理费用增加 200 万元，增幅 1%，变化不大；研发费用增加 800 万元，增幅 14%。费用增加主要为研发费用的增加；公司研发费用主要为研发人员薪酬构成。

（三）经营活动现金流：今年上半年为-1.1 亿元，去年同期为-3 千万元，变动主要系采购支付的增加。销售回款，今年与去年同期保持持平，在 2.8 亿元左右；采购支付，今年 1.7 亿元，去年 1 亿元，增加了 7 千万元，主要系：为了保证 2024 年公司在手的订单的产品供应，公司采购原材料及外购设备。

（四）资本结构：公司的资产负债率长期保持在 30%-40%，表现了较强的稳健性。今年上半年为 35%。

（五）公司持续加强研发投入，提升科技创新能力和公司产品市场竞争力。今年上半年研发投入 8,320 万元，占销售收入的 36%。公司现有研发人员 482 人，占公司人数的 39%。累计获得专利 248 项，其中发明专利 230 项，获得软件著作权 447 项。

二、投资者问答情况

问题 1：今年上半年公司在手订单和订单结构情况如何？哪些行业表现较好，哪些行业与预期相比可能下滑？受到什么原因的影响？

回复：今年上半年公司在手订单和业务量较去年同期基本持平。中期营收及业绩有季节性特点，在已披露的同业公司中，基本都是亏损；公司的业绩在已披露的同业公司中，亏损金额最低。

公司订单主要集中在政府、军工、能源、金融领域，这些领域需求稳中向好。

问题 2：下半年哪些行业会有更好的表现？

回复：鉴于当前市场趋势，公司在下半年预计将见证信创的进一步深化和“十四五”规划的收官阶段，这将为政府和国央企推动的数字化转型、国产化以及应急指挥建设等领域带来新的增长机遇。

公司产品线和客户基础在移动办公安全领域的增长潜力，显示出公司的产品和服务在市场上得到了认可，并已构建了一个稳定的客户基础和市场份额。尽管这一领域对整体收入的贡献相对有限，但客户占有量的持续增加表明公司在该领域具有强大的市场竞争力，为未来的收入增长提供了坚实的基础。公司对下半年的市场表现持乐观态度，并将继续密切跟踪行业动态，确保公司的战略与市场趋势保持一致，以期实现持续的业务增长。

问题 3：请问公司下半年经营状况的预测如何？

回复：关于下半年经营状况的预测，因经营业绩主要受销售收入和费用的影响，故从销售收入和费用两方面来看：

1) 从销售收入端来看，公司的销售收入呈现显著的季节

性特征，销售收入主要在下半年实现，尤其是第四季度。公司销售业务存在季节性特征的主要原因是：公司产品的用户以政府、军工、金融、能源为主，这些单位通常采取预算管理制度和集中采购制度，一般下半年制订次年度预算和投资采购计划，采购招标则安排在次年年中或下半年，这就使得，公司上半年销售订单相对较少，下半年销售订单较多，尤其是第四季度。

2) 从费用端来看，公司的费用在每个季度的发生较为均衡。

上述公司的销售收入和费用特点，就形成了公司下半年业绩优于上半年的情形。关于 2024 年下半年的经营结果，因信息安全行业需求稳重向好，公司会努力去实现收入和业绩的良好发展。

问题 4：信源密信代表客户和项目进展？

回复：信源密信根据客户群体分为两类：一是针对大型党政军企单位推出的平台版本；二是针对个人和高净值人群相应的小黑盒个人消费级产品版本。在军队和军工市场，该产品占据了较大的市场份额和市场领先地位。在保密市场，信源密信获得了国家保密科技测评中心颁发的首张“即时通信系统涉密信息系统产品检测证书”，目前在国家重要机关单位和关键网络安全项目中得到全面推广，并拥有大量应用案例。

问题 5：信源密信产品在客户场景中的应用情况？

回复：随着国家各个单位在移动化、数字化和智能化方面的发展，用户的办公需求开始向手机端延伸，这要求用户在使用办公工具时能够确保沟通和办公的安全性。特别是在党政军和大型央企中，工作秘密和国家秘密的保护政策对

安全办公环境提出了更高的要求。公司积极响应国家战略，公司自主研发了高安全移动通信底座“信源密信”，可以实现私有化部署，全面信创兼容，保护“国家秘密、工作秘密、商业秘密、个人隐私”安全的即时通信平台·底座。目前已广泛应用于党政军企等高安全需求的客户，装机量达千万级别，被相关单位选为“指定安全通信平台”。

