

证券代码：688561

证券简称：奇安信

奇安信科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-007

投资者关系活动类别	<input 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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	全体投资者均可通过网络互动的方式参加本次说明会
时间	2024年11月29日16点00分-17点00分
方式	上海证券交易所上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）线上文字互动
接待人员	董事长齐向东先生，财务总监杨景岩女士，董事会秘书徐文杰先生
投资者交流主要内容介绍	<p>公司管理层与投资者问答互动</p> <p>问题1：公司如何看待明年市场下游的景气度？</p> <p>尊敬的投资者，您好！展望明年，网络安全行业将会是一个大年的起始，我们有化债、信创、军工、出海、企业优势和龙头优势六大主要积极因素，预计会有很好的发展机会。</p> <p>第一是政府预算。明年政府在网络安全方面的预算预计会比今年实现提升。由于连续两年的减少，现在要恢复，虽然不一定能恢复到2022年的预算水平，但即使恢复到2023年的水平，也是个大利好。我们今年前三季度政府收入下降46%，如果未来预算能恢复到2023年的水平，将对应显著的增长。</p>

第二是信创。信创到 2027 年有一个结果导向，是必须完成的任务。原来的信创市场主要是政府端，这次更换的是全面的信创市场，包括银行、央企、地方国有企业、保险公司、证券公司、承担国家重大任务的大型民营企业都要满足信创要求，整个市场比原来的政府信创大得多。网络安全也一定会面临全面信创化，拥有两个市场：一是网络安全产品的信创化市场很大，因为高端客户的网络安全体系、架构和产品多是国外的软件或硬件，不符合信创的要求，更换量很大；二是国有企事业单位和金融机

构的信创化，不是替代而是新建，要新建一个业务系统，和老的业务系统并行、对接，稳定之后切换，这套新建信创系统的安全从零开始，是很大的工程、很大的增量市场。因此明年的信创会拉动起很大的安全增量市场，再加上地方政府信创基本上是中央政府出很大比例的钱，不受地方财政的影响。并且早换早补贴，不换不补贴，这会推动整个信创市场发展。

第三是企业。企业占我们整体收入的 70%多，这一块市场“喜忧参半”，算是中性。不好的地方在于，特朗普上台后大概率会增加关税，加剧一些企业的经营困难，有困难的这部分企业安全预算可能加不上去了，甚至有可能局部降低。好的地方有两点：一是关税提高影响的主要还是长三角、珠三角等外向型的民营企业，央企，金融、保险、券商、基金这些不受美国加关税的影响；二是明年是“十四五”最后一年，政府类的企业要有一个预算执行率的问题，即“十四五”规划必须要完成，该花的钱要花出去。“十四五”计划方面，今年和去年这两年因为经济方面的一些问题，执行率不好。明年可能借着化债的机会，加速执行。综上，“一坏两好”加在一起，明年的企业市场应该是偏好的。

第四是国际化。网络安全的国际化，从明年开始会出现更好的局面。特朗普上台以后，贯彻“美国优先”政策，潜台词就是不再照顾那些小兄弟们的利益了，这势必让这些国家跟美国之间的关系发生微妙变化。对于一些中小国家、发展中国家，以及原来想依靠美国的那些国家来说，完全靠大哥来保护不太靠谱，要有更多自力更生的能力。现在巴以战争进一步加剧，美国在战争形态下坚决站在以色列一边，所以中东对我们伸出了橄榄枝，我们现在在中东国家很受欢迎。另外，我们对东盟各国的渗透率很高，在非洲也是如此。这些地区的很多国家都迫切地希望中国的网安企业给他们提供解决方案并建立体系。他们认为中国的互联网管理、网络安全的能力在全球独树一帜，可以跟美国抗衡。但是他们自己国家在研发技术积累上显然不行，要么依靠中

国，要么依靠美国，所以国际化机会增加。我们希望通过在重点国家实施大项目，建立本地化的安全运营能力，扎根当地市场，逐步增加在当地商业市场的占有率。

第五是军工板块崛起。战争冲突会导致这个板块崛起。网络安全可类比网络战的军火商，买军火肯定买最好的，军火没有性价比之说，便宜但没用就是白扔钱。奇安信承担了很多国家重大工程项目，目前军工板块的收入在总收入中占比已成规模，而且还在高速增长。

