

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：2025-002

投资者关系 活动类别	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 □ 业绩说明会 □ 新闻发布会 □ 路演活动 □ 现场参观 □ 一对一沟通 □ 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（排名不分先后）
时间	2025年8月26日 16:00-17:00
地点	线上电话会议
上市公司 接待人员姓名	副董事长、总经理马红军；董事会秘书王震；财务总监彭晓敏
投资者关系活动 主要内容介绍	一、2025 年上半年公司业绩情况 （一）合并报表层面 2025 年上半年，公司整体实现营业收入 31.24 亿元，归属于上市公司股东的净利润为-3.56 亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常损益的净利润-2.52 亿元。 （二）网络安全业务分部经营情况 2025 年上半年，公司主动放弃部分低质集成订单，在经营管理考核上更加关注订单毛利水平。上半年网安业务毛利率提升至 59.6%，同比提升 4.7 个百分点，为历史同期最高水平，主要得益于公司近年来持续优化业务结构，着力提升标品收入占比、提高解决方案类业务工程化水平与交付效率。上半年，网安业务三项费用合计同比下降 16.8%，其中，销售费用同比下降 18.9%、管理费用同比下降 0.8%、研发费用同比下降 20.4%，控费降本增效举措成效明显。网络安全业务实现的归母净利润为-2.4 亿元，较上年同期亏损有所扩大主要系对外投资公允价值变动损失、并购重组事项财务费用的影响，剔除上述

	因素影响，网络安全业务净利润较上年同期有所改善；上半年扣非净利润亏损 2 亿元，同比基本持平。 从业务结构来看，标品安服收入占比提升至 64.6%，同比增长 9%，终端安全、安服等核心赛道收入贡献占比持续抬升；2025 年上半年解决方案类业务收入主要系季节性因素影响阶段性表现，全年有望保持正增长。公司将始终贯彻以能力型产品满足“刚需型”高价值行业客户的拓展策略，智能制造、能源等行业收入保持较快增长，公司将持续扩大核心产品市场竞争力，夯实行业领先地位。2025 年 5 月，亚信安全发布业内首创的 AI XDR 联动防御系统，作为公司战略级新品，上半年相关订单已突破千万，未来公司将继续强力开拓市场，带动核心产品规模跃升！在生态合作领域，鸿蒙、联信合作迎新篇，垣信卫星订单突破两千万！ （三）数智业务分部经营情况 2025 年上半年，合并报表层面，数智业务分部实现营业收入 26.15 亿元，毛利率为 31.4%，归母净利润贡献为-4463.39 万元。亚信科技持续聚焦 AI 大模型应用与交付、5G 专网与应用、数智运营三大增长引擎，并加快签单节奏。凭借企业 AI 大模型应用与交付业务起步最早、应用落地最多的先发优势，上半年，亚信科技 AI 大模型应用与交付业务实现爆发式增长。 2025 年上半年，网络安全业务与数智业务不断加强协同探索，已在多个场景陆续形成业务协同，双方率先聚焦大模型、5G+智慧工业园区、数据要素、算力、业务五大核心安全场景，为企业和社会提供全方位、多层次安全能力与和空天地一体化安全解决方案。 二、问答交流 问：想了解一下目前公司主打的 AI XDR 产品，能否看到订单的快速增长？这款产品能否成为行业的下一个爆款？ 答：这款产品是亚信安全基于终端安全优势、EDR 引擎能力、攻防能力和 AI 数据降噪、数据萃取等核心技术打造的 XDR 解决方案，具备极强的技术价值和行业领先性。自 2025 年 5 月 C3 安全大会发布以来客户数量多且测试反馈积极。产品主要面向对业务连续性、数据安全性要求高的制造业、金融等行业，能够有效应对勒索攻击等安全威胁，解决客户实际问题。相较于过去的安全产品，XDR 具备平台化、多终端覆盖、高级威胁专家服务等综合能力，客单价更高，市场需求更明确，具备爆发式增长潜力，市场空间广阔。 问：公司与联通合作成立的联信事业部主打 SaaS 化方向，目前是否有订单上的进展、全年目标以及未来双方的定位升级情况如何？
--	--

