三未信安 20260831

2026H1 海外业务高增与云服务转型，抗量子密码开启全球竞争窗口

摘要

- 2026H1 海外业务营收实现数倍增长，业务结构由政府领域向制造业、具身智能及工业安全等新质生产力领域多元化转型。
- 公司从硬件商向云密码服务商转型，已在新加坡、香港建立数据中心，计划向欧洲、非洲及南美扩张，服务出海中企及当地用户。
- 抗量子密码产品获 FIPS140-3 认证，海外市场预计 2027-2028 年进入大规模应用期，国内市场待算法标准出台后由试点转入规模化。
- 密码芯片已完成二代迭代，形成服务端、低功耗端、边缘端三大系列，在能源、无人机及消费品领域进入测试与初期应用阶段。
- 2026H1 合同订单增速超报表营收增速，工业能源、运营商及无人设备领域订单增长良好；中网投持股已降至 5%以下且近期无减持。
- 研发策略转向投入与财务平衡，削减非核心领域支出，但持续加大对抗量子密码、密码芯片及云密码等战略重点的资源倾斜。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体业务发展状况以及在新业务开拓方面的进展？

2026 年上半年，公司整体业务发展状况良好。与 2025 年同期相比，营业收入增长了 7%以上，亏损大幅下降。合同签订的增长率远高于营收和利润的增长，但由于验收周期的原因，这部分合同尚未完全反映在当期营收和利润中。前两年开拓的新业务在 2026 年上半年取得了显著成效，证明了公司战略方向的正确性。具体来看，海外业务营收实现了百分之几百的增长，尽管基数较低；在具身智能和工业安全等新质生产力领域的业务也实现了非常大的增长。这表明公司的业务结构正变得更加健康和多元化，不再仅仅局限于政府领域，而是深入到制造业等新质生产力领域。此外，公司在芯片业务方面也取得了良好进展，不仅在云端，在客户端也取得了较好的成效。这些积极因素预示着公司业务开始进入一个良性的发展周期。

公司近期获得了 FIPS 140-3 认证，请问后续的国际化战略将如何部署和布局？

公司的国际化战略将结合新的业务模式展开。一方面，公司正从传统的硬件提供商向云密码服务商转型。在国内，已开始在政务云领域以服务化模式提供密码服务，将硬件基础设施构建成资源池，按服务收费。这种模式在国际市场上更容易被接受。目前，公司已在新加坡和香港建立了数据中心以提供此类服务。这些服务不仅面向当地用户，也为大量出海的中国企业提供支持，例如为芯智能这类客户遍布全球的智能设备公司提供设备身份认证、关键数据与参数保护以及软件更新安全等全球性密码安全服务。为支撑这一战略，公司计划在新加坡和东南亚的基础上，进一步在欧洲、非洲、南美建立服务节点。另一方面，获得支持抗量子密码 FIPS 140-3 认证为国际业务拓展创造了重要机遇，公司将抓住全球密码体系面临替换需求的时机，通过设备销售与云服务相结合的方式在全球开展业务。

从下游行业来看，金融、云服务、政府等领域的需求表现如何？对全年的发展有何展望？

当前，整个社会的信息化正经历巨变，主要体现在各行业的数字化转型和人工智能带来的深刻变革。这些变革的核心是发挥高质量数据的作用，为密码技术提供了广阔的市场空间。在转型过程中，不同行业因进度和业务方式的差异，催生了许多新的业务模式和场景，这要求密码服务必须适应这些变化，而不能固守传统的合规思路。当前的需求更多源于业务本身对安全的强劲需求，例如在人工智能和大数据应用场景下，数据安全的需求尤为突出。对于能够快速找到解决方案并切入这些新场景的公司而言，这既是机遇也是挑战。具体到行业，金融领域、运营商正在建设的六大网等基础设施服务，都需要加强安全防护。特别是人工智能对各行业的重塑，对数据安全提出了更高的要求。因此，对市场前景持非常乐观的态度。

