

证券代码：003029

证券简称：吉大正元

长春吉大正元信息技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	招商证券 刘玉萍、石恺，北信瑞丰基金 石拙，中欧基金 张晔，泰康资产 游涓洋，永赢基金 任桀，汇丰晋信基金 李迪心，招商资管 林语潇，工银瑞信 黄丙延，菁英时代基金 廖泽略，和谐汇一资产 章溢曼，混沌天成资产 翟荣斌，山石基金 王凡，建信理财 胡韬，前海母基金 景亮，宝盈基金 倪也，光大证券 吴春昶、颜燕妮、白玥，华泰资产 晏英，东方证券自营 尹伊，交银施罗德 孙婕衍，中银国际证券资管 宋方云，融通基金 张鹏，金鹰基金 陈颖，中信保诚 邹伟，北京泓澄 冯浚瑒，长城基金 陈良栋 (以上排名不分先后)
时间	2022年4月27日(周三) 15:00-16:00 2022年4月28日(周四) 16:00-17:00
地点	电话交流会
上市公司接待人员姓名	副总经理田景成，副总经理兼财务总监陈敏，证券部经理李泉

投资者关系活动
主要内容介绍

(一) 公司副总经理田景成先生对公司 2021 年年度报告进行总结并介绍 2022 年业务布局及战略展望

1、2021年公司主营业务主要包括如下方面：(1) 网络安全产品，以密码安全、身份与信任、数据安全产品为核心，打造数字世界和数字经济的安全基座，面向有线互联网、无线互联网、5G、云计算、边缘计算、工业互联网、物联网、虚拟现实等场景，为政企客户提供网络、存储、服务多层次的安全保护，为网络空间中的实体、应用和数据提供全生命周期的安全保障，为用户提供个人隐私保护；(2) 网络安全服务，基于国家相关法律、法规和用户的安全需求，为用户提供安全咨询、测评、攻防、规划和建设等服务。公司提供第三方电子认证服务，为用户提供数字身份、数字认证、数字签验和加密等安全服务。公司通过云服务模式为用户提供密码、身份和信任、数据安全等网络安全服务；(3) 网络安全生态，以公司技术为核心，结合用户实际安全需求和业务情况，基于公司核心产品和其他第三方生态合作伙伴的产品，通过定制化的整体安全解决方案，为客户提供安全保障。

2、2021 年总体成绩：

实现营业收入 8.16 亿，同比增长 33%；归母净利润 1.46 亿，同比增长 36%，2021 年股权激励指标达成。

按业务线划分：

网络安全产品：收入 4.7 亿 同比增长 34%；

网络安全服务：收入 1.78 亿，同比增长 27%；

网络安全生态：收入 1.68 亿，同比增长 38%。

3、2022 年规划：

业务方面：坚持直销与渠道并行，行业主营，区域主销，赋能区域；增加渠道比重与服务比重；优势行业继续巩固，快速布局新型行业，政务云、物联网、安全服务快速发展会成为新的增长点。推出核心产品平台化，与数字经济核心技术融合，推

进领域横向扩展，满足用户不断增长的需求。

公司治理层面：会更加优化资源配置，加强市场宣传与品牌建设，支持国家监管和法律法规的落地，进一步打通产学研用，提升核心竞争力。

（二）交流环节

1、公司业绩增长的驱动力？

答：根据工业和信息化部起草的《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023）（征求意见稿）的意见》，到2023年网络安全产业规模超过2500亿元，年复合增长率超过15%，公司所在赛道增长大概20%以上。从用户侧来看，公司有三类业务会有持续性需求，首先受益于国防安全预算的增长，军工军队业务有较大增长潜力；其次以政府用户为主的政务云、密评、国产化替代、信创作为主要抓手，是未来密码产品业务的快速增长点；再者以能源、金融为代表的央企用户，在其数字化转型投入下相关业务会有较大增长空间。从供给侧来看，公司所在的三个领域空间广阔，密码、身份与信任、数据安全都有可观的增长潜力。经过20年的发展，公司积累了大量的优势，构筑了企业护城河和竞争优势，主要包括技术的研发优势等，以上这些都是公司业绩增长的驱动力。

