

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：2023-010

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	赖思旭（幂加和），王帆（龙航资产），耿军军（国元证券），王伟平（正圆投资），李峰（平安证券），田光远（嘉实基金），徐伟（中科沃土），杜娟（淡水泉），孙若曦（国泰君安衍生），刘岚（中信建投），徐啸航（安信自营），魏鑫（橡果资产），黄颖峰（海南智联私募），杨飞（鹏华基金），周昊（东兴基金），朱战宇（中邮人寿），李一同（招商基金），张贺（南京高科新创投资有限公司），桂杨、蒋佳霖（兴业证券），郭新宇（民生证券）、赵世宏（鹏扬基金）
时间	2023年11月2日、11月5日、11月7日
地点	电话会议形式
上市公司接待人员姓名	执行总裁、董事会秘书：王晓娜女士 董事、首席战略官：胡建斌先生 财务总监：鞠彩萍女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、执行总裁、董事会秘书王晓娜女士及财务总监鞠彩萍女士分别就公司三季度业绩情况及公司研发情况做说明： 感谢各位投资者参加北信源2023年三季度业绩交流会。2023年前三季度，公司经营成果健康、财务稳健，实现销售收入4.77亿元，同比增长2.68%，经营性现金流缺口同比收窄。 北信源的基因是重研发重科技发展，27年来一直以“专”

和“钻”的“螺丝钉”精神深耕信息安全领域，始终秉承探索与坚持不懈奋斗的精神，在这种精神的引领下，北信源上市后继续埋头苦干做产品，上市后 11 年里，从最初的主机安全产品线到目前信源密信、泛终端安全、分保与信创、关保四大体系全范围覆盖产品线，能够覆盖党政军央企国企网络安全的整体需求。其中部分产品处于业界领先地位：

1、安全即时通信方向的信源密信产品是由北信源根据国家政策要求，按照党政军央企国企客户具体需求，历时 10 年打造的安全、保密、私有化的即时通信产品，投入大量研发和技术服务团队。信源密信是一款成熟稳定的即时通信系统，多年来在指挥、应急处、移动通联、自主办公等各业务领域大规模使用。在政府领域，信源密信即时通信系统在各重要部门中得到推广使用，获得一致好评，并服务于“二十大”会议。近期，信源密信作为第一家顺利通过国家级产品测评中心测评的安全保密即时通信，全面为更多重要单位提供先进合规的安全即时通信产品。北信源与中国长城互联网信息中心达成的战略合作意味着信源密信在高安全移动通信领域里的领军地位，也表明了信源密信解决方案在相关领域具备多样化场景能力。

2、数据安全方向的商密文档加密产品是北信源积极响应“十四五”数字经济发展规划、《数据安全法》，经过多年深耕的技术结晶。商密文档加密产品是公司众多数据安全领域产品中的一款，该产品得到了主管部门的高度重视，在国内始终处于领先地位。商密保护产品除了在中国工商银行部署的 60 万点以外，也在国家电力投资集团、国家电网、中国联通集团、南方电网公司、中国海洋石油集团、中粮集团、中国国新集团等进行了广泛部署。公司以自身产品的优势，成为央企商密解决方案头部供应商。

3、泛终端安全方向的 EDR 系统是传统终端安全体系向泛

终端安全的延伸。北信源主机安全检测响应系统在终端安全一体化基础之上构建了识别、防护、检测及响应闭环安全能力，能够实现对信息资产的无盲区监管，具备细粒度的脆弱性洞察、全方位的攻击检测、智能的编排响应能力，提高了用户安全防护门槛。该产品作为第一批入围厂家通过了中国信通院的测评，已在国家电网、中海油等大型用户环境中得到了认可和好评。

4、关键信息基础设施安全方向的工控产品是在关键信息基础设施安全的大背景下，工业安全变得越发重要的创新型产品。公司在工控安全方面实现了关键技术突破，拥有工控安全领域多项核心尖端专利，首创主动安全网络架构（ASN: Active and Dynamic Security Network Architecture）理念，率先发布了全球首款基于 ASN 的边界认证机，助力工业关键信息基础设施网络安全建设。目前在工控安全业务领域已经形成“1+5+2+N”产品矩阵体系，北信源工控安全产品市场已覆盖全国多个省份，产品技术和解决方案成功落地某兵器工业集团国家重点示范项目，并顺利通过了工信部测评验收，设备长期运行稳定；石油工业国家重点示范项目，应用北信源创新网络安全技术荣获 2022 年度省部级“科技进步一等奖”。

北信源一直积极响应国家号召，努力贯彻“十四五”数字经济发展规划的要求，大力发展科技创新持续做好前沿技术的研究，积极推动技术和产品的不断升级，不断丰富产品应用场景，提供优质安全服务，为国家数字化建设作出重要贡献。

二、投资者问答

问题 1、公司今年二季度增长比较快，三季度是个压力，是业务层面发生了什么变化吗？公司费用端增速快、销售费用

明显提升,请问是由于薪酬结构、人员结构的变化导致的吗?

