

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：2024-002

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	参会名单信息请参阅文末附件清单，排名不分先后。 因本次交流活动采取线上会议形式，参会者无法签署调研承诺函，但在交流过程中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2024年08月27日 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理马红军 财务总监汤虚谷 董事会秘书王震
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2024 年上半年公司业绩与经营情况介绍</p> <p>2024 年上半年，公司实现营业收入 6.61 亿元，较上年同期增长 17%；第一季度增速为 22%，第二季度增速为 14%；上半年营业收入创近三年新高。上半年综合毛利率为 54.86%，基本保持稳定；第二季度毛利额同比增长 28%，毛利率回升至 59%，同比提升近 7 个百分点。</p> <p>2024 年上半年，公司着力推进提质增效举措，销售费用、研发费用、管理费用合计同比增长 5.7%，较上年同期费用增速继续收窄，预计下半年控费增效成果更为显著。</p> <p>2024 年上半年公司归母净利润同比下降 12%，其中第二季度归母净利润亏损 0.46 亿元，亏损较上年同期收窄 40%；扣非净利润亏损较上年同期收窄 41%，利润表现明显企稳。现金流方面，公司持续优化回款管理机制，2024 年上半年销售回款同比增长 10%，经营性现金流净额同比改善 24%。</p> <p>从产品结构看，上半年公司标品收入保持平稳增长，继续保持 80%以上的高毛利率。解决方案类业务收入同比增长 41%，自 2023</p>

年以来，公司调整组织架构与管理方式，提升交付效率与人效，毛利贡献有所回升。

从行业结构来看，2024年上半年公司的运营商行业收入同比增长16%，收入占比为32%；非运营商行业收入同比增长18%，收入占比为68%，其中，金融、政府、企业、能源四大行业收入同比增长19%，占比提升至65%。公司聚焦高增长、高潜力、高价值的细分市场，力争在运营商、金融、能源、企业、政府等重点行业获得可持续业绩增长，做深、做强重点行业的策略取得了预期成果。

二、问答交流信息

问：看到公司在算力算网有布局，想问问公司上半年落地订单的情况？预计未来两年收入体量能有多大？

答：今年上半年公司在算力算网安全领域取得了显著成就，在宁夏项目中成功中标总额为1.08亿元的订单，该项目正处于落地交付阶段。此外，公司在西云算力项目中的表现同样亮眼，公司为西云算力提供数据中心安全服务，包括云安全和终端安全等，近期公司还中标了科大讯飞智算中心安全服务等相关项目，这三个项目彰显了公司在算力服务和安全保障领域的领先性。公司正积极与各合作伙伴开展合作，共同推进算力服务的交付。随着算力市场的高速发展以及东数西算的快速推进，对安全能力的需求保持高景气，这将为公司带来更多的商业机会。

问：公司毛利率恢复比较快，这个趋势能持续吗？毛利率上升的原因能不能拆解一下？

答：公司的产品形态主要分为两部分：一是项目制解决方案，主要在运营商客户以项目形式实施，公司在此类业务管理上水平较高，实现了较高的毛利率水平，大约在45%-50%之间。二是标准化产品，包括终端安全、云安全、APT防护等产品，毛利率能达到80%左右。近年来公司标准化产品占比提升的成效日益凸显及市场份额的扩大，推动公司整体毛利率的稳定性和进一步提升，公司对未来毛利率稳定性持乐观态度。

问：公司在运营商行业的收入开始好转，由于运营商在资本开支上也有压力，请问运营商在投入方向是否有所变化？公司如何展望运营商行业未来的增长？

答：运营商收入在今年上半年的业绩达到了预期，实现了16%的增长。之所以能够实现这一增长，得益于过去几年里通过降本增效措施的执行，原有的优势产品如通信安全、接入安全和身份安全等产品适应了市场竞争的激烈环境，实现了团队能力提升和更高效的项目管理成果。上半年无论是在订单量、销售收入还是回款方面，都表现出较好的增长趋势。最近两年运营商在云、算力网络、数据要素、服务政企客户数字化转型等领域投入加大，资本开支结构有所变化，公司也会持续探索增量场景，挖掘更多的商业机遇。

问：展望下半年及明年，哪些行业的安全需求保持高景气度？看下游需求是否存在拐点？

答：我们在 2024 年初交流时对今年形势抱有观望的态度，主要是由于 2023 年前后变化较大。2023 年上半年整体安全行业的销售保持的不错，我们的标品销售额实现了约 30% 的增长，这反映了市场活力有所恢复，我们的销售队伍也随之扩张；令人意外的是 2023 年下半年，尤其是在第三季度，行业需求遭遇了前所未有的大幅下滑，原因在于许多下游客户，无论是政府部门还是企业客户普遍感受到了经济复苏不及预期，信心骤降导致预算削减，尤其是安全支出被严格控制，这使得 2023 年下半年成为安全行业的“寒冬”。

现在已进入 2024 年第三季度，从上半年的数据来看，安全需求并未继续急剧收缩，随着各行各业加速数字化转型，我们看到高价值客户对网络安全的刚性需求有所增长，例如金融、运营商、能源电力等行业客户认识到网络安全已成为其业务不可或缺的一部分，不再仅仅依赖合规驱动，而是作为业务连续性和创新的基础。与此同时，企业领导者对安全责任的认知显著提升，安全决策权进一步向 CIO（首席信息官）、CSO（首席安全官）等高层转移，这促使企业在面对日益严峻的安全威胁时，主动采取行动，投资安全建设，这一转变意味着安全预算不再面临被削减的风险，成为企业信息化投入的重要组成部分。