第六是龙头企业。在当前的经济环境以及复杂的竞争环境下，龙头企业会得到优先发展。奇安信作为网安行业龙头，从明年开始得到的发展机会也将领先于行业。

在这六个机会里，研发积累是第一大竞争力的源泉。除了政府市场的化债是把预算恢复，跟研发积累的关系不是特别大，其余五个机会都是拼研发积累。在明年的几大利好因素中，信创领域的研发积累，是从0到1的。国际化也要拼研发积累，因为要跟美国的企业同台竞技。龙头公司能够得到更好的发展也靠研发积累，因为现在进入了一个讲创新的年代，把以往投资的研究变成新的创新产品，也是拼历史上的研发积累。军工板块也要拼研发积累。企业市场里面，我们说两个利好的市场，一个是央企，一个是“十四五”末，都是创新驱动，都要拼研发积累。

奇安信在历史上是一个重研发的公司，市场一直非常关注研发费用占比，关注什么时候能产生回报。而明年就是产生回报的开始。现在经济情况不好，大家都在降研发，明年行业里的企业预计还会处于降研发的状态，因为大家对于未来的经营情况不可测。这个时候，历史投入的研发积累就开始转化了。奇安信只要把历史研究的积累进行重组，就会产生创新的竞争优势，所以明年我们的优势就将展现出来。

感谢您对公司的关注！

问题 2：请问公司海外业务的进展和规划情况如何？

尊敬的投资者，您好！关于奇安信在海外业务的布局，相信从明年起大家会看到比较明显的变化：

第一,我们在香港设立的国际研发中心和服务中心进入实质性运转阶段。虽然网络安全在很大程度上是国家利益驱动的行业,每个国家和地区对自己的网络安全产业发展都有不同的要求,每个国家和地区的客户结构也不尽相同,客户对网络安全的痛点、对网络安全价值的理解也不一样。但是,能够放之四海而皆准的是,安全要的是硬功夫,要的是结果保证,要的是底板的价值。所以,奇安信出海有很多优势。在前年、去年、今年我们都有一些比较好的实践证明了我们的产品和技术,和美西方国家先进的网络安全公司相比有很强的竞争力,但是我们欠缺的是对海外市场的理解和产品的兼容性问题。这些问题我们希望通过在香港吸引众多国际化人才并与国际市场做匹配来得以解决。

第二,明年开始我们将进一步在优势国家进行深耕,在更广泛的国际市场去打开大单并举的局面。这两年奇安信披露过在海外签大单的情况,而这是奇安信国际化战略的第一步,在这个阶段,哪有大单,我们往哪儿走,这和网络安全行业的特点是相关的。网络安全不是卖完产品和技术就了事的,网络安全是服务,服务就需要高水平的人才队伍。如果进入一个国家市场没有大项目牵引,我们就需要在先期市场中有大量的成本和费用的投入,之后再逐渐产生价值回报。我们认为这样一个国际化的方式是不可取的,之前很多同行也做过类似的探索,最终都以失败告终。所以,奇安信的国际化要结合自身优势,奇安信的優勢就是善于打大仗、善于打硬仗、善于搞零事故,这就与国际上的一些国家市场需求相契合,他们在数字经济时代也需要搞国家级网络安全基础设施,将不断催生一些大项目的产生。奇安信通过拿下一个国家和地区的大项目,通过项目的实施,在那个地方培养和派驻高水平的网络安全人才,形成对一个国家和地区网络安全服务能力,这时候我们就可以在这个国家进行行业扩展和客户扩展的本土化服务,逐步进入当地的商业市场。经过前几年在一些国家市场上大工程的积累,我们已经进入了在若干个国家具备遍地开花推广奇安信产品的第二阶段。

第三,还有一个有利因素就是国际局势的剧烈变化,让一些国家和地区看到它们在网络空间安全方面完全的、百分之百的、彻底的依托于某一个国家是不可取的,因为风云突变,容易受制于人。所以,我们看到从东南亚到中东,经济成长比较好的一些地区和国家,他们也都或多或少的提出了类似我们国家“信创”的这种概念,他们希望中国的网络安全公司能够快速的进入他们国家,形成一种产业平衡力量,让他们国家数字经济时代、网络空间安全博弈方面能够取得一些话语权,来维护和保卫自己国家

与地区的利益。我认为,这是一个重大的机遇。这些国家一旦产生这些需求时,一定是自上而下的产生,政府先有这个想法,政府去做,再波及到商业市场。我们抓住机会,在这些友好国家积极承建友好的重大政府工程,大量通过这些工程积蓄我们在当地的运营能力,这样来拓展国际市场。

我相信,在未来三到五年大家能够看到奇安信非常丰硕的国际化的成果。最近,我们在不断的研究美国安全公司,全世界 Top10 安全公司中,前几名几乎清一色都是美国公司。这些先进的美国安全公司国际化程度都占到 30%以上,奇安信要想成为世界一流的网络安全公司,实现世界第一的网络安全公司的愿景,在未来国际收入比例也要相当的水平。所以,奇安信会持续不断地为实现这一目标而努力奋斗。感谢您对公司的关注!

