

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：2023-006

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10月21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	亚信安全董事长何政、亚信安全副总经理兼 COO/CMO 马红军、服云信息 CEO 陈奋、亚信安全副总经理兼首席研发官吴湘宁、亚信安全财务总监汤虚谷、亚信安全董事会秘书王震
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、 并购事项说明</p> <p>1、亚信安全董事会秘书王震</p> <p>感谢各位朋友的参会！提示本次交流为亚信安全并购服云信息的专场交流，因处于三季报静默敏感期，所以本场交流不涉及三季报的交流问答，感谢各位参会朋友的理解与支持！首先有请亚信安全董事长何政先生就本次并购事项与各位朋友简要交流。</p> <p>2、亚信安全董事长何政</p> <p>亚信安全自 2022 年初上市以来，一直受到券商分析师、投资人朋友的诸多关注和支持，在此我代表亚信安全表示真诚的感谢！</p> <p>2022 年至今，受宏观经济环境影响，网络安全行业的整体回归到低速增长水平，对网安公司的经营带来较大的挑战，因此，去年以来我们亚信安全的重点主题放在了有质量的增长上；另一方面我们也看到了数字化转型、黑灰产业链、数据要素、人工智能等新形势的发展，依然会推动网络安全行业走向新阶段，行业发展将逐</p>

步恢复。因此，我们加快了对细分新兴赛道的布局，从而巩固、扩大核心产品线的竞争优势，此次收购厦门服云信息是亚信安全在云安全赛道的重大成果。

云安全是网络安全行业高增长的细分赛道之一，成长空间广阔。云安全产品是亚信安全的核心战略产品，成为云安全行业第一是公司的战略目标，收购是当下最有效的扩张途径。服云信息的云安全技术产品线与亚信安全的云安全功能点较为互补，可形成完善的云安全产品能力组合，进而提升云安全整体产品竞争力。双方的销售体系协同性也较强，交叉客户少，并购后亚信安全可以在相关行业获得一定数量的客户群，进一步扩大亚信安全在云安全领域的市场份额。同时，服云信息在云安全赛道的产品研发能力、市场开拓能力积累较为深厚，具备良好的发展基础，未来有较强的增长潜力。所以此次并购一拍即合。纵观国外优秀网安厂商的成长路径，并购是布局新赛道、实现规模扩张、提升行业地位的重要途径。亚信安全此前具备并购整合的经验优势，因此双方未来会积极融合、实现多赢。

3、服云信息 CEO 陈奋

今天很高兴跟资本市场朋友们进行交流，下面我把公司的基本情况和大家做一个介绍。服云信息总部位于厦门，核心业务起步于2013年，我们在业内知名度比较高的是我们的品牌安全狗，我们是国内领先的云安全产品和解决方案提供商。经过了十年的发展，我们在网安领域与中大型客户市场里建立了比较高的知名度。

目前我们全国有正式员工230名左右，技术人员占比70%，我是技术出身，所以非常重视技术和研发人员在公司的比重。核心管理团队加入公司都超过5年，是稳定性非常高的团队，大部分高管同事在行业都深耕了15年以上，资历也非常丰富。

(1) 2013年-2014年第一阶段以免费产品为主：我们当时最早进入市场是发布了一款免费的服务器安全软件，因为当时我们观测到国内的互联网服务器的安全性是非常差的，有很多互联网服务器都被黑客换了各种后门。基于这个简单的判断，发现客户的需求还是非常多的，所以我们基于免费的模式迅速扩大了中国互联网服务器的装机量，也通过免费模式迅速地获得了大量的客户，高峰期累计装机量超过了500万台。在这么多免费客户的情况下，我们要寻找商业模式，跟PC端的免费还是有比较大的差别。

(2) 2015年我们进入了从免费到收费的商业化阶段：2015年我们看到阿里云的云业务在国内快速攀升，当时阿里云一半的用户在

使用我们免费的产品，所以我们觉得服务器安全的技术具有很强的延续性，2015年我们发布了国内最早的基于SaaS模式的云主机安全平台，基于SaaS的模式为客户提供一站式的云安全服务和托管业务。2015年到2017年第一阶段的商业化，通过SaaS获得了最早的客户群体和订单，公司收入实现了第一个1000万的增长。2017年我们又观察到国内私有云和混合云市场的发展，基于私有云和混合云的国内中大型客户对SaaS运行模式的接受度需要进一步提升，2017年我们参考全球著名的Gartner机构提出的云工作负载安全概念CWPP，是国内最早一批发布相关产品的公司。产品一经推出来，就迅速地切入了中大型客户的需求。2018年-2021年第二阶段的商业化，需求进入了快速增长期，这也推动公司从SaaS收入为主往中大型客户的私有云和混合云安全市场升级，客单价得以提升。2018年以后我们获得了央企能源、电力、金融、运营商头部客户的大项目订单，成为国内少有的能够提供大规模私有云主机安全统一管控平台的公司。

