

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： 2022-001

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 网络电话会议
参与单位名称	博时基金、易方达基金、天弘基金、南方基金、招商基金、建信基金、光大证券资管、中银基金、永赢基金、民生加银基金、申万菱信、信达澳亚、中信自营、平安养老、汇丰晋信、华创证券、安信证券、开源证券、泰达宏利、富安达、长信基金、冲积资产、招商银行、西南证券、华西证券、长江养老、诺德基金、东北证券、昊晟投资、中信保诚、京华山国际QFII、混沌基金、上海冰河资产、安信证券、鸿道投资、财通基金、富荣基金、国华人寿、海富通、华泰保兴、汇泉基金、建信保险资管、泉果基金、光大证券资管、泰信基金、天治基金、兴合基金、平安资管、中邮人寿
时间	2022年11月1日-2022年12月1日
地点	线上：电话会议 线下：公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张恒 助理总裁 黄琦
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司基本情况介绍</b> 北京永信至诚科技股份有限公司是一家聚焦科技创新的网络安全企业，是国家级专精特新“小巨人”企业，是网络靶场和人才建设领军企业。公司秉承“人是安全的核心”主导思

想，致力于解决产业数字化转型缺乏网络安全仿真测试环境、网络安全人员实战能力不足、政企用户缺乏主动防护能力等问题。

凭借攻防兼备、人才济济、平行仿真三大核心优势，永信至诚以“产品乘服务”的创新理念为政企用户提供优质的网络靶场系列产品、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、网络安全竞赛服务及线上线下培训服务等，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。

公司核心团队主要成员是国内最早的一批网络安全技术专家，均拥有多年的专业网络安全从业经历。永信至诚董事长蔡晶晶是正高级工程师，是国家“万人计划”科技创业领军人才、中华国际科学交流基金会第三届“杰出工程师”奖和“2018 国家网络安全优秀人才”奖的获得者。

公司具备业内领先的网络空间平行仿真技术及攻防对抗类技术，拥有自主可控的下一代高性能专有云技术与平台，在网络安全攻防技术、网络安全攻防实战、网络靶场场景、网络安全竞赛和反网络犯罪安全技术研究等多个专项领域积累了深厚的技术研究经验，不断推动网络安全仿真测试环境建设、网络安全人员实战能力提高、政企用户主动防护能力提升等，同时促进网络安全技术在人工智能安全、数据安全、工业互联网安全、车联网安全等新兴领域的场景延伸与实践。

公司搭建院士科技创新平台，承担国家级课题，牵头多项国家级标准制定，自主研发的网络安全实验室靶场平台获得国家计算机网络应急技术处理协调中心“网络安全创新产品（技术）一等奖”，同时获得中国信息安全测评中心“中国信息安全产业优秀创新型产品解决方案”。公司作为第一完成人的“基于平行仿真的大规模网络靶场构建技术及应用”项目荣获“北京市科学技术奖（科学技术进步奖）一等奖”。

公司坚持“聚焦优势、合作共生、有信有诺”的价值观，持续为产业数字化转型提供安全保障及人才建设支撑，为我国经济数字化转型保驾护航，以实现“带给世界安全感”的愿景。

## 二、问答交流环节

### 1、公司的主营业务是什么？

永信至诚是一家聚焦科技创新的网络安全企业，是国家级专精特新“小巨人”企业，是网络靶场和人才建设领军企业。公司致力于解决产业数字化转型缺乏安全测试环境、网络安全人员实战能力不足、政企用户缺乏主动防护能力等问题。公司研发了网络空间平行仿真及攻防对抗类技术，并推出网络靶场系列产品、安全管控与蜜罐产品、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，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。

### 2、公司的主要经营模式是怎样的？

公司盈利主要来源于向客户销售自主研发的网络安全产品，以及向客户提供网络安全服务。网络靶场系列产品、安全管控与蜜罐产品、安全防护系列服务和网络安全竞赛服务主要面向政企类客户，安全工具类产品主要面向政府监管部门，其他服务主要面向个人和企事业单位。