	答：联通数科与亚信安全合作成立联信事业部的目标是打造中国版的 CrowdStrike，提供 SaaS 化的终端安全，并朝着 XDR 的 SaaS 版本发展。我们和联通已将订单目标下达并纳入考核，对订单增长具有较强信心。 问：如何看待我们在 AI 领域身份认证方向的业务机会？是否有相关的订单或商机展望？ 答：未来将是智能体（Agent）互联网时代，身份认证是不可或缺的基础。当前我们的身份安全产品在运营商行业客户的应用较为复杂，而在智能互联网时代，需要更标准化、轻量化的身份认证方案。公司已成立身份安全专项小组，由公司领导牵头，致力于打造适配 AI 和智能体互联网时代的身份安全产品。同时，该能力已整合进 AI XDR 等产品解决方案中，并将延伸至机器人、AI 终端等泛终端领域，相关方向具备较大的发展空间。 问：身份安全产品是否在稳定币领域有潜在的应用场景？ 答：公司高度关注新型场景下的安全技术应用趋势，将结合海外战略适时发布相关安全解决方案。目前，稳定币相关的安全技术尚未形成明确的商业化路径，短期内难以实现变现。 问：公司的毛利率 Q2 单季度达到了同期比较高的水平，能看到公司一直在讲的标品战略在持续的兑现，想问一下未来公司毛利率增长的持续性会怎么样？ 答：目前标品收入占比已达到 64%左右，成为公司主要收入来源，并在近几年经济环境趋缓的情况下仍保持增长。公司通过产品创新和组织能力提升，推动运营商项目制解决方案的毛利率从过去的 40%多提升至接近 50%，而标品毛利率稳定在 80%左右。因此，无论是标品还是解决方案的毛利率均呈现同比上升趋势，带动公司整体毛利率持续增长。 问：公司净利润的恢复节奏是怎样的？ 答：净利润方面，2025 年上半年网络安全业务净利润为-2.4 亿元，其中约 1.2 亿元为对外投资产生的公允价值变动损失，扣除该因素后与去年同期基本持平；数智业务上半年净利润亏损主要是由于人员结构调整导致费用上升。上述一次性因素在 2025 年下半年将不再存在，预计下半年经营利润将明显优于上半年，并实现同比增长。 问：公司落地垣信卫星订单超过 2000 万，主要提供了哪些产品和服务？后续与垣信方面的合作方向还有哪些？
--	---

	答：该订单是基于客户作为卫星互联网运营商的需求，公司为其提供了诸如接入安全、身份安全的解决方案，以及网络侧安全相关的产品和服务。后续合作方向包括：与垣信成立客户经营小组，共同运营未来市场机会，合作覆盖当前产品供应、生态共建、供应链安全及面向客户的定制化解决方案等多个层面，合作内容全面且具有深入性。 问：想问一下公司在 AI 大模型安全领域有什么新的进展可以分享吗？ 答：上半年公司在 AI 和大模型相关业务方面取得了良好进展，主要包括大模型一体机及其安全解决方案的市场推广和客户订单稳步推进，同时与亚信科技合作的大模型一体机安全项目也取得了显著增长。此外，AI 在安全领域的应用场景逐渐落地，通过大模型与安全技术的结合，提升了威胁分析效率，帮助客户节约运维成本，增强了客户对 AI 安全解决方案的认可度，成为当前较具变现潜力的市场机会。 问：公司如何看待下游行业客户需求景气度的恢复情况？ 答：近年来，网络安全行业整体处于调整期，下游客户普遍较为谨慎，预算有所收缩。但从 2025 年的趋势来看，客户对安全的重视程度明显提升，安全已成为保障数据和应用发展的必备条件。需求正在结构性变化，传统单产品、设备型安全需求下降，而具备实战能力、能解决实际问题的安全能力需求上升，例如终端防病毒、EDR、XDR 等方向。此外，AI 大模型安全等新兴领域也带来了新的增长点。整体来看，真正符合新需求特点的安全企业将实现增长，而传统模式企业可能面临压力。 问：公司参与鸿蒙生态的具体商业模式是怎样的？未来如果鸿蒙终端大规模出货的情况下，公司在终端安全方面有哪些增量空间和发展规划？ 答：鸿蒙操作系统是中国具有国际竞争力的操作系统，未来将在 PC、平板、手机、汽车等多个终端领域实现万物互联，成为全球三大操作系统之一。目前全球网络安全市场主要围绕 Windows 和 Linux 系统展开，鸿蒙的崛起带来了巨大的安全市场想象空间。与操作系统直接相关的是终端安全产品，这是公司的优势领域。未来公司下一步将重点推进与鸿蒙在 to B 商用的合作。随着鸿蒙终端的大规模上市，使用鸿蒙系统的终端用户对终端安全产品的需求将日益增长，公司将持续深化在该领域的布局。
--	--

附件清单 (排名不分先后)	张令泓 中银基金 汪中昊 长江证券资管 刘杰 平安基金 姚叶 同泰基金 黄向前 尚诚资管 Diros Gad Nas Tyx Cap Terry Yao 瑞兆投資 库宏垚 国信证券 李婉云 广发证券 刘逍遙 开源证券 韩蕊 中国国际金融 鲍淑嫻 招商证券 孟灿 国金证券 李忠宇 国金证券 潘儒琛 中信证券 耿军军 国元证券 胡昕安 华创证券 李嘉琪 国泰海通证券 李铭妘 中国国际金融 周勃宇 开源证券 马宗铠 东北证券 王祺深 天风证券 王盛乾 中信证券 王思 中邮证券 王心悦 中泰证券 袁家亮 华福证券 张天 山西证券 尚方建 博润银泰投资 宋亮 海通国际研究 罗采奕 德若私募基金 李其东 上海嘉世私募 李凌飞 前海旭鑫资管 曹志平 金股证券投资咨询 唐凯 上海卓银私募 陶玉 上海恒瀟投资 吴皓月 正圆私募基金 徐彪 正圆私募基金 徐平平 申万宏源研究 张玉辰 华方私募基金
日期	2025年8月28日