

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：2022-031

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）	谢鹏宇 高毅资产 刘玉萍 招商证券 石 恺 招商证券 栾 超 新华基金 金 曦 华商基金 翟 炜 首创证券 傅梦欣 首创证券
时间	2022年11月22日 11:00-12:00 2022年11月23日 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司 接待人员姓名	董事、总经理陆光明，财务总监汤虚谷，董事会秘书郑京，董办投 关人员
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>一、 公司情况介绍</b>  <b>二、 问答交流</b> <b>问：公司在定位、商业模式等方面与其他公司的差异？</b> <b>答：主要包括以下几个方面：</b> <b>赛道选择与产品：</b> 端点安全是我们的优势领域之一，包括云主机安全、容器安全、终端安全等等，这些产品承自趋势科技，目前已持续迭代并实现自主可控；端点类安全产品的壁垒较高，需要长时间的积累，背后需要威胁情报以及对威胁情报理解后的引擎搭建，国内真正具备实力的安全厂商屈指可数，亚信安全在端点安全侧的市场占有率始终保持领先。我们的身份安全在运营商已经运行二十余年，其中网络准入控制、接入安全、人员身份的账号管理授权、鉴

权等等业务是亚信安全的独特优势，在头部综合性网安厂商中很突出。另外，在大数据分析及安全管理方面，公司在运营商侧的积累以及6+1产品赛道是亚信安全的核心优势，现在勒索是全球网络安全第一威胁，从整个攻击链条来看，需要云网边端的能力产品进行完美覆盖才能做到发现响应阻断处置，亚信安全恰恰具备了这些能力。

**行业客户选择：**亚信安全在行业客户的选择上与竞争对手有一定的区别。2021年以前公司的收入结构中运营商收入占比较大，一方面从侧面说明了我们在运营商的业务具有极强的粘性，绝大部分业务都有高比例的续费和增购，因为是粘性比较强的平台解决方案或产品，这些产线是我们收入的压舱石；而且在经济弱环境下，运营商的安全需求不会受太大影响，反而因为远程办公、数字化进程加深带来安全需求的提升。另一方面我们要进行结构调整向非运营商进行拓展寻求更高的增长，通过前期推进行业结构调整，我们在金融、能源电力、制造、政府等行业实现了高速增长，获得了头部客户的认可。在保证运营商压舱石的基础上，输出更强的能力产品到其他行业做高速增长。

**经营策略：**我们追求合适利润率下的高增长。

**产品战略：**我们的平台与友商相比有所差异。产品+平台+服务，我们致力于把安全产品、解决方案或者平台与服务的全面打通融合，构成立体解决方案、综合管理体系提供给客户。

**问：**2019年之前安全上市公司不是很多，每家公司有自己的定位行业以及特殊的产品，还能保持比较良好的竞争态势，但这两年上市的安全公司越来越多，感觉定位的差异、战略的差异化、产品的差异化也越来越小，都在提XDR、平台化，公司看该如何破局？

**答：**借XDR和平台化这两个事情来谈一谈我们的行业认知。

XDR是Gartner在2019年提出来的，而我们更早在2018年就提出了，而且近几年一直在演进。刚才讲平台化和别的厂商不同，主要体现在以下两个方面：

一是，XDR涵盖EDR到NDR、MDR。2019年以前大家是基于优势产品和优势行业做烟囱林立式的打法和策略。整个网络安全行业过往发展过程中不看企业IT的全局、不看企业管理战略，这与企业的数字网络或者IT环境有关。2019年以前或者更早基本都是卖防火墙、边界防御的IDS、IPS、防病毒的产品，最多加个安服。但实际上随着数

数字化转型的加深，安全边界消亡，产生了更多的连接，尤其是连接大量物理设备的物联网出现，以及基于移动互联网、云等等应用，数字系统已经成为企业日常运营的系统，原来产品堆砌以解决网络安全问题的路径已经行不通了，互联网暴露面或者接触点太多、边界消亡了，这对网络安全提出极大挑战，暴露了大量的低点攻线，全网沦陷的情况太多。

