

证券代码：688561

证券简称：奇安信

## 奇安信科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-004

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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	本次参会机构共 116 家，参会人员 141 人，具体名单详见文后附录
时间	2024 年 8 月 30 日 10 点 00 分- 11 点 30 分
方式	线上会议
接待人员	奇安信 董事长齐向东；总裁、董事吴云坤；董事会秘书徐文杰；财务经理郑静
投资者交流主要内容介绍	<p>本次主要包含两部分，第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年上半年经营情况，第二部分由公司管理层与投资者互动问答。</p> <p><b>第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年上半年经营情况：</b></p> <p>今年上半年，网络安全市场的机遇与挑战并存：</p> <p>首先受宏观经济波动、财政支出紧缩等多重因素叠加影响，对信息技术和信息化等行业带来了很大的冲击，网络安全产业也受到影响，市场增长放缓。但与此同时，伴随着国际上国与国之间竞争加剧和 AI 驱动数字化、智能化加速变革，使得网络安全和国家安全、政府安全、社会安全、企业安全的关联更加紧密，市场需求更加迫切，带来市场增量。</p> <p>今年以来网络安全市场呈现了以下几种趋势：</p> <ol style="list-style-type: none"><li>军队国防等关系国家安全的关键领域加大对网络空间对抗能力建设力度和投入。</li><li>关系国计民生的关键基础设施行业随着数智化的深入同步增加网络安全投入。</li><li>经济发达省市加大经济社会各领域数智化投入力度同步增加了网络安全投入。</li></ol>

4) 友好国家的国家网络安全能力建设和中资企业海外利益保护的投资大幅增加。

报告期内，面对上述产业机遇以及复杂的宏观经济环境，公司在经营战略上果断地进行了调整，调整业务布局和资源投放策略，聚焦深耕高价值、高投入、高增长的关键领域、重点行业和区域，同时以高质量发展为目标，调整考核指挥棒。体现在销售体系，重构战略客户、核心大客户的服务体系，强化安全技术总体部门和安全总师队伍组织建设，重点抓回款与毛利双优项目。上半年，公司经营质量进一步优化，实现了销售回款的同比增长，经营性现金流净额大比例高于去年同期，三费金额也因为有所为、有所不为实现了同比进一步下降。核心经营指标方面，今年上半年，公司完成营业收入17.83亿元，尽管同比下降28.17%，但销售回款18.38亿元，同比增长2.48%，归母净利润-8.20亿元，同比增加5966万元，同比增长6.78%；扣非归母净利润-8.54亿元，同比增加1.25亿元，同比增长12.78%；经营性现金流净额-8.26亿元，同比增加5.73亿元，同比增长40.97%，三费金额同比下降27.67%。

#### 市场销售方面

从行业结构上看，企业级客户继续成为2024上半年收入贡献的主要来源，企业级客户、政府客户、公检法司分别占主营业务收入比为：80.81%、13.35%、5.84%，其中企业级客户主营业务收入占比较去年同期的68.71%增长了12.1个百分点。从收入的体量分布上看，百万级以上客户创收占营收比重超过70%，百万级以上客户单体创收增速接近38%。值得一提的是，500万级以上客户创收占营收比重超过50%，销售金额与去年同期基本持平，这是奇安信在市场端的基本盘和护城河。收入的区域结构方面，港澳地区同比增长504.08%，重庆同比增长99.99%，河北同比增长38.67%，浙江同比增长25.15%，新疆同比增长19.22%，北京同比增长3.50%。

今年以来，在营销组织中，公司持续优化管理水平。以“以客户为中心、为客户创造价值”理念为指导，在构建了营销一体化运行体系的同时，重点改革了能更好满足大客户需求的组织，以应对市场需求侧的变化与挑战，提升市场竞争力，重点进行了以下变革：

资源聚焦，深耕高价值市场：聚焦国家安全、海外市场、关基行业和经济发达地区，深耕高价值、高投入、高成长的领域、行业和区域市场。

客户分级，精准运营：公司依照下游客户规模的不同，采取分级化的运营机制，便于集中“优势兵力”，更精准的做好资源的分配与调度，充分满足不同类型客户的不同

需求，及时对客户业务情况进行跟踪、评估和改进，形成跟踪与运营的闭环化。

成立“特区”，联动作战：针对一些特定省份中的客户特点，公司在当地打通并融合了行业军团、区域和渠道这三大营销组织角色，先后成立江苏、浙江、陕西、新疆等“特区”。在特定省份中，打造营销体系的“一盘棋”，加强行业与区域间的协同、直销与渠道间的协同，提升资源的联动效率。

