

证券代码：688561

证券简称：奇安信

奇安信科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-013

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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	全体投资者均可通过网络互动的方式参加本次说明会
时间	2023年11月14日10点00分-11点00分
方式	上海证券交易所上证路演中心 (http://roadshow.sseinfo.com) 网络互动
接待人员	董事长齐向东先生，财务总监杨景岩女士，董事会秘书徐文杰先生
投资者交流主要内容介绍	<p>公司管理层与投资者问答互动。</p> <p>问题一、公司对于优化应收账款有何措施？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司主要客户分布在政企行业，收入确认和回款时点涉及政企客户流程，因此会形成一定比例的应收账款。目前公司应收账款的构成以一年期以内的为主，结构相对健康。此外，公司也开始调整对于业务一线人员的考核方式，在毛利的基础上加大了对于回款的考核比重及力度。感谢您对公司的关注！</p> <p>问题二、公司销售费用持续增长，是否有必要进行控制以及如何控制？</p> <p>尊敬的投资者，您好！今年前三季度的费用方面，三大费用占营收比例继续稳步下降，销售费用、管理费用和研发费用占营业收入比例较去年同期分别下降 2.93 个百分点、6.61 个百分点和 3.44 个百分点，合计下降 12.98 个百分点。今年前三季度，公司销售费用同比增长 8.44%，该增速低于公司营收增速。今年前三季度，公司三费总金额 34.40 亿元，与营收间开始形成明显的剪刀差。感谢您对公司的关注！</p> <p>问题三、请问贵司对坏账核销后是如何处理的？以往核销的坏账，已经收回的是否会计入利润？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司严格执行会计准则有关坏账核销的相关规定。关于坏账处理的具体措施如下：如果公司确认坏账无法追回的，则全额计提坏账，坏账准备直接与应收账款对冲核销。如果应收账款之后收回的，则冲减已经计提的坏账准备，计入利润。</p> <p>问题四、请问公司变更财务总监和会计师事务所的主要考虑是什么？</p>

尊敬的投资者，您好！公司目前财务风险可控。

公司更换财务总监的原因如下：

公司前任财务总监因个人原因辞去该职位，根据相关规定，公司聘请杨景岩女士作为新任财务总监。杨景岩女士拥有丰富的财务管理经验，具备担任公司财务总监的能力，其任职资格经过公司第二届董事会第十二次会议审议通过，符合任职条件。杨景岩女士的个人简历如下：

2000年10月至2002年9月，在北京电信实业公司任总裁助理。2002年9月至2012年6月，在中国电信股份有限公司北京分公司任财务部总经理。2012年6月至2020年7月，在中国电信股份有限公司北京分公司任党委委员、财务总监。2020年7月至2021年8月，在中国电信股份有限公司财务部任副总经理。2021年9月加入本公司，任商务与供应链中心负责人。

公司更换会计师事务所的原因如下：

公司前任会计师事务所信永中和已连续多年为公司提供审计服务，为保持公司审计工作的独立性、客观性、公允性，综合考虑公司业务发展情况和整体审计的需要，经公司综合评估及审慎研究，并与信永中和、大华会计师事务所友好沟通与协商，公司拟聘请大华会计师事务所为公司2023年度会计师事务所。信永中和、大华会计师事务所均已知悉本次变更事项且均未提出异议。感谢您对公司的关注！

问题五、目前的大环境下以及往后2-3年看，经济需要一个休养生息的过程。奇安信的战略是否应该转向更精细化的管理，能否向管理要效益？

尊敬的投资者，感谢您的问题和建议。公司确实已经从“快速上规模”的第一发展阶段转入到“高质量发展”的新阶段，注重经营效率和质量的不断提升，公司的人效每年在逐步提高，公司未来将充分发挥现有的人才优势，在市场和产品技术创新上持续加强企业的竞争力。感谢您对公司的关注。

问题六、公司的Q-GPT人工智能安全产品是否有代际的升级计划？安全+人工智能是否能为安全企业带来市场的突破性发展？

尊敬的投资者，您好！公司于今年8月发布了Q-GPT安全机器人，重点解决长期困扰政企安全客户的三大问题，即告警疲劳、专家稀缺和效率瓶颈，后续还会持续升级迭代。截至目前，该产品在整个银行、政府监管部门、非银行业、大型民营、制造业，都进行了深度交流，已经把软件放在客户侧的环境下进行测试，一些项目进入了报预算的阶段，总共将近50多个项目。感谢您对公司的关注！

问题七、请问公司的应收账款，是否受经济影响所产生？预计年底有多少能够收回转为公司经营性现金流？

尊敬的投资者，您好！网络安全行业的收入节奏具有季节性，主要集中在下半年尤其是第四季度，公司主要客户分布在政企行业，收入确认和回款时点涉及政企客户

流程，因此会形成一定比例的应收账款。目前公司应收账款的构成以一年期以内的为主，结构相对健康。具体回款和现金流情况，还请以公司披露的定期报告为准。

问题八、请问公司的分红政策是怎样的？

尊敬的投资者，您好！关于公司未来的利润分配方案，请以公司在上海证券交易所网站上披露的相关公告为准。感谢您对公司的关注。

问题九、公司之前提出要打造世界一流网络安全企业，请问贵司在哪些方面有具体的规划？公司在哪些方面与世界前三网络安全企业还存在差距？在哪些方面有希望能够超越？安全行业未来还需要哪些政策支持，才能进入质变性发展？公司 2024 年在世界前十名网络安全公司排名是否有机会再上一个大台阶！谢谢