(3) 2021年以来的第三个阶段：我们看到云原生技术在国内其实是紧跟着全球云计算发展的趋势，云原生跟前一阶段的虚拟化为主的云安全，有很大的不同，更关注容器化这类新型云技术，所以我们在2021年后又发布了面向云原生的新一代产品。

经过十年的发展，我们紧跟着云计算技术的脚步和应用场景，围绕云计算的产品发布了相关安全解决方案，成为国内为数不多能提供从云工作负载安全到云原生安全到云态势感知，以及云安全资源池的全面云安全产品的公司。

基于我们优秀的产品和技术，连续多年入选了Gartner全球榜单，Gartner榜单入选对公司的技术、品牌影响力、客户案例要求是非常高的。同时我们连续三年进入国家工信部网络安全产品示范试点产品名单、安全牛中国网络安全前100强名单、数世咨询中国网络安全前50强名单和数说安全中国网络安全前50强名单。

经过十年积累，我们在云安全方向的产品技术积累得到了广泛认可。这一次我们跟亚信安全的携手，是双方基于对云安全发展前景的认可，是双方非常好的互补选择。

4、亚信安全财务总监汤虚谷

(1) 行业趋势：云安全在当下及未来一段时间是规模较大且增速较快的细分市场。根据第三方报告统计，预计到2024年云安全整体市场规模有望达到250亿左右。云安全涵盖云自身安全、云上业务安全、安全能力云化三个层面，其中云工作负载安全（云主机安

全)是云安全赛道中规模占比大、增速快、渗透率有望快速提升的领域。第三方机构 IDC 和赛迪均预测 2023-2025 年云主机安全赛道会保持 30%+的市场复合增长率。

(2) 战略意义: 云安全产品是亚信安全的核心战略产品,成为云安全行业第一是公司的战略目标。截至 2022 年,云主机安全是公司收入占比第一大的标品,是优势产品且拥有较强的成长空间,但要进一步快速补强技术及市场份额,收购是当下最有效的扩张手段。对标国外大型网安龙头的成长路径,以自研技术创新+兼并整合双轮驱动实现产品能力补全、云化、平台化的发展目标。如 Palo Alto 在 2018-2020 年先后发生 8 次并购,在一系列整合并购后推出云安全解决方案 Prisma。并购服云信息后,亚信安全在云主机安全赛道有望加速实现战略目标。本次战略并购也体现了亚信安全具备持续吸引和融合行业内优秀公司的基因。

(3) 双方协同: 通过产品互补与客群叠加,提升销量和客单价,从而进一步提升市场份额。

产品技术的互补性:亚信安全云主机(杀毒、威胁管理、虚拟补丁、EDR)与服云信息(云主机加固、云原生容器安全、微隔离)达到错位互补;服云信息的云 WAF、网页防篡改、漏洞补丁、云态势感知以及 SaaS 类产品也可以补充亚信安全的产品矩阵。

市场协同:并购后亚信安全可在央国企、公安、政府等行业获得新的客群,在运营商、金融、能源、制造业等亚信安全比较优势的行业中,可以进一步夯实客户覆盖和关系。

(4) 财务情况: 2022 年服云信息营收约 1 个亿,净利润 170 万。

(5) 交易方案分两部分: 参与美亚柏科 27.46%股权的挂牌交易,交易对价 1.09 亿,参与挂牌交易过程中与其他股东进行了协商,以同样的价格进行了交易,整体交易对价 3 亿元,全部以公司自有资金完成,未来公司将尽快完成工商变更。

二、问答交流

问: 请公司领导做一下云安全行业的整体展望?对于云安全的市场总空间以及增速是否能够再详细地介绍一下?现在客户在云安全领域面临哪些痛点?公司在云安全市场的未来的扩张节奏如何?