总体而言，市场需求相较于去年更为稳定，且有进一步增长的迹象。在这种背景下，安全行业呈现出结构性变革的特点，客户需求从被动满足法规要求转变为追求真正解决实际安全问题的高价值产品，这意味着市场对差异化、具备实战能力的安全产品和服务需求激增，能够提供针对性强、实战经验丰富的解决方案的安全公司，将有机会脱颖而出，引领行业发展。数字化转型背景下，安全已经成为客户的刚性需求之一，企业愿意为此投入资金，而市场对于高质量、真正解决问题的安全产品和服务的需求日益增长，这预示着安全行业将迎来新一轮的结构性机遇和发展周期。

问：卫星互联网安全方面，公司参股投资了上海垣信卫星，围绕新兴方向公司是否有一些具体的落地？展望今明两年公司在这个领域的收入体量大概有多大？

答：我们正在参与实施上海垣信的 IT 规划与安全能力建设。上海垣信计划在未来三到五年进入大规模发射组网阶段，其配套的安全能力会分阶段进行建设，上半年已经达成安全咨询服务订单，在架构设计规划完成后，会逐步配置相应的安全产品与平台能力，预计会持续有订单落地。

问：关注到公司上半年收入结构的优化还是很明显的，请问运营商行业以及非运营商行业增速的驱动力具体是哪一块？增长背后的驱动力是不是不一样？

答：上半年非运营商行业的收入增速达到了预期，下半年来看预计会更好，主要原因在于销售团队的建设，在过去四年我们专注优化

	<p>销售体系，吸引了大量优秀人才加入，标品销售体系结构清晰、流程高效，快速响应市场变化，同时在宏观经济不确定性的影响下，我们及时调整策略，将重点放在非政府行业市场，不仅提升了非政府行业的增长潜力，也为公司提供了可持续发展的动力。在非运营商行业我们主要拓展云安全、终端安全等标品收入，在云安全能力方面通过整合亚信安全的五大核心技术引擎，叠加安全狗的产品优势构建了全面的云安全解决方案，终端安全能力今年也有重大升级，这两项产品市场潜力大，合计可达百亿以上，为公司提供了坚实的营收基础，即便在市场整体增长放缓的环境中，我们的产品增长依然保持稳定</p> <p>在运营商市场，我们拥有深厚的产品积累和技术优势，身份安全、通信安全等多个产品处于领先地位，为公司提供了稳定的收益来源。通过深入合作和创新，未来在算力网络基础设施升级以及大模型等领域的安全需求会成为新的增长点。</p> <p>问：公司披露了解决方案类产品与标准化产品的占比情况，是不是反映公司整体战略重心或者关注重点的变化？从原来某几个重点产品线开始走向全面大安全的战略思路？</p> <p>答：从 IPO 至今我们采用两种主要的业务划分口径：一是以产品线为基础进行分类，IPO 时分为数字信任与身份安全、端点安全、云网边安全、安全服务以及云网虚拟化产品，上市后年报披露口径将数字信任与身份安全、端点安全、云网边安全产品体系整合为网络安全产品，也就是目前年报里延续的网络安全产品、安全服务、云网虚拟化产品三个分类，前后保持一致，为投资者提供透明且连贯的数据逻辑；二是从业务模式视角，将网络安全产品分为解决方案类和标准化产品，披露这两个占比主要还是延续我们以往提到的业务转型，通过数据来跟进我们战略转型的进度成果。</p> <p>2021 年开始实施的战略转型中，我们提到两个转型：一是行业结构转型，我们着重强化了在非运营商市场的业务拓展和营销体系改革，目的在于构建覆盖全国、以省级办事处为中心的营销网络，以实现长期可持续的增长，该转型已经初见成效，非运营商行业的占比已经超过 50%，并正在逐步深化。此外，我们进行了另一项重要的战略转型，即提升标准化产品占比的策略，包括加大对标准化产品的研发力度，以适应不同行业客户的具体需求。两项转型不仅提高了产品线的标准化程度，同时也推动了公司整体业务结构的优化，进一步增加了在非运营商行业市场上的份额。这些战略举措带来的成果是显而易见的，我们期望能够实现业务的规模化复制，在全行业范围内推广，持续提升毛利率，推动净利润率的逐步改善和增长。</p>
<p>附件清单 (排名不分先后)</p>	<p>徐聪 信达澳亚基金</p> <p>曾懿之 华泰柏瑞基金</p> <p>张洪磊 国新国证基金</p>

吴顺成	前海云溪基金
陈默远	上海磐策投资管理有限公司
李琨	十方创投
刘之意	望水泉基金
姜在坤	望水泉基金
veblen yin	望水泉基金
王煌	行必达私募基金管理有限公司
Marklau	珠海德若私募基金
董佳男	财通证券
承宇宏	德邦证券
马宗铠	东北证券
张文佳	东吴证券
戴晨	东吴证券
安然	东吴证券
李婉云	广发证券
库宏垚	国信证券
孟灿	国金证券
李忠宇	国金证券
伍巍	国泰君安
耿军军	国元证券
王朗	国元证券
赵炯	恒越基金
胡昕安	华创证券
陈越兮	华泰证券

	王兴	华泰证券
	蒋领	华泰证券
	孟令儒奇	华西证券
	周昱阳	华西证券
	刘逍遥	开源证券
	邓柔	兴业证券
	桂杨	兴业证券
	余庚宗	长江证券
	鲍淑娴	招商证券
	刘静一	浙商证券
	潘儒琛	中信证券
	韩蕊	中金公司
	孙行臻	中泰证券
	王心悦	中泰证券
	常雨婷	中邮证券
	丁子惠	中邮证券
日期	2024年08月27日	