

杭州安恒信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：安恒信息

证券代码：688023

编号：2024-08-29

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>现场参观 <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 checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议） </p>
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<p> 国金证券 李忠宇 中国国际金融 韩蕊 海通证券 魏宗 华创证券 胡昕安 中泰证券 闻学臣/王雪晴 兴业证券 桂杨 国信证券 库宏垚 北京泓澄投资管理有限公司 宋熙予 上海海宸投资管理有限公司 金朝辉 美银证券 李慧群/庄亚林 广发证券 李婉云 大和证券 迟琛 上海卫宁私募基金管理有限公司 蒋燕萍 上海致君资产管理有限公司 王鸣飞 汇丰前海证券 张恒 信达澳亚基金 徐聪 国泰基金 陈凌暉 申万宏源证券 徐平平 磐厚动量（上海）资本管理有限公司 于昀田 杭州金投资产管理有限公司 李哲闻 摩根资产管理有限公司 林野 UBS Asset Management 丁宁 上海怡联矿能实业有限公司 高为 中域资产 袁鹏涛 西藏中睿合银投资管理有限公司 董佳男 大道资产 蔡天夫 上海睿郡资产管理有限公司 陆士杰 野村东方 王国晗 汇丰晋信基金 陆彬/许晓威 中信证券 刘春茂 天治基金管理有限公司 周申力 华宝信托有限责任公司 顾宝成 </p>

	东北证券 赖正健 华福证券 魏征宇 上海景领投资管理有限公司 江昕 博时基金 金耀 财通基金 王逸俊 杭州哲云私募基金管理有限公司 王海刚 上海重阳投资管理有限公司 卫书根
时间	2024年8月28日
地点	线上
公司接待人员姓名	董事长 范渊 公司管理层
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>第一部分：2024年半年度公司主要财务数据及基本情况</p> <p>2024 整个半年度实现营业收入 69,759.39 万元，同比增长 0.29%，其中通过第二季度的稳健运营，实现第二季度营业收入相比去年同期增长超 15%。2022 年-2024 三年来，公司上半年营收复合增速超 14%，市场竞争力不断增强。主要系：（1）产品方面，数据安全深度融合恒脑·安全垂域大模型的能力，收入相比去年同期增长超 150%；商用密码收入相比去年同期增长超 100%；信创安全收入相比去年同期增长超 80%；同时，公司客户粘性增加，复购收入大幅增长，订阅式收入持续呈现积极增长态势。（2）行业方面，电力行业收入较去年同期增长超 150%；央企、电信板块收入较去年同期增长均超 60%；在政府行业也实现收入稳步增长，其中大数据局收入实现高速增长。2024 年度上半年，公司在电力、交通、网信等重点行业订单额均实现较快增长，同时公安、油气等行业在二季度订单额也实现了快速增长。</p> <p>2024 上半年，公司实现归属于母公司所有者净利润为 -27,560.56 万元，亏损相比去年同期大幅收窄，其中，公司第二季度亏损较去年同期收窄幅度超 65%，公司财务状况显著改善。公司通过高效的研发能力整合、服务效能优化、数智化赋能、严格预算管理等方式，并借助 AI 及大模型提升工作效率，实现经营效能不断提升。2024 上半年，公司毛利率实现稳步提升，第二季度毛利率相比去年同期提升超 7%；销售费用、研发费用及管理费用三费合计相比去年同期下降超 25%，三费占收入比重较上年同期下降超 30%；人均营收相比去年同期增长超 16%，人均效能显著提升，净利润亏损显著收窄，公司降本增效取得显著成效。</p> <p>第二部分：提问与回答环节</p> <p>1、今年上半年公司订单情况如何？</p> <p>2024 年度上半年，公司全面深化军团战略，通过军团对各细分行业进行垂直管理，实现公司内部跨部门协作，充分调动公司资源，端到端解决行业客户的共性需求，不断突破行业头部客户，树立多个行业标杆。在电力、交通、网信等重点行业订单额均实现较快增长，同时公安、油气等行业在二季度订单额也实现了快速增长。未来，公司将持续深化军团战略，结合恒脑+产品的解决方</p>

案，更高效调动公司内部资源，给客户带来更大的价值，助推公司高质量发展。

2、今年上半年公司AI取得了哪些进展？

答：2024上半年，公司将以大模型为核心的恒脑 1.0 升级为以智能体为核心的恒脑2.0系统。目前基于恒脑安全垂域大模型，公司已经在 AiLPHA 安全分析与管理平台、AiSort 数据安全分级及风险管理平台、API 风险监测系统、安恒终端安全管理系统（UES）、安全托管运营服务 MSS、安恒 APT 攻击预警平台等十余个产品中实现了深度融合和应用，在传统工程存在难以解决的客户痛点上取得卓有成效的革新和应用，覆盖了政府、央企、民企 500强等客户群体，获得各大行业客户的认可并已产生众多商业合同订单。公司研究开发了大模型内容安全、数据安全等方面的监测、检测、防御类产品，构建形成全生命周期的人工智能安全防护解决方案。同时，公司将积极适应 AI 技术时代的新趋势，利用科技创新提升工作效率，实现全面的质量和效率提升。通过外购业务大模型和自研安全垂域大模型的方式，公司在研发的 AI 代码辅助编程、UED 智能助手、智能面试招聘助手、行销 AI 招投标助手、安服智能辅助助手、智信通等诸多场景下实现了应用，有效提升了公司在技术、运营和管理方面的效率。