答: (1) 站在客户需求的技术角度来说,客户的云安全场景有几种:中国的云安全市场与国外欧美有所不同,中国出于数据安全的考虑,不同行业有不同的标准。公有云领域有三大厂商,但中国中

大型客户的业务并不放在公有云上，更多在自建的私有云、行业云或政务云等场景内。基于这些场景划分我们可以发现中国云安全场景有以下几种：

第一是政务云安全，从 2017 年开始，全国各地新建了很多地方政务云，云安全资源池解决了整个政务云客户面向云等保合规为主的刚需市场，市场增量这几年在国内是非常迅速的。

第二是私有云安全，中大型行业客户比如像金融类客户的私有云规模体量都很大。服云信息做的比较大像建设银行案例，它的私有云云主机规模达到 5 万个虚机规模，这是在单一政务云里面远远不能比的空间。所以行业云、私有云客户的需求更多的是大规模私有云主机的统一安全防护和管理。

第三是面向多云安全的云态势感知场景。因为我们发现这几年国内客户已经开始采用多云或者跨云的部署方式，因为客户在不同场景的业务需要不同的云技术来覆盖。所以多云安全的需求开始增长，CSPM 云态势感知产品的需求在欧美市场目前属于高速增长期，国内尚处于起步阶段，所以也是我们重点要布局的第三个场景。

第四是面向复杂 IT 架构、AI 智能需要更大、更灵活、更具有弹性的云计算场景，衍生出容器云原生的底座，相应地衍生出云原生安全需求，这是第四个场景。这四个场景的市场前景是非常广阔的，我们跟亚信安全的能力融合可以全面地去覆盖多个场景的需求。

第五是 SaaS 化交付的云场景，在国内属于起步阶段，不像欧美市场基于 SaaS 的交付那么成熟，比如在美国的资本市场已经远现出了像 CrowdStrike 这种市值很大的上市公司。SaaS 交付的模式是我们跟亚信安全未来携手想一起在国内去做的比较大的方向。未来双方携手以后，在这五个应用场景方向会有很广阔的前景和空间，值得我们去进一步地去拓展市场。

（2）行业空间：预计 2024 年云安全市场达到 250 亿规模，其中大概一半是私有云和混合云安全的规模，同时又涉及到云主机安全市场、云安全资源池市场。目前估计云主机安全整体市场 20-30 亿规模，每年 30% 增长，所以预计未来 3-5 年市场规模增长到 80-100 亿。

（3）市场覆盖：客户层面，高端制造业、电力、政府、运营商还有很大的提升空间，客户覆盖率水平目前较低；功能层面，目前客户只用了 1-2 个功能模块，但是有 6-7 个功能场景的应用（厦门服

云的容器安全、主机加固、虚拟化安全+亚信安全防病毒、虚拟补丁、EDR 等），未来也会有 4-5 倍的市场空间。

（4）云安全是中国数字化转型的安全基座。2010 年开始，中国开始进行虚拟化、到云化、再到云原生化，整个转型过程 10 多年诞生了很多云的公司。随着中国数字化转型，云的技术将会大量被采用，因为只有资源不断被集约化、集成化，才能使云的能力得到不断加强。整合完成之后可以使亚信安全成为国内少有的具备所有云安全（CWPP、CNAPP 云原生、CSPM 跨云安全、云安全资源池）能力的厂商，技术上具备全面安全能力，同时能够支持有代理和无代理技术的安全厂商，从而在私有云、行业云、公有云、云资源池形成完整的技术栈。

问：未来投资并购主要有哪些拓展方向？

答：战略上还是要围绕强化核心产品的能力，坚持有质量的增长，我们对数字化转型和安全赛道非常有信心。需要围绕自己的核心能力，比如云安全、终端安全、以及未来 AI 安全和数据安全、算力网络安全的新场景，未来也是围绕这些战略目标展开。

问：收购之后品牌怎么协作去攻打市场？

答：行业层面，亚信安全在运营商、金融、制造业、能源电力行业非常强，服云信息在政府、公安等行业比较强。品牌层面，服云信息的安全狗品牌在市场上相当有知名度，亚信安全在综合品牌上面也有非常强的品牌优势，未来会融合品牌优势去实现市场份额的提升。