海外市场方面，上半年公司以国际研发中心和国际业务总部香港作为桥头堡，加快了在印尼、阿曼、埃及等国家的业务布局进度。此外，值得一提的是，近年来我国高端制造业出海提速，也给公司带来了新的业务机遇。海外市场在技术要求、认证标准等方面，与国内存在迥然不同的复杂性与差异性，尤其是对网络安全、数据安全及个人隐私保护要求更为严格的国家或地区，让我国企业在出海时面临严峻的考验。针对这一全新的增量市场，公司凭借产品和解决方案能力的优势，在汽车等高端制造业出海的进程中，树立了赛力斯等多个标杆案例。

### **产品研发方面**

公司前些年研发平台化战略实施取得重大成果，实现研发效率和研发质量的双丰收，这是研发费用和市场费用下降的基石。同时，今年公司专门重点强化了产品体系化组合的“总体能力”，以跨产品的解决方案牵引产品间的协同联动，包括产品组合解决方案设计、产品路线图管理、技术趋势跟踪与整合等。以此为基础，围绕“新质生产力”型客户，公司斩获了多个横跨数据安全、云安全、态势感知和终端安全等产品组合的千万级大项目，其中包括国家某算力枢纽节点的数据中心集群一体化安全保障项目等。

公司参与申报的“超大规模多领域融合联邦靶场（鹏城网络靶场）关键技术及系统”项目获得国家科学技术进步二等奖，成为本年度网络攻防领域唯一的国家级科学技术进步奖。公司参与申报的某电子数据取证技术研究及应用项目，获评2023年公安部科学技术奖一等奖。继2022年凭借“关键信息基础设施安全保护关键技术与应用”获得公安部科学技术奖一等奖后，公司再次获此殊荣。

报告期内，公司参与已发布的网络安全国家标准共计9项，涉及数据安全、软件供应链安全、零信任、IPV6、密码技术、网络安全评估等众多领域。截至报告期末，公司累计承担国家重大专项、示范工程共计94项，攻克一批网络安全核心技术，荣获省部级科技进步相关奖项26项，参与国家标准制定75项，其中牵头2项，已完成49项，

是参加网络安全领域国家标准最多的安全企业。

**以上是上半年公司整体经营情况介绍。最后，重点解读下投资者们比较关注的两个问题：**

**1) 中国电子战略增持公司股份的重大意义；2) 今年上半年收入下降的原因。**

中国电子战略增持方面，今年7月，公司战略股东中国电子全资子公司中电金投拟通过协议转让形式增持5%的公司股份。交易完成后，中国电子将通过中电金投及明洛投资合计控制公司总股本的23.10%。战略意义上，双方能够实现更深入的战略协同：

1) 有助于中国电子更好履行承担国家网信事业战略科技力量的责任；有助于提升中国电子在网络安全领域的核心能力；有助于深化中国电子在相关领域的产业布局和提升网络安全保障能力；有助于中国电子进一步落实承担网络安全重大工程、网络安全原创技术策源地的要求；有助于中国电子更好完成保障国家网络安全的任务。2) 有助于奇安信进一步优化股权结构、夯实奇安信作为国家网络安全骨干力量的产业地位；有助于增强奇安信与中国电子之间的战略、业务以及资金供给方面协同，提升市场影响力和竞争力。

上半年收入端方面，结合宏观经济环境的实际情况，公司从侧重规模转向侧重质量，有所“为”有所“不为”：1) 今年公司把回款和现金流管理放在首位，战略性地放弃一些预期回款不够理想的客户；2) 公司还战略性地放弃了一些总集成的角色，硬件及其他收入较去年同期大幅减少；3) 地方政府和公检法司类客户由于财政预算等因素，在公司收入结构中的占比从去年同期的31.28%进一步降低为19.19%。上述公司经营结构调整的三大因素共同影响了上半年公司的收入端。同时，公司进一步实现了企业人员规模和业务需求间的动态匹配，让产品更加聚焦，市场销售方面主攻优势的行业和区域。在费用和支出方面，也推进了精细化和精确化的管理。

从经营结果上看，上半年，公司销售回款同比增长，经营性现金流净额显著优于去年同期，三费金额同比下降，归母净利润和扣非净利润优于去年同期，整体经营质量进一步优化。

企业的一系列核心经营指标，需要结合起来看。上半年总的来说，有“舍”也有“得”，回款、支出和现金流，以及收入、费用和利润，发生了不同的变化，这是公司结合当前宏观环境，战略选择后的输出结果，相信会为公司未来的经营带来更多的好处，实现公司在当前经济环境下真正的高质量增长！

