

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：2024-006

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"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位及人员	本次参会机构共 105 家，参会人员 120 人，具体名单详见文后附录
时间	2024 年 10 月 31 日 10 点 00 分-11 点 15 分
方式	线上会议
接待人员	董事长齐向东；董事、总裁吴云坤；董事会秘书徐文杰；财务经理郑静； 证券事务代表张腾
投资者交流 主要内容介绍	<p>本次主要包含两部分，第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年前三季度经营情况，第二部分由公司管理层与投资者互动问答。</p> <p>第一部分由公司管理层介绍公司 2024 年前三季度经营情况：</p> <p>各位机构投资者、分析师大家上午好。欢迎大家参加本次奇安信 2024 年三季度机构投资者业绩说明会，也感谢大家对奇安信的持续关注！</p> <p>首先简要回顾下公司前三季度的经营情况，再结合近期政策趋势，展望下未</p>

来。

前三季度整体经营情况：

今年三季度，面对宏观经济环境的实际情况，公司延续了上半年的整体经营思路，继续调整业务布局和资源投放策略，聚焦深耕高价值、高投入、高增长的关键领域、重点行业和区域，以高质量发展为目标，调整考核指挥棒。重构战略客户、核心大客户的服务体系，重点抓回款优质项目。前三季度，公司完成营业收入27.11亿元，同比下降26.47%，归母净利润-11.76亿元，同比增加4,694万元，同比增长3.84%；扣非归母净利润-13.03亿元，同比增加315万元；经营性现金流净额-13.70亿元，同比增加4.57亿元，同比增长25.03%；三费金额同比下降24.15%。公司的整体经营质量变得更加健壮。

市场开拓方面，三季度公司新斩获了一批千万元级别的大单：

今年Q3，公司中标了“东数西算”某数据中心集群一体化安全项目，是继上半年中标国家某算力枢纽节点安全项目后，在算力安全领域再次斩获的数千万元级大单。

在Q3，公司还中标了中国电信安全大脑集采项目，成为唯一一家全部入围三大运营商总部智慧防火墙集采的安全厂商。并凭借基于中国芯平台的信创产品以及全系列工业安全产品，连续中标大型能源央企类项目，金额均达到千万元级别。

此外，公司在金融、制造、能源、政数等一批行业中也斩获多个近千万元级大单。

从行业结构上看，企业级客户继续成为公司收入贡献的主要来源。今年前三季度，企业级客户、政府客户、公检法司分别占主营业务收入比例为：77.42%、16.07%、6.51%。从收入的体量分布上看，大客户是奇安信在市场端的坚实基本盘和护城河，其中百万级以上客户创收占营收比重超过67%，500万级以上大客户创收占营收比重接近50%，500万以上大客户单体创收增速超17%。收入

的区域结构方面，港澳地区同比增长 334.18%，宁夏同比增长 90.08%，云南同比增长 66.62%，重庆同比增长 65.18%，海南同比增长 26.03%，浙江同比增长 12.25%，四川同比增长 12.07%。

在核心技术及持续创新方面，公司继续引领行业：

2020 年上市至今，公司累计研发投入达 71.95 亿元，核心技术能力除了受到客户的广泛认可外，也持续得到全球顶级市场研究机构们的青睐。

参考 IDC 今年 Q3 最新发布的报告《TechScape:中国网络安全软件技术发展路线图，2024》，公司凭借在零信任网络访问（ZTNA）、网络检测与响应（NDR）、企业浏览器、态势感知、特权访问管理、终端安全、电子发现与取证等七大方向的领先技术，成为入选领域最多的推荐厂商。

此外，参考 Gartner 今年 Q3 最新发布的报告《Hype Cycle™ for Security in China, 2024》，公司入选成为攻击面管理（ASM）、软件组成分析（SCA）、安全服务边缘（SSE）、IoT 身份认证、安全接入服务边缘（SASE）、零信任网络访问（ZTNA）、数据安全平台（DSP）、安全信息和事件管理（SIEM）等八大领域的代表供应商。

