

证券代码： 688244

证券简称：永信至诚

北京永信至诚科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与永信至诚 2022 年度暨 2023 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 16 日 10:00-11:30
地点	视频直播+网络文字互动 上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长：蔡晶晶 副董事长、总经理：陈俊 财务负责人：刘明霞 董事会秘书：张恒
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2022 年度及 2023 年第一季度经营情况介绍</p> <p>永信至诚是一家聚焦网络和数据安全的科技创新企业，是国家级专精特新“小巨人”企业，是网络靶场和人才建设领域领军企业。公司网络靶场技术荣获北京市科技进步一等奖，获院士专家“国内领先”认定；公司首创“数字风洞”产品体系，跃迁式创新推动安全测试评估专业赛道发展。公司致力于为数字中国和网络强国建设提供高能效的安全保障和专有人才支撑，实现“带给世界安全感”的愿景。</p> <p>公司经过多年的研发和实践，形成了网络空间平行仿真技术</p>

和网络空间攻防对抗技术两大类核心技术，并推出网络靶场系列产品、安全管控与蜜罐系列产品、安全工具类产品、安全防护系列服务、网络安全竞赛服务和线上线下培训服务等产品和服务。

2022年，虽然宏观经济增速放缓使得公司相关业务开展受限，但公司在产品核心技术创新和业务价值传递方面持续提升，特别是网络靶场系列产品作为公司的主打产品，实现了“7+1”应用场景的持续运营，得到用户广泛认可，报告期内公司实现营业收入3.31亿元，同比增长3.28%；实现归属于母公司所有者的净利润5,080万元，同比增长7.93%，公司营业收入和净利润实现双增长；公司拟每10股派发现金红利3.3元（含税），拟派发现金红利1,545.53万元，现金分红总额占归母净利润的30.42%，并以资本公积金每10股转增4.8股。

今年一季度，公司延续2022年以来的高质量发展步伐，营收及净利润继续增长，实现营收同比增长9.93%，归母净利润亏损同比收窄4.07%，公司主要财务数据表现持续向好。

2022年，公司支撑了中央网信办、公安部、工信部、教育部等部委和单位主办或指导的超过70场重要网络安全赛事，包括2022数字中国创新大赛网络安全赛道、第六届“强网杯”全国网络安全挑战赛、2022年第三届“网鼎杯”网络安全大赛、“首届数据安全大赛”、第十五届全国大学生信息安全竞赛-创新实践能力赛、2022年中国工业互联网安全大赛等具有重大影响力的网络安全赛事。

2022年11月19日，公司发布面向安全测试评估领域的“数字风洞”产品体系战略，开启网络安全测试评估专业赛道。2023年3月29日，公司数据安全“数字风洞”产品正式发布，在“形式合规”向“实质合规”加强的行业背景下，开启网络和数据安全走向“证无”的崭新时代。

二、预征集提问回复

1、一直以来，市场上有关网络安全测试评估的产品和服务

并不少见，贵公司为什么说开辟了新赛道？贵公司的测试评估和其他公司之前的测试评估有何本质不同？

尊敬的投资者，您好！

随着数字经济的高速发展，网络和数据安全作为经济发展的关键基石，迎来了前所未见的机遇与挑战。一方面，近年来我国网络安全、数据安全相关法律法规频繁推出，对网络和数据安全建设工作提出了诸多标准和要求；另一方面，勒索病毒、国家级攻击等网络安全威胁层出不穷，严重威胁国家安全和社会经济发展。在此情势下，网络和数据安全行业开始由“形式合规”向“实质合规”加强。

而网络安全发展的二十多年来，诸多网络安全优秀产品一直在证明可以解决各种“有”的问题，比如证明人有失误、有脆弱，系统有漏洞、有风险、有病毒，数据有泄露、有越权、有残留等等。当然，用户需要的不仅仅是“证明有问题”，还希望知道如何在实质合规的要求下，通过反复对人、系统、数据等进行持续测试评估，督促和帮助系统不断迭代优化，最终无限接近安全，“证明没有问题”。

