

证券代码：688225

证券简称：亚信安全

亚信安全科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2022-024

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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称 及人员姓名 （排名不分先后）	详见附件清单
时间	2022年6月29日 20:00-20:40
地点	线上进门财经会议
上市公司 接待人员姓名	亚信安全副总经理马红军
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>问：请从销售视角解读一下2022年上半年网安行业景气度及下半年的展望？</p> <p>答：我感觉今年上半年整个网络安全行业跟之前不太一样，2022年上半年疫情的影响还是比较明显，例如在深圳、上海、北京三大城市疫情影响了1-2个月，甚至三个月，很多客户的上班时间不正常，只能在疫情空档期推动项目，很多项目处于延期状态。去年很多项目也有延期，但是立项以后取消的比较少，但是今年有些政府和企业项目因为国际环境不确定，相对谨慎，使得项目不确定。我从销售端看到今年上半年订单比去年上半年要差一些，但是比2020年上半年要好。</p> <p>五月下旬疫情缓解以后各个地方的订单和商机会恢复很快，网络安全已经成为数字化转型的刚需，不像数据中心机房建设，客户情况不好就利旧。现在无论是互联网消费还是互联网产业的发展，数据越来越离不开安全，所以安全项目会越来越多。虽然金融、电力、</p>

国企、央企等关键基础设施行业，有些数据中心项目被砍掉，但是网络安全项目并没有受影响，而且五六月份订单恢复很明显。所以下半年网络安全的需求有望快速恢复。另外，下半年有重要会议要召开，安保的力度会比去年和前年都大。今年网络安全行业可能有不输于2021年的增长，尤其是下半年。

问：疫情之下政府行业、中小企业客户对网络安全的需求如何？

答：关于需求端的变化，政府和中小企业会不会受影响，我们也有些观察。政府行业今年在安全行业投资预算可能会减少，因为抗疫连续两三年的投入，占用较多的政府资金。我们看到个别城市一年投7,000亿抗疫，所以会影响其他方面的投入，包括网络安全的投入。但未来我个人并不是太担心，因为2017、2018年以来，政府相关方面的需求有明显变化，成立了大数据局，网络安全招投标开始集中，一些小的安全公司受影响比较大，归口以后综合型厂商竞争优势明显。今年中小企业受疫情影响以后收入在上半年有影响，所以成本投入比较谨慎，这对于以中小企业为主要客户的公司可能也会受一些影响。

大的行业方面，运营商的投入也比较谨慎，但不会减少投入，安全投入从5%提升到10%，要有长期释放的过程。能源等关键基础设施行业的安全投入在加大。综合来看，我觉得网络安全不同行业受不同影响，但是总体来说我还是比较看好。

问：谈一谈亚信安全的发展思路

答：我们的发展思路比较清晰，网络安全的发展会从单一产品需求转为整体解决方案，就是安全平台加安全服务，以及基于场景的发展，客户买了一堆产品以后如何发挥产品能力，这是一个迫切的需求，会从原来合规类需求，转化为整体解决方案需求。基于这个认知，我们坚定地走平台型安全软件的道路，这是亚信安全的特色，我们会通过安全软件的优势，加上态势感知和XDR平台的联动，为客户提供整体性解决方案。同时还要注意保持与友商的差异性，避免同质化竞争，我们会坚持走平台加软件加服务的方式，提高我们的安全能力。

亚信安全在运营商行业比较强，过往收入占比60%以上。过去一年我们做了在行业结构和产品结构方面进行了一系列调整，继续夯实运营商，提高标品收入，实现差异性竞争，大力发展金融、电力、

政府和制造业，这其中制造业和金融行业也是亚信安全的优势领域。经过一年来的发展，我们也坚定了信心，这五大行业，我们的产品有很大的机会，去年我们制造业收入增长100%以上。这五大行业未来三五年之后收入都有望达到5-10个亿。我们希望非运营商行业占比能够更高，未来我们希望达到60%。

