

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：2021-004

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"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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（券商策略会）
参与单位及人员	Robin Li Ariosecapital 苏仪 中泰证券 戴晨 东吴证券 白晗 上海辰翔投资 张乔遇 界面新闻 李智毅 Kaizen 李思远 泽兴基金 兰春霞 平安证券研究所 沙小川 上海聆泽投资 陈海挺 上海启石资产管理有限公司 王珏 安和资本 李亚鑫 华安财保资产管理有限责任公司 裘善龙 上海钉铃资产管理有限公司 甄玲 德邦证券 邓一君 国泰君安证券 马子轩 摩根士丹利华鑫基金 丘舒啸 混沌投资 温子柠 淡泰资本 方云龙 北京鸿道投资

郭雅丽	华泰证券
孙通	Franklin Templeton
傅刚	混沌投资
任桀	永赢基金管理有限公司
周捷	交银人寿
贾湘兴	青岛胤盛资产管理有限公司
陈昶骏	凯昇资本
郭乐颖	广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司
浦俊懿	东方证券
战泽昊	华金证券
赵高尚	上海沅杨资产管理有限公司
邵雯琼	上海弈慧投资管理有限公司
周高鼎	东吴证券股份有限公司
陈修能	财通证券股份有限公司
顾文杰	上海盘石投资管理有限公司
曹佩	太平洋证券研究院
王泽宇	由榕资产
Jasmine Koay	Value Partners
于成龙	海通证券
邓睿祺	财信证券
吴鸣远	兴业证券股份有限公司
余庚宗	长江证券
吴雨萌	华安证券
黄华艳	北京大道兴业投资管理有限公司
Matt	建安基金
翟荣宾	混沌投资
潘儒琛	中信证券
辛俊东	华杉投资
王俊杰	世嘉控股

秦健丽 青岛朋元资产管理有限公司
徐中华 渤海汇金
刘逸然 汇丰前海证券
张咏梅 中信建投证券股份有限公司
李闫 深圳市老鹰投资管理有限公司
王国晗 大和证券
姜宇帆 上海明河投资管理有限公司
陈平 汇丰晋信基金
温婷 上海证券报
常思远 中银国际证券
Wise Lui King tower Asset Management
黄小严 中科创达
王艺霖 华西证券
庞宇铭 西藏合众易晟投资管理有限责任公司
左少逸 中信建投证券
李健 盈沣投资
秦泽文 安信证券股份有限公司
余白静 亢简基金
Jay gao Fidelity
赖明哲 Idg
严艳 北京音速杰速记服务有限公司
徐恬翼 Torq Capital Management
徐文杰 安信证券
张毅 泰康资产
翟云龙 聆泽投资
王艳刚 新华社
徐增辉 进门财经
程伶君 北京百泉汇中投资有限公司
何欣 溪牛投资管理有限公司

章溢漫 和谐汇一资管
王法 溪牛投资管理（北京）有限公司
李雪怡 PV Capital
陈金盛 上海浦东发展银行股份有限公司
何鸣晓 嘉实基金
刘砺寒 中国国际金融股份有限公司
姚明昊 兴业基金管理有限公司
吴雅鑫 WT ASSET MANAGEMENT
唐月 中原证券
张路 澄怀投资
李翀 洪昌投资
袁佳妮 中金公司
孟灿 华创证券研究所
Emerson Chan 美银证券
沈梦杰 摩旗投资
司岩 上海鹤禧投资
蒋玮佳 金元证券
赵伟博 德邦证券
刘玉萍 招商证券
范映蕊 华泰证券
李佳雨 keywise
杨奕洁 浙江壁虎投资管理有限公司
刘小瑛 西藏源乘投资管理有限公司
王志强 上海沅杨资产管理有限公司
黄小玉 德邦证券股份有限公司
许丽秀 深圳私享股权投资基金管理有限公司
祁媛媛 阳光保险资产
刘雯蜀 中信证券
王伟 江信基金