在此背景下，2022年11月19日，永信至诚召开“数字风洞”产品体系战略发布会，发布了面向网络安全测试评估领域的“数字风洞”产品体系，永信至诚作为网络靶场和人才建设领军企业，再次以“产品乘服务”的价值体系，开启网络安全测试评估专业赛道。

对于网络和数据安全领域来说，需要基于“数字风洞”进行持续性的测试评估。数字风洞强调测试评估的持续性与标准化，提倡尽早测试、频繁测试、全面测试，通过对人、系统、数据、方案、流程等进行量化评估，贯穿规划建设、运营和处置等全生命周期的各个阶段，从而形成持续的验证，不断发现安全并消除隐患，直到证明没有问题，解决数据安全最后一公里问题，让用户获得真正的安全感。

公司将持续助力网络和数据安全由“形式合规”向“实质合规”加强，为公司带来高质量增长机会，进一步夯实永信至诚网络靶场和人才建设领域的领军地位，跃迁式创新推动安全测试评估专业赛道发展，为公司整体迈入规模化发展奠定坚实基础。公司致力于成为中国网络空间与数字时代安全基础设施关键建设者，为我国数字经济安全稳健发展保驾护航。谢谢！

2、我们都知道网络安全赛事演练是永信至诚的一个重要标签，请简单介绍一下公司支撑的赛事情况，并说明第三届网鼎杯对公司业绩的影响到底有多大？

尊敬的投资者，您好！

永信至诚自 2014 年开始一直致力于国内网络安全赛事运营，推动了安全赛事从小到大，从企业到集团，从集团到行业，从地区到全国的发展，并带动不同产业网络安全人才选拔、训练、评价体系的建立。公司持续通过创新的比赛模式、高度贴近实战的比赛场景和全生命周期的竞赛运营管理服务，帮助各行业快速检验和发现网络安全实用人才，推动网络安全赛事活动在中国的蓬勃发展。

2022 年，公司支撑了中央网信办、公安部、工信部、教育部等部委和单位主办或指导的超过 70 场重要网络安全赛事，包括 2022 数字中国创新大赛网络安全赛道、第六届“强网杯”全国网络安全挑战赛、2022 年第三届“网鼎杯”网络安全大赛、“首届数据安全大赛”、第十五届全国大学生信息安全竞赛-创新实践能力赛、2022 年中国工业互联网安全大赛等国内外具有重大影响力的网络安全赛事。其中，“网鼎杯”作为全球最大规模的网络安全赛事之一，吸引了来自全国范围的各关键行业，包括政府部门、关基运营者和行业保护单位、央企、科研机构、院校、网络安全企业及互联网企业等在内的各行业各领域的数千家重要行业单位、数万人参加。公司通过平行仿真技术和春秋云专有云平台，基于“数字风洞”产品体系，协同大赛组委会在赛制

和赛题场景上进行升级，创新融合共同防御、实景防御赛（RDG）、人工智能网络安全竞赛（RHG）、靶场赛、夺旗赛（CTF）和攻防赛（AWD PLUS）等6类主流赛制，并融入数据安全、IPv6、5G、IoT、人工智能安全、工业互联网等6大数字技术场景，为2,000人同场竞技的超大规模网络安全竞赛现场提供12,400+节点和3,000+场景的超大规模靶场测评空间，为安全风险“证无”。

上述赛事的成功举办推动了公司品牌价值及影响力的不断提升，也意味着公司“数字风洞”产品体系、平行仿真技术、春秋云专有云平台、赛事运营服务等正在不断经受洗礼，快速深入行业走向成熟化应用，从而持续为公司带来高质量增长机会，进一步夯实永信至诚网络靶场和人才建设领域的领军地位，跃迁式创新推动安全测试评估专业赛道发展，为公司整体迈入规模化发展奠定坚实基础。

