

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：2023-007

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30日 16:30-17:30
地点	进门财经线上会议
上市公司 接待人员姓名	董事、副总经理兼 COO/CMO 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><b>一、公司经营情况</b></p> <p>今年前三季度网络安全行业受国内经济复苏不及预期的影响，进入了业绩调整阶段，亚信安全也是从半年报相对快速增长到三季报有所回落。第三季度实现营业收入 4.29 亿元，归母净利润为-3987 万；前三季度营业收入 9.92 亿，归母净利润是-2.1 亿。10 月 20 日公司出资约 3 亿元收购厦门服云信息 75.96%的股份，与其在云安全领域实现高度互补，进一步坚定了公司未来在终端安全和云安全两大方向的布局，上一次已经跟市场进行了充分的沟通。</p> <p>研发费用方面，公司在终端安全、态势感知、身份安全以及核心技术领域加大了研发投入，研发费用同比增长 28.75%，代表公司在行业底部用逆周期战略发展的思路去积极布局，为公司未来持续发展积蓄力量。</p> <p>从收入结构来看，第三季度网络安全产品同比增长 5.14%，网络安全服务同比增长 132.2%，网络安全产品与服务合计同比增长 9.08%，实现了稳定的增长。</p> <p>从毛利率来看，前三季度高毛利的端点安全产品收入占比达到 44.3%，同比提升 7.5 个百分点，带动公司整体毛利率同比提升</p>

	<p>2.75个百分点。以上这些数据体现了公司战略调整之后加速落地所带来的一些积极影响。</p> <p><b>二、问答交流</b></p> <p><b>问：请公司领导解读一下整个收入结构，结构里哪些产品领域比如云安全、数据安全、终端安全的增长情况？</b></p> <p>答：（1）1-9月我们聚焦主业，网络安全产品与网络安全服务整体保持正向增长，达到了8.6%的增幅。（2）这两年加强网络安全服务体系的建设，在客户侧快速取得了认可，1-9月份安全服务实现了122%的高速增长，保持了强劲的势头。（3）1-9月网络安全产品同比增长5%。其中，以标准化产品为主的端点安全平台保持了16%的增速，公司核心战略产品终端安全与数据安全实现了20%以上的同比增长、高级威胁治理产品同比增长57%、态势感知等平台类产品增长12%。当然也有一些做的不好的地方，身份安全这两年在做产品版本收敛与交付调整、退出部分低效市场，收入同比略有下滑。（4）1-9月云网虚拟化软件产品同比降幅74%，主要是由于今年宏观环境以及客户自身采购方式的变化，对该部分业务阶段性造成影响。综上所述，公司核心的网络安全产品与服务还是保持了健康的增长，在标准化产品战略调整、稳定运营商基本盘、提升政企行业增长这几个战略方向上还是坚定的执行，并且取得了正向持续的效果。</p> <p><b>问：展望一下四季度和明年公司在下游行业客户开拓方面的情况？</b></p> <p>答：二季度无论是政企行业还是运营商，复苏情况比较好，Q3单季度来看安全主营业务仍然保持一定的增长，我们有意识的把运营商一些亏损项目逐渐退出，但整体可控。Q3确实行业压力都不小，没有Q2需求释放的那么明显，Q3有些项目递延。客户有些谨慎，预算都还在，但客户要到年底看预算情况才决定投入，所以Q3行业订单不及预期，没有Q2那么明显。Q4陆续有一些项目在进入招投标，乐观一些的话会恢复到Q2的状态。</p> <p>公司在运营商客户的业务是项目制，约一年的确收期，2022年Q4的订单到2023年Q4验收确认是比较集中的。政企行业的订单Q4大概率会像Q2一样相对乐观。</p> <p>展望明年，市场会有结构性的变化。以前整个网安行业高增长、产品同质化，未来一两年将进入到真正的买方市场。客户选择的是能够带来真正价值的品牌和核心产品，而不仅仅是合规驱动。对于我们来说，练好内功、提升产品能力是未来两三年脱颖而出最重要的，看好明年真正刚需的市场。1-9月份以制造业为主的企业类客户增长是最快的，同比增长33%，这类企业的安全需求是刚需，考虑真正能解决安全问题的产品；政府行业前三季度增长130%，得益于公司在政府行业的聚焦打法；金融、能源、医疗行业收入有所下降，这几个行业现在在找新的市场机会，比如容器安全、微隔离。我们围绕客户的需求去拓展产品线，比如我们看到云安全领域</p>
--	---