问题 3: 国家数据局印发《可信数据空间发展行动计划(2024-2028)》,提出到 2028 年,我国将建成 100 个以上可信数据空间,形成一批数据空间解决方案和最佳实践。奇安信入选首批可信数据空间应用解决方案供应商,未来将获得哪些新的发展机遇?

尊敬的投资者,您好! 1)《可信数据空间发展行动计划(2024—2028 年)》为数据安全带来了全新的发展机遇。构建可信管控能力是构建可信数据空间的基础和前提,需要三类安全技术要求和一套安全治理体系,同时用网络和数据安全运营中心落实。其中,三类安全技术分别是接入认证体系、数据安全合规管控能力、合约和履约行为存证体系等。一个安全治理体系,是指基于“安全有道,治理先行”理念,在合规指导之下,开展数据安全治理服务。最后,要落实这三大安全技术能力,和一个安全治理体系,就需要构建网络和数据安全运营中心。

2) 参考 IDC 最新排名,奇安信位列国内数据安全市场份额第一,通过完整的数据安全产品体系和优质的运营服务能力,可以帮助广大政企客户落实数据分类分级保护、动态感知、风险识别、监测预警、应急处置、治理监管等要求,并联合构建网络和数据安全运营中心,为建设可信可控、互联互通、价值共创的数据空间,持续贡献力量。感谢您的关注!

问题 4: 公司今年在算力安全领域斩获多个订单, 相较以往有什么特点? 如何看待这个市场未来的机遇?

尊敬的投资者, 您好! 目前, 全国算力中心处于加速建设的阶段, 公司把算力中心相关的安全分为五个层次, 其中包括传统数据中心的网络安全、智算中的应用安全、过程中数据自身的安全、数据集中后的新需求、以及未来的对抗层面的需求。当下公司重点布局的, 主要是其中前三个, 即传统数据中心的网络安全、智算中的应用安全和过程中数据自身的安全。

今年前三季度公司接连拿下两个金额千万级的算力安全大单, 具有以下几个特点: 第一, 金额比较大; 第二, 需求产品的品类较多。像奇安信这样品类齐全, 且在人工智能及大数据领域投入资源早的安全厂商将获得较大优势。感谢您对公司的关注!

问题 5: 网络安全领域是否也将进入并购周期? 奇安信目前是否有并购相关规划? 就公司视角来看, 行业并购的机会或者方向是什么?

尊敬的投资者, 您好!

近期网安行业陆续出现一些并购案例, 这是当前经济发展周期阶段的一个现实反映, 体现了网络安全行业发生的变化: 首先, 前两年开始经济进入进一步调整期, 尤其网络安全行业中的重点客户和其他关键基础设施运营单位, 他们的财政预算方面出现了一些调整, 所以对网络安全投入在预算方面有所削减。同时, 前些年因为网络安全行业属于热门行业, 吸引了大量的投资和创业者, 在需求侧快速收缩以后, 导致供给之间的比例发生失衡, 也就是产能过剩。一些中小公司在这一轮产能过剩中出现了经营困难, 难以持续性经营, 从这些公司的角度来说他们有被并购的需求。这是第一个原因。

第二, 经济发展周期进入新阶段, 这个新阶段中央政府想通过财政、金融、产业政策多措并举, 开始刺激经济的发展, 这一定会加速经济企稳回升的势头。每一轮经济发展周期从曲线上看都是相似的, 但是经济发展的内涵要求都会出现升级。从网络安全

行业来说,新一轮经济增长和几年前网络安全行业增长相比,出现了比较显著的变化。第一个变化是客户对网络安全意识和网络安全技术的掌握能力、把控能力和鉴别能力显著提升。第二个变化是客户对网络安全的需求是一个真实的、效果可衡量的刚性需求。这一轮网络安全产业的增长是有数据安全作为一个非常显现的尺子来进行衡量。客户追求网络安全效果,花钱构建了网络安全体系到底产生多大的价值,现在更加可衡量。

第三个变化,网络安全行业和网络安全企业经过过去十年的发展,已经脱胎换骨,已经能够实现和国际领先的网络安全公司不相上下的新状态,国际关系的动态变化也给中国网安公司带来了新的国际市场增量。

因为这三个具体变化的出现,这一轮网络安全行业的增长显然会相应发生一个新的变化。这个变化具体体现在,从客户对网络安全单品的需求,转变为客户对网络安全防护体系化的需求。