关于第三届网鼎杯对公司业绩的影响，其中，短期业绩的影响有待进一步观察，但有利于扩大公司的品牌影响力及销售规模，预计对公司未来业绩将会产生积极影响。谢谢！

3、根据公司披露的一季报，公司第一季度的营业收入金额比较小，具体原因是什么？

尊敬的投资者，您好！

公司一季度营收规模较小，主要系公司的主营业务收入呈现季节性特征，第一季度收入占比较小，第四季度收入占比较高。以2022年为例，公司第四季度收入确认占全年收入的比例为60%左右。

造成公司收入季节性波动的主要原因是：公司的主要客户为政府、大型企业、军队等预算制单位，该类客户一般在上半年预算、立项及供应商评定，在年中或下半年进行合同签订、实施及验收，导致公司销售收入呈现上半年收入较少、下半年尤其第四季度收入较大的季节性特征。谢谢！

4、我注意到公司在年初披露了股权激励计划，能否对股权激励的背景和内容做一个介绍？

尊敬的投资者，您好！

为进一步完善公司法人治理结构，建立、健全公司长效激励约束机制，吸引和留住公司核心管理、技术和业务人才，充分调动其积极性和创造性，有效提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力，有效地将股东、公司和核心团队三方利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，公司实施了永信至诚 2023 年限制性股票激励计划。

本次股权激励计划覆盖 118 名激励员工，占公司截至 2022 年 12 月 31 日员工总数的 26%，授予第二类限制性股票 56.2 万股。依据考核目标要求，永信至诚 2023 年营业收入将不低于 4.8 亿元，营收增速将实现超 45% 的增长，在股权激励的推动下，公司规模化发展有望快速进入新阶段。谢谢！

三、网络文字互动环节

1、当下数字经济浪潮愈演愈烈，在全社会追求数字化转型的大背景下，永信至诚公司未来的发展战略和发展重点有哪些？

尊敬的投资者，您好！

2022 年 11 月 19 日，公司发布了“数字风洞”产品体系，其作为数字化体系安全测试评估的基础设施，开启了安全测试评估的专业赛道。2023 年 3 月 29 日，公司发布了数据安全“数字风洞”产品，在“形式合规”向“实质合规”加强的行业背景下，开启网络和数据安全走向“证无”的崭新时代。

技术方面，公司将继续加大研发投入，扩大网络空间平行仿真和攻防对抗技术的核心优势，推动核心技术在更广阔的场景中拓展延伸应用。同时，进一步优化自主可控的下一代高性能专有云技术和平台的功能、性能和稳定性，确保公司技术持续领先。进一步加强知识产权保护，增加核心技术的专利数量。

产品方面，公司将继续加强产品运营，持续优化公司网络靶

场与“数字风洞”产品体系、安全服务平台研发及服务体系、安全管控与蜜罐等产品的性能和功能，加速产品的升级迭代，保持产品的竞争优势。通过行业化的解决方案的持续推进，加强公司各产品线的融合，增强产品竞争力。结合国家数字化转型战略，发现行业痛点，在充分拓展现有产品的基础上积极创新，研发下一代网络安全产品及服务。

市场方面，公司将继续深耕现有市场，通过“产品乘服务”的经营模式，增强用户的应用体验，增加市场机会，保持细分市场领先地位。积极开拓新市场，吸引新用户，尤其抓住国家数字化改革的重大历史机遇，在“新基建”、数据安全、IPv6、5G、IoT、人工智能安全、工业互联网等领域加大拓展力度。

团队方面，公司向精英化、规模化发展。公司将持续引进在攻防技术、安全服务、人工智能安全、数据挖掘、漏洞挖掘等方面的高精尖人才，不断优化人才结构，引领公司在技术、运营等方面的持续升级。加强公司人才梯队建设，建立健全人才激励机制，增强团队凝聚力及公司价值认同感，提升团队业务作战能力。

公司将持续助力网络和数据安全由“形式合规”向“实质合规”加强，为公司带来高质量增长机会，进一步夯实公司网络靶场和人才建设领域的领军地位，跃迁式创新推动安全测试评估专业赛道发展，为公司整体迈入规模化发展奠定坚实基础。公司致力于成为中国网络空间与数字时代安全基础设施关键建设者。谢谢！

