

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：2025-001

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 checked="" 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	详见附件清单
时间	2025年4月29日 16:00-17:00
地点	线上电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理马红军；董事会秘书王震
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、业绩介绍</p> <p>2024年整体经营情况：公司在2024年坚持健康发展，着力提升经营韧性以穿越经济周期。2024年11月，公司完成对亚信科技的控股，标志着公司进入新的发展阶段。网络安全业务与数智业务实现一体化协同发展，正式开启“一体两翼”的战略布局。2024年公司实现营业收入35.95亿元，综合毛利率达51.6%，归属于上市公司股东的净利润为959万元。上述财务数据包含了2024年11月9日至12月31日期间合并亚信科技的业绩表现。</p> <p>网络安全业务：2024年，网络安全业务实现营业收入17.1亿元，同比增长6.37%。公司经营企稳向好，业务增长势头良好。网络安全业务毛利额同比增长36.5%，显示出显著的盈利改善。毛利率从2023年的47.82%提升至2024年的61.35%，增长了13.53个百分点。毛利率的提升主要归因于自研标准化产品收入占比提高、供应链管理优化外采材料成本降低。这些改进得益于公司在降本增效方面的持续努力。费用控制方面，销售费用、研发费用和管理费用三项合计同比仅增长2.1%，费用控制成效显著，达成了年初公司设定的控费目标。人均创</p>

收水平显著提升，进一步体现了效率的优化。2025 年一季度，公司网络安全业务实现收入 2.13 亿元，一季度网络安全业务毛利率达到 56.4%，较上年同期提升 7 个百分点。网络安全业务利润与去年同期基本持平，表现稳健。

Q: 2024 年及 2025 年一季报收入有些变化、包括毛利的提升，能否详细解释一下原因？

A: 2024 年最终审计后的收入较业绩快报收入数据有所调整，主要是基于会计谨慎性，根据不同的营销模式及公司在营销过程中承担的风险不同，对不同营销模式下的收入确认标准进行了具体的分类，导致部分收入在原基础上进行了调整。调整后可以看到网络安全业务毛利率比去年同期有显著上升，公司未来收入结构及业绩健康度有大的改善。公司未来将成为产品能力型公司，聚焦于核心产品，包括终端安全、云安全和 XDR 平台，并严格控制毛利率较低的项目，这种策略使得公司的毛利率逐渐提升，达到了历史最高，与行业优秀公司的毛利率持平。

Q: 看到公司与联通成立的联合事业部，主要的合作模式、涉及的业务领域和发展前景，请领导们给我们展望一下？

A: 亚信安全与联通成立联信事业部主要聚焦于推动双方在数字业务领域的协同合作，该事业部将致力于通过资源共享、优势互补来提升双方在数字业务市场的竞争力，随着双方合作的深入和业务协同效应的显现，将有望带来显著的业绩增长。公司与中国联通进行强强联合，目标是打造中国强势的终端安全 SaaS 化产品，对标国际网安公司。双方结合各自优势，如亚信安全的终端安全能力、SaaS 化平台优势、安全运营优势以及中国联通的云资源和众多客户群体，共同推进这一目标的实现。

Q: 对于 2025 年全年安全业务的盈利状况有何展望？

A: 公司预计 2025 年安全业务净利润与现金流将有所改善。公司在 2024 年已经实现了经营现金流转正，利润方面虽未达预期，但随着费用控制优化、业务向好及市场机遇的增加，预计 2025 年将比 2024 年有进一步提升。

Q: 标准化产品的增速优于行业整体的原因及客户在网安投入上的特点是什么？

A: 公司在过去几年中高度重视产品能力建设，尤其在终端安全、云安全和 XDR 解决方案方面取得了显著进展，这些核心产品具备行业领

先能力。标准化产品的高质量发展表明客户在网安投入时更加注重产品性能和安全防护能力，即使在整体预算承压的情况下，安全仍被视为关键需求。

Q: 公司如何通过结合终端安全、云主机和防病毒 APT 的优势实现 XDR 解决方案的能力?

A: 我们通过整合这三个核心产品的优势，成功实现了 XDR 解决方案的能力升级，特别是在过去一年中，终端安全领域的增长显著，是近三四年来的最高的一年。这表明在行业向好发展状态下，具备核心优势的产品将获得更高的增长。

Q: 公司如何看待操作系统鸿蒙的发展对公司终端安全业务的影响?

A: 鸿蒙操作系统的发展对公司终端安全业务是利好。如果公司能将核心终端安全产品做到极致，市场占有率做到第一，那么无论对于现有市场还是增量市场，都将对公司发展起到积极作用。

Q: 公司与上海垣信未来有何进一步的合作规划以及预计业务体量?

