

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：2023-005

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	详见下方附件清单
时间	2023年8月31日 10:00-11:00
地点	进门财经线上会议
上市公司 接待人员姓名	副总经理兼 COO/CMO 马红军、财务总监汤虚谷、董事会秘书郑京
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、基本情况介绍</p> <p>（一）亚信安全战略演进脉络</p> <p>亚信安全1.0：2016年到2020年的定义为公司发展的1.0阶段，在这一阶段，公司刚刚开始正式运营，收购了趋势科技中国区的产品业务，整体战略重心聚焦在平稳运营，并且在重点行业客户去验证产品技术能力。亚信安全在初期并没有采取外部融资、亏损扩张的发展策略，所以将有限的资源聚焦在了重点行业和运营商、以及部分大型行业客户身上，并建设相应的营销体系，从而用较少的销售人数去覆盖网络安全投资最主要的客户群体。这一阶段凭借整体平稳运营以及在重点行业建立的口碑，亚信安全建立了运营商基本盘，并且实现了快速的增长、稳健的利润表现。这一时期公司其实也存在不足，在2020年之前我们尚没有精力去建立系统性、有规模的政企营销网络，公司的销售人数在综合性网络安全厂商里面是最少的，对运营商行业以外行业客户的覆盖面以及深度是远远不足的，这也导致公司虽然能够拿下很多政</p>

府、国家级的标杆项目，但是在地方及行业中的复制能力不足，无法给公司整体提供加速度。

亚信安全2.0: 正是在对第一阶段战略上的不足，公司在2021年开启了2.0战略转型。这个战略转型的主题就是打造政企行业高速增长引擎，同时拉动我们标准化产品的占比快速提升。2021年下半年，公司仅用了一个季度就建设了27个省级办事处，初步在各个区域、行业建立营销与服务团队，并且加强了在各地渠道与生态体系的建设。2021年当时外部宏观经济环境相对比较稳定，在建设首年公司取得了30%的收入增速，初步验证了公司在政企营销网络的布局成功。同时，因为服务运营商客户采取更多的是定制化较重的解决方案、为客户建设各类安全平台，而满足政企各行各业的需求需要更强的标准化产品能力，以支撑更快速的复制与拓展，政企营销能力的快速提升拉动了公司高毛利的标准化产品快速增长。2021年政企行业的收入占比从33%提升至41%，标准化产品收入占比从31%提升至37%。2022年下半年，宏观环境影响下，网安行业都受到了一定的挑战，但公司在政企行业以及标准化产品重点战略转型上，仍然得到了有效的执行。2022年政企行业收入占比进一步提升至51%，首次超过了一半，拉动了公司整体增速，并显著降低了公司单一行业集中的风险。标准化产品的收入占比进一步提升至42.5%，拉动了安全产品及服务的毛利率稳中有升。但从这一阶段看，公司也还有两方面需要进一步提升：一方面，小马拉大车的情况还没完全完成转型，因为运营商市场份额占比较高，预期是以平稳的增速做发展，政企行业刚刚到50%的占比，虽然它的增长是高于行业平均增速，但是从小马拉大车的状态变成两条腿走路，还需要一点时间推进政企行业占比进一步提升，从而拉动公司整体增速进入高区间；另一方面，因为两项战略转型在营销与研发上同时投入，新体系建设刚跑了大概两年的时间，经营效率其实有进一步提升的空间，再叠加整体宏观因素，去年没有实现更高速的增长。虽然2022年中期公司及时预判了宏观环境的变化，从而进行了很多降本增效的手段，但也导致短时间内收入加大、收入还没有充分的释放，利润有所承压。

亚信安全3.0: 基于过去1.0、2.0两个阶段的战略布局，可以清晰地能看出公司在过去以及最近两年的发展脉络与底层逻辑，我们期待未来两三年，亚信安全下一阶段能顺应2.0发展转型的方向，逐步加速呈现业绩成果，收入提速、经营提效。公司在下一阶段