陈飞	朱雀基金
许杰	北京盛曦投资管理有限公司
钟昕	仁桥（北京）资产管理有限公司
陈图南	国元证券
余浩	中意资产
邹潇	中泰证券（上海）资产管理有限公司
任宇	淡水泉
耿军军	国元证券
张小东	浙江壁虎投资管理有限公司
刘熹	浙商证券
李依童	兴业证券
陈明辉	中欧瑞博投资
叶泽佑	西南证券
谢婧	Marshall Wace Asia Limited
卢正羽	中航证券有限公司
庞倩倩	广发证券股份有限公司
廖书迪	大成基金
楼剑雄	国泰君安证券股份有限公司
陈宝健	开源证券股份有限公司
丁辰晖	民生证券
安晓东	北京泽铭投资有限公司
杨森	施罗德投资
万义麟	光大证券股份有限公司
董怡君	达麟投资
李虹洁	中金公司
kevin huang	snow lake capital
沈吉	盈迈资产管理公司
鲍炜	上海仁布投资管理有限公司
张达洋	摩根士丹利

吴桐	山西证券公募基金部
安子超	国华人寿保险股份有限公司
盛旋洋	Excel Investment HK Limited
王晴	诺安基金
林陈悦亚	Jefferies
张初晨	国盛证券
张维璇	ubs
李侃	北京中财龙马资本
李炤圻	上银基金
樊勇	金鹰基金
任春阳	国海证券
凌晨	和谐汇一资产管理公司
杨睿琦	中信建投证券
沈钟灵	Tiger Pacific Capital
郭新宇	民生证券
袁鸿涛	中域投资
曹馨月	Polymer Capital
王文龙	华创证券研究所
游涓洋	泰康公募
邓怡	华创证券
王奇珏	广发资管
陈杰	杭州红骅投资管理有限公司
罗炜斌	东莞证券股份有限公司
徐也清	江苏省兆信资产管理有限公司
冯锋	恒生电子
库宏垚	国信证券
刘逍遥	开源证券
孙若曦	国泰君安自营部
刘大海	中天证券股份有限公司

马川	睿远基金
季铭	CLSA
Jacky	Cheng
冯源	长江证券股份有限公司
袁海宇	新华养老保险股份有限公司
卫申鹏	上海逐流资产管理合伙企业
张曦光	光大证券权益投资交易部
樊继浩	富利达基金管理（珠海）有限公司
王家益	Dymon Asia
郑勇勇	信达证券投资管理部
王紫敬	东吴证券
邓茂	九泰基金
顾闻	中海基金
陈雯	壁虎资本
吕贺庆	熵拓投资
李雨峰	红塔证券股份有限公司
杨钊	北京合正普惠投资管理有限公司
赵拓	中国电信投资
陈思雯	明亚基金
霍达	英大基金
陈雨	Pantheon
宁柯瑜	申万宏源
刘雪峰	广发证券
郑淼	中睿合银投资管理有限公司
邵进明	平安养老保险股份有限公司
夏瀛韬	上海华信证券投资总部
曹国军	上海天猷投资
翟炜	首创证券
杜云飞	东方证券股份有限公司

高笑潇 博道基金
高广新 上海镕畿投资合伙企业
王小伟 证券时报
林桦 杭州乐趣投资管理有限公司
李沐华 国泰君安证券
杨思睿 中银证券
谢钊懿 中庚基金
li cong zenas capital
邵一凡 溪牛投资管理(北京)有限公司
关健鑫 华金证券股份有限公司
沈晨 太平资产管理有限公司
杜炳男 深圳市小四喜资产管理有限公司
刘高畅 国盛证券
吴博文 淡水泉投资
侯晓阳 中国人寿富兰克林
Steve Hsiao Seiga Asset Management
胡文超 万家基金管理有限公司
罗毅超 中信证券
周燕飞 广州汇垠汇吉投资基金管理有限公司
金曦 华商基金管理有限公司
李文君 摩根大通证券公司
彭飞虹 深圳市鲲鹏恒隆投资有限公司
陈宇浩 Nan Fung Trinity
郑宗杰 統一投信
江耀堃 东吴基金
宋志勇 国泰君安证券
翁林开 源峰基金
林敏杰 中国东方资产管理
Tim Sun Point72

