

公司代码：603232

公司简称：格尔软件

格尔软件股份有限公司
2023 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 www.sse.com.cn 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 上会会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟向全体股东每10股派发现金股利0.6元（含税）。截至本报告披露日，公司总股本233,314,695股，其中回购股票专用账户持有本公司股份2,014,700股，该股份按规定不参与本次利润分配，以此计算合计拟派发现金红利13,877,999.70元（含税），实际派发现金分红的数额将根据股权登记日当日公司回购账户所持有的股份数情况进行相应调整。

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号——回购股份》等相关规定，上市公司以现金为对价，采用集中竞价方式、要约方式回购股份的，当年已实施的股份回购金额视同现金分红金额，纳入该年度现金分红的相关比例计算。2023年度，公司采用集中竞价方式回购股份金额为12,246,600.00元（不含交易费用）。上述回购金额与2023年度拟派发的现金红利合并计算后，公司2023年度现金红利总额合计为26,124,599.70元（含税），占公司2023年度合并报表归属于上市公司股东净利润的70.67%。本次利润分配不进行资本公积金转增股本，不送红股。

如在年报披露之日起至实施权益分派股权登记日期间公司总股本发生变动，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。如后续总股本发生变化，将另行公告具体调整情况。

本次利润分配方案尚需提交股东大会审议。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	格尔软件	603232	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	蔡冠华	吕昊轩
办公地址	上海市松江区泗泾镇沐川路58弄1-7号G60商用密码产业基地A2楼	上海市松江区泗泾镇沐川路58弄1-7号G60商用密码产业基地A2楼
电话	021-62327028	021-62327028
电子信箱	stock@koal.com	stock@koal.com

2 报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司经营情况

2023年，公司严格贯彻“年轻化、资本化、数字化、规范化”的指导方针，坚决推进“一个机制、两种能力、三大保障”关键任务，坚持以密码技术为核心、以业务应用为导向、以可信身份为基础，在成为网络空间和数字资产安全领导者的道路上迈出坚实的步伐。公司始终贯彻“以客户为中心”的理念，并将之落实到公司经营的各个方面。

2023年，公司被IDC认定为“身份和访问管理软件市场份额”全国前三；公司技术创新和产品研发积极拓展，后量子密码、通信加密、物联网安全、数据安全等方面的研究持续深入；公司治理结构和组织架构持续优化，营销、产品、研发、服务四大中心协同发展，运营管理规范有序，风险防控能力稳步提升。

在公司全体员工的共同努力下，公司总体业绩较2022年实现扭亏为盈，2023年全年业绩营业收入56,134.57万元，实现归属上市公司股东净利润3,696.57万元。

1. 提升核心技术与产业结合，助力新质生产力发展

公司将身份认证和密码技术有机结合，打造全栈数据安全解决方案和数字安全底座产品矩阵，为促进数字经济和实体经济深度融合提供安全保障。公司将传统密码技术上云，在密码服务方面通过增强SaaS/PaaS能力和运营支撑，成功拓展了运营商、保险、教育、医疗等多个领域的密码应用场景；在身份安全领域，提升了基于身份风险的自动化响应能力，并在物联网和工控网络环境中开展轻量级身份认证技术的预研工作；数据安全方面，公司完善了产品体系，推出了数据访问控制网关产品，与数据库加密系统、存储加密系统共同构建了强大的数据访问和存储安全解决方案；视频安全领域，基于现有技术储备，研发了面向密评场景的轻量级安全产品，有效提升了等保三级及以上系统的安全性；技术研究方面，与复旦大学合作成立了后量子校企联合研究中心，加速抗量子算法的软硬件实现；研发体系建设上，建立了安全能力基线和产品运维成熟度基线，并在编码、测试过程中引入人工智能技术，显著提升了效率。公司2023年新增授权专利9项、软件著作权9个，截止2023年年底公司共取得70余项发明专利和180余项软件著作权。

2. 加强总部引领与区域协同，构建全面营销网络服务体系

报告期内，公司落实行业与区域协同机制，加强北京总部建设，积极发挥北京总部的市场引领作用，加速推进顶层布局，打造大协同模式，继续坚持“总部做强、区域做大，顶层做标杆、