会更加聚焦在核心产品的高增长打造上，营销力量的完善在政企行业增长引擎上已经发挥了很强的拉动能力，公司目标是实现营销与产品研发双螺旋提升式发展，从而增强公司长久增长的底层驱动力。（1）**核心产品聚焦**。公司将进一步强化在终端安全、云安全的产品技术能力与市场地位。终端安全方面，公司已经在年中C3大会上发布了新一代终端安全TrustOne，引领了终端安全新的发展趋势，进一步夯实公司在终端安全的领先地位。同时，从终端发展起来的SaaS产品将持续保持高速增长，对标CrowdStrike。云安全方面，公司在进一步夯实在云主机安全领先地位的同时，将抓住国家东数西算、运营商算力网络建设的战略布局机会，深度参与若干运营节点的打造，借助我们在云安全技术方面的领导优势，加强云安全领域的布局。除了两项核心产品以外，在身份安全、态势感知、数据安全三大平台的建设也会加强，从而解决客户实际的安全问题，增强客户粘性，带动整体解决方案与产品组合渗透率的提升。（2）**营销与行业拓展上，政企行业进一步提升占比**。亚信安全在政企行业的提升空间非常大，希望实现倍于行业平均增速的增长。在运营商行业，基于市场占有率排名第一的优势，预期保持稳定的增长。基于以上战略实现公司整体增长引擎的切换，拉动整体增速进入高增长区间，同时拉动提升毛利率、改善营销研发人效，实现经营利润弹性回升。

（二）亚信安全 2023 年上半年经营情况

营业收入：2023年上半年公司营业收入5.6亿元，同比略降5%；其中一季度同比下降17%，可喜的是二季度营收实现了同比增长6.1%。从业务结构看，安全产品与安全服务（即公司的主业）在行业弱复苏环境下实现了更高的增长，同比增幅为8.2%，其中，一季度安全产品与安全服务受递延影响基本与去年同期持平，二季度则明显提速，同比增长17%。公司整体增速上半年略有下降的主要是非核心业务云网虚拟化软件收入下降导致的。云网虚拟化软件业务主要是满足客户项目的建设需求附带提供的产品技术服务。剔除该部分业务的影响，网络安全产品与服务在上半年已经实现了整体正增长，并且二季度增速呈现较快的提速趋势。

毛利率：上半年政企行业以及标准化产品提升战略的持续推进驱动了公司整体增长，标准化产品推动毛利率提升6.6个百分点，毛利率在持续的改善。

三项费用：因为战略转型主要在2021年、2022年有营销体系的新建设和投入，目前大规模新建暂告一段落，并且去年公司在行业里较早开始控费提效工作，效果在今年上半年开始显现，三项费用同比增幅大幅收窄。销售费用随着销售效率的快速提升同比基本持平；研发费用在创新投入上保持了一定的强度，但增幅也大幅收窄，同比增长24.4%；管理费用通过管理效率的加强以及数字化管理工具的使用，同比增长收窄至7.7%。

净利润：虽然上半年整体收入同比持平略降，但归母净利润与扣非净利润保持稳定并有所改善。特别是二季度，随着安全业务收入的快速提升，第二季度的归母净利润、扣非净利润分别减亏17.2%、23%。

行业结构调整：2023年上半年政企行业增长按计划加速推进，同比实现16.5%的增长，收入占比提升了12.4个百分点。上半年运营商行业收入受之前外部环境的影响，订单运作和项目验收在时间节点上递延到下半年的比例会更高。整体看，政企行业已经成为公司重要且稳定的增长发动机。在众多行业中，金融、政府、能源以及以制造业为典型代表的企业这四大类客户是重要组成部分，占比从52%提升到64%，并且通过新营销体系这两年在政府以及监管行业的布局投入和运营，今年上半年看到明显收获，政府行业收入同比增长110%。上述战略行业的布局推进，有效支撑了上半年政企行业的增长与战略落地。

产品结构调整：端点安全板块上半年实现了24%的同比增长，收入占比已经占据半壁江山，成为第一大收入贡献主体。在终端安全、云安全领域的持续创新将进一步夯实公司在终端安全、云安全的领导者地位。同时，终端安全、云安全这些标准化产品具备类SaaS产品属性、销售属性，持续提供数据服务价值，大部分客户每年会保持License的更新与续约，2023年上半年端点产品体系的订单中有25%是由纯续约的订单所贡献的，这部分订单每年比较固定可预期、可管理，是标准化产品收入增长的稳定基石，而且随着端点产品为主的标准化产品收入规模逐步提升，这部分经常性收入会同比例进一步提升。

核心产品赛道的打造：（1）**新一代终端安全：**不论是从公司的领导者地位，到赛道的可拓展空间上，都是亚信安全非常关注的方向。随着网络流量加密增多，终端是众多客户在网络安全防守的最后一道防线，也是企业越来越重要的防御生死线。亚信安全在6

