

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：2022-027

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）	华创证券 戴晨、华西证券 孟令儒奇 天弘基金 杜昊、银河证券 李璐昕
时间	2022年9月7日 10:30-11:30、2022年9月8日 10:30-11:30
地点	公司会议室、线上会议
上市公司 接待人员姓名	公司投关人员
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、上半年经营情况介绍</p> <p>二、问答交流环节</p> <p><b>问：运营商侧布局的产品主要有哪些？</b></p> <p>答：三大产品体系中，数字信任及身份安全产品体系、云网边产品体系是跟运营商强相关的，有些产品在运营商侧布局了20多年，包括服务运营商自身内部的管理及运营商的客户等等。这跟亚信的发展历史有关，身份安全、接入安全和DNS/DHCP这类产品基本上都是在服务运营商的过程当中发展起来的。</p> <p><b>问：公司未来要做到非运营商行业收入占比达到60%，那么非运营商行业的产品与运营商行业的产品有什么不一样？非运营商行业收入增长较快的原因是什么？</b></p>

答：公司大部分产品在运营商以外的行业都适用，非运营商行业目前的主打产品主要是端点产品体系、云网边体系里的态势感知平台，以及网络安全服务。当然网络安全服务在运营商和非运营商行业都在持续拓展。

端点产品体系里的终端安全、云主机安全、高级威胁治理是拓展非运营商行业的核心产品。非运营商行业中，金融、能源、制造行业收入增长非常快主要是因为需求发生了变化，不再是传统合规驱动，现在关基行业的数字化转型比较快，数字化系统已经成为它的新型生产网络，在这个过程中，能源、制造业的生产系统可能面临比较高的安全风险，一旦面对勒索攻击，整个生产经营被停掉，所以针对勒索、挖矿、钓鱼邮件等安全事件需要真正具有防护能力的解决方案，这些客户对能力型安全产品的刚需性更强，这也是我们非常看重这些行业客户的原因，同时亚信安全的产品在这方面很有优势。

**问：端点产品体系的竞争力主要体现在哪里？怎么看端点产品未来的发展趋势？**

答：端点安全产品体系一般需要厂商有比较深的积累，相关病毒库、特征库特征码的积累需要一定时间。亚信安全在端点产品体系深耕多年，形成了比较强的优势。

着眼于未来的发展态势，我们认为平台化是大的趋势，这也是我们业务的发展目标之一。客户现在面临的实战化安全威胁越来越多，今年上半年以来，境内外的勒索威胁事件非常多，在全球经济环境不太好的情况下，黑灰产业链利益目标越来越明显，勒索加密、挖矿消耗算力与网络资源，对关基行业特别是数字化转型比较领先的客户来讲是很大安全风险，是客户的痛点。

在这个过程中，这些安全问题不是在单点布置单一安全产品就能发现的，因为攻击手法多变，且是一个链条。无论是从终端上还是从网络侧、边界侧，都需要有相应的产品来卡位，最后通过平台来汇聚分析攻击的路径和手法，形成相应的处置规则，才能给客户处置威胁，溯源是怎么进来的、通过哪些路径进行了加密、盗取了哪些数据、最后又是怎么链接到非法网站的，它实际上是一个链条。平台的作用在这个过程中就很重要，需要做数据汇聚，同时做处置指令的下发，也需要安全专家去对高级威胁进行研判。所以从落地形态看，就形成了亚信安全的XDR平台产品。通过XDR平台能够帮助客户在面临高级威胁的时候很快地去解决问题，通过产品加平台加

服务的形式给客户整体防御体系。从国外发展趋势来看，无论是传统的Palo Alto、Fortinet，还是新型云原生安全厂商Crowd Strike的发展路径，平台化都是一个大的趋势。

总而言之，端点产品未来有几个趋势：一是要把所有产品联动起来；二是人工智能的应用，把这些所有单一产品的数据汇聚起来，通过人工智能的深度分析来识别安全威胁；三是SaaS化，从国外主要厂商来看通过SaaS方式向客户提供端点安全防护是一个很重要的发展方向。

**问：公司上半年毛利有所下降，下降的主要原因是什么？下半年是否会有改善？**

答：按照安全产品、安全服务和云网虚拟化产品的口径，从上半年来看安全产品体系毛利率接近60%，解决方案类项目因为要做版本功能的迭代开发阶段性有下滑，但标品收入占比提升、增速快，带动了安全产品体系的毛利率有所提升；安全服务收入增速很高，但因为处于业务建设初期阶段毛利比较低，未来随着规模逐渐扩大，毛利率会接近行业平均水平；云网虚拟化产品的毛利率不会有明显的变化，后期增速相对来讲会稳定一些。预计全年以及未来两到三年毛利率会触底回升。

**问：今年的人员招聘计划以及各个费用今年大概是怎么去规划的？**

答：上半年整体人员规模3,160人左右，较2021年底增加了11%。整体看预计下半年规模不会再有大幅度的增长。从费用端来看，去年下半年到今年上半年费用的增速比收入增速要快一些，净利率有阶段性的调整，主要基于前期的业务布局和研发投入。目前，公司行业结构调整和产品结构调整已初见成效，未来随着调整的进一步达成，整体人效比将逐步提升，利润率会逐渐恢复到不错的水平。

**问：平台化是未来网安的趋势，想问一下XDR平台目前市场下游客户的部署意愿怎么样？**

答：目前在一些大企业里特别是制造业已经有较多的客户实际案例了。从整个上半年来看，XDR平台带动了底层核心产品云主机、高级威胁治理等产品的增购。另外通过平台化、场景化的销售打法，获得了客户的认同，上半年对带动客单价的提升还是非常明显的。

	<p><b>问：和渠道的合作模式大概是什么情况？怎么去选定渠道合作？</b></p> <p>答：渠道的合作模式采用行业的普遍做法，差异不大。渠道有全国性的，也有区域性、行业性的，公司有不同类别的渠道合作伙伴。</p> <p>首先，我们更注重合作伙伴本身的能力和投入。因为公司的客户中关基行业的大客户相对多一些，对产品要求更高，因为他们的需求不是为了合规目的，而是实战化的安全能力，对业务安全是有担心的，需要整体防御体系，所以对产品的性能和能力有要求，更需要有综合解决方案。这也是我们提出依托平台构建整体防御体系的初衷，是从客户的需求发现的。所以对合作伙伴的选择要求更高。</p> <p>第二，我们对合作伙伴的赋能做得更多。公司去年建了27个省办，以前亚信安全没有设立省办，对客户需求的响应速度相对慢一些，现在通过各地省办可以就近对客户进行服务和支持，和代理商、渠道共同去提供服务。在这个过程中，亚信安全可以更多地提供售前、咨询这方面的能力，和渠道形成合作去拓展客户。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年9月8日</p>