3、下半年公司有哪些产品市场趋势良好？

答：目前，公司数据安全产品、终端安全等产品都具备市场竞争力。

公司数据安全相关产品收入同比增长超 150%，通过深度融合恒脑·安全垂域大模型的能力，将分类分级的识别率提高至 100%，准确率达到 80%，将数据分类分级服务效率提高了 30 倍；API 安全运营效率提升了 90%。安恒数盾 2.0 版本将以“全、智、联”为核心理念，提供全场景、全流程等产品，借助恒脑推动智能化分类分级，促进全栈产品互联互通及场景联动，公司对其未来充满信心。

2024上半年，公司智能检测与终端产品线合同额较上年同期实现高速增长，于上半年成功推出的办公智盾已在政府、运营商、网信等行业取得显著成绩，并紧跟公司战略，持续加大AI投入，现已实现基于恒脑安全大模型的智能数据防泄漏、智能执行安全策略、智能非结构化数据分类分级等 AI 应用场景的打造，提升产品整体智能化防护能力和运维能力，并已取得显著技术成效。

此外，在大数据态势感知方面，公司持续精进态势感知技术和解决方案；现已发布基于恒脑安全大模型的新一代大数据态势感知，利用 AI 进一步优化安全分析精准度和提升安全运营效率，并将 SOAR 深度融入客户安全运营生态，基于智能化实现客户侧 80%的安全告警自动化闭环，提升安全运营的工作成效和工作效率，同时也促进安全运营业务在央国企、金融、运营商等领域的进一步发展。

4、目前公司安全服务业务开展情况如何？

答：公司在安全服务领域持续夯实，通过不断强化专业安全服务、天穹 MSS 安全运营服务、安全咨询服务、订阅式 SaaS 服务、服务平台工具以及网络安全服务，进一步巩固了在金融、政府、企业、运营商等关键行业的领导地位。公司凭借 AI+数据安全服务、AI+安全运营平台、AI+安全服务等维度，有效提升了运营效率和服务质量。同时，通过 AI 技术的整合应用，显著释放了服务业务的生产力，为客户提供了更加智能化、自动化的安全解决方案。公司凭借在安全服务领域的深厚积累，推动了技术能力、专家能力和武器能力的持续提升。通过标准化和一体化的服务流程，公司实现了人机协同的高效作业模式，确保了服务的质量和效率。未来，公司将继续利用在网络安全保障领域的实战经验，将成熟的解决方案赋能到更多行业，助力国家数字化转型和升级。

5、公司信创业务的最新进展？

答：随着深化信创替代工作的不断开展，公司信创安全产品收入较去年同期增长超 80%。公司目前已完成 67 款产品的信创化，发布了近 200 款产品型号，取得了 500 多份与芯片、操作系统、数据库、中间件厂商的兼容互认证明，覆盖用户在各类信创场景中对安全的实际需求。公司持续运营浙江省、杭州市两级信创适配实验室，围绕自主创新全产业链条，为省市区域党政机关、重要行业、国有企业提供产品测评适配、应用建设方案咨询等专业服务，推动信创产业发展。当前，信创进入深化应用升级阶段，在政府领域已经得到了充分应用，公司也将继续深化信创工作，做好央企、国企、地方国企的全面落实信创应用升级工作。未来，公司将继续加大信创安全产品的研制发布，为更多用户提供信创环境下的安全保障，预计信创安全类产品将继续保持高速增长。

6、目前公司商业密码业务进展如何，后续有何规划？

答：公司持续深耕商用密码领域，积极把握密评合规机遇，商用密码整机及系统类产品出货量、商用密码客户数均实现超100%增长。公司基于各行业用户的商用密码应用需求，对服务器密码机、安全认证网关、签名验签服务器等产品的款型梯度进行丰富，进一步完善商用密码产品体系，满足客户密评合规性需求，助力产业升级及数据安全发展。目前，公司在省市级不同行业、不同领域已落地近百个商用密码案例，密码产品项目基本实现全国市场全面覆盖。公司根据业务场景，面向客户提供场景化的密码应用解决方案，针对云上业务场景，公司将密码服务平台与安恒云-天池云安全管理平台进行产品对接融合，推出云上密码解决方案，一体化为用户提供包括等保安全、商用密码安全、数据安全在内的全方位安全能力。针对政府、运营商、医疗、教育、金融等行业，公司根据不同行业特点推出具有行业属性的商用密码应用方案，帮助各行业用户快速完成商用密码应用改造建设。针对密码监管领域，公司持续发挥自身优势，不断优化升级密码监管平台产品，为主管单位提供密码应用监管能力，助力商用密码有序发展。未来，公司将继续加强商密产品在云场景、监管场景的落地应用，以商用密码为技术