中国电子完成增持，战略协同意义显著：

中国电子增持公司 5%的股份近期已顺利完成过户，目前中国电子合计控制公司 23.10%的股份比例，双方未来将实现更为深入的战略协同：

中国电子对奇安信的增持有助于中国电子更好地履行承担国家网信事业战略科技力量的责任；有助于提升中国电子在网络安全领域的核心能力；有助于深化中国电子在相关领域的产业布局和提升网络安全保障能力；有助于中国电子进一步落实承担网络安全重大工程、网络安全原创技术策源地的要求；有助于中国电子更好地

完成保障国家网络安全任务。

奇安信作为中国电子的成员单位，与中国电子之间在战略、业务以及资金供给等方面的协同将大为增强，将进一步提升奇安信的市場影响力和竞争力，夯实奇安信作为国家网络安全骨干力量的产业地位。

最后，结合近期出台的多项新政，展望下未来：

今年9月下旬开始，中央政府决策层牵头各大部委相继出台了一系列刺激经济的重磅政策，从财政、央行对实体经济的鼎力支持，到资本市场创新金融工具的推出，到鼓励科技领域发展突破，再到化解账款拖欠等，着实让企业感受到了春天般的温暖。

奇安信2014年成立，至今走过了整整十年。在过去十年中，奇安信逐渐练就了在经济周期不同阶段的高质量发展能力，为了不断增强核心竞争力，持续的对客户提供优质的网络安全产品和服务外，公司在现金流、利润、费用效率、高质量订单等方面有了更深入的理解和最佳实践。经历了全经济周期的历练，让我们变得更加健壮。相信这些经验的积累，会让公司更好的抓住未来新一轮的经济周期的机遇，更快、更好的发展。

不久前，凭借产品科技创新、成就政企客户、服务国家战略、国际市场开拓等企业综合实力的表现，公司荣获中国网络安全产业联盟颁发的“2024年中国网安产业竞争力50强”第一名，连续四年蝉联榜首，这是对我们历史成绩的肯定。展望未来，我们对奇安信作为中国网络安全行业领军企业一直抱有坚定的信心，奇安信也会不断地在此过程中，向大家展现过硬的实力和出色的竞争力！

第二部分由公司管理层与投资者问答互动：

问题 1：如何看待近期化债等相关政策对行业和公司影响？

答：1) 中央政府亲自下场着力解决地方政府财政及债务问题，是近年来宏观经济政策方面的重大转向，将对网络安全行业未来几年需求侧从复苏到增长构成重磅利好，行业发展迎来了大的拐点。

2) 在需求侧的客户类型方面，首先地方政府类客户的网络安全预算将逐渐恢复增长，特别是超长期特别国债涉及到的应急、地震、气象、水利、环境等行业，以及与民生改善相关的医疗和教育等；其次是为央企、国企类客户的数字化转型配套的网络安全预算将增长，以满足政府监管要求上述这些领域也都是公司当前正在积极布局和未来重点发力的地方。

3) 在需求侧的应用场景方面，信创市场预计将回暖，这是国家安全的重要基石，在充裕的财政支持到位后，发展提速可期。

4) 在需求侧的合规场景方面，关基保护条例和网络数据安全条例的执行力度加大，将带来比较大的市场增量。据统计除国家级别的关基保护单位外，近两年确定的省级关基保护单位达到近 6000 家，这个大市场一旦启动，将带来巨大市场增量。

5) 在行业供给侧方面，竞争格局优化，头部网安企业纷纷瘦身提质增效，业内中小规模企业部分出清，为行业的盈利弹性创造了空间。

6) 在市场环境方面，下游客户因为各种原因拖欠企业账款的问题，随着中央办公厅和国务院相关政策的落地，预计也将逐渐改善。这将大大缓解网络安全行业以及公司应收账款方面的压力，利好行业长远健康发展。

问题 2：看到公司在算力安全领域接连获得大单，请问在算力安全中，安全在核心技术上有哪些独特性？公司未来在算力安全领域还有什么样的扩展规划？

答：目前，全国算力中心处于一个加速建设的阶段，尤其是有了给未来人工智能大模型建设提供基础支撑的需求后。公司把算力中心相关的安全分为五个层次看，每一个层次代表着投资规模和投资时间都不太一样。

