

证券代码：688651

证券简称：盛邦安全

远江盛邦（北京）网络安全科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	深圳丞毅投资有限公司胡亚男、厦门市柏科晔济私募基金管理合伙企业(有限合伙)骆炎堂、国元证券股份有限公司耿建军、中信建投证券股份有限公司李楚涵、华安证券股份有限公司来祚豪、东吴证券股份有限公司戴晨、苏州凯恩资本管理股份有限公司阮金阳、航天科工投资基金管理(成都)有限公司陈鹏、东方证券股份有限公司陈超、华创证券有限责任公司胡昕安、郑州智子投资管理有限公司李莹莹、长信基金管理有限责任公司黄向南、中邮证券有限责任公司丁子惠、湖南源乘私募基金管理有限公司曾尚、华福证券有限责任公司盛长通、兴业证券股份有限公司桂杨、东北证券股份有限公司马宗铠、开源证券股份有限公司刘逍遥、深圳市达晨财智创业投资管理有限公司黄子翀、鸿运私募基金管理(海南)有限公司张丽青、国投证券股份有限公司夏瀛韬、广发证券股份有限公司李婉云、中泰证券股份有限公司闻学臣、长城财富资产管理股份有限公司胡纪元、德邦证券股份有限公司王思、上海嘉世私募基金管理有限公司李其东、上海泊通投资管理有限公司孔令全、耕霖(上海)投资管理有限公司夏廷锋、之江新实业有限公司赵学新、光大证券股份有限公司白玥、广发证券股份有限公司严俊、上海健顺投资管理有限公

	司邵伟、开源证券股份有限公司陈宝健、中泰证券股份有限公司苏仪、民生证券股份有限公司杨立天、东方红资产管理有限公司张明宇、国信证券股份有限公司库宏垚、上海博笃投资管理有限公司叶秉喜、粤佛私募基金管理（武汉）有限公司曹志平、中信证券股份有限公司潘儒琛、国金证券股份有限公司李忠宇、东北证券股份有限公司黄净、中航证券有限公司向正富、果行育德管理咨询(上海)有限公司宋海亮、华创证券有限责任公司魏宗、禾永投资管理(北京)有限公司张祥、上海方物私募基金管理有限公司汪自兵、天风证券股份有限公司陈涵泊
时间	2024年8月30日-2024年9月3日
地点	线上-进门财经；线下-公司会议室，券商会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书 袁先登；证券部 杨焯琨、董怡君
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2024 年中报情况</p> <p>2024 年上半年，公司实现营业收入 9508 万元，同比增长 2.22%。同比收入增幅并不大，一是因为网安行业整体的需求增量有限，二是公司部分项目的验收工作有延期，这也导致了公司存货增幅较大。上半年订单增长主要集中在电力、金融、生态合作等行业，在开发新客户的同时，也继续保持原有客户订单的稳定增长。</p> <p>公司上半年归母净利润为-1869 万元，相较去年同期有所扩大。主要原因有两点：一是网安行业收入具有季节性分布的特点，收入主要集中在下半年，但费用支出各季度确较为均衡，因此出现上半年亏损现象。二是公司费用同比增大，主要源于 24 年上半年，公司继续加大研发团队、销售团队建设及区域市场拓展力度，通过多种渠道和方式助力业务发展。行业拓展方面，公司加强了金融和公共安全系统部的团队建设，同时新增科教文卫系统部；区域拓展方面，重点</p>

在华南、华北两个大区加大了人员投入。这直接导致人员薪酬的增加，与之相关的管理费用、业务费用也有所增大。现金流方面，2024年上半年公司经营活动产生的现金流流入1.35亿元，现金收入比率为1.42，同比略有提升，回款保持了较好水平。

2024年，公司的经营工作重点主要包括四方面：一是升级基础产品，为之后的出海业务做准备；二是加大推广场景化产品，持续提升市场渗透率；三是革新地图产品，激发扩张相关市场空间；四是加快卫星互联网安全板块的产品化进程，创造新的营收增长点。总体上，公司将通过强化现有网安产品，同时提升创新产品（网络空间地图、卫星互联网产品等）的收入比重来保持业绩的持续、稳健增长。

二、问题交流

1. 公司下半年的经营发力点及未来的发展方向是什么？

公司下半年的重点方向，一是加强现有业务的拓展和推广，二是发力新业务，具体来说：

基础安全类业务，今年重点是全面提升技术能力，升级产品体系，加强生态合作业务，为之后海外业务打下坚实基础。

业务场景类业务，重点以明星产品为依托，持续提升市场渗透率。

网络空间地图类业务，下半年公司会重点加大在关基行业的推广力度，这一举措也将推动业绩实现增长。

卫星互联网类业务，并购天御云安后，依托公司之前在卫星互联网方面的技术积累，将成为公司下半年一部分新的业务增长点。

2. 公司上半年发布的新品 Daydaymap，请问市场反馈如何？

公司在5月份发布了新产品互联网空间资产探测平台

	<p>(DaydayMap)。DaydayMap 可以被视为互联网版网络空间地图，以账号的形式销售给客户。通过这个产品，能够带给客户更直观、清晰的产品体验，从而带动网络空间地图相关产品的市场销量提升，较大幅度降低公司地图类产品的市场推广费用。公司未来将持续打磨、丰富产品功能，增加高级功能模块，以提供更多的附加值，满足客户的复购需求。</p> <p>3. 公司未来在卫星互联网方向有何布局？</p> <p>在卫星互联网方面，公司将持续发力。一方面，公司立足自身在脆弱性分析、安全加固、资产测绘等方面的技术优势，结合卫星互联网产业的发展，从产品切入，通过承接重大项目，实现技术的成果转化与产品的落地应用。另一方面，公司将充分利用现有的营销体系及成熟的场景化能力，进一步强化天御云安多年来在卫星互联网通信方面的技术优势，完善其产品体系，增强其战略布局，提高行业渗透率，培育新的业务增长点。</p> <p>4. 公司下半年及未来的人员规划是怎样的，如何考虑人员增长和利润之间的平衡？</p> <p>公司高度重视人才引进和效率提升，战略上将继续加大投入。今年人员的增长主要集中在销售端，行业方面，重点投入金融及公共安全行业，同时新设科教文卫系统部；区域方面，重点投入华南、华北大区，公司未来两年将会持续完善与建设营销体系。随着新业务的并入与开拓，今年研发人员也会相应增长，主要集中在中央研究院的核心技术团队以及地图技术相关团队上。</p> <p>公司会根据行业特点和客户需求动态调整资源投入，通过人均毛利指标来衡量人员增长的合理性，要求部门实现人均毛利的逐年提升。同时，确保公司整体费用增长率低于毛利额增长率，以此保障利润的增长。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2024年9月3日