二是，黑灰产业的发展出现了较大变化，尤其是比特币慢慢成熟，变现成为比较容易的事，黑灰产业链真的产业链化了、自己做数字化转型了。这个产业链里会发现出现APT组织，且呈现公司化的特征，组织内成员分工明确。所以这一系列黑灰产业链的发展，以及数字化转型这两点对网络安全产业提出了更大的挑战，产业要发生重大变革。

看美国网安产业的发展历史具有极大的启示性：CrowdStrike成立短短八、九年的时间里取得了极大成功，是云原生的SaaS平台模式，刚开始只做终端的APT防护，但是这几年走上了云原生的平台化，起点就是能力全部回归到网上，做威胁发现、处置、响应、阻断，把原子能力解耦，数据和能力完全共享，对黑客攻击的整个链条进行完美覆盖。CrowdStrike增速非常高，虽然利润亏损但经营性净现金流非常好。

Palo Alto、Fortinet、Trend Micro这三家网安厂商具有典型代表性，分别有不同的细分优势赛道，他们也在走平台化，Trend Micro真正的转型从2020年前后开始，比前两家公司要晚。这些公司有历史继承，已经有大量的客户和优势产品，选择的路径是基于产品形态的打通、数据层面和指令层面联动构成XDR整体方案。

所以亚信安全的内部战略中，平台化有三条路要走：一是类似CrowdStrike云原生的模式，但在中国安全SaaS还有很长的路要走，因为关基行业几乎不可能选择公有云，只能慢慢来，民营企业、外企的中国公司是非常接受这种模式的，所以我们的EDR SaaS也在做尝试，完全做到像CrowdStrike、Okta那样的云原生短时间在中国是不太可能实现的，要基于市场的变化才有可能。二是安全中台，运营商等大型客户非常容易接受这个产品理念，以安全中台为枢纽，解构产品的安全原子能力，能够进行编排和数据指令的打通，构造整体防御体系。运营商自己的数字化转型就是中台化，能力解耦上台，特别接受这种模式。三就是XDR，它与真正的平台化是有博弈的，平台化应该把原子能力解耦、数据完全打通才比较容

易。XDR则考虑到现实情况，走了中间路线。首先，如果XDR在云网端布局的安全产品不具备足够的能力或技术领先性，客户是无法认可的，因为逃不掉整个云网端的链条攻击。其次，还要具备端点产品侧的威胁情报能力以及引擎的效果，业界真正具备这些能力的公司不多。

**问：今年大家受疫情的影响比较大，特别是政府端。截止到目前各个行业客户的增长情况怎么样？**

答：前三季度非运营商行业的占比提升了10个百分点，增速在30%以上；运营商行业因为项目交付等原因前三季度同比略有下滑，第四季度有望改观。金融行业的增速整体更高一些。除了金融、能源电力以外，其他行业的收入规模都还比较小，所以都还在快速成长过程中。公司针对金融、能源电力成立了专门的行业事业部，以行业视角从总部到各地省办做拉通。政府收入占比不高，保持了正常的行业增速水平。

**问：今年都很差，明年公司感觉需求点在哪些方面？哪些行业会增长快一些？**

答：近期还是有一些积极的信号，首先是79号文和贴息贷款政策的出台，我们也看到Q4政府及政务相关的行业投入有回升的现象。

亚信安全聚焦的行业客户第一是运营商，然后是金融、能源电力、制造，政府排在第五，原因是什么？这跟行业的需求有关系，前面这些行业大家公认的是数字化转型快，金融和运营商行业与别的行业代差甚至超过十年以上。这两个行业已经离不开数字化系统，是生产经营的必须，如果发生安全事件就是灾难性的。数字化转型加速，新型生产网络出现，成为一家企业生产经营的核心必需品的時候，对于网络安全的需求就变成生产经营的必然需求，而不是纯粹的合规驱动。目前政府还是以合规需求为主，大数据局、税务系统等机构的数字化转型走得快一点、部分省市走得快一点。只要是合规驱动的行业，在经济环境较弱的条件下安全投入的波动性会更大一些。所以亚信安全的行业选择与友商有很大不同，这与我们产品本身的特点及行业认知有关。