公司抗量子密码相关项目在 2026 年上半年的进展如何？后续规模化落地的节奏是怎样的？

目前，抗量子密码是一项重要的工作，但其在国内外的落地节奏有所不同。在国内，由于国家的算法标准尚未正式出台，相关工作主要处于试点阶段，尚未进入生产环境的真正交付和落地。公司积极参与国内相关标准的制定工作，并且所有产品已完成对国密抗量子算法标准的适配，同时开发了无缝迁移方案，正在寻找用户进行试点。在海外，由于 NIST 等机构已经公布了部分标准，抗量子密码的应用和推广进程相对更快。公司在香港和东南亚地区已经接触到一些生产系统开始考虑实际的替换应用。抗量子密码的兴起为公司提供了一个与国际厂商在同等机会下竞争的窗口。不过，由于抗量子技术的应用会对现有协议和应用场景带来改变，整个行业目前仍处于适应和尝试期。预计海外市场的大规模应用可能在 2027 至 2028 年开始，而国内的规模化推广可能会更晚一些。

关于股东中国互联网投资基金（中网投）此前的减持公告，其近期的减持情况如何？公司目前的订单展望以及香港 Web3.0 业务的进展是怎样的？

关于股东减持，中网投在 2025 年公告减持计划后，其持股比例已降至 5%以下，不再属于大股东。目前其持股比例接近 5%但不足 5%，近期没有新的减持动作。关于订单展望，2026 年上半年合同签订情况的增长超过了已公布的财务报表数据。在传统用户中，工业领域的能源、运营商等行业实现了较好的增长。同时，在具身智能、无人设备等新兴公司领域，业务也开展良好，订单呈现良性增长趋势。关于香港 Web3.0 业务，公司已形成一套完整的解决方案，并正与各类用户积极进行合作探索。由于香港的稳定币业务尚处摸索阶段，目前部分用户已在试点公司 [illegible] 方案，期望未来能够正式落地。

公司密码芯片业务的产品迭代、量产交付和客户导入进展如何，主要应用于哪些行业？

公司的密码芯片自 2021 年推出以来，第二代产品迭代已经完成，近两年已推出六七款芯片，形成了覆盖服务端、低功耗端和边缘端的三个系列，并完成了随机数芯片的迭代。在行业应用方面，这些芯片已在能源、无人机设备等领域完成了测试和初期应用，特别是在“云和端”结合的方案中。此外，产品也已进入部分消费品市场，公司看好其后续的增长潜力。

公司 2026 年半年报显示研发费用有所下降，后续在抗量子密码、密码芯片、云密码和密码+AI 等方向的研发投入将如何安排？

公司自 2024 年，特别是 2025 年以来，在研发上投入较大。当前更加注重投入与财务指标的平衡。经过前期的市场布局和探索，公司对研发和市场营销费用进行了调整和控制，削减了非重点领域的投入，因此研发和销售费用均有所减少。然而，在抗量子密码、密码芯片等重点领域的投入并未减少，公司将持续投入资源，以实现更加平衡的发展。

公司在前沿领域如抗量子密码和海外业务的布局基础扎实，从业绩转化的预期角度看，这些前沿布局的最新进展如何？

在抗量子密码方面，公司近期获得了 FIPS 140-3 认证，是全球率先通过该检测并获得认证的三家公司之一。在国内，公司参与了相关算法的测试工作，并推出了同时支持国际和国内算法的产品。目前国内应用尚处于试点阶段，等待国家算法标准出台。国际市场上，抗量子密码的升级换代为公司提供了与国际巨头同台竞争的机遇，已有许多海外用户主动接洽，公司正积极拓展，并看好其发展前景。在海外业务方面，2026 年上半年取得了较好的成绩，实现了高增长率。在香港市场已经成功打开局面，品牌获得了认可。在其他海外地区，公司也与云[illegible]作，参与了银行等重要项目。例如，在新加坡，公司为中新（重庆）战略互通示范项目下的数据跨境流动提供安全服务。公司希望在海外市场优先

人在草木间

码服务，并服务于中国企业的出海需求，对海外市场前景非常看好。