

宋磊	农银汇理基金管理有限公司
郝晨光	华能贵诚信托有限公司
徐界	锦绣中和（天津）投资管理有限公司
王浩	银华基金管理股份有限公司
夏威	红塔证券股份有限公司
胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
盛震山	工银瑞信基金管理有限公司
周昊	泰康基金管理有限公司
邵进明	平安养老保险股份有限公司
程海泳	华夏财富创新投资管理有限公司
钱宇轩	安信证券股份有限公司
于珊	广银理财有限责任公司
彭大伟	上海洪鑫源实业有限公司
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
魏刚	农银汇理基金管理有限公司
陆莎莎	中银国际证券股份有限公司
姜宇帆	上海明河投资管理有限公司
李迪心	汇丰晋信基金管理有限公司
郭梁良	富荣基金管理有限公司
冯琪	国联基金管理有限公司
陈超俊	中信保诚基金管理有限公司
王天宜	汇添富基金管理股份有限公司
朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司
陈旻	申万宏源证券资产管理有限公司
侯吉冉	兴合基金管理有限公司
范帆	永赢基金管理有限公司
李博伦	国泰君安证券股份有限公司
程永宾	亚太财产保险有限公司
董丰侨	PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED
杨颖睿	上海峰境私募基金管理有限公司
陈思雯	明亚基金管理有限责任公司
罗泽兰	中信建投证券股份有限公司
陶俊	中邮理财有限责任公司
李宇	长信基金管理有限责任公司
王继昌	深圳进门财经科技股份有限公司
张雪峰	中邮人寿保险股份有限公司
肖宛远	中银国际证券股份有限公司
李涛	深圳市明达资产管理有限公司
张美英	陕西省国际信托股份有限公司
张帅	新华基金管理股份有限公司
齐佳宏	国泰君安证券股份有限公司
吴若宗	中国人保资产管理有限公司
王友红	上海名禹资产管理有限公司

	<p>杜新正 深圳市尚诚资产管理有限责任公司</p> <p>秦秀娟 永赢基金管理有限公司</p> <p>利铮 中国人民健康保险股份有限公司</p> <p>李昂 摩根基金管理（中国）有限公司</p> <p>李阳 华安财产保险股份有限公司</p> <p>王益聪 上海名禹资产管理有限公司</p> <p>杨晨 建信保险资产管理有限公司</p> <p>高笑潇 博道基金管理有限公司</p> <p>崔磊 上海肇万资产管理有限公司</p> <p>王宁山 华西基金管理有限责任公司</p> <p>付梦晨 明世伙伴私募基金管理（珠海）有限公司</p> <p>苏徽 国泰君安证券股份有限公司</p> <p>李博伦 国泰君安证券股份有限公司</p> <p>黄颖峰 元兹投资管理（上海）有限公司</p> <p>徐哲桐 北京泓澄投资管理有限公司</p> <p>贾雨璇 国融基金管理有限公司</p> <p>王利刚 银华基金管理股份有限公司</p> <p>李忠宇 国金证券股份有限公司</p> <p>徐少丹 国盛证券股份有限公司</p> <p>李婉云 广发证券股份有限公司</p>
时 间	2023年8月30日-2023年9月4日
地 点	线上-进门财经 线下-公司会议室，券商会议室
上 市 公 司 接 待 人 员 姓 名	董事长-权晓文；董事会秘书-袁先登；证券部杨焜琨、董怡君
投 资 者 关	<p>一、介绍公司2023年中报情况</p> <p>整体来看，公司2023年上半年营收和利润均有增长，公司整体持续健康发展。</p> <p>财务指标层面，2023年上半年营业收入9301.70万，同比增长41.43%；</p>