月份发布了新一代终端安全TrustOne，以All in One的极致、简单、新型态理念解决了终端管理上的各种问题。我们的指标显示，其安装包大小下降了95%、安装时间缩减94%、CPU占用下降了97%、内存占用下降了87%，可切实帮助客户大幅降低资源消耗，提升性能效率，降低管理复杂度。TrustOne融合了防病毒、虚拟补丁、桌面管理、SDP、网络准入等多项能力，并且模块化、插件式的产品架构支撑未来更多功能的叠加与协同，支持终端安全产品市场的横向扩展。新一代终端安全发布之后引发了客户与市场的广泛关注，带动了商机快速增长。产品是采用多模块一体化销售模式，一站式解决客户问题，客单价具备三倍以上的提升空间，并且粘性极强，给公司带来非常优秀的商业价值。此外，公司去年低调发布了部署在公有云上的XDR SaaS平台——天穹ImmunityOne，采用亚信安全自主开发的共享免疫技术，基于云原生架构能实现多租户的管理，并且将采集到的高保真数据集中存储形成安全数据湖，威胁情报专家根据安全事件线索进行威胁狩猎，提炼安全威胁情报，共享至全网所有客户，实现高级威胁的一点检测、全网免疫。天穹ImmunityOne从研发起步，就是对标着国外发展最快的安全云SaaS厂商CrowdStrike，两家公司都在终端安全产品、威胁情报领域有着很深的积累，所以能够通过SaaS的方式为客户提供基于公有云的主动防御安全产品与服务。去年试运营以来，天穹ImmunityOne已经获得了很多跨国大型企业对公司产品技术能力的认可。2022年首年已实现了超越千万的订阅合同额，今年上半年订阅合同额同比增长175%，持续保持了超高的增速。公司希望通过真正的SaaS安全产品，为客户提供更好的服务效果，打造新的商业模式，引领终端安全的发展。

(2) 云安全赛道：亚信安全也做了重点战略布局以及核心产品的打造。随着云计算的快速发展，云环境下的云主机安全面临着全新的威胁跟挑战，承载信息系统各类关键数据与核心业务数据的云主机一旦受到攻击，最具价值的部分将面临失窃和被破坏的风险，所以云主机安全已经成为云计算时代公认的安全核心环节。根据第三方机构IDC的数据统计，云主机安全目前的渗透率非常低，未来三年复合增长率在30%以上。亚信安全作为懂云的头部企业，将发挥我们云安全技术领先的优势，持续提升云安全市场份额。公司的云主机核心产品按照CWPP模型设计开发，适用私有云、公有云、混合云、边缘云、政务云以及5G新基建众多场景，通过All in One的

产品理念，发挥在无代理技术、EDR能力、虚拟补丁等核心能力领先优势，未来在东数西算、运营商云计算快速发展的过程中，作为底层安全核心能力将充分的受益。

安全平台：上半年平台类产品如态势感知、数据安全平台分别实现了34%、38%的增速。我们会推动平台与标品双螺旋战略拉动客户更大的安全预算投资。平台类产品给客户统一安全管理与数据安全管理的可视化能力、综合管理能力，通过平台促进标准化产品的销售，同时产品也能带动平台给客户提供的更高的价值。所以平台+标品的战略取得了不错的效果。

安全服务：在核心产品与平台增长以外，随着公司营销体系一同快速成长起来的是安全服务业务，作为刚刚运营第二年的业务板块，安全服务保持了高速增长，今年上半年收入同比增长113%。亚信安全构建网络安全服务板块，有别于卖服务拉收入的传统低效模式，希望构建新一代网络安全服务体系，实现标准化、体系化、工具化进而达到产品化的同时，通过网络安全服务加强客户粘性以及对客户需求的理解加深，从而反向加强、推动产研体系协同、反哺，增强研发迭代效率与效果，从而拉动产品与解决方案的销售增长。目前看安全服务团队与营销团队、产研团队的协同融合，起到了很好的效果，拉动客户满意度以及客户订单的重要助力。

综上，我们看到过去几年到2023年上半年，公司都在坚持行业结构调整、产品业务布局上的双向战略转型与推进，希望如同二季度业绩展现的加速趋势，未来在每个季度、每年都能够逐步呈现出转型成果，从而拉动业绩快速提升。

二、问答交流

问：新一代终端安全 TrustOne 与 XDR SaaS 产品是什么样的协同关系？面向不同客群的并行关系吗？

答：TrustOne是面对全行业提供私有化本地部署的全新升级的新一代终端安全产品，防病毒、EDR、攻击面管理、桌管、准入等这些功能合在一起做轻量化部署，这是新一代技术，面向全行业客户，需求也比较旺盛。天穹ImmunityOne是我们在公有云环境下使用的XDR SaaS产品，目前客户群主要以企业客户为主，特别在华外企，基本上都比较理解和接受SaaS的模式，国内企业及部分金