向心韵 东方财富证券
蒋佳霖 兴业证券
夏正安 汇添富基金
蔡天夫 深圳大道至诚投资管理合伙企业
曾宪钊 诺鼎资产
曹添雨 中信建投证券
linrenxing 上海金恩投资有限公司
黄星月 wt asset management
吴剑樑 嘉实基金
黄颖 富达基金
刘人宽 上海金舆资产管理有限公司
刘洋 Morgan Stanley
韦明亮 望正资产
王厚恩 北京金泰银安投资管理有限公司
张鑫辉 上海德邻众福投资管理有限公司
于蕾 中国人寿养老保险公司
郭倩 经济参考报
李慧群 花旗银行研究部
李运鸿 Willing Capital
贾峥 北京思源恒岳资产管理有限公司
赵杰 招银理财
列祐民 瓴辉战略投资
陈虹宇 玖鹏资产
王平 Fred Tybourne Capital
刘忠腾 金鹰基金
毛闻宇 康曼德资本
朱霖 中信建投证券
时松 南京证券股份有限公司
魏晓康 上海领久私募基金管理有限公司

	<p>孙博尧 腾跃基金</p> <p>魏来 璞远资产</p> <p>侯子骄 北京明澄私募基金管理有限公司</p> <p>陈曦鹏 恒天投资</p> <p>张轶乾 万杉资本</p>
时间	2021年11月1日
方式	线上电话会
接待人员	总裁：吴云坤、董事会秘书：马勒思、投资者关系总监：李忠宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、总裁分享环节：</p> <p><u>业绩层面：</u>公司前三季度（1-9月）营业收入保持了持续快速的增长态势，营业收入26.74亿元，同比增长率43.02%，相比于2019年同期增长率86.52%。</p> <p>公司第三季度（7-9月）收入12.19亿元，同比增长率41.26%，相比于2019年同期增长率167%，两年复合增速在60%以上。在2020年第三季度基数很大的前提下，依然保持持续快速增长。</p> <p><u>经营角度：</u>公司1-9月经营质量显著提升。</p> <p>1-9月公司毛利是16.74亿元，毛利同比增长率54.81%，1-9月毛利率同比提升了4.77个百分点；第3季度公司毛利7.52亿元，同比增长率达到60.5%，7-9月公司毛利率提升了7.41个百分点；全员人均创收持续提升，1-9月同比提升16.42%。</p> <p><u>三大费用率：</u>公司1-9月的三大费用率同比下降明显，剔除股份支付费用影响后，1-9月销售费用营收占比为48.02%，同比下降6.51个百分点；管理费用营收占比为17.53%，同比下降3.49个百分点；研发费用营收占比为46.40%，同比下降3.92个百分点；三费合计营收占比同比下降13.92个百分点。</p> <p><u>产品角度：</u>公司主营业务收入分为网络安全产品、网络安全服务、安全集成业务这三块。新赛道产品和服务成为核心增长引擎，前三季度公司新赛道安全产品和服务收入的平均增长率近60%，且新赛道产品和服务的收入贡献了公司营业收入的70%。安全集成业务占比在逐步收窄，1-9月安全集成业务占主营业务比例13.50%，同比下降7.22个百分点。</p> <p><u>净利润亏损减少原因：</u>前三季度公司根据相关会计政策要求计提股份支付费用2.2亿元，该费用计入经常性损益，对归属于公司股东净利润影响为2.2亿元。因此，1-9月剔除股份支付费用影响后，公司净利润亏损较上年</p>

减少 9.13%；第 3 季度剔除股份支付费用影响后，公司净利润亏损较上年减少 49.03%。净利润亏损减少原因，一方面公司人均创收持续提升，一方面产品和服务竞争力不断提升，经营质量改善明显。

