

证券代码：300352

证券简称：北信源

北京北信源软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-013

投资者关系活动类别	<input 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（《股东来了》—投资者走进北信源活动）
参与单位名称及人员姓名	指导单位：北京证监局、北京上市公司协会 参与机构：中信证券、南京高科、证券日报、财联社、全景网、中信建投资本、粤开证券、幂律智能、财通证券、国都证券、浙商证券、中国太平、同花顺、东北证券、合煦智远、国投瑞银、广发证券、三和增富、华福证券、中国平安、北京大学金融校友联合会、本见投资、凯联资本、博润银泰、东宏世家、根道资本、天襄资本、青创伯乐、吉林资本、天和创投、瑞琪年丰、华软资本、金塔股权投资、申万宏源、昆仑天下、以太投资、长兴投资、诺昌投资、万和证券、熙华基金、金裕富、乔杉玖泰、大秦基金、银河证券、长城证券、勇华基金、土犇资产、文博启胜、北航私募、兴业证券、投关易等 80 余名参会人员。 (以上排名不分先后)
时间	2024 年 9 月 4 日
地点	北京北信源软件股份有限公司一层会议室
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	执行总裁、董事会秘书：王晓娜女士 副总裁、首席财务官：鞠彩萍女士 副总裁：杨华先生 战略合作总经理：姜来先生

	<p>产品总监：甄龙先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、副总裁杨华先生和产品总监甄龙先生分别带领投资者参观公司一层、二层多功能展厅，就公司二十八年发展历程、产品及战略等内容进行讲解；</p> <p>二、北京证监局领导、北京上市公司协会秘书长致辞；</p> <p>三、中信证券计算机行业分析师潘儒琛先生介绍行业情况；</p> <p>四、北信源副总裁杨华先生、战略合作总经理姜来先生以及首席财务官鞠彩萍女士汇报公司关于信息安全与信创、高安全通信平台信源密信和 2024 上半年业绩说明。</p> <p>五、投资者交流主要问题</p> <p>问题 1：刚才讲到关保是中国网络安全未来的推动力，能不能详细讲解一下？</p> <p>回复：“关保”（关键信息基础设施安全保护）是经济社会运行的神经中枢，是网络安全的重中之重。2021 年 8 月 17 日，国务院第 745 号令公布了《关键信息基础设施安全保护条例》，并于同年 9 月 1 日起正式实施，这标志着我国在关键信息基础设施安全保护方面迈出了坚实的一步，为构建网络空间命运共同体奠定了坚实基础。在此基础上，2022 年我国发布了《关键信息基础设施安全保护要求》（GB/T 39204-2022），共制定了 111 条具体的安全要求，旨在进一步细化和落实《关保条例》的规定，确保关键信息基础设施得到全方位、多层次的保护。保障关键信息基础设施安全，对于维护国家网络空间主权和国家安全、保障经济社会健康发展、维护公共利益和公民合法权益具有重大意义。可见，关保是中国网络安全未来的推动力。</p> <p>北信源 28 年来重研发重科技发展，取得了众多发明专利、获得多项国家殊荣、参与了多项国家标准及行业标准制</p>

定，是国家关键基础设施安全保护核心支撑单位之一。北信源作为中关村华安关键信息基础设施安全保护联盟的主要发起单位之一，坚决履行关保联盟副理事长单位职责，将以关键信息基础设施安全保护为己任，积极推动关保在网络安全、数据安全方面探索实践，促进网络安全新技术、新产品的研发与落地，为关保事业建言献策。

问题 2：面对经济形势的影响，公司有什么降本增效措施和费控规划？

回复：公司通过持续不断的加大研发投入，增强公司核心技术优势，提供给客户具有市场竞争力的产品；同时，公司通过持续优化内部流程、精细化管理等措施提高人效，并不断优化费用管控机制，以稳中求进，高质量持续发展。

问题 3：公司 2024 年上半年毛利率为 64%，比 23 年同期 67%，减少了 3%的原因，另外预计 2024 年度毛利率情况。

回复：2024 年上半年毛利率 64%，在合理范围内，近几年公司毛利率保持在 60%左右。毛利率受销售业务中软件、系统集成、服务产品占比的影响，软件和服务，毛利率相对较高，而系统集成业务，因含有服务器等硬件设备，业务毛利率相对较低。因此，2024 年度毛利率仍取决于产品的占比。

问题 4：请问公司下半年经营状况的预测如何？

回复：关于下半年经营状况的预测，因经营业绩主要受销售收入和费用的影响，故从销售收入和费用两方面来看：

1) 从销售收入端来看，公司的销售收入呈现显著的季节性特征，销售收入主要在下半年实现，尤其是第四季度。公司销售业务存在季节性特征的主要原因是：公司产品的用户以政府、军工、金融、能源为主，这些单位通常采取预算管

