

证券代码：603232

证券简称：格尔软件

格尔软件股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表标号：2025-7-24

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他: <u>电话会议</u>
参与单位名称	方正证券自营股份有限公司、长信基金管理有限责任公司、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、上海瞰道资产管理有限公司、上海混沌投资(集团)有限公司、金信基金管理有限公司、明世伙伴私募基金管理(珠海)有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、上海卫宁私募基金管理有限公司、国金证券、长城财富保险资产管理股份有限公司、博时基金管理有限公司、深圳创富兆业金融管理有限公司、文鑫股权投资基金管理公司、深圳市一诺私募证券基金管理有限公司、广州泓闇私募证券投资基金管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、广州瑞民投资管理有限公司、中国光大银行股份有限公司、上海睿亿投资发展中心(有限合伙)、珠海德诺创业投资管理有限公司、华宝信托有限责任公司、信达澳亚基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、稷定资产管理(嘉兴)有限公司、浙江巴沃私募基金管理有限公司、陆家嘴国际信托有限公司、广州昱阳私募基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、上海云门投资管理有限公司
时间	2025年7月24日 (周四)下午15:30
地点	上海
公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：蔡冠华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司高管对经营情况的相关介绍</p> <p>1. 业绩情况介绍：公司近期披露2025年半年度业绩预告，业绩同比有所下滑，主要是受市场竞争加剧、客户预算收紧或采购延迟等因素影响，营业收入较去年同期减少，因此净利润亏损规模扩大。下半年公司将采取多项措施来积极改善业绩，一方面，加强市场拓展，积极寻找新的业务机会，以提高公司的市场份额和盈利能力；一方面，我们将优化内部管理，提高运营效率，降低成本，从而提升公司的整体竞争力；另一方面，公司计划加强回款管理，加强与客户的沟通，缩短账期，提高回款效率。</p> <p>2. 行业整体情况：密码产业重视程度高，传统需求增速放缓，抗量</p>

子密码的技术突破和国产密码在新场景的应用将为行业注入新的增长动力。

3. 抗量子密码是公司重点布局的未来技术制高点：公司产品线已初步具备抗量子能力，融合国际与自研标准，但因国家标准尚未最终确定，目前主要通过试点方式推广。整体市场空间较大，政策落地后将加速增长。由于抗量子密码迁移复杂度超过此前的国密改造，技术壁垒高，利好头部企业。

二、互动交流主要问题

1. 公司抗量子产品技术的成熟度如何？与国内外友商对比处于什么阶段？

公司产品线已初步具备抗量子能力，可支持国际标准及自研标准；已与银河证券在业务系统中布局，同时在金融、军工、政府等强需求行业开展试点。抗量子密码技术验证依赖数学推导和局部测试，国内外均面临无实际量子计算机检测的情况，公司在标准制定和试点应用上与行业同步推进，抗量子密码迁移复杂度高有利于头部企业形成技术壁垒，构筑竞争优势。公司正积极与各行业合作伙伴进行技术交流与合作，共同推动抗量子密码技术的应用与发展。

3. 公司在稳定币及金融 IT 系统中的角色是什么？目前市场需求和客户意愿如何？

公司目前在稳定币领域尚无完整落地项目，但已开展相关深度研究。公司认为金融系统安全及稳定币系统安全是一个重要的未来市场方向，密码技术在其中有较多应用场景，密码技术可应用于链下锚定、链上审计、跨境隐私保护、反洗钱认证、嵌入式智能化认证等场景。公司将优先寻找基石客户，基于其需求开发技术、完善产品，再逐步拓展。

4. 公司近期公告的收购深圳微品致远事项尚未完全落地，请介绍该公司的背景、收购目的及未来协同规划？

微品致远成立于 2014 年，核心团队源自中兴通讯，公司定位为“数据中台+AI 应用”服务商，拥有丰富的数据中台业务和客户场景，核心能力在于数据中台建设，近年基于此向 AI 应用拓展。其主要客户覆盖运营商、大型燃气集团、园区等。一方面，公司希望借助其数据中台能

	力，结合格尔安全底座，向数据安全和AI安全这一更大的长尾市场拓展，探索融合AI安全系列产品；同时利用其团队在中兴通讯积累的海外市场成功经验，助力格尔身份和密码业务出海。另外一方面，微品有望成为格尔业绩增长的二次曲线，补充业绩并打开现有安全/密码业务壁垒，拥抱更多行业机会。
附件清单（如有）	无