客户结构：1-9 月企业级客户收入占公司主营业务收入比例超过 56%，大中型企业客户平均增速在 60%，前三季度，运营商行业增长迅猛，同比增长超过 190%；能源行业同比增长超过 120%；医疗卫生行业同比增长超过 90%；金融行业同比增长超过 70%，政府客户同比增长 40%以上。

二、互动交流环节

问：国盛证券计算机首席刘高畅提问，目前看到市场上现在对网安板块存在分歧，一方面三季报各个网安公司的增长率出现分化，我看到公司 2020 年第 3 季度同比 2019 年同期增长 89%，在基数大的情况下，今年三季度仍然做到高速增长，而且经营质量明显提升，请问公司的可持续性高增长的主要原因是什么？是因为公司的战略布局考虑还是因为行业景气度的提升？

答：1) 由于国资委号召全行业（央企、国企）客户数字化转型加速，叠加国家攻防演习，数据安全、关保条例等相关法条法规的出台等导致行业景气度持续提升，客户愈发关注实战化攻防效果和体系化主动防御能力；2) 公司多年的战略布局匹配客户对网络安全领域新赛道产品需求，满足客户实战化攻防能力和体系化防御需求，满足在云安全、数据安全与隐私保护、实战化态势感知、国产化终端安全及全领域信创等多个新场景的实战化安全需求。

问：摩根士丹利计算机首席刘洋提问，如何看待传统和新赛道安全产品的中长期增长空间和增速？

答：网络安全新赛道产品需和传统产品配合形成协同联动的防御体系。很多新兴领域产品不断向安全运营服务模式转型，催生了传统产品不断的新增长。数字化转型在带来新需求的同时也使得该领域的传统产品产生更高的增速。数据流动带来了更多的新增市场，催生了新兴赛道产品需求，增速会持续加快且远高于行业平均增速。另外，监管类，运营类，攻防类实战态势感未来增速会高于传统产品增速，公司持续看好该领域的新品细分市场，如保护应用、数据、隐私相关的产品，如零信任数据安全、特权账号管理、隐私计算相关产品等，都是公司的重点核心品类。总结来说，面向云大物移新场景的完全解决方案和用大数据和 AI 等新 IT 技术提升威胁检测和防御效果能力，都属于新赛道产品，新赛道产品的市场空间巨大，因为很多场景客户都是从 0 到 1 在覆盖。

问：中金公司计算机分析师李虹洁提问，公司三季报的收入和增速以及产品收入结构变化是否可以印证网络安全行业景气度的拐点出现了？

答：目前国内全行业的数字化转型加速和网安领域的一系列法规结合以及甲方投资方面预算结构变化都是是网络安全行业景气度拐点的体现。公司认为该拐点是强心针，得益于头部客户的数字化转型加速，公司于18年之后开始全面布局多领域新赛道的产品，公司核心产品均围绕应用和数据以及新的载体云等新场景来进行发展。

问：中银国际证券计算机首席杨思睿提问，政府是否今年信息化预算少，之后持续爬升趋势？是否了解客户对网安方面预算情况？是否会从财务压力角度考虑收紧？公司明年的持续高增长是否会受影响？

公司半年报企业收入占比50%以上，第三季度企业占56%。由于公司目前企业客户开发情况良好，受政府财政预算影响不大。另外，政府方面增速较高达到40%以上。因为政府财政预算收紧不是全面收紧，对影响民生的领域实际上投入是增加的，公司可获得相应红利。由于2022年2月的冬奥会和年底的二十大，网络安全重视程度将持续增高，以及2023年十四五的中期调整，政府会投入更多在安全领域。因此，结构性调整对网络安全行业是有益的。相关法案法律出台后，客户也更愿意投入在网安方面。公司未来会持续完成业绩目标。

问：国泰君安计算机首席李沐华提问，公司在中长期的研发投入是如何考虑？如何在费用端和利润端平衡？

答：公司研发组织分为产品组织，平台组织和安全能力中心三类。公司在研发方面采用平台化策略，使得产品团队更快速开发产品。另外，公司侧重于安全能力中心对新技术的研发使得产品安全竞争力得到提升。公司每个事业部基本都从1000万变到1-2亿元，且只有公司从高管层和资源投入上都倾向于新赛道产品，才能有未来五年发展空间。所以公司对收入结构性重视程度极高。公司研发投入具有倾斜性，重点目标是做新赛道（占70%营业收入），同时提升竞争力以及减少研发成本。公司当前研发费率不断下降且成效提高得益于采用系统方法解决研发人员成本高复用低的情况，提升研发人员人效。