问：云主机安全领域业务属性是偏合规性还是业务本身需求？业务本身需求主要是来自于哪些方向，未来有没有可能会变成共识性的需求？

答：云主机产品，既符合合规性的需求（过去三年云主机增长迅速受益于政策需求），也是技术驱动的。因为黑灰产业或者各种攻击，服务器其实是最后一道防线，很多核心数据都在云平台的主机里面，所以对云主机的保护（比如亚信安全擅长的防病毒、虚拟补丁、防漏洞的管理、EDR 检测响应能力）是客户非常强的刚需；但另一方面，随着云上客户增多以及云计算的发展，原来的云主机安全、虚拟化安全逐步又衍生出微隔离、云原生安全，这是云计算技术发展的必然趋势。

问：合并之后云主机安全产品能力未来护城河能保持多长时间？两个公司市场份额是否还有进一步提升的空间？

答：（1）产品能力：虚拟化、容器安全领域之前亚信安全涉足不多，服云信息的产品能力会形成非常强的补充。亚信安全本身技术强项加上服云信息的技术能力，使得公司成为业内最全的满足CWPP模型的云主机安全能力。

（2）如何保持壁垒：在核心赛道上不断强化，而非多元化去研发。收购后，亚信安全将成为国内少有的全面覆盖CWPP、CNAPP、CSPM以及云安全资源池等云安全能力的网安公司，且同时具备有代理和无代理技术，可以覆盖目前私有云、行业云、公有云以及混合云的多种云场景。比如亚信安全非常强的技术优势是无代理技术，通过对业务“零”影响、快速部署、资源占用少的特点，已在云负载的防护场景上得到众多客户的认可。在此基础上，亚信安全将结合原有技术优势，协同服云信息继续投入云原生下的无代理技术，在自动化资产与风险识别、自适应入侵检测与响应处置、智能化安全有效性验证，真正做到安全与业务在技术上解耦、在系统上融合。这样可以充分满足客户在不影响工作负载、业务连续性的情况下实现安全防护的目标，叠加服云信息的技术能力继续保持技术领先。

（3）市场份额：合规需求保持稳定增长，但是业务刚性需求会是高增长，2022年容器安全仍然保持了40%以上的高增长。未来不仅是数字相加，更重要的是成长空间的变化，销售团队会促进云主机加固、容器安全、微隔离等模块的复购，无论是客单价还是订单都有望得以提升。另外服云信息在政府、公安客户上的一些优势，加上亚信安全的能力（比如终端安全、数据安全、态势感知等），对服云信息销售能力的扩张也会有很大帮助。

问：服云信息的下游行业结构侧重于哪个方向？

答：服云信息的优势行业为政府、公安、央国企、运营商、金融。

问：服云信息和亚信安全产品的互补性？

答：云主机安全是亚信安全收入占比第一的产品，亚信安全的强项在病毒能力、虚拟补丁能力、EDR能力等，基本是客户在云主机上的必选项。服云信息优势在云主机安全加固、微隔离等，云原生能力比较强。综合性安全厂商在云原生、容器安全投入的很少，初创企业比较多，因为市场还没有看到这个市场起来的契机，所以初创