第一部分是传统数据中心的安全。算力中心始终是一个数据中心，而数据中心

本身的安全是非常重要的。虽然数据中心是传统业务，但是这一部分的安全仍有很大的提高空间，原因在于大家更多关注的是在边界安全方面，但在数据中心内部，尤其是这里涉及到的体系结构的安全，包括像软件供应链安全以及应用安全，包括对数据整个零信任体系构建的都不够好。所以，在算力安全中，传统数据中心的安全需求依然存在。最近我们在一些招投标中的大单，60%-70%还是以传统网络安全和应用安全为核心的。

第二部分是智算中的应用安全。在算力中心建设过程中有一些新问题会产生，特别是用于训练和推理这样的一些部分带来的新挑战和风险。这些风险和传统数据中心确实不太一样，随着人工智能大量的应用，有很多算力中心都会出租给开发商，这些开发商基于算力中心做一些推理，甚至有些企业会开发自己的一些模型进行训练或微调。这个过程中就结合相应的一些业务会带来新风险，这块主要是业务方面的内容，这块的势头慢慢起来了。

第三部分是过程中数据自身的安全。这应该是最大一块的需求，但目前还没有见到比较多的订单，处于一个刚刚起步的阶段。最近一些互联网公司出现了数据投毒，导致训练的大模型出现了问题。这种投毒和过去的勒索一样，勒索是把数据加密就用不起来了，投毒是把训练数据破坏和污染了，导致训练出来的模型完全失效。所以，这方面的安全回到本源就是数据安全，这方面数据安全无论是通用大模型还是行业专业大模型，是在用算力数据终端中最重要的一件事情。因为训练要用到整个的数据，包括在模型应用过程中也要用到数据，所以，这些数据的安全依然是非常大的需求，尤其集中在算力中心数据这么聚集的情况下。而且涵盖了整个研发阶段，包括像测试阶段，训练阶段和应用阶段，所以，这方面的需求未来一定是爆炸式的，否则大模型根本不值得信任。

第四部分是新的需求，算力中心本身网络安全，尤其将数据收集起来以后，能否利用类似于像 Q-GPT 这种机器人来进行所谓的日志安全分析。本身这种机器人就可以建立在算力中心之上来分析算力中心大量产生的流量、安全日志，用于整个算力中心自身的安全保障，这也是一方面的需求。

第五部分是未来的对抗层面的需求。目前大家都在做早期的预研，就是模型出

来以后如何进行对抗的问题，这里面是大模型自身安全应用的问题，这块有一些需求，但和算力中心稍微远一点，因为毕竟是基础设施。

这五个层次的安全需求，从传统的、到由于大模型出现的训练和应用过程中出现的问题、数据安全问题、以及把网络安全技术用人工智能进行赋能，以及大模型对抗，这五个方面的需求都在算力中心当中，但现在我们最看好的还是前三个：传统网络安全、智算中的应用安全、过程中的数据安全，这三方面应该出现比较大的爆发性需求。

今年前三季度我们接连拿下了两个金额都数千万级的算力安全的大单，四季度预计还有很多算力中心的安全需求都在出来，他们有的是以独立安全订单出现，有的是以系统集成涵盖安全的方式出现。他们都有以下几个特点：第一，金额比较大；第二，需求产品品类较多，对各个专业品类都有要求，云网边端数都有需要，所以对奇安信这样品类比较全，且在人工智能包括在大数据领域比较早期就投入资源的安全公司就有很大的优势。我们希望跟生态链公司集成一些小品类的产品，但是在整个算力中心安全上确实会呈现一些龙头聚集在头部的厂商进行总包总集，再集成各家方案的过程；最后提供形式也和过去不一样。以前卖硬件就可以了，算力中心不是，它首先是软件化的，甚至在这里以体系化的方式提供。更重要的是，这种提供不是卖完软件就结束了，而是以运营服务的方式。所以，算力中心安全的商业模式有很多的变化，其中金额较大、同时是持续型的订单，随着整个算力中心的运营不断提供这样的服务，给整个市场带来新商机包括模式上的变化，以及技术创新的一些机会。