## 第二部分：公司管理层与投资者问答互动

### 问题1、请问齐总如何展望网络安全行业？从公司的视角如何看待下半年和未来三年网安行业的机会？

答：短期看有挑战有困难，中长期看网络安全行业高速增长的趋势没有改变。短期看就两三年，中长期看应该是两三年之后。

先说一下挑战和困难，挑战和困难主要在宏观经济波动与产业生态调整的双重挑战下，网络安全市场的增速出现了短期的下降。在短期内，在前些年行业投资过热的背景下导致出现短期产能过剩和价格下滑。中长期看网络安全行业高速增长的趋势没有改变，“数字化越深入，网络安全越担忧”，这句话越来越得到更多人的认同。尤其是人工智能推动数字经济智能制造加速的趋势也得到了全社会一致的认同。所以，在这两个一致认同的前提下，面对困难和挑战的同时也孕育着新的机遇。

新的机遇体现在几个方面：1) 网络安全产业供需两侧的基本面没有改变。数据显示，全球网络安全需求依然强劲，国家网络安全能力建设、数字化发展保障需求、人工智能、数据安全等新兴领域的安全防护都在持续的推动网络安全需求的增长，网络安全供给侧在未来会更加健康，挑战和困难会加快网络安全产业集中度的提升。有规模、有核心技术、有品牌的大型公司会得到更好的发展机会。新产品、新模式的应用也能够推动供给侧持续的创新和发展。历史经验也表明，机遇和挑战往往并存。因为在这样一个挑战和困难的面前，会优化中国网络安全产业的结构。能够看到，中国网络安全产业的结构还是比较分散的，公司数量多，头部公司市场份额占比较低，而一个产业能够健康成熟一定要达到适度的集中度。现在的一些挑战和困难实际上有利于网络安全供给侧调整，加快实现网络安全产业集中度的提升，这对中国网络安全产业的未来是一个非常大的好事，推动整个产业不断的走向更加成熟。

2) 从网络安全产业生态看，我国由政企和行业主导的 To B 市场的多样化客户需求已经催生出一批具有网络安全完整解决方案能力的中大型安全厂商。随着外部环境变化、国家政策驱动、市场场景变迁、资本市场助力、全民安全意识提升等方面因素的影响，网络安全行业将进入群雄逐鹿、竞相成长的时代，国内企业积极探索和创新。在一些领域，我国网络安全服务水平已经接近和达到国际一流的水平，这是中国网络安全产业从挑战、困难到走向成熟的一个基础。

3) 产业变革为网络安全带来新的驱动力，也成为网络安全产业创新创业的主要方

向，数字经济以业务数字化转型带动的信息系统的新建、升级和重构为主，未来将是宏观经济主要的驱动力，也是我国网络安全市场的潜在市场。数据要素市场的发展使得数据安全得到了政策的重点推动，为我国网络安全企业带来新的机遇。网络安全国际市场，国家海外利益保护，中东东南亚数字化加速带来的配套的网络安全市场均是潜在的增长点。

综上所述，网络安全行业长坡厚雪，在我国全力推进数字化、智能化过程中，一定会产生出新的安全挑战，并驱动安全技术核心和安全服务模式转变，从而推动整个网络安全行业的发展。对企业来说，更需要有战略的定力和耐力，企业的韧性和抗风险能力是享受行业长期红利的坚实的保障。

## **问题2、公司与中国电子更深度的融合方面，具体战略举措有哪些？**

答：现在的市场环境下，公司、行业、下游重点客户处在一个共同成长的阶段。前几年网络安全行业比较热，投资也比较多，引起了方方面面的关注，我们能够看到重要的一些行业和客户对网络安全的需求出现了比较热的增长。但是，因为这个行业还处在发展的初期，尤其网络安全行业是我们数字社会的伴生型的行业，数字经济的发展、数字技术革命引发的全社会的变革的浪潮也才刚刚开始，所以我们这些重要的客户产生了对网络安全保护的热情。但是，实际上对于如何构建一个能够保障业务安全和数据安全的安全体系缺乏实践经验，尤其是在很多新场景下缺乏一些标杆。在这样一个以探索、以创新实践为主的关键时期，出现了严峻的国际形势变化。同时，世界局部的战争冲突又加剧了外部环境对中国的担心和打压，断供断链、脱钩断链的一些行为，宏观经济出现了不确定性，也就是我们说的宏观经济波动。这时候对我们一些重要客户的投资，尤其是在投入产出比不明显或者投入产出效果有滞后性的网络安全行业，带来了一定的影响。所以，这是引发目前这个行业上出现的挑战和困难的一个主要原因。