	<p>企业走的更快一些。亚信安全看到了未来两年云原生市场的高增长，预计未来 2-3 年会有很快的发展。</p> <p>问：为什么没有设置业绩承诺？未来的业绩贡献展望？</p> <p>答：交易契机主要是国有背景的投资人在这个时间点决定退出，亚信安全介入到交易过程中，这次管理团队股权没有退出，仅是财务投资人、国有股东做转让，此前未参与公司的经营。而服云信息的管理团队会继续跟亚信安全一起把公司经营下去，所以此次并购未设置业绩承诺。</p> <p>未来业绩期待：亚信安全会赋能服云信息维持稳健增长的情况下实现更好的市场开拓，同时反向补充亚信安全本身的产品体系、扩充营销体系和客户群，也能带来亚信安全业绩的进一步增长。</p>																																																										
<p>附件清单 (排名不分先后)</p>	<table border="0"> <tr><td>王赫</td><td>博时基金</td></tr> <tr><td>卫湛松</td><td>国新国证基金</td></tr> <tr><td>宁柯瑜</td><td>华安基金</td></tr> <tr><td>刘力</td><td>华商基金</td></tr> <tr><td>许晓威</td><td>汇丰晋信基金</td></tr> <tr><td>李泽昱</td><td>汇添富基金</td></tr> <tr><td>陈磊</td><td>新华基金</td></tr> <tr><td>孔文彬</td><td>信达澳亚基金</td></tr> <tr><td>田玉铎</td><td>圆信永丰</td></tr> <tr><td>孙浩中</td><td>中信保诚</td></tr> <tr><td>邹伟</td><td>中信保诚基金</td></tr> <tr><td>禹军</td><td>建信理财</td></tr> <tr><td>吴星</td><td>交银理财</td></tr> <tr><td>吴鸣远</td><td>光大理财</td></tr> <tr><td>于珊</td><td>广银理财</td></tr> <tr><td>裘潇磊</td><td>淡水泉投资</td></tr> <tr><td>徐也清</td><td>野村东方国际证券资管</td></tr> <tr><td>MikeSong</td><td>TEMASEK</td></tr> <tr><td>祝景悦</td><td>百年保险资产管理公司</td></tr> <tr><td>董丰侨</td><td>方圆基金</td></tr> <tr><td>戴卡娜</td><td>复胜资产</td></tr> <tr><td>陈星宇</td><td>大朴投资</td></tr> <tr><td>万世龙</td><td>红筹投资</td></tr> <tr><td>方宇</td><td>上海汉祥资本</td></tr> <tr><td>俞愉</td><td>上海勤辰私募基金</td></tr> <tr><td>HuangChen</td><td>香港马可波罗至真基金</td></tr> <tr><td>欧阳豪</td><td>域秀投资</td></tr> <tr><td>戴旅京</td><td>正圆投资</td></tr> <tr><td>刘雯蜀</td><td>浙商证券</td></tr> </table>	王赫	博时基金	卫湛松	国新国证基金	宁柯瑜	华安基金	刘力	华商基金	许晓威	汇丰晋信基金	李泽昱	汇添富基金	陈磊	新华基金	孔文彬	信达澳亚基金	田玉铎	圆信永丰	孙浩中	中信保诚	邹伟	中信保诚基金	禹军	建信理财	吴星	交银理财	吴鸣远	光大理财	于珊	广银理财	裘潇磊	淡水泉投资	徐也清	野村东方国际证券资管	MikeSong	TEMASEK	祝景悦	百年保险资产管理公司	董丰侨	方圆基金	戴卡娜	复胜资产	陈星宇	大朴投资	万世龙	红筹投资	方宇	上海汉祥资本	俞愉	上海勤辰私募基金	HuangChen	香港马可波罗至真基金	欧阳豪	域秀投资	戴旅京	正圆投资	刘雯蜀	浙商证券
王赫	博时基金																																																										
卫湛松	国新国证基金																																																										
宁柯瑜	华安基金																																																										
刘力	华商基金																																																										
许晓威	汇丰晋信基金																																																										
李泽昱	汇添富基金																																																										
陈磊	新华基金																																																										
孔文彬	信达澳亚基金																																																										
田玉铎	圆信永丰																																																										
孙浩中	中信保诚																																																										
邹伟	中信保诚基金																																																										
禹军	建信理财																																																										
吴星	交银理财																																																										
吴鸣远	光大理财																																																										
于珊	广银理财																																																										
裘潇磊	淡水泉投资																																																										
徐也清	野村东方国际证券资管																																																										
MikeSong	TEMASEK																																																										
祝景悦	百年保险资产管理公司																																																										
董丰侨	方圆基金																																																										
戴卡娜	复胜资产																																																										
陈星宇	大朴投资																																																										
万世龙	红筹投资																																																										
方宇	上海汉祥资本																																																										
俞愉	上海勤辰私募基金																																																										
HuangChen	香港马可波罗至真基金																																																										
欧阳豪	域秀投资																																																										
戴旅京	正圆投资																																																										
刘雯蜀	浙商证券																																																										

	<p>刘静一 浙商证券 徐少丹 国盛证券 潘儒琛 中信证券 库宏垚 国信证券 宋秋宏 海通国际 蒋佳霖 兴业证券 桂杨 兴业证券 宗建树 长江证券 余庚宗 长江证券 刘玉萍 招商证券 鲍淑娴 招商证券 李婉云 广发证券 闻学臣 中泰证券 李铭婧 中金公司 方闻千 华金证券 孟令儒奇 华西证券 应瑛 中信建投证券 夏瀛韬 安信证券 罗云扬 财通证券 杨焯 财通证券 马宗铠 东北证券 尹伊 东方证券 张耀嵘 方正证券 耿军军 国元证券 陈宝健 开源证券 刘逍遥 开源证券 姜愫非 信达证券</p>
日期	2023年10月21日