问题 3：在整个信创领域综合实力最强的是奇安信的的第二大股东中国电子，中国电子整个 PKS 体系在整个信创市场得到了非常好的反馈。在中国电子进一步增持了奇安信之后，未来双方在业务上有哪些协同和标杆的案例？

答：首先我们是战略上的协同，PKS 一体化需要战略协同。在年度发展计划和五年发展规划方面，奇安信和中国电子都是联合制定规划的，中国电子把奇安信作

为它 PKS 中 “S”安全板块唯一的提供者，并纳入到中国电子自有产品的概念。同时，奇安信在落实《关基保护条例》等一系列政策方面，以及在网络安全解决方案上，与中国电子的 PKS 体系也是深度融合的。

典型标杆案例方面，我们和麒麟操作系统做了深度融合，让麒麟操作系统在安全性上得到了大大的提升。可以肯定地说，麒麟操作系统和奇安信的安全融合以后，我们在某些方面要比传统的 Wintel 组合体系更加安全。我们在日常使用电脑时知道，安全软件因为无法获得操作系统底层权限，而黑客的恶意程序又控制了操作系统的底层权限，这就导致电脑的安全防护能力归零。换句话说安全软件运行在操作系统之上，受操作系统控制。而一般恶意软件潜伏在操作系统之下，这造成了安全防护能力丧失的问题。

我们和麒麟操作系统深度融合后，作为一个安全软件，能力达到了操作系统级别。这时候它的安全能力得到了大大提升，但还没有解决刚才我说的另外一个问题，如果恶意软件潜伏在操作系统之下，还会把操作系统干掉。奇安信进一步又和飞腾 CPU 做了深度融合性的合作，我们把安全组件内置到飞腾 CPU 的内核当中，这样就会使 CPU 中的安全和操作系统里的安全形成联动。由于 CPU 在最底层，如果在 CPU 级别下解决了安全能力的联动问题，那么在和黑客的攻防上就获得了极大的主动权，这也是我们和中国电子结成战略联盟的根本原因之一。

我们和中国电子在关基保护工程上、在国家重大工程上、在网络安全原创技术策源地建设等方面也在深度融合。未来市场上预计会越来越的看到中国电子和奇安信联手某一家客户，形成解决方案和标杆案例。

问题 4：公司海外营收占比，以及目前海外研发布局和出海进程到了哪一个阶段？

答：在三季报中公司没有单独披露海外收入占比的情况，可以分享的是在港澳等地区的增速非常快。关于奇安信在海外业务的布局，从明年大家会看到比较明显

的变化:

第一，我们在香港设立的国际研发中心和服务中心进入实质性运转阶段。虽然网络安全在很大程度上是国家利益驱动的行业，每个国家和地区对自己的网络安全产业发展都有不同的要求，每个国家和地区的客户结构也不尽相同，客户对网络安全的痛点、对网络安全价值的理解也不一样。但是，能够放之四海而皆准的是，安全要的是硬功夫，要的是结果保证，要的是底板的价值。所以，奇安信出海有很多优势。在前年、去年、今年我们都有一些比较好的实践证明了我们的产品和技术，和美西方国家先进的网络安全公司相比有很强的竞争力，但是我们欠缺的是对海外市场的理解和产品的兼容性问题。这些问题我们希望通过在香港吸引众多国际化人才并与国际市场做匹配来得以解决。

第二，明年开始我们将进一步在优势国家进行深耕，在更广泛的国际市场去打开大单并举的局面。这两年奇安信披露过在海外签大单的情况，而这是奇安信国际化战略的第一步，在这个阶段，哪有大单，我们往哪儿走，这和网络安全行业的特点是相关的。网络安全不是卖完产品和技术就了事的，网络安全是服务，服务就需要高水平的人才队伍。如果进入一个国家市场没有大项目牵引，我们就需要在先期市场中有大量的成本和费用的投入，之后再逐渐产生价值回报。我们认为这样一个国际化的方式是不可取的，之前很多同行也做过类似的探索，最终都以失败告终。所以，奇安信的国际化要结合自身优势，奇安信的優勢就是善于打大仗、善于打硬仗、善于搞零事故，这就与国际上的一些国家市场需求相契合，他们在数字经济时代也需要搞国家级网络安全基础设施，将不断催生一些大项目的产生。奇安信通过拿下一个国家和地区的大项目，通过项目的实施，在那个地方培养和派驻高水平的网络安全人才，形成对一个国家和地区网络安全服务能力，这时候我们就可以在这个国家进行行业扩展和客户扩展的本土化服务。经过前几年在一些国家市场上大工程的积累，我们已经进入了在若干个国家具备遍地开花推广奇安信产品的第二阶段。

