

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：2023-004

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 南方基金      金岚枫 西部利得基金 吴 桐 永赢基金      任 桀 易方达基金   成 健 长盛基金      杨睿琦 新华基金      张 帅 中海基金      顾 闻 东方红资管   谢文超 浙商资管      鲁 立 野村资管      徐也清 生命人寿      黄 进 涌贝资产      徐梦婧 俾斯麦资本   万佳海
时间	2023年6月1日 15:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司 接待人员姓名	副总经理马红军、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> 2022年公司实现稳健增长，由于处于业务转型投入期，费用率有一定的抬升，但销售费用、研发费用、管理费用三费增速同比有明显的收窄。2022年Q4和2023年Q1的三项费用增速的收窄体

现了我们在稳定增长的同时特别关注公司的健康度，关注公司的盈利能力。

在行业结构调整方面，近几年公司的非运营商行业收入增长较快。其中，2022年，公司非运营商行业收入同比增长26.09%，占收比已经突破50%，尤其是金融、制造、政府、能源电力等行业都在快速发展。

在产品结构调整方面，产品结构的优化是让高毛利的标准化产品收入能够实现快速的增长。2022年，公司以端点安全为主的标准化产品收入同比增加18.11%，占收比上升5.37个百分点，该体系中的优势产品线，如终端安全和云主机安全都保持了近30%的增长率。同时，我们也在布局未来新的产品赛道，包括工业互联网安全以及终端安全SaaS、安全运营服务等。毛利率方面，产品结构的调整过程中标品占比提升、安服人效的改善以及解决方案类业务的提质增效，未来可以拉动公司整体毛利率回升，进而支撑研发费用、销售费用持续的投入。

今年一季度，公司以端点安全产品为主的标准化产品及安全服务等业务继续保持了较高的增长；受验收周期波动影响，解决方案类业务收入有所下降。

## 二、问答交流

**问：公司如何看今年二季度下游行业需求恢复情况？**

答：目前看安全需求的恢复还是比较明显，二季度看到商机的增加以及订单的进度比以往快一些。其中，金融、电力、运营商行业的安全需求呈现刚需特征，安全预算有增加。

**问：网络安全是客户的成本项，安全需求的增长逻辑在哪里？**

答：安全需求的驱动力以往更多的基于合规需求，成本属性很突出，近年来随着数字化转型、攻防形势的变化、国家相关的安全法律法规出台，安全需求越来越趋向实战能力的建设，安全责任

作为单位相关负责人的考核项越来越重要，现在安全能力基本与信息化、数字化转型同步建设，所以安全需求逐渐趋向刚需。另外，数字化转型后政企各单位的数据安全和传统的网络安全一样越来越受到重视，面临的安全挑战较大，所以目前客户不太会轻易缩减安全投入，反而会结合数字化、云化转型的过程加强安全能力建设，比如过去一年全球勒索等安全事件频发，我们看到有代表性的大型制造业客户大大提高了安全预算投入。安全成为刚需之后，客户更需要解决方案，解决客户的问题不是靠单品去打，而是通过联动的解决方案，比如我们的身份安全结合态势感知、终端安全形成联动给客户整体的安全能力，此类安全方案受到客户的欢迎和认可。

**问：请公司解读一下今年Q1的业绩情况？**

答：亚信安全的业务形态分为解决方案类业务和标准化产品，解决方案类业务占比目前仍有40%以上，收入确认周期偏长，Q1解决方案类业务收入确认受到去年宏观环境影响有所推迟，导致收入表现承压。同时公司过去解决方案类业务占比较高，收入的季节性分布较同行业公司更平均一些。随着公司行业及产品战略调整，收入占比分布更加接近行业平均水平，Q1占比有所下降，同比基数更大。预计随着市场环境的常态化、需求的逐步恢复以及订单的陆续确认，第二季度的增长预期更为乐观。

**问：终端安全产品为何增速再次提升？商业模式能否说一下？**

答：终端安全是过去两年被低估的赛道，原来传统的防病毒功能已不足以满足客户的终端安全需求，现在叠加桌面管理、漏洞管理、准入控制及EDR等功能组件后，客户的单点价值贡献在提升，可以说是一个完整的终端安全解决方案，因此未来终端安全赛道保持30%以上的增速是可预期的。从商业模式看，终端安全沉淀下来的老客户每年会贡献续费、增购收入，最终看客单价也在逐步

	<p>提升。另外，我们也在探索终端安全的SaaS化模式，目前的发展态势还不错。</p> <p><b>问：销售体系未来的思路是如何规划的？</b></p> <p>答：首先，继续保持各地省办与总部行业事业部的矩阵式销售体系。行业事业部的设置有所聚焦，主要是运营商、金融、政府、能源电力、央企及新兴产业五大行业，未来会逐步优化行业收入结构。其次，直销和渠道做严格切分，其中渠道的自主产单收入贡献未来希望能达到50%左右。</p> <p><b>问：今年的人员规划及业绩展望是什么情况？</b></p> <p>答：考虑到客户行业侧逐步恢复的情况，我们会比较合理地管控投入的提升，在人员增长上预计控制在十个点以内，不会有太高的人员增速。同时对销售团队和研发团队提出了更高的要求，在人员效率上要做到更高的水平，从而带来利润端的逐步修复。我们希望通过持续加强运营商以外行业的快速增长、标准化产品的占比提升，拉动整体收入的增长、毛利率的逐步改善，然后通过合理控制人员及降低三项费用的增速，带来公司整体利润水平从今年开始到后面两年逐步的提升，会持续在销售、研发上保持合理投入带来公司长久增长的支撑。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023年6月5日