我们不是什么产品都做的公司，未来合规需求比如等保一定还需要，但是真正能够给客户带来价值的还是能力型产品。我们希望在主要赛道做到细分市场第一名，从10%提高到30%，比两、三个产品做到第二名、第三名要强得多。我们产品目标在云安全、终端安全、态势感知、XDR里面做到第一名。其他产品线也很多，比如硬件网关等产品，通过自研和生态合作去做综合安全解决方案。

亚信安全的竞争优势是什么。经过这几年的考虑，我觉得企业如果想要可持续发展，经过五年六年能不能成为行业的龙头公司，企业的战略和组织能力必不可少。前面我谈了一些赛道、平台战略和行业战略，但是我觉得更重要的还是执行力，就是组织能力怎么样。亚信安全是对人才培养和价值分享是我们区别于很多公司的，我们非常重视优秀的高端人才。

问：行业竞争是不是在持续加剧，怎么看竞争格局，从销售角度怎么去破局？

答：如果只是单产品和同质化产品竞争，价格战难以避免。但是为什么在疫情这种环境下，网安行业还在增长，毕竟很多是刚需驱动的，比如制造业发展会被黑灰产盯上，这个时候就真正考验产品和技术能力。短期我们可以白刃战，但是一两年以后我们应该是要努力拉开距离，不能陷入价格战，通过提高产品能力和服务能力，真正给客户带来价值。

我们当年合并了趋势科技中国区业务，端点安全产品起点较高，并在继续发展，同时我们在运营商大网里面积累的身份安全和态势感知的能力，由于过去销售能力有限，无法覆盖更多的客户，所以产品在其他行业占比受影响。未来几年我们将通过优秀的销售把最好的产品提供给客户。

我一直在公司内部说要做好的产品、好的服务和好的销售，做个三好学生，客户会买单。过去一年时间我们的客单价提高很快，说明

我们不打价格战。这么多年我是不打价格战的，但是真正要跟我打我也不怕，我觉得最终还是要看产品的能力和方案的能力。

问：往后看服务能力和解决方案能力高于产品，亚信安全在电信行业有优势，怎么看全面服务能力跨行业的转变，会在细分行业有局部龙头，还是有最终的几个龙头去竞争？

答：运营商主要基于自身大网的需求，相对于其他行业来说走得相对早一些，包括应用、数据和网络安全。除了自身的大网需求以外，又会给客户提供网安服务，相当于一个大渠道，所以它的需求是比较复杂的。在运营商行业里面做完以后，如果在别的行业要做一个裁剪版或者标准版，交付不能很重，所以要靠产品能力，去把一个行业的优势去做一个复制。不是在运营商行业做好就在别的行业一定能做好，但只要是做过复杂的，有相应的软件工程能力，去做标品和复制能力相对就会比较容易。

态势感知500万以上才能做好，客户往往不愿意投这么多，而且态势感知更多承担安全管理的职能，对于威胁的检测与响应能力相对不足，因此应运而生的就是XDR方案。XDR+APT+防火墙的方案可能是未来企业必不可少的需求，而且不重，一百万就能搞定。软件和硬件不一样，软件是靠效果说话的，最终要看客户认可的价值。防火墙的同质化程度最高，但是做得好的话毛利率还在70%以上。

问：疫情恢复以后弹性比较大的需求是哪些？

答：金融、电力、制造业和医疗恢复得比较明显，尤其是医疗，五月份以后医疗行业需求很好。还有很多医院新建，今年医疗IT会有很大需求。还有交通行业，前几年的ETC，今年又面临升级。网络安全从来不是一个奢侈品，是伴随着网安行业发展成为一个刚需。

问：今年大的会议比较多，这些需求业绩确认在什么时候？

答：分两类，大会一般要的是安全服务，就是重保，会议结束就要确认，所以当年确认。但是重保之前会有加固，一般会有软件、硬件等标品，也会当年确认。如果有的客户一签就是一年，可能就有一部分不在今年确认。其实每年护网都是当年确认收入比较多。