但我们从市场看到，整体基本面没有发生根本性的变化，网络安全还是靠实力、网络安全还是靠技术创新、网络安全还是要靠一体化的网络安全解决方案，也就是我们前些年提出的如“数据驱动安全”、“协同联动”、“内生安全”、“AI 驱动安全”等理念，在目前情况下更加深入人心的原因。

另外，网络安全的对抗性决定了这个行业的进入门槛非常高。你们能够看到行业头部企业中，除了奇安信在规模上、这几年的增速上、在“竞争力 50 强”的榜单上连续三年都是第一名之外，活跃在这个行业里面的头部公司还都是一些“老兵”。网络安全

行业是靠技术创新、技术积累和实战攻防经验以及规模效应形成的品牌所构成的，门槛是比较高的。所以，在这个过程中，大浪淘沙，对公司来说又是一次重大的机遇。所以，公司要抓住这个机遇，我们想打造几个能力：

第一个能力,是要把前一段时间我们公司研发平台化的能力变成市场竞争力，所以要提高研发效率、提高产品组合能力、提高协同联动能力。这些方面的能力提升后,我们和同行之间的竞争优势就会得到显著的提升，我们正好有机会依据这些能力把我们在冬奥会取得的“零事故”经验去做推广，这是第一个我们要抓住的能力提升。

第二个能力，提升我们服务双优核心大客户的能力。网络安全对数字化企业来说，规模越大、产值越高、行业影响力越重的客户就越成为全球网络黑客攻击的重点，他们对网络安全的要求就更高。所以，我们的安全防护措施的高低取决于你可能会应对什么强度的攻击。中国人俗话说的“不怕贼偷，就怕贼惦记”，如果被大贼惦记，就要在网络安全上大力投入。目前大企业数字化转型速度很快，智能化转型也很快，所以他们要求的能力高。奇安信以往对客户的资源投入比较均衡，从现在开始所有的资源要向这些重度的大客户去倾斜，因为他们的产品才反映了真正的需求点。在他们这里取得经验以后就可以标准化，向一些中小客户去推广，这样的路径是一个最有效率的路径，但这种能力的提升需要以刚才我说到的第一个能力为基础。所以，奇安信在这个市场中作为领军公司有得天独厚的优势，这是第二个能力的提升。

第三个能力，提升向“一带一路”国家提供中国方案的能力。这几年我们做海外市场的探索取得了一定的成绩，在这个过程中也看到了优点。奇安信网络安全产品、技术、解决方案和服务能力具有国际竞争力，所以我们已经制定了详细的计划，向国际一流迈进。当奇安信真正实现了国际一流公司，我们就能取得国内和国际市场的双丰收。

第四个能力，提升服务国家重大工程的能力。前面我讲到中国电子增持奇安信对双方的好处，对中国电子来说，是“五个有助于”。因为中国电子是中央确定的在央企中唯一一家以网信事业战略科技力量和组织平台为主业的央企，奇安信是中国电子网络安全的板块。中国电子有国家确定的几个主责主业板块，其中一个重要的板块就是网络安全。中国电子的网络安全核心力量是奇安信，中国电子增持公司的股份目的就是要在国家的重大工程和国家的重大任务中，为更好的保障国家安全来不断的突破网络安全领域的创新，建成网络安全原创技术策源地。同时中国电子将我们奇安信的总裁吴云坤聘为中国电子首席科学家等，担任了很多重大项目的指挥角色，就是为了提升中国电子和奇安信在承担国家重大工程、重大任务方面，实现重大战略方面的协同。

所以，在这个特定的经济发展时期，奇安信要抓住机遇，重点提升上述几种能力，

现在看已经收到了非常好的效果。危机过后才能看到大家的真实实力，我也希望市场对奇安信作为中国网络安全行业领军企业要有信心，奇安信也会不断地在此过程中，给大家展现出现实的能力和竞争力。在今后一段时间内，即短期内还是要继续抓高质量增长，高质量增长就是要抓现金流、抓利润、抓回款、抓高质量的合同、抓高质量的客户，在这个过程中，为客户提供高质量的网络安全服务和高水平的零事故的结果。在上半年取得明显成效的基础上，之后这些抓重点和聚焦资源的举措也一定能够让看到更多的成果。

**问题3、请问公司未来在出海方面的整体规划，在国内大环境比较整体承压的情况下，投资者比较关注出海这一条投资机会。目前国内的网络安全公司中能够做出海业务的公司并不多，奇安信是目前取得成就最卓越的一家公司，近期还在香港成立了国际业务总部，请公司分享一下海外业务整体未来发展的战略和业务拓宽的思路。**