2、请您介绍一下近几年公司主营业务的毛利率情况及变动的原因？

尊敬的投资者，您好！

近三年，公司主营业务毛利率分别为56.40%、56.76%、59.61%，毛利率实现连续两年正增长，主要

原因是：

1) 公司通过前期的研发投入及经营，沉淀了大量的软件资源，由于前期研发投入未资本化，因此无摊销成本，具有技术和成本双重优势；

2) 由于公司网络安全产品部分属于定制开发类，市场上一般无直接可比同类产品，产品毛利率较高；

3) 公司主要产品标准化程度不断提高叠加项目管理效率提升，带动毛利率持续走高。谢谢！

3、请问现在人工智能的应用越来越多广泛，公司作为网络安全企业有哪些布局？

尊敬的投资者，您好！

公司网络靶场和数字风洞产品均是人工智能（AI）安全测试评估的基础设施平台。人工智能在不同行业、不同领域的应用有不同形态，例如 ChatGPT 类的人工智能平台，一般会出现接口类、越权类等网络安全风险，还可能存在隐私泄露、数据泄露等数据安全风险，公司的网络靶场和数字风洞产品具备对该类产品和风险进行安全测试评估的能力。

自 2017 年起，公司就开始组织人工智能网络攻防对抗领域的测试验证活动，同一年公司启动的 RHG 中国首届国际机器人大赛，开启了中国人工智能安全演练的先河，并通过网鼎杯、纵横杯、DEF CON CHINA BCTF 等国际国内重要网络安全演练，不断吸引更多研究者通过公司的 RHG 靶场平台对其研究成果进行测试和验证。公司还通过人工智能靶场为 AI 漏洞挖掘及利用进行能力和安全性测评，获得了学术界和工业界的专家好评。谢谢！

4、请问今年 5 月 1 日施行的《信息安全技术关键信息基础设施安全保护要求》对公司发展有何影响？

尊敬的投资者，您好！

作为直接关系国家安全、国计民生和公共利益的重要基础设施，关键信息基础设施安全防护成为网络安全工作的重中之

重。2023年5月1日，国内首个关基标准《信息安全技术关键信息基础设施安全保护要求》（以下简称《关基保护要求》）正式实施。《关基保护要求》是在国家网络安全等级保护制度基础上，对《网络安全法》《关键信息基础设施安全保护条例》关于保护关键信息基础设施运行安全要求的严格落实，提出了“以关键业务为核心的整体防控、以风险管理为导向的动态防护、以信息共享为基础的协同联防”的关键信息基础设施安全保护3项基本原则。从分析识别、安全防护、检测评估、监测预警、主动防御、事件处置6个方面提出111条安全要求，为运营者开展关键信息基础设施保护工作指明任务重点。

其中，检测评估作为《关基保护要求》六大基础要求之一，是进行关基保护的核心和基础。同时，在安全防护内容中，针对安全建设管理，明确提出“应在关键信息基础设施建设、改造、升级等环节，实现网络安全技术措施与关键信息基础设施主体工程同步规划、同步建设、同步使用，并采取测试、评审、攻防演练等多种形式验证。必要时，可建设关键业务的仿真验证环境予以验证。”

由此可见，在网络和数据安全由“形式合规”向“实质合规”加强的背景下，安全测试评估、风险验证等工作正以国家标准步入关键信息基础设施安全建设的舞台中央，开启跃迁式、规模化发展。公司“数字风洞”产品体系作为数字化安全测试评估的基础设施，将在关基保护中发挥关键支撑，跃迁式创新推动安全测试评估专业赛道发展。谢谢！

5、网安行业作为人才密集型行业，公司是如何强化人才梯队建设，保持核心团队稳定的？

尊敬的投资者，您好！

网络安全行业是人才密集型行业，核心技术人员是公司保持技术领先的基础。为进一步强化人才梯队建设，提升核心团队专业技能与凝聚力，公司一方面以培养具有专业技能和管理知识的