问：公司角度如何处理政府客户会缩减的需求？

答：我们相对好一些，因此我们运营商行业占比比较高。我们的销

	<p>售团队通过一年建设，战斗力刚刚开始爆发，所以影响总体来说不大。本身我们在网安行业里面就不太一样，是软件为主，比如终端安全和云主机安全。以病毒库升级和安全策略升级为收入，续费很多，所以很多老客户贡献收入，我们额外做一些新客户就可以实现增长。</p>
<p>附件清单 (参会机构及 人员名单) 排名不分先后</p>	<p>李沐华 国泰君安证券股份有限公司 黎正阳 国泰君安证券股份有限公司 刘慧蓉 国泰君安证券股份有限公司 蒋丽丽 国泰君安证券股份有限公司 陈思靖 国泰君安证券股份有限公司 李雪薇 国泰君安证券股份有限公司 Dino Chen Grand Alliance Asset Management Limited Frank Yu Mighty Divine (HK) Limited 张晓冬 WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY, LLP 陆宇轩 南方基金管理股份有限公司 张丹华 嘉实基金管理有限公司 马子轩 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 姚铁睿 广发基金管理有限公司 祝景悦 百年保险资产管理有限责任公司 胡继光 北京成泉资本管理有限公司 李 湧 北京富瑞达资产管理有限责任公司 宋雅慧 北京高熙资产管理有限公司 孙 周 北京高信百诺投资管理有限公司 魏志鹏 北京中承东方资产管理有限公司 黄俊豪 中信证券股份有限公司 王嘉琦 中银基金管理有限公司</p>

张雪峰	中邮人寿保险股份有限公司
朱战宇	中邮人寿保险股份有限公司
忻郁松	泰康资产管理有限责任公司
吴 桐	西部利得基金管理有限公司
王 法	溪牛投资管理（北京）有限公司
付宇晴	成都火星资产管理中心（有限合伙）
曾俊玮	成都火星资产管理中心（有限合伙）
尚丹丹	创金合信基金管理有限公司
李 晗	创金合信基金管理有限公司
尹 伊	东方证券股份有限公司
盛震山	工银瑞信基金管理有限公司
朱文浩	华安财保资产管理有限责任公司
侯 瑞	华商基金管理有限公司
褚 天	华夏未来资本管理有限公司
黄立图	江苏瑞华投资控股集团有限公司
侯 斌	金元顺安基金管理有限公司
杨 亮	锦绣中和（天津）投资管理有限公司
邓 茂	九泰基金管理有限公司
王 磊	凯石基金管理有限公司
佐少逸	诺安基金管理有限公司
于昀田	磐厚动量（上海）资本管理有限公司
钟 昕	仁桥（北京）资产管理有限公司
赵高尚	山东鲁商私募（投资）基金管理有限公司
杨克华	上海淳韬投资管理有限公司
章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司

李国斌	上海弘尚资产管理中心（有限合伙）
容杰	上海鸿涵投资管理有限公司
邵伟	上海健顺投资管理有限公司
孙宙	上海金犇投资管理有限公司
陆沛杰	上海聚鸣投资管理有限公司
王友红	上海名禹资产管理有限公司
尚志强	上海朴易资产管理有限公司
成佩剑	上海尚雅投资管理有限公司
陈梦笔	上海汐泰投资管理有限公司
余济穷	上实投资（上海）有限公司
李思远	深圳厚伟润成投资发展有限责任公司
徐平龙	深圳华矩资产管理有限公司
杨瑜	深圳山石基金管理有限公司
魏蕊	深圳市承泽资产管理有限公司
李翔	深圳市泽鑫毅德投资管理企业（有限合伙）
胡仁贵	深圳水规院投资股份有限公司
徐聪	信达澳亚基金管理有限公司
伏涛	信达澳亚基金管理有限公司
廖欢欢	兴业基金管理有限公司
徐良成	兴银基金管理有限责任公司
劳开骏	兴银基金管理有限责任公司
江耀堃	兴银理财有限责任公司
商小虎	永诚保险资产管理有限公司
丁凌霄	禹合资产管理（杭州）有限公司
黄颖峰	元兹投资管理（上海）有限公司

	李 宇 长信基金管理有限责任公司 马凌云 中国人保资产管理有限公司 殷 婧 中海基金管理有限责任公司 黄 翱 中加基金管理有限责任公司 徐 博 中信建投证券股份有限公司 王凤娟 中信建投证券股份有限公司
日期	2022年6月29日