答：公司开展海外业务已经有几年了。首先，我们将海外客户进行了定位，主要分为三类：

第一类，“一带一路”上有很多国家在信息化方面的发展相较于中国是落后的，但目前他们已经把信息化、数字化和智能化作为重点，“一带一路”很多国家无论是政府层面还是企业层面都在效仿国内数字化转型，相较于西方供应商，“一带一路”友好国家一般会更倾向于从中国选择供应商，奇安信这样在中国做过国家级网络安全大型工程的公司就是他们的首选。

第二类，中国一些中资央企在“一带一路”国家拓展业务的过程中，无论是运营商、电力、油气、交通等，各个领域都会涉及到海外运营保护。他们出海的过程中需要把这样一些安全能力从国内发展到国际，同时也要符合海外当地的很多合规方面的政策。这一类客户的需求对于奇安信来说并不陌生，在国内奇安信就重点服务于这类客户，公司在这方面有非常丰富的经验。

第三类，很多优秀的民营企业在业务出海的过程中，涉及到重要的一点就是境外资产保护。比如紫金矿业、宁德时代、三一重工等这些大型的民营企业，海外有大量的用户群和资产，包括像华为、中兴这样优秀的 ICT 企业的云的基础设施，包括一些 IT 的服务都在海外。因此，这种境外网络资产的保护对他们来说非常关键。

所以，我们主要定位了这三类用户群。



第二，看海外业务中的渠道：

首先公司当前的重点是协同合作伙伴，围绕国家级工程、以及大型行业的统建工程等展开合作，在这方面我们和很多国际贸易公司都建立了深入的合作。

第二，很多央企在香港都有海外机构，包括中国移动国际、中国联通国际等，这些央企的海外机构承担着相关领域，比如运营商的通信领域，能源领域，包括电力、油气等的建设工作。这些建设过程中，数字化建设无处不在，所以我们也与这些领域的厂商形成了合作关系。

第三，深耕海外的一些 ICT 企业，包括像华为、中兴等，这些企业本来就在整个数字化信息化领域以国际业务为核心，我们也把公司的安全能力和这些企业相结合，拓展我们的国际化道路。

对于整个国际业务的发展目标，我们把全球很多区域做一个大的分类。第一类，以香港为中心向重点面向亚洲市场；第二类，中东和埃及市场；第三类，拉美市场。这几个国际区域市场中我们都将逐步设立办事处和分支机构，进行本土化运营，对本地化的定制开发和服务团队在国际上进行落地生根。根据公司的规划，我们预期国际业务在公司总营收的占比将逐步提升。

**问题4、请公司展开介绍一下在中国电子战略增持后，与公司在产业布局、业务、客户等方面将会有哪些协同和合作？**

答：中国电子是家拥有近 20 万人的大型央企，全球业务非常丰富，涉及到数百家的二三四五级企业，主要板块包括计算企业、集成电路、网络安全、数据、高新电子。中国电子对奇安信的协同主要体现在三个方面：

第一，中国电子对网络安全的重视程度非常高。目前中国电子集团层面和下属的二三四五级企业层面的网络安全，都是由奇安信来保障。我们通过集约化出口的防护，包括集约化的云防护体系和移动终端安全，已经把中国电子集团的整体安全框架构建起来。所以，中国电子在四年的实战攻防演习中均取得了很好的成绩。同时，我们围绕不同主责企业的安全特点量身定制安全方案，无论是对集成电路还是计算产业来说大量的数据信息都是非常敏感的，这方面中国电子本身就是我们的核心用户。

第二，中国电子在芯片、操作系统、数据库、应用软件方面都有非常强的实力，像大家熟知的飞腾、麒麟、达梦、中电金信（金融系统）、包括中软等等。这些兄弟企

业在提供解决方案的时候，就会把我们的安全内生在他们的芯片、操作系统、数据库当中一起提供给用户。在目前“国货国用”的很多解决方案中，我们都把安全直接内置在终端、服务器、数据库中，形成这种交叉互相的市场带动。

第三，中国电子还是非常重要的一个信息的集成商，包括比较有名的中国系统、中软、在各个地方的数字产业集团，比如数字广东、数字湖南、数字云南、数字新疆等，这些都在未来在各个省市、行业部委做数字转型的总集成商，可以有效地把我们的安全解决方案和目前信息化的改造、数字化的转型进行融合，形成大的总体方案。

最后，中国电子做为我国网信科技战略核心力量和解决平台，承担了国家的一些重大工程和战略工程，而在网络安全领域奇安信就是其中的总体单位，包括目前国资委原创技术策源地的总体单位就是由奇安信承担，在高新电子、网信办等等领域中的战略工程也都是由奇安信作为中国电子的总体单位来承担相关的任务，形成了不仅有品牌也有收益的双丰收的效果。