**问：明年信创以及关基保护对安全行业的提振能在什么量级？**

答：目前看信创对安全的需求提振挺大的，行业信创订单越来越多。信创是否在明年短时间内快速提升有待观察，作为万亿赛道，按照安全占比在7到8个百分点的话，它会带来比较大的增长和市场空间。

**问：明年运营商的需求点会在哪些方面？**

答：从亚信安全自己的现有产品赛道来看，身份安全、接入安全、DNS等传统优势产品在运营商侧基于技术规范、云化等升级换代的需求看是没有任何衰减的，它越来越多的希望看到平台化，基于他们的战略和规划，运营商对平台化的需求会越来越加速。

**问：今年我们人数大概能有多少增长？明年的招人计划有吗？**

答：当前公司人数在3,000人左右，年中有一些调整，做了适当的收缩，这也是基于经济环境的判断。明年预计人数也不会有太大的增长。

**问：收入结构里安全服务相对占比还是比较少？收入占比高的软件整体毛利率与做盒子类的产品相比略低一点，从产品结构上跟别的厂家有什么区别吗？**

答：跟友商相比，我们的安全服务收入占比非常小，主要是因为以前我们在安服的人员投入上并不是特别多，2021年下半年建立了安服团队和部门，目前在百人规模。从我们自身来讲，安服在业务发展初期，增速很快，2021年6倍的增长、今年基本上快翻倍。因为在初期的发展阶段，成本端支出刚性，所以安服的毛利率对整体毛利有一些压力。目前公司安服业务的发展势头良好，未来安服会很快地恢复到行业平均水平。安服是我们在产品战略中提到的产品加平台加服务的重要一环，也是公司重点要发力的业务。

第二，关于毛利。我们的业务模式里一类是解决方案类业务，主要是数字信任身份安全以及云网边安全产品体系，是以项目制解决方案为主，相比纯盒子类包括跟我们自身的端点产品体系相比，毛利率要偏低，对整体毛利有些影响。我们向其他行业拓展，主要是推广端点安全产品体系的这些产品，标准化程度高，通用性也比较强，收入占比提升后会对公司整体毛利有提升作用。解决方案类的产品线里接入、DNS这些还是以运营商为主，身份安全和态势感知在产品化以后是可以向非运营商行业去拓展的。

**问：端点产品体系是否面临的竞争更激烈一些？是否面临价格战？**

答：端点产品体系面临的竞争厂商比较多，竞争程度比运营商市场的程度要高，这与安全厂商的销售打法、产品形态、业务模式有关

	<p>系。亚信安全通过产品+平台+服务的打法提供给客户整体安全能力，针对这些关基行业客户面临的真实安全问题如勒索、挖矿、数据泄露等等推出XDR方案，以底层标品组件卡位云网端关键节点，产品间打通具备联动能力，平台作为枢纽汇聚分析产品上传的安全事件数据，同时在面临安全威胁问题时平台会下发处置指令给产品，叠加安全运营服务加强事中研判、事后溯源，帮助企业建设真正的安全防御能力，在金融、能源电力等等数字化转型比较快的行业客户特别是中大型客户获得了认可。这种产品联动的方案思路会促进客户的续费、增购，从而对产品价格形成保护，从数据看客单价是提升的。</p> <p><b>问：在非运营商行业，目前都是哪些产品去卖？在金融、能源等行业还是做解决方案吗？</b></p> <p>答：还是优先以标准化产品即端点产品去拓展非运营商行业，威胁防御类的产品通用性高，具体包括大终端、云主机、高级威胁治理等产品，在金融、制造、能源电力等行业以及运营商客户都有不错的增长。</p>
附件清单	(无)
日期	2022年11月24日