

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	招商证券、易方达基金、南方基金、泰康资产、嘉实基金、国新投资、永赢基金、财通基金、中庚基金、天弘基金、浦银安盛基金、农银汇理基金、太平基金、中信建投基金、上海盘京投资、和谐汇一资管、中邮人寿保险、淡水泉投资、上海健顺投资、和沅资本、东财基金、长江证券、东北证券、东方证券、海通证券、深圳瑞福资产、上海九祥资产、东岭投资、北京鸿道投资、七曜投资、醴颂资本、勤辰私募、鸿运基金、鑫润禾投资、方物基金、睿郡资产、温莎资本、华宝信托、中天汇富基金、华泰证券、Lanting Capital、中达投资、交银施罗德、信诚基金、光大信托、光大证券、冲积资产、国信证券、民生加银、混沌投资、煜德投资、西南证券、海通证券、中金公司、中信证券（排名不分先后）
时间	2022年8月25日、2022年8月29日
地点	线上交流、现场交流（公司会议室）
上市公司接待人员姓名	副总经理田景成、风控总监兼证券部经理李泉、财务部经理胡旻、投资总监赵晨

投资者关系活动  
主要内容介绍

一、介绍公司 2022 年半年度业绩及已披露的非公开发行项目基本情况。

二、问答交流：

**（一）董事长定增的原因以及公司未来业绩驱动力**

根据已披露的定增方案，拟向公司董事长、实际控制人之一于逢良先生定向发行股票，预计募集资金不超过 2.14 亿元，此次定向增发主要基于三方面考虑：

1、**对公司的信心**。基于公司 20 余年来积累的优秀团队和运营模式，依托目前数字经济和国防安全的发展潜力，董事长对公司未来充满信心；

2、**资金需求**。从使用层面来说，公司今年涉及基金投资、正元安全产业园建设等大额支出，同时为提升公司在技术、业务方面的市场竞争力，上半年引进了一批优秀的技术、管理人才，所以存在资金使用需求；从外部环境来说，市场形势目前比较复杂，作为网络安全类企业需要储备资金以提高抗风险能力，持续为企业赋能；

3、**提高持股份额**。于总作为实际控制人之一目前与另一实际控制人刘海涛直接/间接持有公司 20.68%股份，同时通过签署一致行动协议合计控制公司 34.09%的股份表决权，实际控制人持股比例较低，为了进一步巩固对公司的控制权，存在增持的需求。

**（二）很多网安公司是从数据库审计、防火墙等传统产品切入，公司是从密码切入，公司的竞争优势体现在哪里**

数据安全最早体现在数据库审计、防火墙等，后续发展为大数据安全，目前主要集中在数据治理、隐私计算、数据合规性三个领域，不同的领域侧重点不同，产品与用户业务的结合也愈加紧密。公司的竞争优势主要体现在两方面，首先无论哪一种数据场景，数据本身的存储保密以及流转过程中的身份确认与信任，都是必需的，密码技术是其最核心的技术，公司在

密码、身份与信任相关业务方面都存在较强优势；其次公司在政府、央企、金融等行业积累了很多客户，应用场景较多并且对客户业务比较了解，有助于打造出满足客户业务需求的产品。

### **（三）公司对未来增长机会展望**

基于数字经济的发展，网络安全市场也存在可观的增长空间。公司通过密码、身份与信任、数据安全来构建网络安全产品体系，并根据市场需求将相关产品拓展到云、物联网、虚拟现实等场景。在公司业务增长机会方面，公司有传统业务中的密码类业务和涉军业务以及创新业务中的数据安全业务。

### **（四）涉军业务市场情况及未来市场空间**

2021年，该部分业务收入为1.87亿元，占总收入的22%以上；2022年上半年该部分业务收入为1.1亿元，占总收入的50%左右。相关业务主要按照“装备一批、研制一批、预研一批”的流程滚动推进。业务收入主要来自公司2020年及之前年份中标的项目，2021年及之后公司中标的项目目前还未到收入贡献阶段，且公司仍在积极推进新项目投标工作。

### **（五）如何看待PKI市场情况**

PKI概念狭义上理解是指CA认证产品，广义上理解是经典密码学的完整技术，由于技术体系成熟较早，技术本身不会有太大差异，差异性主要体现在两方面，一方面是工程优化，即持续输出合理产品的能力；另一方面是场景适配，即相同技术面对不同的行业应用领域时能否较好的匹配。目前市场各家公司在优势领域、发展战略上均有不同，公司以密码为核心构建密码、身份与信任、数据安全三大类产品体系，关注数据整个生命周期的管理和安全运用，通过匹配用户需求、解决用户问题持续输出稳定的安全产品。

### **（六）互联网行业的安全需求与发展**

合规性驱动、事件驱动、安全业务驱动是安全行业发展的

	<p>三个源动力，其中政策合规性驱动是很重要的推动力，《密码法》《网络安全法》等法律法规及相关实施细则的落地将有助于推动整个行业进入快速赛道，促进市场逐步扩大并趋于规范化，同时催生更多新场景，促进网安公司技术能力的更新迭代。公司积极布局业务机会，持续推进相关技术及产品研究，与潜在合作方探讨未来产品落地模式及实现方式。</p> <p><b>（七）车联网安全业务</b></p> <p>车联网作为公司的重要业务方向，目前已服务 30 多家车厂客户。该部分业务布局主要锁定车联网安全，技术目标是覆盖车云安全、车际安全、车内安全三种业务场景，为车企、自动驾驶示范区、汽车产业链生态提供安全技术价值，形成车云、车际、车内多层次的安全解决方案。目前该部分业务收入贡献主要在车云服务。</p> <p><b>（八）公司下半年业务展望</b></p> <p>下半年，公司将努力加快业务签单及交付节奏，尽量缓解外部环境对公司业绩的影响，最终经营结果以定期报告披露内容为准。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 29 日