**问题5、请问在近期的实战攻防演习中，公司有没有观察到一些新的技术趋势或者有价值的高质量单品出来？**

答：新的技术方面观察主要有两个方面：

第一，在攻防对抗方面、运营方面的“老三样” -- 天眼，态势感知和 SOC -- 出现了一些新的趋势、新的变化。

1) 态势感知的运营化。态势感知最早是从监管态势感知发展来的，逐渐发展到一些大型企业集团的态势感知。原来的运营的要求并不高，重点在于发现问题、通报问题、督促整改，并不追求运营方面的一百分。但是，现在大型的企业集团尤其是网络规模比较庞大、二三级公司数量比较多的企业，需要在集团层面建立态势感知，这个态势感知就有运营化和指挥化的趋势，这个态势不仅仅用于通报，更要能够变成一个指挥平台，而且这个指挥平台跟下面的安全体系应该是联动的，所以，态势感知的运营化、指挥化是一个趋势。

2) 安全运营中心 SOC。以前的安全运营中心也是以合规报表进行管理为主。经过实战演习之后，现在也出现一种趋势，很多大型企业集团建态势感知，直接就是把大型的 SOC 升级为态势感知，这样在运营方面有很强的优势。

3) “演习神器”天眼。天眼的特点在于威胁发现态势，对抗能力强，直接接入到

天眼中的流量不仅仅是由探针接入，要接入更多的安全设备的流量供它进行综合分析、综合研判、快速出结果。所以，这是从单品上来说出现的变化，老三样焕发新生命、新竞争力。

第二，我们看到一个逐渐成为对抗单品的精英，就是零信任+终端安全。再进一步综合，终端上的零信任、终端安全、安全企业浏览器，这三样产品融合性联手，成为攻防对抗的又一个铜墙铁壁。如果我们在重度访问客户中，如果客户的终端有这三样产品协同，即便是通过网络的边界能够攻击得手，攻击者也很难触碰到目标。有这样一个组合型的产品，我们看到可能是未来的非常突出的攻防对抗的单品。

**问题6、今年以来各地 AI 算力中心的建设有所加速，请问公司怎么看由此带来的安全需求？公司上半年是否有算力安全相关的订单落地？**

答：全国的算力中心过去是相对传统的，随着人工智能、大模型的发展掀起了新一波智算中心的建设，各地正在投入大量的经费和资源。奇安信把这样的市场分为四个层面：1) 算力中心首先是一个数据中心，传统数据中心的安全需求依然存在。2) 算力基础建设过程中有一些新问题会产生，它的体系架构包括业务提供，如用于人工智能的训练和推理会带来一些新的挑战和风险，奇安信有相应的解决方案能够融入其中。3) 算力中心本身是靠数据来进行训练的，这个过程中数据涉及到相应的流通和交换等，所以数据安全的保护成为一个核心点。4) 在这个过程中，我们有 AIGC 相应的一些研究，所以推出了 QAX-GPT 安全机器人，跟算力中心融合以后提供一些新型业务，比如告警日志、流量日志的分析等。

上半年，我们已经拿下了一个金额数千万级的全国某算力枢纽节点大单，随着下半年有更多算力中心的建设，我们希望能够取得更多订单。明年，算力技术中心提供对外服务后，会有更多的应用，并且是以运营服务的形式提供给最终用户，结合上面提到的四个层面，这会给我们带来新的业务机会。

**问题7、生成式 AI 的发展，会带来哪些新的安全需求？**

答：对于生成式人工智能，我们投入了比较大的精力做相应的研究。在整个网络安全行业中，奇安信 2014 年开始比较早的参与了人工智能。当时我们解决的主要问题是用来分析样本的黑白，这对网络安全是一个基本课题。所以，当时我们就比较早的开始

用传统人工智能技术进行研究。

生成式人工智能出来以后，确实给大家提供了一种比较好的能力，把我们在过去网络安全领域积累的各种知识形成了知识工程，解决了人力资源短缺的问题。如告警分析精确度不够的问题，以及告警分析覆盖面不全的问题，这对于整个网络安全行业来说，是非常重要的方向。

这个方向会带来很多好处，一是对很多用户来说，告警日志以前没有人看，看也看不全，看全了也不一定看得准。AI带来了精度和覆盖度的提升。二是在整个安全服务领域和市场，产生了一个变化，过去要处理同样的告警需要非常多的人力。随着人工智能技术的产生，可以节省很多专家，让资深专家不用处理普通的劳动密集型工作，而是去解决一些知识工程、溯源工作等。