<p>系 活 动 主 要 内 容 介 绍</p>	<p>2023年Q2营业收入5754.02万，环比增长62.19%；归母净利润-630.45万，同比增长35.58%。公司上半年亏损，主要是由于网安行业有较明显的季节性，收入主要集中在下半年，费用是四个季度平衡支出，所以上半年发生亏损，但公司同比亏损大幅收窄，盈利情况明显好转。现金流方面，2023年上半年，公司经营活动产生的现金流流入1.31亿元，现金收入比率1.29，现金流情况较为健康。</p> <p>经营指标层面，首先，公司的订单情况也有所增长，2023年上半年，公司订单同比增长54%，主要集中在关基领域和公共安全领域。2023年，公司坚定贯彻“4+3+4”战略（四个系统部、三个区域、四个产品线重点建设），四个系统部和三个区域均为需求旺盛、预算充足的领域（比如公共安全、金融、运营商等），公司在重点领域资源集中投入，内部政策倾斜，人员配备得力。同时，公司根据重点行业部署，扩充了有针对性的销售队伍和合作伙伴，带动了公司基础产品的直销。</p> <p>在业务快速增长的同时，公司也同样注重人效指标，合理控制人员数量增长幅度，提升人效。截至2023年6月末，公司共计514人，增速16%；公司收入增速41%，收入增速大于人员增速。</p> <p>后续，公司将继续聚焦重点行业和重点战略区域，不断提升交付标准和内容，优化交付产出体系，实现交付闭环可视化、数字化。公司将不断提升质量意识、提升产线版本交付及时率、提升重大漏洞解决率。</p> <p>在组织管理方面，随着公司的快速发展，公司将加强组织建设，实现管理可视化、IT工具线上化，持续、优质地支撑业务发展。同时，公司将加强技术、产品等专门委员会建设及PMO的引入，提升战略决策能力，围绕结算激励体系进行迭代优化并切实落地。</p> <p>二、问题交流</p> <p>1、网络空间地图产品介绍、服务的客户及市场空间？</p> <p>答：网络空间是海陆空天之外第五维空间，如同地理空间存在的“高德地图”及“百度地图”一样，网络空间也需要地图，包含网络空间的万事万物及其关联关系，把数字世界显性的、有层次的展现出来，达到可视化、</p>
--	---

可度量的地步。网络空间地图领域将地理学、网络空间信息学、大数据、人工智能等诸多学科领域交叉融合，实现对网络空间疆域的治理功能，属于国家网络空间安全战略的核心组件。目前，公司自主绘制的网络空间坤舆图，是全球首张公开的网络空间地图。

作为数字世界的底座，网络空间地图大量应用在数字化转型，云、智慧城市、数字政府等领域，如关键基础设施保护与IT资产管理、物联网资产监控管理、数字孪生及智慧城市感知与运营等核心安全场景。

关于市场空间，IDC在《2021网络空间地图市场洞察》中提出，网络空间地图市场是一个新兴市场，预计到2026年市场规模将达到54.6亿元人民币，复合增长率达到48.3%。

2、公司2023年营收增速较高，利润也有较大的回升，主要是哪些产品的贡献？

2023年上半年，公司按照经营计划稳步推进各项工作，营业收入保持较快增长，报告期内实现营业总收入9301.70万元，比上年同期增长41.43%。上半年净利润为-657.24万元，但比上年同期亏损收窄35.58%，盈利情况明显好转。

从产品看，网络空间地图类、网络安全基础类的营收增幅较大。

3、公司下游客户分布情况？

从客户行业角度划分，公司目前客户类型主要分为三大类，公共安全类客户、关基类客户和基础安全类客户。

4、为什么公司会选择切入网络空间地图领域？

绘制网络空间地图的重要步骤之一是需要将网络空间的各类设备进行快速识别，这一步骤的基础是要掌握全网不同设备类型的指纹信息。公司经过多年的数据积累，目前已经掌握了20多万种的设备指纹信息，具备快速识别网络设备的先决条件。同时，公司自创立之初，就深耕脆弱性漏洞检测技术、应用防御技术等领域，经过不断探索，将核心技术与地理学、网络空间信息学、大数据、人工智能等学科紧密结合，形成了网络空间地图的初始形态。

5、公司登陆科创板后，募集资金的使用预期和规划，投入重点放在哪里？

	<p>2023年7月，公司成功发行1888万新股，募集资金总额7.5亿，募集资金净额为6.7亿。公司将按照募投计划，严格管理募集资金的使用，资金投入于网络空间地图项目、工业互联网安全项目、数字化营销网络建设项目、研发中心建设项目四大项目中，其中，网络空间地图项目预计投入超过2亿。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年9月5日