区域做复制”的市场策略，强化领导责任制和现场督学制，完善事业部与区域销售的业务共担考核制度，实现事业部和区域销售的上下融合与相互协作，持续构建坚强有力的市场开拓体系，为公司长期可持续发展提供有力支持。在行业市场营销网络方面，公司针对党政、国防、运营商、金融、能源、医疗、教育等行业设置有 10 大行业部，在全国各省、自治区设有 20 个营销服务机构，深挖各关基行业客户的需求，从规划全栈密码应用安全体系建设入手，利用公司核心技术、优势案例、经验优势，打通销售、产品、研发、服务等内部多环节，合理高效地调配资源，为客户提供全面有效的密码产品和服务，有针对性地解决客户的痛点和难点，深受行业客户认可。在渠道营销体系建设方面，截至报告期末，公司已累计认证 1270 家金银牌合作伙伴，实现全国地市级覆盖。公司全面贯彻“以客户为中心”的理念，构建了健全的营销网络服务系统，实现行业和区域的全面覆盖。

3. 深化市场拓展与业务布局，打造关键领域有影响力项目

报告期内，公司在原有基础上进一步深化拓展多个关键领域。公司与党政领域的多个部委建立了合作关系，推动了顶层身份认证体系的建设；在金融领域，公司与招商银行、广发银行、平安银行及中国人寿等金融机构合作，实现了密码应用及密码服务平台的重要突破；在运营商领域，公司与电信天翼云、中移金科（银行支付）、重庆电信、东莞联通等企业合作，进一步扩大了密码服务平台的影响力；在国防领域，公司完成了全军身份认证体系的建设，为国防安全贡献了力量。此外，公司通过深耕策略，加强了与某部委的合作，推广了全国各省级单位的身份认证体系。在国防科工领域，公司完成了商密网 CA 身份认证建设，并参与了移动办公安全加密项目建设。在区域市场方面，公司为河南省完成了云端密码应用建设，并在西藏自治区委办局实现了密码服务平台的突破，进一步巩固公司在区域市场的业务布局和影响力，为长期可持续发展奠定了坚实的基础。

4. 强化产学研合作与生态建设，整合产业生态协同发展

报告期内，公司积极强化与各大知名高校及企业的协同合作。通过与上海交通大学紧密合作，推动了密评工具的研发与实际应用；与复旦大学携手举办了后量子密码技术研讨会，并建立了校企联合研究中心，致力于深入探索后量子密码技术的最新发展与挑战；公司还与江苏科技大学共同设立了“格尔奖学金”，旨在促进深蓝领域的人才培养及科研合作。在构建生态合作伙伴关系方面，公司与中国电信上海分公司、阿里云计算有限公司、上海兆芯集成电路股份有限公司、北京华安保信息技术有限公司等业界领先企业签订了战略合作协议，共同推进产品生态的协同发展及渠道拓展。同时，公司与华为、阿里、曙光、金山、统信等知名企业在产品与技术层面展开了广泛而深入的合作。公司的服务器密码机、云服务器密码机及云密码服务平台已顺利整合至阿里云产品体系中，并计划于 2024 年正式开展市场推广活动。此外，公司的 PKI 软件（含信创版本）亦已成功进入华为云市场营销平台，基于鸿蒙生态的合作已在金融行业端展开。公司的密码产品正在天翼云商场进行广泛推广，进一步扩大了产品的市场覆盖面。

5. 获得多个奖项和多项荣誉，扩大公司安全品牌影响力

报告期内，公司荣获军队密码装备大赛一等奖，全国信安标委“2023 年网络安全国家标准优秀实践案例二等奖”。公司获评“2023 年度数字经济创新十大领航企业”、中国商密市场厂商资质“TOP 20”、中国金融信创领航企业“TOP 30”；被国际权威咨询机构 IDC 认定“2023 年度中国身份和访问管理软件市场份额”TOP3、以及“2023 年度数字政府百强榜”安全 TOP10。此外，公司在政务、金融、运营商、央国企、制造和工业互联等多个领域打造标杆案例，推动密码应用实践与创新。公司的基于信创环境的数字星网商用密码基础设施安全技术方案、零束车联业务平台安全加固技术方案等五项典型应用方案入选了工信部“工业和信息化领域 100 个商用密码典型应用方案”；海通证券 e 海通网上交易系统密码应用与管理荣获上海市优秀密码应用解决方案二等奖。