问：国泰君安计算机首席李沐华提问，公司人均创收在持续提升，公司销售端是否有不一样的措施？未来人员结构扩张计划？

答：销售端具体措施如下：

措施一：公司采用标准化管理模式，避免体系中成本过高。

措施二：公司通过结构化调整提升整体销售效率（销售资源的区域和行业的选择性布局）。

措施三：公司销售体系从卖产品/平台到向体系化协同联动解决方案转型。

公司会根据市场及客户结构，未来有序扩张相应人员规模，以应对不同的市场客户群，人员投入规划如下：

第一：公司更倾向于在整个平台和体系化攻防能力上增加相应投入。

第二：公司投入更多于新赛道产品。

第三：公司当前和未来 4-5 年都会招聘应届生新人为主。

第四：随着市场结构调整，公司人员将流动和产出到更高的细分领域中。

问：安信证券计算机分析师徐文杰提问，三季度计算机网络安全版块多数网安公司业绩不及预期，公司作为网安行业龙头，在去年基数非常大的前提下，依然保持持续快速增长，经营质量显著提升，请问公司在三季度的最大挑战是什么？

答：友商和我们可能碰到的问题不一样，结构性问题决定着网安公司的持续性发展。这里的结构性分为 4 个结构，市场结构、产品结构、商业模式、人才结构。这些战略布局，都需要匹配全行业的数字化转型。很多公司目前的结构与中国数字化转型进程不匹配，持续待在舒适区，导致产品力无法满足当下客户的需求，最终影响的持续性发展。公司成立于 2014 年下半年，没有任何历史性包袱，我们坚持的是长期持续性发展策略，去做很多结构性调整，以此满足客户数字化转型中的新需求。公司从产品供应商向体系化解决方案供应商转型时也有遇到过三个难点：整个行业的面临人才匮乏，团队成员梯队和单兵素质，以及团队间是否愿意协同。这种转型需要公司改变以往的销售模式、商业模式，产品研发模式，交付模式等。另外网络安全和信息化融合难点，客户对网络安全采购节奏、付款周期，网络安全项目进展节奏等对公司来说也是很大挑战。

问：中信证券计算机分析师潘儒琛提问，公司在冬奥会网络安全方面准备进展如何？怎么看待冬奥会对公司的影响？公司的产品力和技术实力是否会因支持冬奥会而实现竞争力的提升？

答：冬奥会应用了大量新兴信息技术，如5G, IoT等，是物理空间和数字空间的全面融合，给公司的网络安全保障带来了巨大挑战。将公司安全体系和防护系统与整个信息化过程融合是极其复杂的，它涉及不同品类与信息化技术融合的调整，为此公司做了全面的布局和投入。但冬奥会对公司的产出价值是巨大的，影响体现在：

影响一：符合公司的保障主权国家安全与保障经济社会的愿景和价值观。

影响二：冬奥会是最好实战场景，由于其多品类，多国的信息化产品，以及涉及时空的分布，数字空间等，给公司整个技术体系提升带来的影响是巨大的。

影响三：得益于冬奥会帮助，公司建立了针对几百家企业和机构进行服务的运营中心。这个过程中，公司产品质量的竞争力，运营系统，整个内生安全框架的落地以及公司的使命愿景都收到很大影响。

公司竞争力与公司选择的竞争对手相关，若选择最强的研发组织则需将公司的服务体系与其对标。由于冬奥会期间使用了各类公司产品，公司发现自身产品质量，安全性和协同方面存在不足，经过改正后提升了公司产品的整体竞争力。