第三，还有一个有利因素就是国际局势的剧烈变化，让一些国家和地区看到它们在网络空间安全方面完全的、百分之百的、彻底的依托于某一个国家是不可取

的，因为风云突变，容易受制于人。所以，我们看到从东南亚到中东，经济成长比较好的地区和国家，他们也都或多或少的提出了类似我们国家“信创”的这种概念，他们希望中国的网络安全公司能够快速的进入他们国家，形成一种产业平衡力量，让他们国家数字经济时代、网络空间安全博弈方面能够取得一些话语权，来维护和保卫自己国家与地区的利益。我认为，这是一个重大的机遇。这些国家一旦产生这些需求时，一定是自上而下的产生，政府先有这个想法，政府去做，再波及到商业市场。我们抓住机会，在这些友好国家积极承建友好的重大政府工程，大量通过这些工程积蓄我们在当地的运营能力，这样来拓展国际市场。

我相信，大家在未来三到五年能够看到奇安信非常丰硕的国际化的成果。最近，我们在不断的研究美国安全公司，全世界 Top10 安全公司中，前几名几乎清一色都是美国公司。这些先进的美国安全公司国际化程度都占到 30%-60%，奇安信要想成为世界一流的网络安全公司，实现世界第一的网络安全公司的愿景，在未来国际收入比例至少要至少达到 30%的及格线的水平。所以，奇安信会持续不断地为实现这一目标而努力奋斗。谢谢！

问题 5：公司与华为在多方面的合作情况，可否做个介绍？

答：首先必须要说，华为鸿蒙以及华为的其他一些产品，在我国信息化领域中，从技术创新到产品性能方面都是领头的，而为华为及众多信创厂商提供安全解决方案是奇安信义不容辞的责任。

奇安信和包括华为在内的信创厂商的合作非常深入，这种合作包括两部分：一是企业办公网、企业科研网、企业生产网要构建一个坚实的网络安全防护体系，这是奇安信很重要的一个使命；二是信创产品运用到政府和企事业单位的客户中时，为这些信创产品的“零事故”运行提供网络安全保障，这也是奇安信工作的重点。

信创是一个新产业，很多信创产品的成长历史都只有个位数的年份，且多是架构在国际的一些开源技术之上的，也就是二次加工，是站在巨人肩膀上的，所以存

在先天不足和后天发育周期不够的情况。从这个意义上说，眼下来看，并不是信创的产品就一定安全。但从长远看，信创一定是国家安全、网络空间安全的保障，它是网络强国的保障。信创就像一个还在幼儿园期的“小孩”，它需要全社会的安全呵护，在这时候网络安全公司应该有强大的使命担当。所以公司要扛起为信创做安全底板和安全保驾护航的大旗。这件事很难，但只有难事和大事才能打造我们的网络安全技术的创新，锻炼网络安全技术的人才队伍，所以公司一直把这件事当成重大机遇。这是奇安信成长的重大机遇，是奇安信成长的最好土壤，也是能够让奇安信永远保持技术创新的一个发动机。

信创领域的安全保障问题一般都是从漏洞挖掘开始的。这方面，公司每年都是华为的金牌合作伙伴，原因在于公司对操作系统底层的研究非常清晰。在这方面，公司不仅仅为客户提供产品，更重要的是帮助信创厂商尤其像是华为的鸿蒙，去提供安全的体系架构，这方面可以对标苹果和一些优秀的国外操作系统。这也是公司对底层架构的理解能力和技术实力反馈给公司的巨大顶层收益。所以，为什么公司可以和中国电子的飞腾、麒麟，以及和华为鸿蒙的开展深度合作，这些都基于公司拥有优秀的硬件和操作系统底层安全能力。