二、报告期内公司从事的业务情况

（一）公司的主营业务

公司专注于信息安全产业领域多年，主要从事数字信任和数据安全相关的产品的研发、生产和销售及服务业务，为用户提供基于密码技术的身份供应、身份管理、身份认证，传输保护，访问控制、数据加密等信息安全系列产品，以及相关的安全服务。

公司以密码为基础、以身份为中心，面向政务、金融、军工、企业提供身份与数据安全的多层次、全方位的综合安全解决方案，为其信息系统提供关键的安全支撑与保障。

（二）经营模式

1.公司的产品体系

随着数字经济、数据要素的高速发展，传统安全建设思路已经不能适应新时期的信息安全需求。公司通过多年发展积累的业务实践经验及研发成果，基于客户需求、业务视角、应用场景等方面考量，对公司产品体系架构进行持续整合，由以密码技术为核心的单一产品体系，逐渐演变为三大产品体系：身份安全产品系列、数据安全产品系列、物联安全产品系列。

具体情况如下：

1) 身份安全产品系列

身份安全产品系列包括 PKI 基础设施和可信身份管控平台等产品，PKI 基础设施是由数字证书认证系统、证书注册系统、协同签名服务等组合而成的安全基础设施，为各种数字化场景提供保密性、完整性、真实性和不可抵赖性，是构建数字信任体系的首要基础。可信身份管控平台则集成了 PKI 和其他身份技术，进一步扩展了身份管理的范围，除了基于数字证书的身份外，还对各类数字世界中的主体提供了统一的生命周期管理，以及多因子认证、访问策略管理、身份风险分析等功能，是构建数字信任体系的平台级支撑。

2) 数据安全产品系列

数据安全产品系列包括密钥管理系统、密码机、签名验签服务器等基础密码组件，以及 SSLVPN、IPSECVPN、应用综合安全网关、数据访问控制网关、数据库加密系统、存储加密网关等产品，以及对这些组件、产品进行统一管理和扩展的密码服务平台。从整体上对数据安全生命周期中的采集、传输、存储、使用、交换阶段提供了全场景的解决方案，是数据安全的基础底座。

3) 物联安全产品系列

物联安全产品系列以商用密码为核心基石，以国家标准为牵引，以实现天、地、海、空、网、人、物多维空间智联时身份真实、协议完整、数据加密为目标，通过在智能物联场景中应用认证、授权、加密等技术，构建可弹性扩展的安全底座，实现智能物联应用场景中的安全高效互联、重要信息不失控，敏感信息不泄露，保护公民个人隐私，保护智联网络安全。

2.公司主要经营模式

公司主要从事身份安全、数据安全和物联安全产品的研发、生产和销售及服务业务，并形成了完备的以密码为基础、以身份为中心的信息安全产品和服务体系。公司身份安全、数据安全以及物联安全三大类产品的采购模式、生产模式、销售模式和服务模式基本相同，具体情况如下：

1) 采购模式

公司根据客户需求和市场情况制定采购计划。采购计划报公司审核批准后，由采购部门实施采购；同时，采购部门根据综合评定结果选择优质供应商进行原材料等物品的采购。

对于涉及新产品开发、产品重大升级以及重要信息安全解决方案类项目中第三方软硬件产品及服务等方面的采购，公司组织品质管理、技术、采购等相关职能部门依照“TQRDC 评估”标准开展合格供方评价工作，以选择符合相关条件的合格供应商。公司对于合格供方评价工作通常结合询价和招投标等市场化方式予以实施。

采购工作完成后，公司依据分类技术要求和验证规定对到货物资进行验收入库；若供方出现供应产品不合格或到货时间延误等情形，公司将相关信息列入供方供货记录，用于后续供方综合