2、公司军工军队相关业务2021年取得突破进展，未来展望如何？

答：2021年该部分业务增长较快，主要来自于2020年之前公司重点研制的产品型号，收入同比增长180%，得益于国防预算增长和数字体系建设预算增长下相关网络安全投入比例的提升。2022年型号项目仍将有所增加，预计仍将继续增长。

3、数字身份证、数字货币、车联网布局如何，相关业绩何时体现？

答：在数字身份证方面，公司一直有参与数字身份证相关业务，主要表现为公司是公安部一所建立的CTID平台的供应商，这

部分业务发展主要依赖国家政策推动情况；在数字货币方面，公司参与了人民银行数字货币研究所以及几家试点银行的研究工作，具体业务进展需要看政策落地情况；在汽车安全方面，公司为车云、车际、车内相关业务场景提供安全解决方案，参与工信部、交通部、信通院等主管单位组织的试点工作，承建国家级车联网密码公共应用平台、工信部网络身份认证与信息安全等项目，服务了 40 余家车厂，未来将持续拓展车联网相关业务。

4、公司在互联网隐私安全方面的合作以及未来看点？

答：针对互联网企业，公司主要针对客户存储的大量用户数据，保障用户数据安全，防止失窃密等。目前公司并未参与到直接服务用户的 App 中，未来公司将持续布局，随着数据安全、个人信息保护相关监管力度的加强，这部分增长空间值得期待。

5、公司针对车联网市场主要提供什么功能，以什么形式产生收入？

答：公司针对车联网市场主要包括：解决车云、车际、车内安全问题，提供产品和解决方案。收入来源方面，公司的解决方案和产品在车云领域比较成型。在车际、车内领域，公司参与了国家主管单位多个试点样板工程、多项标准制定。总体来看，车联网收益的爆发有待国家政策推动，从公司本身来讲，产品技术上已做好相应准备。

6、公司军工相关业务增长可以理解，政府端需求的增长如何体现？

答：政府端需求可以从横向和纵向两方面来看。横向来说，随着“让数据多走路，让人民少走路”的概念出现，省、市政府需要更好地服务于大众、更好地共享数据、解决数据打通问题，相关数据都需要安全保障，政务云本身以及其他相关应用也都需要密码基础设施保障，未来拥有快速增长的市场空间。

纵向来说，从国家部委到省市级政府需要通过发展信息系统来

	<p>进一步优化服务能力，信息系统和数据本身都需要网络安全技术进行保障，同时数据从线下到线上也具有大量的数据安全隐私和认证需求。</p> <p>7、行业竞争是否会逐步激烈？</p> <p>答：目前公司所在的网络安全行业处于发展期，随着市场空间逐步扩大，竞争者增加、毛利率下降属于正常现象，最终企业间竞争是效率和创新的竞争。公司将通过持续研发投入、建设高效的销售体系、优化服务方式、构建生态体系等措施，建立企业的护城河。</p> <p>8、未来信创业务毛利率是否有进一步下滑风险？</p> <p>答：信创市场参与者逐渐增多，竞争越来越激烈，毛利率下降是正常现象。信创集成并不是公司主要业务，只是公司主营业务中网络安全生态业务中的一项内容，公司利用密码、身份、数据安全平台与第三方生态产品相结合，为客户提供安全解决方案或服务是公司网络安全生态业务发展的重点，未来公司也将按照这个方向努力。</p> <p>9、公司未来研发投入方向？</p> <p>答：公司注重研发，上市之后相关投入不断增加，在技术研发、产学研合作等方面均持续投入，未来将持续重点关注密码、身份、数据安全方面的新兴技术，以自有业务为核心向广度、深度延伸。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年4月29日