问：华创证券计算机分析师邓怡提问，等保 2.0 新标准的严格化是否对公司下游客户产生积极变化？

答：出台第一年影响到10%头部客户加大投入，第二年有30%-50%客户加大投入，防护能力更偏向实战化和体系化。第3-4年相对完备的落地实践就出来了，那时候产业需求释放就会很清晰。

问：光大证券计算机分析师万义麟提问，公司全年毛利率是否会持续提升？今年前三季度毛利率提升的主要原因是什么？

答：相信公司毛利率会持续向好的方向发展，原因一：公司控制了安全集成业务比例；原因二：公司自有产品毛利率持续提升，主要是产品竞争力提升，以及产品形态的演变；原因三：外采原材料取消中间商，与原厂直接对接，降低成本。

问：华泰证券计算机分析师范映蕊提问，公司在大数据安全和个人隐私保护产品的具体布局是什么？

答：面向大数据时代，新数据安全理念是体系化协同联动的数据安全防护体系建设过程，不仅仅是传统的数据加密、数据库审计和数据防泄漏产

品。公司侧重提供体系化数据安全解决方案配合单点核心能力产品及平台的组合，涉及到数据安全咨询规划能力，敏感数据发现，隐私计算产品，数据治理，数据安全治理，数据态势感知等。

公司和金杜律师事务所签署了战略合作协议，将科技和法律服务结合。帮助企业了解法规并针对法规对体系进行整改。公司电子取证，隐私保护，数据态势感知，隐私计算，溯源分析等技术性服务可用于应对新形势下的企业市场的数据安全问题。

公司提出的内生安全核心方法论以系统工程事项开展，以体系化思维看待网络安全信息化。保证在设计信息化产品或软件时把安全能力内置，产品出厂前即可保障安全性。其次，安全技术不断升级换代避免给整个信息化系统增加负担和故障。公司整个数据安全解决方案均按照体系化思想方法拆解，使得安全产品顺利部署运行。

问：中信建投计算机左少逸提问，公司前三季度数据安全收入规模和同口径增速多少？公司对未来数据安全市场空间看法？

答：目前公司数据安全产品统计口径在今年有所调整，主要是考虑到与友商分类拉齐，在与友商同口径分类下，公司前三季度数据安全收入超 5 亿元，同比增速超 80%。未来数据安全市场将会出现如下变化：

1) 很多新品类将出现，防护形成体系化；2) 管理模式和商业模式会发生变化；3) 有限责任到无限责任的变化；4) 网络安全与数据安全不再是外挂工具而是整个业务系统核心。上述变化直接影响公司在整个领域的增速空间，范畴变化，管理模式，投资预算等方面。根据品类分析，公司认为若网络安全平均增速为 20%，网络安全产业领域数据安全将至少高于它一倍，35%-40%左右。

问：长江证券计算机分析师余庚宗提问，公司 7 月 22 日老股东解禁以后，目前解禁进展如何？公司在盈亏平衡点的预期是什么？

答：

(1) 解禁进展：

解禁对二级市场冲击已经基本结束。除占配外实际解禁是 53%。前期股东结构中战略股东较多且国资背景平台较多。53%中 CEC 占近 20%，金融街占 4.3%，员工持股 6%，合计 30%股份属于战略持股。持股 1%以上的有国投、产业基金、中金这些大的国资背景持股平台及 IDG 合计持股有 10%左右，大家都看好公司未来的发展，认为国内网络安全行业高速发展期的拐点才刚刚出现，短期不会有减持想法。剩下的 10%股份机构中，大部分通过二

	<p>二级市场陆续走了很多，股价阶段性承压已经过去。目前还剩下个别股东，大部分会走大宗的方式进行，所以对二级市场的股价冲击大家不用过多担心了。</p> <p>(2) 盈利预期：</p> <p>前三季度公司亏损幅度收窄，但由于全年有期权费用摊销 3 亿元，可能对盈亏平衡点的实现带来压力。近年来公司核心产品竞争力不断提升，近期亏损已在收窄，未来如果毛利率持续维持在 60%以上，随着营收规模的扩大，不远的未来实现盈利应该是很自然的事。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 11 月 1 日