评定工作。

2) 生产模式

公司生产模式采用 MTS (MakeToStock) 与 ATO (AssembleToOrder) 两种具体方式。MTS 生产模式指公司根据市场需求情况,按照公司质量控制规范,生产一定数量的标准化产品并进行库存储备,后续结合各营销中心的市场需求反馈结果及产品库存数量情况,确定下一批次产品的生产时间与数量。ATO 生产模式指针对客户对部分参数或产品的某些功能项提出的具体定制要求,公司技术研发中心先行确定技术可行性后,再与负责客户管理的相应营销中心明确研发周期及供货时间,然后在标准化产品的基础上进行定制化生产以满足客户需求。对于此类产品,公司通常不进行库存储备。

3) 销售模式

➤ 针对最终用户及定制化需求客户

最终用户推广:针对中央部委、地方政府、金融机构、军工军队、大中型央企企事业单位等客户,建立具备深厚行业知识和产品技术能力的专业销售团队。团队经过严格的专业行业知识培训,确保能够深入理解客户需求,并提供公司专业身份、密码和数据安全等方面行业解决方案和相关产品的推荐及技术支持。

定制化服务方案:根据客户的特定需求,场景化的提供定制化产品解决方案。这包括定制化的产品功能、系统配置、安全策略等,以满足客户个性化的安全需求,并探索公司未来的发展新方向、创新增长点。

技术支持:建立与客户直接沟通的渠道,确保销售过程中的信息传递准确无误,以客户为中心,建立 LTC (线索到回款) 和 IPD (集成到开发) 的流程机制体系,使公司产品和解决方案形成滚动式、螺旋型提升完善,更好的服务用户,满足用户需求。同时,提供持续的技术支持,包括系统安装调试、使用维护等方面的专业指导,确保产品能够顺利运行并发挥最大效用,提升用户满意度。

➤ 针对系统集成商、生态伙伴类客户

建立合作伙伴关系:与系统集成商建立长期稳定的合作关系,通过提供优质的产品和技术支持,共同开发市场并满足客户的集成需求。

提供灵活采购方案:针对系统集成商的不同需求,提供灵活的采购方案,包括批量采购优惠、定制化产品供应、联合运营、设备租赁服务等,以降低成本并提高采购效率。

技术支持与培训:为系统集成商提供全面的技术支持,包括产品培训、系统集成指导等,确保其能够顺利完成系统集成项目并为客户提供优质的服务。

4) 服务模式

公司营销部门与相关客户完成合同签订工作后,将项目交付工作移交至实施交付部门,任命专职项目经理,由实施交付部门根据规模和复杂度,选拔具有相应技能和资质的技术人员组建专业项目实施交付团队。明确项目实施目标、项目范围、项目进度、项目成本与项目质量及验收交付全生命周期过程管理,直至完成项目收尾、系统培训、项目资产移交等工作。在项目运维服务支撑维保期阶段,提供完善的巡检、运维、版本升级、故障处理响应售后服务支撑工作。

➤ 安装与调试服务

项目实施交付团队在客户现场开展安装与调试服务工作前,现场项目经理与客户项目组负责人共同对到货设备、设施进行开箱验货,完成设备到货签收工作,并填写设备到货签收单。实施交付团队基于项目实施方案实地考察,评估安装条件、空间布局、电源供应、网络环境等编写项目实施方案,开展实施、配置、集成、联调对接等工作。

➤ 项目全生命周期管理

基于项目全生命周期管理体系,实施项目启动、规划、执行、监控、收尾等全流程项目管理,对项目进行系统化、科学化、规范化进行管理,确保项目实施交付目标实现。

►系统化培训服务

为了使用户能够更有效地理解密码技术、掌握密码产品使用、熟悉密码服务场景，通过科学的方法和流程，为用户提供全面、高效、专业、系统化的培训服务，包括产品功能介绍、操作方法和最佳实践。