尊敬的投资者，您好！公司近期正式签下中国网络安全出海最大一单，签约金额近 3 亿元人民币。此次参与竞标的共有来自海内外的 23 家厂商，最终能够胜出拼的完全是硬实力。除了业绩成果外，宝贵的经验和收获还在于：在与海外头部厂商的评测“过招”中，公司愈发强烈的感受到产品力是一家网络安全厂商在全球立足的核心竞争力。此外，强大的市场渠道能力以及优质的运营和服务能力也是在国际市场打拼的重要基础。上述几个方面都是公司与全球头部企业相比，需要着重发力的地方。

关于行业法规政策，《网络安全法》《数据安全法》和《个人信息保护法》等上位法已趋于完善，后续的条例细则也在持续出台。除了法规政策意外，各类客户内生性的安全需求也是驱动行业健康发展的核心要素，从我们厂商的感受来看，这方面对行业发展的积极影响正在变得越来越重要。

感谢您对公司的关注。

问题十、请问公司 2023 年利润及经营性现金流是否能转正？明年 2024 年公司在 AI 机器人及海外业务上是否有希望超预期突破？

尊敬的投资者，您好！关于公司未来业绩情况，请以在上交所网站披露的公告信息为准。

公司于今年 8 月发布了 Q-GPT 机器人及大模型卫士两款 AI 相关的产品。截至目前，在整个银行、政府监管部门、非银行业、大型民营、制造业，公司都进行了深度交流，已经把软件放在客户侧的环境下进行测试，一些项目进入了报预算的阶段，总共将近 50 多个项目。人工智能类产品作为全新的产品，在客户侧要走预算流程，基于这些进展，公司对明年这方面的展望较为乐观。

海外业务方面，公司近期正式签下中国网络安全出海最大一单，为海外某国建设网安指挥系统，签约金额近 3 亿元人民币。此次参与竞标的共有来自海内外的 23 家厂商，最终能够胜出拼的完全是硬实力，并且提供的不是单一网络安全产品，而是涵盖了网络安全能力和服务的整体解决方案。该项目有望成为“一带一路”国家标杆项目，推动中国网络安全产业进一步走向世界。这不光对公司自身，乃至对整个中国网

络安全产业，都是极具里程碑式意义的重大成绩。这也坚定了我们走向全球市场的信心，希望海外业务在明年及未来能取得更好成绩。

感谢您对公司的关注。

问题十一、公司是否有人员缩编的计划？

尊敬的投资者，您好！公司目前人员规模保持稳定，与当前与未来的发展需要相匹配。感谢您对公司的关注。

问题十二、请问贵司对2024年在产品上是否有什么具体规划？未来在行业中，从市场、技术等方面是否具备领先的竞争优势？

尊敬的投资者，您好！公司构建了由绝对优势产品、市场第一产品、市场龙头产品、高增潜力产品组成的4层产品阶梯，构成了公司业绩增长的主要驱动力：

绝对优势产品：终端安全、威胁发现与态势感知、代码安全等

市场第一产品：数据安全、云安全、威胁情报等

市场龙头产品：零信任、边界安全、工业安全等

高增潜力产品：AI+安全、网络安全保险、车联网安全、托管服务和SASE等。

奇安信有非常清晰的产品发展战略：即公司未来的绝对优势产品，将从“市场第一产品”中产生、培育并升级。而目前的“市场龙头产品”，也将争取跃升进入“市场第一产品”的行列；目前的“高增潜力产品”，则是未来“市场龙头产品”的储备。公司依此形成了阶梯清晰+逐级跃升的产品体系，和以此为基础的产品发展战略。我们将继续聚焦核心战略资源，培育孵化更多重磅级的优秀产品，更好地满足客户日益复杂和高要求的网络安全建设需求。

感谢您对公司的关注。

问题十三、今年前三季度，公司下游主要行业的增长情况如何？

尊敬的投资者，您好！前三季度，企业级客户、政府客户、公检法司分别占营收比例为：69.58%、21.17%和9.25%，其中企业级客户收入同比增速超24%。能源、金融和运营商三大行业合计创收较去年同期增长超36%，合计占公司整体营收比重超过30%。其中能源行业和金融行业收入同比增速超37%，运营商行业收入同比增速超33%。Q3单季度，能源、金融和运营商行业均有千万级大单新签落地，充分显示关基行业客户对网络安全产品和服务需求强劲。

感谢您对公司的关注。

——结束——

附件清单

无

(参会机构人员 单位、姓名)	
日期	2023年11月14日10点00分-11点00分