融客户也在慢慢的接受SaaS。所以一个是私有化部署为主的，一个是公有云部署的，两种不同形态，不同客群可以单独采购。

问：公司怎么看运营商客户全年的安全需求或者订单收入趋势？

答：从订单看，上半年运营商订单保持了比较好的态势，但我们在运营商行业的产品特性主要是项目制为主，比较重的定制化，订单转收入有比较长的时间周期，通常会在下半年特别是第四季度，运营商的收入会更快一些。我们的产品在运营商行业的形态与友商不同，但运营商的订单还是稳定可期的。

问：看好公司在云主机安全的表现，上半年也看到 IDC 发布的报告，亚信安全在私有云工作负载安全排第三、公有云工作负载排第五，想了解一下公司在这个赛道能看到市场份额进一步提升的空间吗？

答：是的。首先，伴随着云计算的发展，中国的云客户越来越多，这个赛道会越来越保持可持续增长。第三方 IDC 和赛迪的报告都预计云主机安全这个赛道 5 年内能到 100 亿左右的市场规模，年复合增长都在 30%，而这个赛道里云主机产品有很高的门槛，国内目前为止只有亚信安全及 2 至 3 家的友商，行业竞争不像传统防火墙、入侵检测那么激烈，产品对技术门槛要求比较高，所以我们亚信安全在云安全市场的技术优势是比较明显的，是国内第一个提出无代理技术的公司，所以我们会继续发挥这方面的技术优势。之前我们主要聚焦运营商行业，随着销售团队建设初步取得成效之后，我们会在运营商之外的政企行业大量覆盖目标客户，能源、金融以及大型高端制造业包括政府大数据局、公安、科信等高端客户的需求量非常大，无论是私有云、混合云，对云主机安全都有很刚性的需求。我们这个产品很快会成为爆款，这也是为什么我们现在非常坚定的提出要打造两大核心产品——终端安全和云主机安全，成为市场的领导者。通过两三年的营销团队建设看到了产品的高速增长，也看到了我们的优势。

问：从二季度来看，安全产品和服务的增速已经起来了，今年整体的增长预期能否简单分析一下？

答：从七八月份看，还是延续了二季度的复苏态势。随着数字化转型，哪怕宏观环境确实对一些需求存在一定影响，但是一些高

端制造业以及政府大数据局、能源电力、金融、运营商，他们的业务是离不开网络的，所以对安全的需求是刚需。以后三季度包括四季度，我们预测复苏的态势是比较明显的，当然还没有恢复到 2018、2019 年的状态，但是伴随数字化转型的安全刚需在发展，在安全行业增速较低的时候，我们希望能够把自身的产品打造好，真正让客户看到价值，所以接下来的下半场，产品能力型公司会取得比较好的增速。运营商的收入一般来说会在下半年特别 Q4 也会有系统性的体现，所以全年来看，收入上还是比较乐观的。

问：国外 XDR 产品比较火，各个公司都在往这个方向去转型，XDR 产品目前的表现能不能复制之前态势感知产品的发展状态？

答：这个产品现在很多客户是非常认可的，因为传统终端安全防护病毒的能力，加上 EDR 以及各方面的扩展功能，本质上是客户对安全提出的从单产品、单功能转向复合型、场景化解决方案，真正解决客户问题的角度去出发，所以 XDR 是非常好的可持续、长期增长的赛道，我们结合客户的痛点推出勒索治理、挖矿治理、邮件治理等场景化方案，解决了单一产品解决不了的客户痛点，所以客户需求会越来越旺盛。

问：政府行业为什么能实现高速增长？

答：我觉得是跟产品有关系，对终端安全、云安全的需求是比较旺盛的，对政府行业客户来说解决了它的痛点问题，而且渗透率越来越高。随着营销团队的初步建设成效显现，原来相对比较弱的政府行业，反而高速增长。我们的营销打法更喜欢聚焦目标客户，更加有策略、有战略的用核心产品去拓展重要的目标客户，而不是泛政府行业，所以效果还是比较明显的。

问：公司上半年整体毛利率呈现特别好的上升趋势，想重点问一下网络安全服务的毛利率今年有没有提升？

答：网络安全服务建设的时间较短，在客户侧持续投入并且提升客户满意度与服务价值，一定程度上不是以创收为目的去配置，除了履行交付的项目能带来毛利润外，规模较小时有相当一部分投入还是在客户服务和应急响应上，所以前期整体的毛利率提升还未体现，友商的安全服务规模比较大，七八个亿的收入基本上

