

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：2023-002

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	国信证券 库宏垚 永赢基金 任桀 金鹰基金 刘忠腾 华西证券 孟令儒奇 新华养老 肖乃元
时间	2023年3月15日 16:00-17:00 2023年3月17日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	董办投关人员
投资者关系活动 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>问：运营商自身的经营策略变化也比较大，在政企业务和云业务上投入很多，公司相关产品和运营商这部分转变的相关性情况？</p> <p>答：运营商这两年云业务的发展非常快，首先，给我们提供了很多的业务机会，云主机安全、云安全资源池上的一些能力都有带来业务的增长；其次，我们所有的产品也在和运营商同步的进行云化、SaaS化。我们自身的产品技术路径是云化、联动、智能，那么其中云化是我们很重要的一个策略，是和运营商的步伐基本上保持一致，甚至略有领先。随着运营商云化速度加快，会给我们带来更多的订单，近两年我们的云主机安全增速非常快，未来</p>

有望继续保持高速增长。此外，在运营商部署多年的身份安全、接入安全、通信安全类产品，这些产品也是在逐步配合运营商做云化、国产化改造。

问：数据安全有哪些产品？

答：主要是数据脱敏和数据安全管控平台，聚焦在运营商做，以项目的形式在推进。

问：端点产品体系占比提升比较明显，主要原因是什么？

答：端点体系三条产品主线：终端安全、云主机安全、高级威胁治理。

作为传统赛道，终端安全增速提升一是因为客户的需求从传统防病毒模块扩展至准入控制、资产管理、EDR、漏洞防护等功能组件，导致单点价值在增加；二是随着信创和软件正版化的推进，终端安全的收费渗透率会有所提升。此外，随着信创终端和非信创终端并行，衍生了终端管理一体化平台建设的需求。

云主机安全最近两年是和云计算的快速发展息息相关的，该细分赛道2025年接近100亿元水平，第三方研究机构给这个赛道的增速在30%以上。未来随着数字化转型程度加深以及云计算的普及，这个赛道仍将会保持高速增长。

高级威胁治理近两年也看到了需求的逐步提升。2022年勒索、挖矿等安全事件比较多，特别在民营制造业以及金融等数字化转型比较快的行业客户，他们对这类产品的采购需求呈现放量，而现在的渗透率较低，有较大的增长空间。

综合来看，驱动力还是源自客户的需求，从单一的产品配置走向更多的功能模块、进而向平台化转变，实现产品联动。中长期看端点产品体系的产线还会扩充，比如2022年我们新增了工业互联网安全产线等等。

问：云网边安全产品体系碰到较多的竞争对手有哪些？

答：DNS/DHCP通信安全类产品线主要竞争对手是一些长期服务运营商行业的友商。此外，大数据分析及安全管理即态势感知平台类产品的竞争，基本是头部综合性厂商之间。

问：如何看待今年运营商的安全投入？

	<p>答：运营商大网是中国数字经济的底座，赋能千行百业的数字化转型，我们觉得运营商在安全上的投入会越来越重视。随着5G建设高峰期结束，运营商资本开支投入的方向会有结构性变化，在云、政企数字化转型方面的资源投入是重点。</p> <p>问：项目类业务和标品业务毛利率情况？</p> <p>答：以端点产品体系为主的标品毛利率高；数字信任及身份安全产品体系、云网边产品体系多是项目类业务，因主要是定制，毛利水平较标品低一些。</p> <p>问：2023年人员增长规划有什么样的预期？</p> <p>答：当前2023年的人员规划较为稳定，预计增幅维持在个位数水平。公司将根据业务需要，合理配备人员，并更聚焦人效提升。</p> <p>问：看了安全行业的业绩情况，公司的盈利能力相对更好一些，请问公司的经营策略是什么？</p> <p>答：亚信安全在经营上秉承“三有”策略，即，努力做好有利润、有增长、有规模。当下在发展的过程中，关注业绩的达成。</p> <p>问：公司销售体系是否有变化？</p> <p>答：公司自2021年底起陆续建立省办，省办是实线管理，资源下沉到省办，具备销售、售前、售后、安服四位一体的能力。总部中台层面设置行业系统部，如运营商系统、金融系统、电力系统、政府系统等等。行业系统部主要是做标杆案例、做整个行业的策略以及可推行的解决方案，去赋能省办，加强对客户的服务，提升竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年3月20日