信源密信产品不仅符合政策法规要求，还具备 AI 能力，能够提升办公效率。北信源 AI 能力平台从 2023 年开始持续适配国内发布的优秀大模型 AI 产品并不断更新，如百度文心一言、阿里通译千问、智普 ChatGLM 、Kimi 以及科大讯飞星火大模型等。通过 AI 能力平台，用户可以享受到诸如语音转文字、图像识别等功能，还能对接互联网通用大模型和私有化部署模型。这些功能使得用户能够在办公环境中快速使用 AI 能力，从而加速用户在行业内的竞争力。

问题 6：回款较差的客户集中在哪些领域？

回复：回款较差的客户主要集中在军方和政府领域。针对这一情况，我们将不断调整客户结构，更聚焦于 2C 端的客户，以改善回款状况。2023 年公司净利润保持正值，公司将在此基础上继续努力，确保财务稳健。

问题 7：上半年毛利率 64%后续延续性怎么看？

回复：公司上半年的毛利率达到 64%，这一水平主要受产品构成的影响，其中软件产品的毛利率较高，而系统集成和服务的毛利率相对较低。目前，公司软件、系统集成和服务收入的比例保持稳定，因此上半年毛利率与往年同期基本保持一致。

展望下半年，我们预计毛利率将保持稳定，与上半年持平。这是因为公司的产品结构短期内不会发生重大变化，软

件、系统集成和服务的收入占比将继续保持当前的水平。当然，毛利率的延续性还将受到市场需求、竞争状况和成本控制等多种因素的影响。公司将继续监控这些因素，并采取适当措施以维持毛利率的稳定。

问题 8：公司今年会做费用支出的控制吗？

回复：针对费用支出的控制，公司已经采取了积极而有效的措施。公司致力于通过优化费用结构、减少不必要的开支以及提升运营效率，来确保公司在当前复杂多变的经济环境中的稳健运营，并为未来的发展打下坚实的基础。在费用支出的审查和调整方面，公司正在实施更为细致的流程，确保每一笔开支都能直接关联到业务的增值。同时，公司也在努力提升员工的工作效率，避免不必要的花费，并确保关键业务领域的投入得到合理分配。在营销和销售策略上，公司正在调整策略，以更精准地覆盖市场，并提高转化率。公司将持续优化产品和服务，以满足市场的需求，并增强公司的市场竞争力。通过这些多方面的努力，公司致力于在费用支出控制上取得显著成效，同时确保能够继续提供高质量的产品和服务，以满足客户的需求。

三、执行总裁、董事会秘书王晓娜女士做总结发言

感谢各位投资者对北信源的关注和支持！

当前我们正处在一个复杂多变的大环境中，大家都身处其中，感同身受，尽管公司的发展也面临着各种挑战，但投资人也都希望看到我们核心能力和业绩的增长，对此我们理解并充满信心！

回顾北信源 28 年的发展历程，我们穿越了多个经济周期，锤炼出我们应对各种变化的韧性和核心能力，战略上坚持长期主义、科技主义，精神上坚持螺丝钉的专注精神。它

们伴随北信源一路成长，尤其在我们 2012 年登陆资本市场后的 12 年里，整个团队从中获得更大的滋养和支撑。

刚结束的党的二十届三中全会审议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，对推进国家安全体系和能力现代化作出专门部署。网络信息安全是中国式现代化行稳致远的重要基础，已成为我国面临的最复杂、最现实、最严峻的非传统安全问题之一，对于保障国家的政治、经济、军事等多个领域安全具有重要意义，像北信源这样的企业在承担更为重要的任务同时，也将迎来更大的市场机遇。

该决定不仅为中国的现代化进程指明了方向，也为信息安全和信创行业提供了广阔的市场前景和政策支持，决定的实施将推动各级政府和企业加大对信息安全的投入，加强信息安全体系建设，这将对北信源所在的信息安全产业产生巨大的推动作用，并促进技术创新和产品升级，提升我国在全球信息安全领域的竞争力和影响力。

因此我们对于行业和大势的判断是，经济并没有在单边下降，而是在不断变化中酝酿新的增长，面对挑战和新的机遇，北信源不会退缩，我们将抓住机遇迎难而上！

通过刚才的交流，各位投资者应该也了解到我们在科技创新上的布局和成果，特别是信源密信和基于密信的人工智能、即时同译等出海产品，已经得到那么多党政军国家重要单位和实际用户的认可，作为民营企业的北信源人都深感自豪和骄傲！典型客户的势能目前已经积蓄足够，下一步就是要顺势、高效地转化为利润回报给广大投资者们！这将是我们的第二增长曲线，相信北信源精心培育了 11 年的、具有核心竞争力的产品一定可以给投资者们满意的回报！

最后，我再次向关注和支持我们的投资者朋友表示感谢！北信源的根基坚实，北信源的团队有韧性，有活力，能创新、

	很团结、能战斗。我相信每一个认真努力的现在，都会有一个水到渠成的未来！请各位投资者继续关注和支持我们！谢谢大家！
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月29日