	<p>毛利率会在 50%以上，我们的安服收入一个亿左右，毛利率是低于 50%的，随着规模增大，对安服团队的要求是达到 50%以上，我们对安服业务一直是高标准、高要求，未来毛利率很快会有比较好的提升。</p> <p>问：人员扩张节奏如何规划？</p> <p>答：2022 年下半年公司管理层看到了宏观经济的变化，所以做了一定的控制，成本没有无限的扩张。今年我们看到市场存在复苏的机会，所以今年上半年在营销团队与核心产品研发队伍上加大大了一些投入，现在看的效果还是比较明显，保证人效持续提升的前提下会合理扩充人员规模促进增长和抓住机遇。</p> <p>问：公司怎么看综合安全厂商和以部分产品为优势的厂商的长期发展优势？</p> <p>答：亚信安全是具备云、网、边、端综合能力的安全公司，基本上具备全系列产品以及安全服务能力、平台能力。我们更加清晰的看到在具备综合性能力的同时，公司一定要有自己最核心的价值和产品，我们亚信安全的优势在新一代终端安全、云安全，这是我们的产品优势，也是客户特别认可的。终端安全和云安全未来 3 至 5 年内都是能实现 30%以上高增长的百亿赛道，以核心优势产品+平台能力给客户综合提供解决方案，公司的客单价也在逐年提高，所以我们的定位是一家综合性网络安全厂商，但我们更是有核心技术优势的综合性网络安全厂商。</p>
<p>附件清单 (排名不分先后)</p>	<p>卫湛松 国新国证基金 王赫 博时基金 王伟 江信基金 卢毅 华宝基金 陶静 建信养老金管理公司 朱战宇 中邮人寿保险 杨晨 建信保险资产管理公司 程永宾 亚太财产保险 伊思杨 中邮人寿保险 曾俊栢 花旗环球金融亚洲有限公司 滕书文 中国守正基金管理(香港)有限公司 吴幼草 第一曼哈顿第一北京公司 梁卓均 第一曼哈顿第一北京公司 吴亚雯 工银国际控股有限公司</p>

郑宗杰	统一证券投资信托
刘静一	浙商证券
夏瀛韬	安信证券
库宏垚	国信证券
刘慧慧	国信证券
刘静一	浙商证券
潘儒琛	中信证券
朱珏琦	中信证券
宋秋宏	海通证券
于成龙	海通证券
桂杨	兴业证券
姜青山	国联证券
戴晨	东吴证券
唐月	中原证券
戴笋笋	华金证券
应瑛	中信建投证券
胡昕安	华创证券
王思	华福证券
傅梦欣	首创证券
肖宛远	中银国际证券
徐也清	野村东方国际证券
朱珠	德邦证券
姜愫非	信达证券
丁子惠	中邮证券
纪超	莫尼塔财新智库
李婉云	广发证券
刘逍遥	开源证券
李忠宇	国金证券
耿军军	国元证券
王朗	国元证券
吴砚靖	中国银河证券
李璐昕	中国银河证券
袁佳妮	中金公司
苏仪	中泰证券
王佳一	平安证券
王祺深	天风证券
杨思睿	中银国际证券
许高飞	千一资本
李琨	十方创投
周朵	晨思资本
陈鹏	航天科工投资基金管理(成都)有限公司
李凌飞	深圳前海旭鑫资产管理有限公司
于昀田	磐厚动量(上海)资本管理有限公司
章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司

	王亮 上海煜德投资管理中心(有限合伙) 符增翌 国投创合基金管理有限公司 付梦晨 明世伙伴基金管理(珠海)有限公司 曹国军 上海天猊投资管理有限公司 谭涛 上海涌贝资产管理有限公司 邵伟 上海健顺投资管理有限公司 张弼臣 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 郑捷 上海秋阳予梁投资管理有限公司 杨鹏飞 大旄智算(深圳)科技有限公司 郭秋莲 上海牛乎资产管理有限公司 姚广 上海牛乎资产管理有限公司 钱军康 杭州凯昇投资管理有限公司 王晓琼 花旗環球金融亞洲有限公司 李莹莹 郑州智子投资管理有限公司 饶欣莹 上海杭贵投资管理有限公司 王洪磊 渤海创富证券投资有限公司 曹志平 金股证券投资咨询广东有限公司 胡亚男 深圳丞毅投资有限公司 张豹 上海荣疆投资管理有限公司
日期	2023年8月31日