网络安全竞赛服务和线上线下培训服务是公司业务的流量入口，不仅能够积累行业化经验、储备安全人才，同时提升了公司影响力及行业地位。公司通过大量竞赛服务不断完善及迭代网络靶场，积累了具有行业特性的网络场景，逐步建立起公司网络靶场产品的技术壁垒及行业场景壁垒，增强公司产品的核心竞争力。

网络靶场是公司的核心业务，是网络空间建设的基础设施，能够支撑企业持续进行安全测试，构建网络安全“数字风洞”。其核心技术还为蜜罐产品奠定了技术基础，创造了技术

壁垒。蜜罐产品是对传统网络安全产品的有效补充，并结合欺骗式防御能力及网络攻防对抗能力，推动了公司态势感知产品的发展，进而形成了公司安全管控与蜜罐产品体系。

安全管控与蜜罐平台发现的大量网络安全事件需要处置，网络安全人才、网络安全工具以及专业安全防护服务为事件处置提供运营和支持。

网络安全竞赛服务、线上线下培训服务、网络靶场系列产品、安全管控与蜜罐产品、网络安全工具产品、安全防护系列服务，形成了公司网络安全产品服务体系生态链条。在业务上既可独立销售，又相互补充、相互促进、相互带动，在技术上同根同源、模块共用、交互迭代。

### 3、请介绍一下公司最近三年的毛利率情况？

2019年-2021年，公司主营业务毛利率分别为66.69%、56.40%和56.76%，其中网络靶场系列产品的毛利率分别为68.76%、51.41%和54.56%。

公司综合毛利率在较高水平的主要原因是：

\*\* Expression is faulty \*\*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。

\*\* Expression is faulty \*\*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。

2020年公司的综合毛利率下降明显，主要系公司开拓出新的业务增长点，承接网络安全科技馆项目。该项目合同金额较大，但毛利率为45%左右，从而拉低了公司2020年的综合毛利率。

2021年毛利率增幅较小的主要原因是公司出于战略发展的长远需要，扩大公司业绩规模，提高公司市场地位的考虑，为战略客户提供了更有竞争力的价格，项目毛利率较低。

### 4、介绍一下公司的研发模式和研发架构？

公司采取的是标品化研发+定向二次研发的模式，公司始终坚持自主研发的研发模式，核心产品、核心技术通过自主研发取得。公司产品的底层技术为网络空间平行仿真和网络攻防对抗技术，公司自建研发体系持续进行网络空间平行仿真和网络攻防对抗等技术的研发，形成了标准化的产品体系和功能模块，并取得了相关的发明专利、软件著作权等自主知识产权。

公司产品研发以客户为中心，以市场需求为导向，公司主要产品线均有相应的研发团队支持，确保了研发方向符合客户和市场需求。通过销售部门、市场部门、研发部门、质量部门的整体协作，形成了技术储备、产品定义、技术攻关、验收测试、推广应用、产品迭代的全生命周期的研发架构。

#### **5、请问公司的行业竞争地位如何？**

近年来，我国网络安全行业市场增长较快，参与厂商众多。市场集中度较低，不同的细分领域存在不同的优势厂商。

永信至诚是一家聚焦科技创新的网络安全企业，核心业务为网络靶场系列产品。公司在网络靶场具备领先技术优势，是网络靶场和人才建设的领军者。2018年10月25日，中科合创（北京）科技成果评价中心组织院士等专家对公司的“城市网络靶场构建技术及应用”进行集中评定，认为“该项目达到国内领先水平”。公司作为第一完成人的“基于平行仿真的大规模网络靶场构建技术及应用”项目荣获2019年度北京市科学技术奖（科学技术进步奖）一等奖。

根据 IDC《中国网络安全实训演练测试平台市场份额，2021：高歌猛进，快速发展》研究报告显示，2021年，中国网络安全实训演练测试平台产品的市场规模同比增长了38.5%，永信至诚凭借春秋云境网络靶场产品，以20.4%的市场份额位居第一名；2022年7月数世咨询发布《数字靶场能力点阵图2022》，永信至诚春秋云境网络靶场凭借多年来深厚的技术积累和7+1应用场景的深度覆盖，在应用创新力和市场执行