在新的增长阶段,我们预判网络安全会从单品到体系中间插入了一个阶段——产品组合阶段。进入产品组合阶段,客户在采购上就会从价格择优变成能力和性能择优。这个趋势,在网络安全行业中的其他公司也能看得见。但是,绝大多数的安全公司的产品是没有办法做产品组合的,要么是公司产品品类太少,本来就比较单一,没法组合;要么是品类很多,但单项冠军类产品太少,短板太多。所以,通过整个行业并购,补窟窿、补短板是一个可行的办法。所以,有些公司在目前阶段趁着一些中小安全公司经营困难,难以为继,按照不断的提升自己产品组合竞争力的逻辑,在市场上展开一些并购是非常好的选择,未来我们也不排除继续进行一些行业内的收购和整合。

感谢您对公司的关注!

问题 6: 在信创等诸多领域,市场对软硬件联动的网络安全体系产生需求,国产 CPU 厂商以及部分网络安全厂商有所布局。公司跟飞腾公司做了类似合作,未来会不会进一步升级? 公司提供的安全能力将来有没有可能应用到其他国产 CPU 厂商产品方案中?

尊敬的投资者，您好！在网络安全能力与信创体系融合的标杆案例方面，公司和 CEC 旗下的麒麟操作系统做了深度融合，使麒麟操作系统在安全性上得到了大大的提升，在某些方面要比传统的 Wintel 组合体系更加安全。我们在日常使用电脑时安全软件因为无法获得操作系统底层权限，而黑客的恶意程序又控制了操作系统的底层权限，这就导致电脑的安全防护能力大打折扣。

公司和麒麟操作系统深度融合后，作为一个安全软件，能力达到了操作系统级别，使得它的安全能力得到了大大提升，但如果恶意软件潜伏在操作系统之下，还会严重影响操作系统安全。因此，公司进一步又和飞腾 CPU 做了深度融合的合作，把安全组件内置到飞腾 CPU 的内核当中，这样就会使 CPU 中的安全和操作系统里的安全形成联动。由于 CPU 在最底层，如果在 CPU 级别下解决了安全能力的联动问题，那么在和黑客的攻防上就获得了极大的主动权，这也是我们和中国电子结成战略联盟的根本原因之一。

信创领域的安全保障问题一般都是从漏洞挖掘开始的。这方面，公司一直都是华为的金牌合作伙伴，原因在于公司对操作系统底层的研究非常清晰。在这方面，公司不仅仅为客户提供产品，更重要的是帮助信创厂商尤其像是华为的鸿蒙，去提供安全的体系架构，这方面可以对标苹果和一些优秀的国外操作系统。这也是公司对底层架构的理解能力和技术实力反馈给公司的巨大顶层收益。所以，为什么公司可以和中国电子的飞腾、麒麟，以及和华为鸿蒙的开展深度合作，这些都基于公司拥有优秀的硬件和操作系统底层安全能力。

感谢您的关注！

问题 7：请问国家化债政策对公司会产生哪些影响？

尊敬的投资者，您好！

1) 中央政府着力解决地方政府财政及债务问题，将对网络安全行业未来几年需求侧从复苏到增长构成重磅利好，行业发展迎来了大的拐点。

2) 在需求侧的客户类型方面，首先地方政府类客户的网络安全预算将逐渐恢复增长，特别是超长期特别国债涉及到的应急、地震、气象、水利、环境等行业，以及与

	<p>民生改善相关的医疗和教育等行业；其次，与央企、国企类客户的数字化转型相配套的网络安全预算将增长，以满足政府监管要求。上述这些领域也都是公司当前正在积极布局和未来重点发力的地方。</p> <p>3) 在需求侧的应用场景方面，信创市场预计将回暖，这是国家安全的重要基石，在充裕的财政支持到位后，发展提速可期。</p> <p>4) 在需求侧的合规场景方面，关基保护条例和网络数据安全条例的执行力度加大，将带来比较大的市场增量。据统计，除国家级别的关基保护单位外，近两年确定的省级关基保护单位达到近 6000 家。这个大市场一旦启动，将带来巨大市场增量。</p> <p>5) 在行业供给侧方面，竞争格局优化，头部网安企业纷纷瘦身提质增效，业内中小规模企业部分出清，为行业的盈利弹性创造了空间。</p> <p>6) 在市场环境方面，下游客户因为各种原因拖欠企业账款的问题，随着中央办公厅和国务院相关政策的落地，预计也将逐渐改善。这将有助于缓解网络安全行业以及公司应收账款方面的压力，利好行业长远健康发展。</p> <p>感谢您对公司的关注！</p> <p>——结束——</p>
日期	2024 年 11 月 29 日 16 点 00 分-17 点 00 分