到目前为止，对于人工智能应用比较广的一些领域主要来自于过去网络安全建设基础比较好的行业，比如金融行业、非银金融中的证券行业、先进制造业、能源等央企和一些大型民企。他们由于过去部署了大量的安全产品，产生了大量的安全日志，这些安全日志的分析就成为了关键点。我们的 QAX-GPT 机器人全年预计会实现较快的业务增长。

**问题8、近期超长期特别国债在进行常态化的发行，客户的需求是不是已经开始在逐渐的恢复了？**

答：超长期国债是国家在尤其关系到国计民生的一些领域中推出的措施。这些措施从今年上半年开始，在应急、地震、气象、水利、环境等多个行业中，已经非常明显的有了相应投入。主要集中在 4-8 月份，很多相关的网络安全订单已经落地。未来预计会有更多的国债项目用于“国货国用”领域，从而拉动相应市场的增长。

**问题9、公司的现金流在持续改善，但结合货币资金情况，压力依然很大，今年有何举措？**

答：近两年来，公司克服了宏观经济情况的影响，在现金流改善方面做了非常多的努力。今年上半年的销售回款进一步延续了 2023 年的向好趋势，回款高于收入且同比实现增长，人均回款更是同比增长了 20%。同时，公司在企业人员规模和业务需求间的动态匹配方面，又向前迈进了一步。经营性现金流净额较去年同期增加了近 6 个亿，

证明了公司的改善措施是有效的，结果也是显著的。按照目前的趋势，距离全年经营性现金流打平仅剩一步之遥。另外，公司目前银行授信有接近 40 个亿，上半年的日常经营周转足够用，下半年又到了主要的回款季。展望全年，我们会继续以销售回款和毛利作为销售考核导向，推进费用支出的精细化和精确化管理，增强企业经营韧性。争取尽早实现经营性现金流净额的打平和转正，实现企业的健康高质量发展。

**问题10、上半年毛利率下降的原因？**

答：总体来说，与公司的历史数据相比，上半年的毛利率水平处于合理区间范围内。毛利率下降主要有几方面的原因：1) 今年公司把回款和现金流管理放在工作首位，战略性的放弃了一些尽管毛利率很高，但预期回款不够理想的客户。2) 平均来看，网安行业上半年占全年收入比重只有 30%左右，更容易受到季节性产品销售结构的影响。3) 今年上半年直签客户占比较高于去年同期。

——结束——

附件清单  
(参会机构人员单位、姓名)

附：线上参会机构名单，按所在机构拼音首字母排序

机构名称	参会者姓名
北京城天九投资有限公司	周晓玲
北京高盛宽街博华股权投资管理有限公司	孙锡萌
北京高信百诺投资管理有限公司	李广帅
北京鸿道投资管理有限责任公司	方云龙
北京金融街资本运营集团有限公司	李冬
北京汽车集团产业投资有限公司	仇振洋
北京汽车集团产业投资有限公司	周蕊嘉
北京同德磐石资产管理有限公司	罗双福
北京微村智科私募基金管理有限公司	赵培恩
北京禹田资本管理有限公司	赵玮玮
北京禹田资本管理有限公司	刘元根
毕盛(上海)投资管理有限公司	龚昌盛
财信证券股份有限公司	黄奕景
晨壹投资有限公司	姜晓山
创金合信基金管理有限公司	李晗
Don Valley Holdings	Vincent
大和日华(上海)企业咨询有限公司	迟琛
德邦证券股份有限公司	朱珠

东北证券股份有限公司	马宗铠
东北证券股份有限公司	黄净
东方证券股份有限公司	浦俊懿
东吴证券股份有限公司	戴晨
东兴基金管理有限公司	周昊
东兴证券股份有限公司	刘蒙
福建金牛投资管理股份有限公司	梁敏忠
福建鑫诺嘉誉投资有限公司	廖勇
富荣基金管理有限公司	郭梁良
富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
富瑞金融集团香港有限公司	趙欣欣
高盛资产管理(香港)有限公司	Nathan Lin
光大保德信基金管理有限公司	文健
光大证券股份有限公司	刘勇
光大证券股份有限公司	白玥
广发证券股份有限公司	李婉云
广州金新私募基金管理有限公司	苏卓裕
国海富兰克林基金管理有限公司	王飞
国海证券股份有限公司	钟依浓
国金证券股份有限公司	孟灿
国金证券股份有限公司	李忠宇
国开金融有限责任公司	陈龙飞
国联证券股份有限公司	黄楷
国联证券股份有限公司	陈安宇
国联证券股份有限公司	姜青山
国融证券股份有限公司	刘杰
国盛证券有限责任公司	李可夫
国泰君安证券股份有限公司	陈剑鑫
国泰君安证券股份有限公司	楼剑雄
国泰君安证券股份有限公司	孙兴涛
国投证券股份有限公司	赵阳
国投证券股份有限公司	刘志刚
国信弘盛创业投资有限公司	杨嘉
国信证券股份有限公司	库宏垚
国元证券股份有限公司	耿军军
海通证券股份有限公司	魏宗
鸿运私募基金管理(海南)有限公司	张弼臣
花旗環球金融亞洲有限公司	王曉琼
华安证券股份有限公司	来祚豪
华宝基金管理有限公司	卢毅
华创证券有限责任公司	胡昕安
华泰证券股份有限公司	范映蕊
汇丰前海证券有限责任公司	刘逸然