力维度均位列第一，持续领跑网络靶场领域。

**6、请介绍一下公司网络靶场系列产品解决的客户痛点是什么？以及该产品的适用业务场景有哪些？**

公司的网络靶场系列产品致力于解决网络安全仿真测试环境缺失问题、网络安全实用型人才培养与评价问题及网络安全防御有效性提升问题，是网络空间建设的基础设施，支撑企业持续进行安全测试，构建网络安全“数字风洞”。

网络靶场业务的实质是客户利用网络靶场平台提供的虚拟化仿真场景、配套应用系统以及系列工具集来进行赛事演练、人才培养、智慧城市安全测试、案件线索追踪实战、业务模拟仿真、人工智能攻防、复杂业务安全推演等一种或多种业务活动的过程，作为网络空间的重要基础设施保障网络安全。

目前公司自主研发的春秋云境网络靶场已经实现“7+1”应用场景落地，其中“人才培养靶场”和“赛事演练靶场”解决了网络安全实用型人才培养与评价的难题；研发的“业务模拟仿真靶场”“复杂业务安全推演靶场”和“智慧城市安全测试靶场”解决了政企客户在网络装置原型设计、方案决策、研发测试、测评检验、复杂安全问题定位和推演等过程中网络安全仿真环境缺失的问题；研发的“人工智能攻防靶场”，为人工智能相关技术在网络安全领域的突破融合和实践测试等提供了基础的试验床和数据集，为漏洞挖掘与利用、综合智能攻防等人工智能安全技术的发展及效能验证提供了平台和测试数据集，成为了人工智能技术在网络安全领域实践的有效基础设施；研发的“案件线索追踪实战靶场”，解决了重点行业在进行案件侦办过程中存在两个比较突出的问题，一是任务人员的工具类型和使用不规范影响任务完成效率，二是任务人员自我保护意识和能力不足，容易被目标对象发现从而影响任务效果。

综合应用型网络靶场是网络靶场多种应用场景集成的综合

形态，基于公司多项关键技术及核心产品构建了虚拟网络仿真场景，结合提炼和总结的国内外重大网络安全事件、众多前沿安全技术及各领域主流网络安全产品等内容，融合沙盘建设技术、大数据展示技术、模型构建技术、人机交互技术、动画和视频技术等形成了多种形态的靶场模块。通过沉浸式和高交互的体验模式，满足各类用户利用网络靶场进行情景式安全教育、实战式人才培养和考核、主流安全产品体验、网络安全演习、重大网络安全事件演练复盘等需求。

**7、请问公司是否存在产能限制？**

公司的产品形态为软件和软硬件一体化两种形态。其中，后者的生产流程为采购相应的硬件产品，进行组装调试，然后将自主研发的软件灌装入硬件设备中。公司生产所需的服务器等硬件设备的生产厂家众多，属于充分竞争的成熟市场，替代性强且供应较充足。因此，公司通常不会存在产品产能限制。

**8、请问公司的主营业务收入季度性变动的原因？**

公司的主营业务收入呈现季节性特征，第一季度收入占比最小，第四季度收入占比最高，最近三年公司第四季度主营业务收入占比均超过 55%。

公司收入季节性波动的主要原因是：政府部门是公司的主要客户，而这类户受政府预算管理和集中采购约束，一般在每年上半年进行预算、立项、供应商评定等工作，下半年集中进行采购、签约和验收等工作，从而导致公司上半年收入占比较低，第四季度收入占比最高。

**9、公司的主要客户群体有哪些？请介绍一下公司最近三年的主营业务收入情况？**

公司主要客户为公安等政府部门、军队、电网石油等央企、研究院高校等，其中来自政府部门、政府直属企业及军队军工部门的收入占主营业务收入的比重超过 60%，为公司主要收入来源。