	<p>新的增长点，集中精力做好我们的产品，同时收购厦门服云（安全狗），打造云安全第一品牌。亚信安全的产品更多的适用安全刚需客户，希望公司接下来全力脱颖而出。</p> <p><b>问：公司收购安全狗，业绩贡献以及未来的整合协同能否展开讲一讲？</b></p> <p>答：安全狗现在营业收入 1 亿左右的规模，我们对安全狗也提出了新的发展要求，未来持续协同安全狗提升收入和利润贡献。安全狗销售人员 70 余名，以云安全业务为主，如果加上亚信安全的其他产品线，人均合同额会有大幅提升。亚信安全的云主机产品在行业里位居前三名，本身能力上面也是领先的，再加上安全狗的主机防护、容器安全、微隔离能力等等，会形成功能最全、能力最强的产品组合，对于我们做到云主机安全赛道第一名具有非常大的帮助。</p> <p><b>问：公司的人均创收提升路径有没有思路？</b></p> <p>答：人均人效是我们建销售团队的主要考量标准。第一，安全行业销售人均创收近几年稳健提升，我们认为这是产品向方案转型带来的必然趋势，这也是亚信安全一直在努力的方向。原来我们在政企行业主要做云主机、终端安全等单品的销售，这两年我们通过数据安全平台、态势感知平台、身份安全和服务叠加的方式，经过市场的检验，通过平台拉动标品的强势作用已经有所体现，所以我们对销售的要求也是人均创收能力快速提升。</p> <p>第二，销售管理方面，对强大的销售团队进行科学管理特别重要。我们横向对比来看收入/销售费用具备较强竞争力。所以我们会通过提高产品能力、方案能力以及销售能力，把人均做到行业第一。</p> <p><b>问：运营商对公司的业绩近两年影响较大，产品定制化偏多，想了解一下是公司在调整的原因还是产品形态的原因？想了解一下公司怎么规划未来运营商相关的业务？什么时候能看到开始对公司有比较积极的正贡献？</b></p> <p>答：这个问题非常好。第一，原来运营商销售团队既做定制化的项目，又做标品的销售，坦白说这两年的探索感觉打法不太一样。项目偏定制化，强调客户交付，交付人员每天要在客户现场，需要销售跟交付团队绑在一起去服务客户，所以与标品的打法完全不一样。这两年运营商行业的业绩贡献一直偏低。今年我们做了一些调整，运营商是我们的优势行业，客户粘性非常大，项目类业务从产品线、交付到销售端到端的打通，仍然通过运营商事业部的建制来管理，考核指标是保证每年收入、利润保持增长，20%的增速比较理想，15%是底线。第二，以前对运营商的标品销售重视不足，现在单独成立专门做运营商标品加服务的销售组织架构，走平台+标品+服务的路线，实现高速增长。我们通过两大销售组织把业务模式分开、责权利更清晰，专业的人干专业的事情，争取明年运营商产生更好的业绩贡献。</p>
--	---