建信养老金管理有限责任公司	陶静
开源证券股份有限公司	刘逍遥
开源证券股份有限公司	陈宝健
凯联(北京)投资基金管理有限公司	郭笑宇
LAZARD ASSET MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED	奚哲漁
美银证券	李慧群
民生加银基金管理有限公司	孙金成
摩根士丹利亚洲有限公司	唐粤
摩根士丹利亚洲有限公司	林陳悅亞
摩根亚太资产管理有限公司	林野
南京双安资产管理有限公司	王斌
磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳
磐厚动量(上海)资本管理有限公司	于昀田
平安证券股份有限公司	金南
青岛韬观投资管理有限公司	李佩柯
青骊投资管理(上海)有限公司	翟伊天
瑞银资产管理(香港)有限公司	丁宁
Still Point Investment Ltd	Sophia Zhang
赛伯乐投资集团有限公司	程凯
上海榜样投资管理有限公司	钟挺
上海翀云私募基金管理有限公司	张晓
上海处厚私募基金管理有限公司	陈志
上海顶天投资有限公司	李天城
上海贡夏私募基金管理有限公司	李健
上海贵源投资有限公司	赖正健
上海国际集团资产管理有限公司	符莉虹
上海国理投资有限公司	马玉清
上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
上海混沌投资(集团)有限公司	丘舒啸
上海加盛投资管理有限公司	陈科
上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
上海牧鑫私募基金管理有限公司	汪晨曦
上海磐策投资管理有限公司	陈默远
上海秋阳予梁投资管理有限公司	郑捷
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
上海润桂投资管理有限公司	金勇
上海申银万国证券研究所有限公司	徐平平
上海淞海投资管理有限公司	张文华
上海长见投资管理有限公司	唐祝益
上海证券有限责任公司	滕文飞
上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
申万宏源证券有限公司	邓湘伟

	申万宏源证券有限公司	项敬康
	深圳前海聚龙投资有限责任公司	林继斌
	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	侯海峰
	深圳市老鹰投资管理有限公司	李闫
	苏州工业园区元禾重元股权投资基金管理有限公司	李喆
	苏州工业园区元禾重元股权投资基金管理有限公司	李莹
	苏州景千投资管理有限公司	洪少猛
	西藏中睿合银投资管理有限公司	郑淼
	信诚资本管理(北京)股份有限公司	刘路
	信达证券股份有限公司	庞倩倩
	兴业银行股份有限公司	雷棠棣
	兴业证券股份有限公司	桂杨
	兴证创新资本管理有限公司	冯欣怡
	循远资产管理(上海)有限公司	田肖溪
	野村国际(香港)有限公司	段冰
	英大证券有限责任公司	胡鑫
	永安财产保险股份有限公司	刘康
	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司	曹志平
	长江证券股份有限公司	肖知雨
	招商证券股份有限公司	刘玉萍
	浙商证券股份有限公司	刘静一
	中国国际金融股份有限公司	韩蕊
	中国国际金融股份有限公司	杨祉晗
	中国国际金融股份有限公司	李铭娟
	中国国际金融股份有限公司	于钟海
	中航证券有限公司	卢正羽
	中航证券有限公司	向正富
	中山证券有限责任公司	黄磊
	中泰证券(上海)资产管理有限公司	邹潇
	中泰证券股份有限公司	孙行臻
	中泰证券股份有限公司	郑燕萍
	中泰证券股份有限公司	苏仪
	中信建投证券股份有限公司	李楚涵
	中信建投证券股份有限公司	于成龙
	中信证券股份有限公司	潘儒琛
	中信证券股份有限公司	张国军
	中信证券股份有限公司	梁爽
	珠海德若私募基金管理有限公司	罗采奕
日期	2024年8月30日10点00分-11点30分	