回复: 公司今年二季度增长比较快, 而第三季度当期营业收入与净利润跟去年同期相比有所降低, 主要受去年经济形势等影响, 第一、二季度的部分项目验收延迟到第三季度, 导致去年第三季度当期发生的确认收入数额较高。

较去年同期相比, 今年费用有所增加, 但都在合理范围内。主要为人员费用, 还有一部分是日常经营费用。对应的销售费用跟业务是同比例增加的。人员的费用是固定化支出, 跟去年相比差异不大, 公司人员构成近一半为研发人员, 研发和研发相关的人员总计则达到 60%-70%, 这些人员的增加跟公司当期业务开展和销售没有可比性, 更多是立足于公司长远战略发展, 研发人员持续增加跟信源密信加大研发投入有关。人员结构整体变化不大, 整体研发投入增加, 导致整体费用增加。

问题 2、公司对现金流管理有些什么措施?

回复: 公司经营活动现金流跟去年同期相比, 是向好的。自上市以来, 公司在研发上始终保持大量投入, 这是公司经营活动现金流为负数的主要原因。公司每年把经营收入的部分用到研发创新上, 虽然当年经营活动现金流为负, 但有利于未来取得更好的收益。公司在日常经营管理中, 本着降本增效、开源节流的理念, 不断优化和控制经营管理支出, 从结果来看效果显著, 近三年经营活动现金流不断改善, 整体呈现亏损收紧的向好态势。

问题 3、公司应收账款明显下降, 财务监管做了哪些措施?

回复: 近几年公司应收账款账面价值明显降低, 主要措施如下:

一是公司加大应收款的催收。公司成立了由领导层及事

业部负责人等构成的专门清欠小组，督促并追踪应收款的催收情况，并采取法律手段以促进应收账款的回款。同时将销售人员的绩效与项目回款及应收催款结果直接挂钩。

二是加强新项目的预评估，严格把控制回款存在高风险的项目，项目实施过程中，积极推进与回款相关的执行条件，促进项目回款，有效控制应收账款占比，降低对公司经营资金周转的影响。

三是 2021 年度起，公司基于谨慎性原则，对长账龄的应收款，加强损失准备的计提。计提并不意味着发生了实际损失，公司依然会大力催收已计提损失准备的应收账款。

公司的应收款管理，未来会保持向好。

问题 4、公司是怎么界定存货的财务科目的？

回复：公司存货由原材料、库存商品、发出商品等构成，其中占比最大的是发出商品。发出商品是我公司为系统集成业务进行采购并提供的设备。系统集成业务的特点是：从开始实施到最后验收，周期较长。我对系统集成业务，在终验时进行业务收入确认，同时将发出商品结转为业务成本。即系统集成业务在终验前的实施过程中，公司为其提供的设备金额，都包含在财务报表的存货中。公司近几年，分别中标了几个大型智慧城市项目，这些智慧城市集成项目，使用了金额较大的设备，但因还没有达到收入确认条件，导致报表含较高的存货金额。随着智慧城市业务的终验并确认收入，存货金额将结转 to 成本中。

问题 5：公司接手的智慧城市项目多吗？

回复：智慧城市、智慧办公等一系列数字化建设项目，北信源都会积极投入和参与。但是，公司会更倾向以自身的 product 和技术投入进去，而不是像之前作为智慧城市里某个主

要集成商的形式参与。另外，中国联通将于 11 月 21 日召开“共链大会”，届时国资委、工信部等领导出席，会上设有集中签约仪式，北信源受邀签约项目“数字城市安全战略合作”。

问题 6：目前信创发展有什么进展？

回复：信创目前还是按国家方向性指导稳步推进中，预计今年年底至明年，会有较大的表现。北信源全线产品均已发布了信创平台下稳定运行的版本，并已有多款重要产品进入了信创产品名录，参与了部分试点单位的信创建设。同时，我们也为客户提供信创平台下泛终端主机安全、数据安全、边界及网络安全整体解决方案及全系列安全产品，在行业内保持持续快速增长态势。

问题 7：信源密信最新的进展有哪些？

回复：1、在产品方面：全资子公司北信源系统集成有限公司于近日取得国家保密科技测评中心颁发的首批即时通信系统涉密信息系统产品检测证书。目前在国家相关涉密网中通信应用需求急迫，该证书的获得对公司在涉密网中推广信源密信即时通信系统具有积极影响。即将面向市场发布更为强大的信源密信 V6.0.9 新版本，Chat AI 智能插件赋予密信客户快速大模型接入能力。

2、在市场方面：信源密信近期陆续获得党政军企订单。比如近期中标了某军种通用信息服务底座项目，为后续以信源密信为基座给客户提供更多个性化应用需求和移动化定制奠定了基础。

3、在创新方面：即将面向商业市场推出信源密信升级版小黑盒通信服务器，致力于保护商业秘密和个人通信信息隐私安全。与上代产品相比更安全、更小巧、更美观、扩展性

	<p>更强。同时公司将采用创新的营销方式，通过数字化“合伙人”模式让具有渠道能力的内外部伙伴参与进来，共同创造用户价值和商业价值，敬请期待，欢迎参与。</p> <p>4、在生态层面：以信源密信为中心的生态伙伴越来越多，近期增加了企业服务、电子签章、OA、生活服务、财税管理、数字人等应用伙伴和战略级伙伴。比如北信源与中国长城互联网信息中心达成的战略合作，涉及到信源密信、人工智能、信息安全、供应链管理等多个维度，共同为相关领域提供全生命周期、多样化创新性服务，本次合作的达成彰显了信源密信在高安全移动通信领域里的领军地位，也表明了信源密信解决方案在相关领域具备多样化场景能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年11月8日