基础，进一步完善整体安全方案体系。

7、公司上半年毛利率有所提升，对于后续延续性怎么看？

答：2024上半年公司毛利率相比去年同期有所提升，同比增长1.23%；第二季度毛利率同比增长超7%。公司从多维度着手降低成本，提升毛利：在产品和供应链管理层面，公司采取相应措施有效降低成本，即通过选择更具性价比的硬件平台以及优化软件性能，降低硬件成本同时提升产品性能；其次，通过提高供应链管理、自动化许可和安装的覆盖率，减少生产制造成本。此外，公司还通过加强审核和管控线上化管理外包和驻场业务，优化人力成本；通过建立总部测试机资源池优化管控流程，提高测试机的流转效率，降低新增测试成本，从而有效减少资源池的整体成本。未来，公司将继续实施上述措施，不断加强各项成本优化与人效提升，持续提质增效，从而实现毛利率的稳步提升。

8、公司目前的人员规划如何？

答：2024上半年，在人才培养和专业技能提升方面，公司继续采取强化措施，致力于构建一个更加高效和专业的团队。公司持续推进降本增效措施，通过今年上半年实行更精细化管理，实现人均营收相比去年同期提升超16%，人均效能显著提升。未来，公司将继续加强对研发、销售和技术团队的课程培训，全面提升员工的专业素养，提高个人工作效率，推动公司的可持续发展和市场竞争力的增强。

9、今年降本增效有哪些措施，费控规划如何？

答：2024上半年，公司控费取得明显成效，实现三费合计占比相比去年同期下降超30%，三费合计下降2.2亿，整体得到较好管控，提质增效成果显著。

公司主要通过以下措施实现降本增效：

(1) 全力推动人工智能战略的深入实施

人工智能技术为网络安全领域带来了前所未有的革新机遇，这不仅仅是传统单一产品的创新，而是一场全面的技术革命。在2024年，公司将人工智能定位为公司战略的核心，致力于发展和应用先进的AI技术，以此提升产品和服务的市场竞争力。通过创新的产品和服务解决方案，不断拓宽现有产品与服务的边界，为客户创造更广泛、更高效的价值。

目前基于恒脑安全垂域大模型，公司已经在安全运营、数据分类分级、API安全等十余个产品中实现了深度融合和应用，在传统工程存在难以解决的客户痛点上取得卓有成效的革新和应用，获得各大行业客户的认可并已产生众多商业合同订单。公司研究开发了大模型内容安全、数据安全等方面的监测、检测、防御类产品，构建形成全生命周期的人工智能安全防御解决方案。同时，公司将积极适应AI技术时代的新趋势，利用科技创新提升工作效率，实现全

	<p>面的质量和效率提升。</p> <p>(2) 降低成本，提高效率，优化人力资源配置</p> <p>上半年以来，公司持续关注研发和技术效能的提升，持续推进降本增效措施。在人才培养和专业技能提升方面，公司继续采取强化措施，致力于构建一个更加高效和专业的团队。同时，公司还从多维度着手降低成本，提升毛利。</p> <p>(3) 构建全面的渠道战略</p> <p>2024 年，公司大力推进大生态战略的建设，将生态渠道的建设提升到战略层面。上半年以来，公司大幅增加了渠道建设的资源投入，在全国范围内加强生态团队建设，提高服务水平，提升为合作伙伴服务的质量，赢得合作伙伴广泛赞誉；公司通过数字化建设极大提高合作伙伴的商务流程效率和日常运营黏性；在生态制度和规则方面做出重大改进，进一步向高价值合作伙伴倾斜，实现了利益共享，收获了市场的积极反馈，生态合作伙伴自主合同订单实现高速增长。通过全面铺开的渠道战略，公司实现了销售网络覆盖面的全面优化，有效降低了销售成本，与去年同期相比，公司半年度销售费用下降 22.38%。</p> <p>(4) 全面推广自主经营管理模式</p> <p>公司在 2023 年成功实施北京、上海、广东、深圳、天津五个区域分公司自主经营管理模式试点工作的基础上，全面推广自主经营管理模式至全国范围。上半年，公司强化了对各区域经营关键指标的认识，包括合同签订、收入增长、利润提升等。同时，公司明确了区域经营激励方案，将年终奖系数与区域员工月工资包紧密联系起来，以此激发员工积极性和创造力。此外，公司针对不同的费用结构和考核毛利比例，制定了一套详细的奖金核算规则，以此鼓励员工关注业绩并提升经营效率。为了进一步优化管理流程，公司通过内部数字化平台实现了区域经营结果和相关数据的实时可视化，以便于管理者及时获取和分析经营情况并做出相应决策。数字化工具的应用提升了数据分析和预警的能力，使公司能够更早地识别问题并采取行动。为了进一步推动区域自主经营的成功，公司为区域经营提供了多样化的激励政策，包括设立年度目标完成奖金、自主经营奖金、人才培养专项奖金等措施，旨在调动全员的积极性，共同推动公司经营目标的实现。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月29日