人才为目标，为员工搭建了系统性的培训方案，持续为产业数字化转型提供安全保障及人才建设支撑；另一方面，公司通过员工持股、股权激励等手段，与员工共享企业发展成果，充分调动员工积极性，提升员工凝聚力，激发企业发展活力，推动公司长远、高质量发展。目前，公司核心技术人员均已在公司工作多年，长期合作中形成了较高的忠诚度和凝聚力，为公司持续创新能力和技术优势做出了较大贡献。谢谢！

6、请问公司如何看待政策驱动下网络与数据安全行业未来发展趋势？

尊敬的投资者，您好！

近年来，我国高度重视网络和数据安全。十九大报告指出，网络安全等非传统安全是人类面临的共同挑战之一，要坚持总体国家安全观，加强国家安全能力建设，坚决维护国家主权、安全、发展利益。二十大报告明确指出要“加快建设网络强国和数字中国”，网络强国、数字中国、智慧社会等建设为网络和数据安全发展创造了宝贵机遇。在国家数据安全总体战略布局下，我国针对网络和数据安全相继出台了《网络安全法》《数据安全法》《个人信息保护法》《密码法》《关键信息基础设施安全保护条例》《信息安全技术关键信息基础设施安全保护要求》《网络安全等级保护制度 2.0 标准》《数据出境安全评估办法》等一系列的法律法规，还发布了《国家网络空间安全战略》《“十四五”大数据产业发展规划》《“十四五”国家信息化规划》以及《“十四五”数字经济发展规划》等政策要求，强调以立法规范为重点，增强网络安全防护能力，提升数据安全保障水平，切实有效防范各类风险。同时，国家级产业基金、科技创新专项、重点产业园区以及一系列支持网信企业做大做强、优化完善产业生态的政策举措逐步落地实施。在顶层政策规划和企业自身对网络安全的旺盛市场需求的驱动之下，网络与数据安全市场已经明确呈现出从“形式合规”向“实质合规”加强的强大诉求。谢

谢！

7、今年的利润增长点主要是哪方面，将来如何保持增长趋势

尊敬的投资者，您好！

公司今年业绩增长点主要有以下几方面：

1) 从产品角度来看，公司主要产品春秋云系列七大产品全面实现标品化，核心产品春秋云境网络靶场 7+1 场景实现持续运营，产品竞争力持续增强；同时，公司首发数字风洞产品体系，跃迁式创新推动测试评估赛道发展，公司网络靶场和人才建设的领军地位得到持续稳固，夯实公司业绩增长根基；

2) 从客户角度来看，公司多年的赛事运营以及人才培养经验为公司知名度与品牌影响力的提升奠定了基础，目前，公司客户已覆盖政府、军队、军工、政法、电力、能源、金融、电信、交通、医疗、院校、科研机构和互联网公司，来自下游客户尤其是政府、央企、军队等重要客户日益增长的网络与数据安全需求奠定公司业绩增长根基；

3) 从行业角度来看，网络与数据安全市场增长迅速，IDC 预计，到 2026 年，我国网络安全支出规模预计接近 288.6 亿美元，五年复合增长率将达到 18.8%，增速位列全球第一，行业的快速增长为公司业绩增长提供了保障；

4) 为进一步建立健全企业长效激励机制，充分激发企业发展活力，公司在年初推出了 2023 年股权激励计划，依据考核目标要求，2023 年公司营收将不低于 4.8 亿元，营收增速将实现超 45% 的高增长。谢谢！

8、公司销售费用和管理费用支出下降的主要原因是什么？

尊敬的投资者，您好！

公司销售费用和管理费用支出下降主要系公司进一步加强内控管理，优化部门结构，完善内控管理所致。谢谢！

9、2022 年公司虽然利润取得了增长，但同样的应收账款也出现较大幅度增长，请问公司是否有相应的措施来应对应收账款

	<p>的增长以避免坏账的产生呢？</p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>随着公司业务规模的快速增长，应收账款也出现了增长。公司的主要客户为公安等政府部门、研究院高校、电网石油等央企、军队等，信誉较高，发生坏账的风险较低，同时公司建立了健全的应收账款管理制度，并且已对应收账款计提了充足的坏账准备。谢谢！</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年5月16日