2019年至2021年，公司实现营业收入分别为1.6亿元、2.9亿元和3.2亿元，营业收入连续三年稳步增长，复合增长率为40.11%。公司规模总体上呈波动上升趋势，2020年主营业务收入相比于2019年增加78.83%，主要是由于网络安全科技馆项目金额较大导致。2021年主营业务收入相比于2020年增加9.78%，主要是随着公司对研发的不断投入，技术不断提高，公司地位不断巩固，获取订单能力增强。同时，国家政策支持网络靶场发展，用户使用网络靶场需求增加，共同导致公司收入增长。

**10、请问公司本次发行募集资金拟投资项目情况？**

公司募集资金净额将投资于“基于平行仿真的网络靶场与综合验证平台项目”、“基于高度安全可控的高能效安全服务平台研发及服务体系建设项目”、“安全管控与蜜罐研究与开发项目”、“自主可控的下一代高性能专有云技术和平台研究项目”、“网络安全人才培养项目”以及补充流动资金等。

**11、请介绍一下公司未来三年的发展规划及目标？**

未来三年，公司在技术、产品、市场、团队建设等方面力争实现如下目标：

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综合验证平台、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，夯实网络靶场领军者优势地位，通过“产品乘服务”的经营模式，增强老用户的应用体验，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、工业互联网、智慧城市、数字政府等领域加大拓展力度，持续为产业数字化转型提供安全保障及人才建设支撑，为我国数字经济安全稳健发展保驾护航，力争成为中国网络空间与数字时代安全基础设施关键建设者。

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、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。

**12、请介绍一下今年11月份公司产品战略发布会的相关情况？**

2022年11月19日，永信至诚产品战略发布会上，面向安全测试评估领域的“数字风洞”产品体系战略发布，标志着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。

目前，随着数字经济的高速发展，国内政企单位网络安全建设面临三大痛点和挑战：第一，法律法规。自2017年《网络安全法》颁布实施以来，我国网络空间安全法律法规频出，尤其是2021年之后，《数据安全法》《个人信息保护法》《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》等法律规范密集出台，强化了政企单位网络安全建设工作的合规要求。第二，勒索病毒。近年来，

	<p>勒索病毒日益频发，动辄高达几百万、上千万的勒索赎金，给全球企业带来巨大损失。安全风险严重影响到了企业的经营和存续，成为数字经济发展中的一个毒瘤。第三，特种攻击。作为和网络化、信息化建设相伴相生的长期威胁，成组织、成武器库形式的攻击手法，乃至针对国家重点行业、重点单位的各类长期渗透和攻击，均对网络空间安全带来巨大威胁，今年西北工业大学被暴露出来的境外攻击绝对不是一个孤例。</p> <p>在数字中国、网络强国作为战略目标和数字化转型大背景下，网络安全之于企业及单位，不再是后备箱里的“灭火器”和简单的纯合规问题，而是在新的三大挑战考验下，向着“合规+价值”导向发展。</p> <p>数字风洞产品体系，并非一次从0到1的创新，而是永信至诚基于过去多年在网络靶场方面的经验和实践，经过用户各种需求场景的打磨和验证，对网络靶场体系方法论和技术功能模块进行的全面升级和进化。</p> <p>“数字风洞”的定位是希望成为网络安全乃至数字化体系测试评估的基础设施，协同业界安全厂商构建良好生态。在这个生态体系中，永信至诚将始终处于中立的生态位置，做好安全运动场上的裁判员，做好桥梁和中台角色，协同业界共同解决用户问题，创造价值。</p> <p>基于多年来靶场技术、场景实践的积累与沉淀，永信至诚在测试评估领域已经实现多场景应用落地。未来三年，信息系统的安全测试评估领域将出现百亿级的市场，而永信至诚将持续加大技术研发投入，继续夯实该领域的龙头地位。在未来五年时间里，全球测试评估赛道将产生一个千亿级的市场，而永信至诚作为这个赛道的先行者，也将占据一席之地。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年12月16日