A: 我们与上海垣信已有长期合作，并参与了网络业务系统的设计和规划。随着上海垣信卫星的发展和卫星发射，预计会有更多网络安全领域的合作机会。未来合作还需考虑客户业务发展和 IT 安全预算等因素，目前尚无法给出明确预期。

Q: 在当前信息化大环境下，如何看待 2025 年下游各行业（运营商、金融、政府等）的需求情况?

A: 展望 2025 年，具有国际竞争力的新能源、半导体和汽车行业等对安全的需求保持快速增长，因此聚焦于企业安全的公司会有较好表现。同时，金融、电力、医疗等行业对安全投入稳中有升，但增长相对保守；而政府行业的需求增长不明显。尽管如此，在压力环境下，只要发挥自身优势，如亚信安全在运营商行业的多年积累和客户粘性，仍然能在各个行业中找到机会并保持增长。

Q: 在当前中国网络行业多家公司竞争激烈的环境下，为什么认为这是一个出清的机会，尤其是对小公司或未上市公司的挑战?

A: 在当前市场环境下，由于存在众多竞争者，尤其是对 to B 的网络安全公司而言，销售团队的战斗力和产品能力这两部分显得尤为重要。一些小公司或未上市公司在这样的环境下因为不具备两方面的能力而面临较大困难。优秀的销售团队能帮助公司在逆境中脱颖而出，同时，拥有领先行业的爆款产品也是公司处于相对优势的关键。因

此，在这种压力下，如果公司具备出色的销售团队和爆款产品，实际上是逆势增长的机会。

Q：在大模型安全领域有哪些布局，以及目前看到的大模型安全商机情况如何？

A：目前市场上对于大模型的关注度极高，包括国央企、政府在内的多个行业客户表现出高接受度。亚信科技在大模型落地方面做得非常出色，随着一体机形态的大模型模式出现，市场上商机众多，不仅包括运营商、金融、电力等行业，还扩展到了医疗、教育和大型企业，且客单价较高。接下来，亚信安全更关注大模型应用后带来的安全需求增长点，比如大模型识别攻击的局限性带来的安全问题，以及大模型自身安全和保护大模型基座的安全市场，预计这将成为安全解决方案的新增长点。

Q：亚信科技在大模型一体机方面与哪家公司有合作，并且合作的优势是什么？

A：亚信科技与阿里等众多大模型厂商有合作，优势在于对客户需求的深刻理解以及交付能力的领先性，基于客户业务场景，提供完整的大模型解决方案。

Q：亚信安全新一代 AI-XDR 的产品形态和商业模式是怎样的？

A：该产品支持私有化部署和 SaaS 化部署，不仅具备云端部署的优势，还特别注重满足客户本地化部署的需求。产品以数据驱动和 AI 原生为核心，拥有端云联动的攻防能力，通过积累数据、情报和规则实现联动，并通过 AI 赋能提升整个平台的价值。

Q：公司安全板块一季度收入下滑的原因是什么？网络安全业务 2025 年是否有收入指引或目标？

A：一季度安全板块收入下滑是因为公司更加注重毛利的提升和核心产品的市场占有率，而非单纯追求订单收入。2025 年公司更关注毛利、毛利率和现金流这三个指标的持续向好。

<p>附件清单 (排名不分先后)</p>	<p>徐聪 信达澳亚基金 郑金镇 华泰资管 胡纪元 长城财富资管 库宏垚 国信证券 刘逍遥 开源证券 潘儒琛 中信证券 刘静一 浙商证券 李婉云 广发证券 桂 杨 兴业证券 韩 蕊 中金公司 李铭姆 中金公司 王盛乾 中信证券 鲍淑娴 招商证券 李忠宇 国金证券 胡昕安 华创证券 马宗铠 东北证券 向正富 中航证券 王 思 德邦证券 陈涵泊 德邦证券 耿军军 国元证券 姜佳明 信达证券 章 锋 上海证券 陈宝健 开源证券 夏明达 甬兴证券 李泉立 北京中港融鑫 王 坚 逐光私募基金 蒋 睿 鸿运私募基金 姜青山 千帆资本 唐 琪 百川财富 任 熠 合方创新私募 古道和 中天汇富基金 雍国铁 博普科技 李 利 海南博荣私募 张卿隆 华宝信托 宋海亮 果行育德 俞春梅 国泰君安国际 王晓琼 花旗環球金融 宋 亮 国泰海通 馬牧野 富瑞金融</p>
<p>日期</p>	<p>2025年4月30日</p>