

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：2023-001

|                   |   |
|-------------------|---|
| 投资者关系<br>活动类别     | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）             |
| 参与单位名称<br>及人员姓名   | 浙商证券      刘雯蜀<br>建信基金      赖   鹏<br>路博迈基金   安   鹏<br>鸿道投资      方云龙  |
| 时间                | 2023年3月9日15:00-17:00  |
| 地点                | 公司会议室   |
| 上市公司<br>接待人员姓名    | 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<br>主要内容介绍 | <p>一、公司基本情况介绍</p> <p>二、问答环节</p> <p><b>问：亚信安全的运营商收入占比较多，请公司介绍一下运营商相关的业务布局情况？</b></p> <p><b>答：</b>亚信安全的基因主要有两大部分：一是来自于亚信科技，二是吸收趋势科技中国区业务。亚信最早在国内与运营商一起建网，到后来偏软件系统侧做业务网络及后台支撑网络等等，所以与运营商的合作有20多年的积累，同时基于运营商高稳定、高可靠、高质量的需求特点，在网络支持、应用系统支持、安全系统支持逐渐形成亚信安全目前的一大部分业务。运营商以建平台为主，辅以一些专业设备采购，所以基本上是以软件、平台为主。亚信安全与运营商共创建设相应的安全系统，比如身份安全业</p> |

务，主要是业务+安全的品类系统，产品与运营商的系统融合的比较深。所以亚信安全早期运营商收入占比较高，大概三分之二的占比。最近两年通过省办建设再加上更高速的实现非运营商行业的增长，运营商行业的收入占比目前降至50%左右的水平。

运营商市场分成两块来看：一是平台类的产线，主要是数字信任身份安全体系身份安全、接入安全和数据安全平台为主，运营商侧做的数据安全原来体量不大，数据安全管控系统DSG系统刚开始建；另外，云网边产品线如通信安全DNS/DHCP以及大数据态势感知、网络管理等业务均是在运营商做得比较多，市占率比较高。

我们在运营商的第二增长曲线在于标准化产品的落地。以前在运营商侧没有那么大力推标准化产品，主要是平台策略。这几年在运营商侧加大IDC投入，相应的云主机安全产品迎来需求释放期，我们在移动、电信以较优价格中标；大终端也在做，运营商现在的终端随着信创化、扩容等变化，开始往大终端统一平台的方向转变，一体化的管理平台可以整合客户不同类型的端点；边界类产品防毒墙以及APT设备、NDR等等在运营商也越来越重视，也是希望能做到all in one；此外，叠加安全服务，我们在运营商做重点铺设。

**问：业绩快报利润水平超预期，在四季度公司采用了哪些措施？**

答：一方面，我们在上市前2021年下半年在运营商以外建设省办体系，在当地都有网点、都有团队，打开在当地的品牌推广，营销体系实现了扩充；另外，公司加强标准化产品的研发，自2021年下半年加大投入，2022年上半年的费用增长比较高。2022年年初人员扩充节奏也是有些快，随着疫情的发展，我们在四、五月开始调整，人员结构也逐步优化，三、四季度进一步控费提效，特别是四季度的费用增速明显下降。

**问：2023年政企行业客户的拓展如何看？**

答：首先，金融行业原来我们在头部客户上面有一支团队，重点负责国有行、全国股份制银行头部客户。云主机、大终端、信创终端以及APT产品在金融行业方面做的还不错。现在是要往金融行业其他客户铺设，各地城商行、农商行也希望合作。另外，在证券公司的渗透有待进一步提高，这两年正逐渐加大覆盖。金融行业的增速我们希望能够高于行业平均水平。

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>其次，能源电力行业原来主要的客户是国家电网，后来在南网以及发电侧也在做。这个行业整体数字化转型比较快，更多的聚焦在产品能力，很多客户提出了对安全平台和解决方案的要求，其实是领先于合规类需求的。比如数据安全，电力行业客户很早就提出来做，公司2021年专门成立数据安全部门来推。</p> <p>第三，制造业在过去一段时间里对于能力型安全产品的要求也很多。一些智能制造企业的单体量已经很高，过去几年他们遇到了很多安全问题，勒索、挖矿等是近年比较泛滥的问题。2022年我们推出方舟计划，客户更看重解决方案能解决他的安全问题，对安全的投入也比较高。</p> <p>第四，政府客户的占比相对较低，现在主要是省办主任带着销售人员拓展大数据局、网信办等监管部门，以覆盖为主，建立一些标杆案例去带动金融、制造、能源行业的拓展。</p> <p><b>问：行业事业部与省办的架构设计？直销与渠道的占比情况如何？</b></p> <p>答：两层结构：一是省办，聚焦在当地。二是总部中台层面的系统部，有运营商系统、金融系统、电力系统、政府系统，还有新兴产业系统部。这几个行业系统部主要是做标杆、做整个行业的策略以及可推行的解决方案，通过他们去赋能省办。所以省办是实线管理，资源下沉到省办，销售、售前、售后、安服四位一体的能力全部下沉到省办。</p> <p>一类销售人员是NA销售，每人指定15到20个客户，订单来自于这些客户，最终签单会通过指定渠道签；还有一类销售是渠道销售，赋能渠道，通过渠道的业绩来考核。目前还是直销占比多，我们希望渠道自主产单能力未来能占到50%比较理想。</p> |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2023年3月13日  |