理制度和集中采购制度，一般下半年制订次年度预算和投资采购计划，采购招标则安排在次年年中或下半年，这就使得，公司上半年销售订单相对较少，下半年销售订单较多，尤其是第四季度。

2) 从费用端来看，公司的费用在每个季度的发生较为均衡。

上述公司的销售收入和费用特点，就形成了公司下半年业绩优于上半年的情形。关于 2024 年下半年的经营结果，因信息安全行业需求稳重向好，公司会努力去实现收入和业绩的良好发展。

问题 5：信源密信在商业化市场和出海方面的情况如何？

回复：信源密信基于在党政军领域沉淀的核心技术创新了系列标准化产品“小黑盒”、“董事长宝盒”“星宝盒”，服务规模以上企业的决策管理团队、高净值人群、董事长人群等，保护商业秘密和个人通信隐私。作为一款小巧的微型服务器，可以放在办公室或家里，能满足 50-200 人登录到该服务器上聊天、开会等，高端产品还提供了定制化 AI 助手，个性化资讯、市值分析管理等。公司通过管理机制、营销模式、分配机制的创新，鼓励公司内外的各类伙伴加入，共同挖掘信源密信财富线，孵化培育有市场竞争力的密信衍生类创新型产品。

信息安全是全球化的挑战，人工智能是全球化的机遇，北信源作为中国领先的信息安全企业，在国内积累 28 年技术、产品和服务能力为我们“出海”打下了坚实的基础，我们积极践行国家“一带一路”战略，把握时代机遇开拓国际市场。比如在马来西亚建立的本地化团队，布局东南亚、中东等区域业务，除了将公司有竞争力的信息安全产品作为成

熟的中国方案输出外，更着重把移动互联产品信源密信的海外版本 Linkdood 在全球市场进行布局和发展。由于 Linkdood 是基于自然语言无协议框架设计理念，能够和 AI 能力天然无缝结合。比如 AI 即时母语同译使用了最新的自然语言处理（NLP）技术和深度学习算法，支持 100 多种语言的母语实时沟通，实现了真正意义上无国界无语种障碍的互联网交流。未来我们将不断升级丰富 Linkdood 上的 AI 场景应用，以“安全+AI”的特色产品服务全球用户。公司已受邀参加第 21 届中国-东盟博览会，欢迎广大投资者朋友前来交流。

六、执行总裁、董事会秘书王晓娜女士做总结发言

因为时间关系，我们的问答环节就到此结束了，感谢大家的积极参与！借此宝贵机会，我也想分享一下对北信源的思考。坦率的说，我们半年报在数据上不太理想，这里面虽然有项目和回款周期性、季节性的因素，但是从网络安全行业整体表现来看，增长承受压力也是一个不容忽视的事实。可能大家会问，网络安全行业怎么了？为什么很难盈利？北信源有什么对策？

北信源从 1996 年开始创业，一路走来也快 30 年了，这期间有波峰也有低谷，有骄傲也有泪水，我们穿越了多个中国经济周期和世界经济周期，锤炼出我们应对各种变化的韧性和核心能力，在战略上坚持长期主义、科技主义；在精神上坚持螺丝钉的专注精神，它们伴随北信源的一路成长，尤其是 2012 年我们登陆资本市场后的 12 年里，整个团队从中获得更大的滋养和支撑。当前，我们正处在一个复杂多变的大环境中，大家都身处其中，感同身受。

刚刚结束的党的二十届三中全会通过了《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，对推进国家安全体系和能力现代化作出了专门部署。网络信息安全

	<p>是中国式现代化行稳致远的重要基础，已成为我国面临的最复杂、最现实、最严峻的非传统安全问题之一，对于保障国家的政治、经济、军事等多个领域安全具有重要意义，决定的实施将推动各级政府和企业加大对信息安全的投入，这将对北信源所在的信息安全产业产生巨大的推动作用，像北信源这样的企业在承担更为重要的任务同时，也将迎来更大的市场机遇！</p> <p>与此同时我们在积极寻找新的增长点，加大产品创新和市场创新，比如信源密信+AI 的出海战略、比如为商业化市场创新的信源密信小黑盒、董事长宝箱等标准化产品，都是积极有益的尝试。感兴趣的朋友一会儿可以留下来继续体验和感受。</p> <p>最后，我要感谢各位领导、投资者和分析师的宝贵意见，感谢今天每一位到场嘉宾的参与。</p> <p>同时，我也期待大家在未来继续关注北信源、支持北信源，继续关注信息安全领域，以各种形式支持网络信息安全行业发展，为数字中国建设添砖加瓦，保驾护航！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 5 日