►标准化运维服务

建设标准化服务流程与支撑体系，提供统一、高效的运维服务管理规范，提升服务质量、保障业务连续性。具体包括：日常运维巡检服务、配置管理、版本变更与发布管理、问题管理、故障管理、知识库管理等标准、流程及操作规范。

►售后服务支撑

公司提供多种售后服务支撑渠道，如：现场运维工程师、400 电话、邮件等多种方式受理客户请求，相关人员收到客户服务请求后，在信息化工单系统中创建服务档案，详细记录客户请求、请求时间、客户单位、联系人、联系电话、服务诉求等相关内容。售后服务人员根据客户反映的问题进行判别，一般分为三类问题：使用问题、产品问题和客户投诉，根据不同服务请求执行不同的处理流程。

►满意度评价

公司安排专职人员对售后服务情况进行满意度调查，定期进行客户满意度统计分析，以不断改进客户服务流程和质量。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年 增减(%)	2021年
总资产	1,660,533,683.73	1,746,192,217.43	-4.91	1,903,713,079.42
归属于上市公司股东的净资产	1,401,105,488.29	1,373,994,090.52	1.97	1,395,157,382.16
营业收入	561,345,658.19	659,520,728.29	-14.89	611,071,655.81
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	561,345,658.19	659,520,728.29	-14.89	611,071,655.81
归属于上市公司股东的净利润	36,965,710.77	-8,712,532.61	不适用	79,708,336.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-11,760,633.91	-54,340,316.91	不适用	33,258,456.50
经营活动产生的现金流量净额	-61,127,357.20	-33,613,375.73	不适用	-12,617,595.37
加权平均净资产收益率(%)	2.65	-0.63	增加3.28个百分点	5.87

基本每股收益 (元/股)	0.16	-0.04	不适用	0.34
稀释每股收益 (元/股)	0.16	-0.04	不适用	0.34

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	68,598,275.38	94,337,911.99	168,513,318.48	229,896,152.34
归属于上市公司股东的净利润	-41,651,819.83	-9,223,306.89	13,467,115.53	74,373,721.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-52,082,633.26	-30,956,222.64	9,360,457.61	61,917,764.39
经营活动产生的现金流量净额	27,757,372.06	-154,923,242.75	-19,973,574.39	86,012,087.88

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

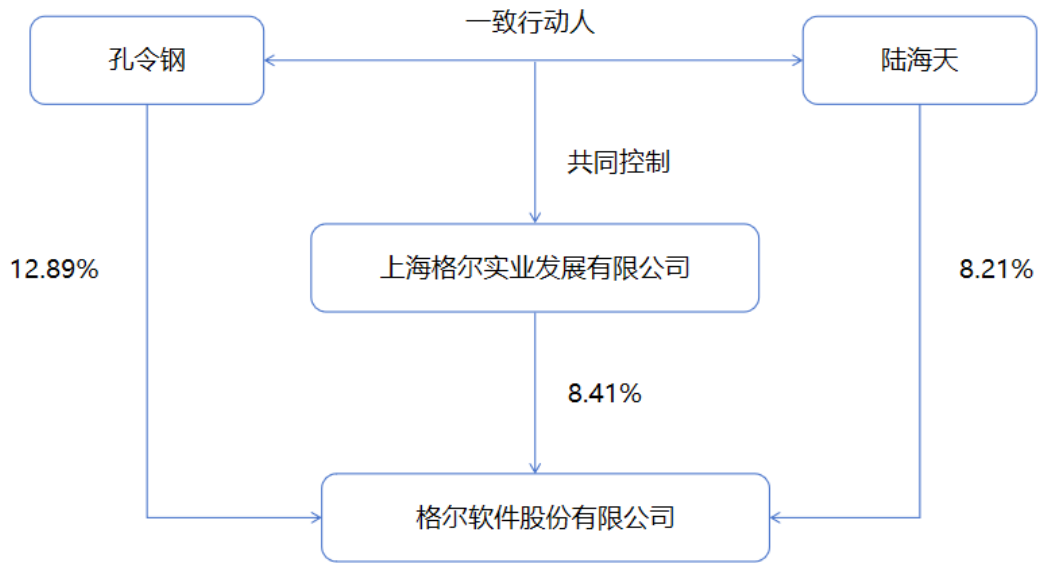
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					18,704		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					24,318		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
孔令钢	0	30,081,462	12.89	0	无	0	境内自然 人