	<p><b>问：刚才提到公司要进行产品化、方案化的交付，以前更多的还是以主打单品为主，在这个过程中有哪些新的思路？不具备的产品能力要全部自己去做吗？</b></p> <p>答：我们一直以来的理念是把产品做到极致，然后全行业进行复制。国外的网安公司也是这么实现的，只是他们的市场范围是全球，所以亚信安全的核心产品能力是一定要加强的。比如终端安全TrustOne，是七个功能模块做成 All in One 的模式；云主机安全在合并安全狗后，产品功能也是具备六个模块；防毒墙还有很大的空间，现在越来越发现防毒墙放在防火墙前面，能够在网络侧能给客户 provide 很强的威胁感知能力。我们云网端的产品方案池都有，以前是销售能力不足，销售体系成立两年半又有遇到疫情，一个销售团队的成功、形成战斗力需要 3 到 5 年，5 年才能到巅峰，2B 行业都有这个规律。我们销售团队成规模到 2023 年底才满三年，能力有很大的提升，叠加云网端的解决方案能够帮助客户打造场景化的安全方案。原来在运营商做了很多项目制的产品，态势感知、数据安全、身份安全，对客户来讲都是特别重要的安全能力，都希望有场景化的软件平台解决客户的某个场景安全问题，但原来是项目制，所以两年前我们开始逐渐把项目制产线打造出标准化的平台。第一，态势感知平台在政企行业带动很多标品的销售，今年看到了很大的增长。第二，数据安全原来在运营商做了很多年，但政企客户需要标准化的数据安全产品，比如分级分类、数据安全平台以及数据安全咨询，今年都陆续发布相应的产品，形成了很大的战斗力。我们把数据安全、态势感知这两大平台作为一个制高点，叠加与客户业务紧密结合的身份安全以及终端安全、堡垒机、日志审计等等已经构成完整的解决方案，最近几年亚信安全在研发上进行了多条产品线的补强，产品覆盖率已经明显提升。当然不是所有产品都自己做，防火墙、IPS、网闸网关等等硬件类产品可以通过生态合作的方式。我们通过销售能力的高成长，把自己的核心产品打成爆款，带动生态合作伙伴共赢，最终实现良性增长。</p> <p><b>问：公司三季报研发费用增长较多，具体投入哪些方面呢？未来研发测的投入还会加大吗？</b></p> <p>答：今年从 Q1 到 Q3 在研发费用上保持了一定强度的投入。在产品标准化提升以及核心产品线加大研发力度来拉动整体解决方案与客单价的提升，没有持续投入的话很难在市场竞争中做到差异化的竞争能力的提升，投入的主要是在刚提到的终端安全、云安全、数据安全、态势感知、XDR SaaS 等赛道；在传统的定制化平台交付上，以提升人效、降成本的方式稳定业务增长、提供现金流。未来在一些创新性的方向会保持一定的投入。</p> <p><b>问：公司连续回购、自有资金收购服云信息现金流出较多，请问是否会有压力？</b></p>
--	---