上海格尔实业发展有限公司	0	19,629,252	8.41	0	无	0	境内非国有法人
陆海天	0	19,147,695	8.21	0	无	0	境内自然人
陈宁生	-1,388,080	8,840,000	3.79	0	无	0	境内自然人
杨文山	0	7,754,985	3.32	0	无	0	境内自然人
何海波	2,830,000	2,830,000	1.21	0	无	0	境内自然人
中电科投资控股有限公司	0	2,722,114	1.17	0	无	0	国有法人
马晓娜	0	2,718,787	1.17	0	无	0	境内自然人
陈廷宇	-2,504,540	2,415,540	1.04	0	无	0	境内自然人
中国工商银行股份有限公司—大成中证360互联网+大数据100指数型证券投资基金	2,332,200	2,332,200	1.00	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>公司实际控制人为孔令钢先生、陆海天先生，二人合计控制公司29.51%的股份。其中，孔令钢先生直接持有公司12.89%的股份，陆海天先生直接持有公司8.21%的股份；同时，二人通过格尔实业间接控制公司8.41%的股份。2011年12月，孔令钢先生与陆海天先生签署了《一致行动人协议》，协议约定：双方作为一致行动人行使股东权利、承担股东义务，参与公司的重大决策；在决定公司日常运营管理事项时，共同行使公司股东权利，特别是行使提案权、表决权时采取一致行动。若双方无法就该等一致行动事项达成一致，则在最终投票表决、实际作出决定及对外公开时，应以孔令钢先生的意见为准。因此，孔令钢先生与陆海天先生互为一致行动人，为公司实际控制人。</p>						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

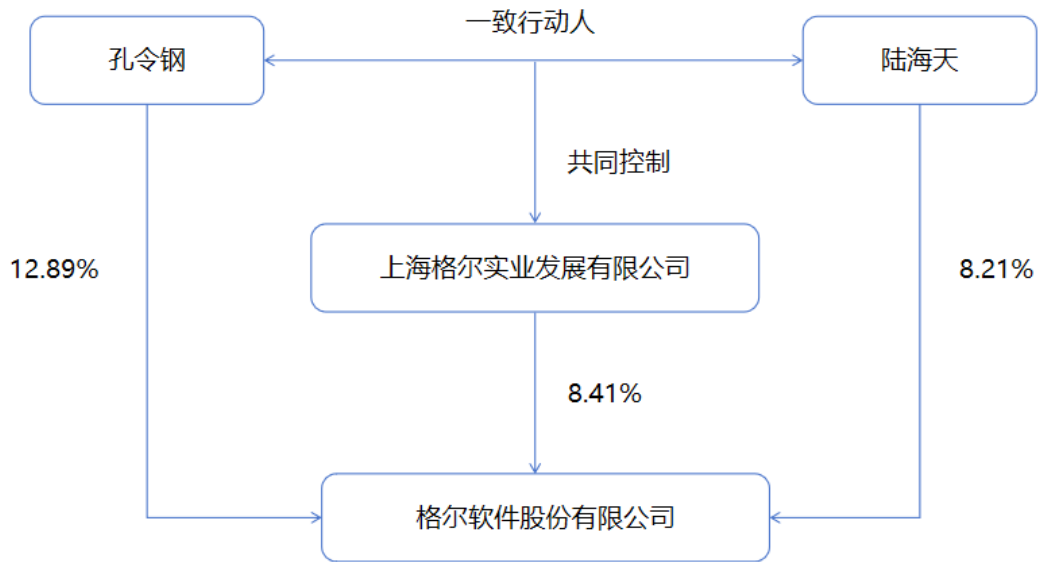
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 56,134.57 万元，较上年同期-14.89%；实现利润总额 4,293.59 万元，较上年同期增加 5,737.23 万元；实现归属上市公司股东净利润 3,696.57 万元，较上年同期增加 4,567.82 万元。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用