	<p>答：一方面，近期在公司价值被低估的市场环境中通过股份回购稳定投资者的信心、给未来的员工股权激励奠定基础；另一方面，现金收购安全狗来增强核心产品技术能力，这都是跟公司整体战略与长期发展息息相关。资金层面，网安行业基本上前三季度基本上会处于阶段性亏损的状态，四季度业绩集中交付进行利润的释放和回款，所以年底公司的现金流会进一步的提升。公司同时会以滚动的现金流预测的方式持续做压力测试，确保资金的使用，不影响公司的日常经营开展、确保资金安全。今年这几项资金投入的战略举措，是公司在资金使用上更积极的做布局、从中长期的维度为投资人创造回报的积极尝试。</p> <p><b>问：想了解一下公司怎么看待下游政府行业的需求？是否有一些改善的情况？</b></p> <p>答：Q3 能看到一些地方政府通过债的方式做项目启动，看到了一些变化，但现在还不是特别多。1-9 月亚信安全的政府行业收入是高增长的，不是政府行业需求有较大的变化，而是我们内部结构调整，原来政府客户做的不好，现在销售力量强了之后自然有所增长。Q4 目前我们看到政府行业今年的预算陆续进行了招投标，不像有些企业比较谨慎，政府行业在 Q4 可能会是增长点，具体需求能恢复多少可能要等到 Q4 结束再来看。</p> <p><b>问：公司在手订单的增速怎么样？公司如何规划人员增长？</b></p> <p>答：订单整体比收入要好，确收进度要有个时间差。Q3 非运营商行业的订单保持了两位数以上的增长，Q4 我们也要继续保持两位数以上的增长。</p> <p>人员方面今年一直控制，提升内部能力。销售团队一直在招人，行业里优秀的人就这么多，一直没有招满。总体上因为去年年底一些人员末位淘汰，所以目前人员跟 2022 年底规模差不多。这个过程中做了一些人员优化，引入行业内比较优秀的人，这也是亚信安全这几年来一直在做的事情。</p> <p><b>问：目前看网安公司也在布局海外业务，公司是否有考虑？</b></p> <p>答：亚信安全在 2015 年并购趋势科技中国区业务、并购之后对趋势科技中国区团队做了很好的融合，团队核心人员现在成了公司核心技术高管，未来我们还是会跟海外网安巨头保持交流与合作，这些都体现了亚信安全一直把自己定位为具备国际化视野和基因的网安公司。随着公司的发展，海外业务会继续往前推进。</p>														
附件清单 (排名不分先后)	<table> <tr> <td>方建</td><td>银华基金</td></tr> <tr> <td>王赫</td><td>博时基金</td></tr> <tr> <td>俞忠华</td><td>中海基金</td></tr> <tr> <td>周昊</td><td>东兴基金</td></tr> <tr> <td>郭梁良</td><td>富荣基金</td></tr> <tr> <td>杨晨</td><td>建信保险资产管理有限公司</td></tr> <tr> <td>程永宾</td><td>亚太财产保险有限公司</td></tr> </table>	方建	银华基金	王赫	博时基金	俞忠华	中海基金	周昊	东兴基金	郭梁良	富荣基金	杨晨	建信保险资产管理有限公司	程永宾	亚太财产保险有限公司
方建	银华基金														
王赫	博时基金														
俞忠华	中海基金														
周昊	东兴基金														
郭梁良	富荣基金														
杨晨	建信保险资产管理有限公司														
程永宾	亚太财产保险有限公司														

张雪峰	中邮人寿保险股份有限公司
刘康	永安财产保险股份有限公司
吴亚雯	工银国际融资有限公司
许高飞	千一资本
雷静	青岛金光紫金股权投资基金企业
夏威	水墨资本
罗采奕	珠海德若私募基金管理有限公司
黄华艳	北京大道兴业投资管理有限公司
黄福淦	海南谦信私募基金管理有限公司
沈润	海南盖亚青柯私募基金管理有限公司
章溢漫	上海和谐汇一资产管理有限公司
舒殷	鸿运私募基金管理(海南)有限公司
徐梦婧	上海涌贝资产管理有限公司
欧阳豪	上海汇正财经顾问有限公司
岳鹏	宁波圆合金融控股有限公司
柏承佚	深圳前海点击资本投资管理有限公司
王可丹	共青城鼎睿资产管理有限公司
郭秋莲	上海牛乎资产管理有限公司
徐平平	上海申银万国证券研究所有限公司
纪超	莫尼塔(上海)信息咨询有限公司
宋辰霆	淡马锡投资咨询(北京)有限公司
胡亚男	深圳丞毅投资有限公司
杨桐	中国民生银行股份有限公司
宋秋宏	海通国际
库宏垚	国信证券
潘儒琛	中信证券
李忠宇	国金证券
时炯	申港证券
伍巍	国泰君安
桂杨	兴业证券
唐月	中原证券
闻学臣	中泰证券
耿军军	国元证券
胡昕安	华创证券
施宁静	中金公司
徐也清	野村东方国际证券
滕文飞	上海证券
曾晓婷	华金证券
傅 梦欣	首创证券
朱珠	德邦证券
李璐昕	银河证券
王思	华福证券
黄净	东北证券
鲍淑娴	招商证券

	苏仪 戴晨	中泰证券 东吴证券
日期	2023年10月31日	