问题 6：请公司介绍一下在行业竞争格局和网络安全产业趋势方面是否有任何新的变化？网络安全行业里近期发生了如并购等一些新变化和新机遇，奇安信结合自身优势，将作何应对？

答：现在出现一些并购案例是当前经济发展周期阶段的一个现实反映，先说说网络安全行业发生的变化：

首先，前两年开始经济进入进一步调整期，尤其网络安全行业中的重点客户和其他关键基础设施运营单位，他们的财政预算方面出现了一些调整，所以对网络安全投入在预算方面有所削减。同时，前些年因为网络安全行业属于热门行业，吸引了大量的投资和创业者，在需求侧快速收缩以后，导致供给之间的比例发生失衡，也就是产能过剩。一些中小公司在这一轮产能过剩中出现了经营困难，难以持续性

经营，从这些公司的角度来说他们有被并购的需求。这是第一个原因。

第二，经济发展周期进入新阶段，这个新阶段中央政府想通过财政、金融、产业政策多措并举，开始刺激经济的发展，这一定会加速经济企稳回升的势头。每一轮经济发展周期从曲线上看都是相似的，但是经济发展的内涵要求都会出现升级。从网络安全行业来说，新一轮经济增长和几年前网络安全行业增长相比，出现了比较显著的变化。第一个变化是客户对网络安全意识和网络安全技术的掌握能力、把控能力和鉴别能力显著提升。第二个变化是客户对网络安全的需求是一个真实的、效果可衡量的刚性需求。比如，在发展数字经济的大潮推动下，国家数据局的成立，各省市大数据局的成立，这些都对数字政府、数字城市、企业数字化转型带来了一些新的问题。国庆之后也发布了网络数据安全实施管理条例。数据安全和网络安全在某种程度上是对网络空间安全的不同描述，但数据安全的可衡量性更强，比如网络被攻击了，只要没听见、没出事故，这个攻击可能不会引人注目。但如果数据被破坏、数据被窃取、数据被删除，则可能会导致数字政府停摆、数字工厂停产，也会导致很多人因为数据被泄露而成为受害者，所以，它的事实的不良效果更加显现。所以，这一轮网络安全产业的增长是有数据安全作为一个非常显现的尺子来进行衡量。客户追求网络安全效果，花钱构建了网络安全体系到底产生多大的价值，现在更加可衡量。

第三个变化，网络安全行业和网络安全企业经过过去十年的发展，已经脱胎换骨，已经能够实现和国际领先的网络安全公司不相上下的新状态。奇安信作为网络安全行业的龙头企业，让我们感到非常兴奋，这十年我们带着网络安全行业的同行们，不断的在网络安全技术、网络安全产品、网络安全体系上积极创新，都有了非常多看家本领。

因为这三个具体变化的出现，所以这一轮网络安全行业的增长显然会相应发生一个新的变化。这个变化具体体现在，从客户对网络安全单品的需求，转变为客户对网络安全防护体系化的需求。体系化的需求这几年我们一直在提，最系统化的描述就是2019年提出内生安全体系。通过内生安全框架构建内生安全体系已经成为很多高价值客户的追求。但是网络安全体系的建设肯定不是一朝一夕、一蹴而就的，

它有一个渐进的建设过程。实际上，十年来，客户构建网络安全体系的需求并没有爆发出来，相反客户还是对一些网络安全单品的要求越来越高。我们知道网络安全没有体系就没有安全，单品再强大也扛不住黑客的攻击，中国有句俗语，武功再高也扛不住群殴。

所以，网络安全体系怎么做？我们经过一年时间的努力，在新的增长阶段，在构建网络安全体系方面再次做了创新，从单品到体系中间插入了一个阶段——产品组合阶段。从单品到体系，绝大多数甲方客户在经历从追求单品性能到追求产品组合性能，再到追求体系价值的这么一个过程。所以，我们更多的客户经历了十年网络安全系统的建设以后，大家已经在网络安全上积攒了很多家底，形成了很多资产，让这些家底和资产怎样能够发挥更大的效应，再用这些家底和资产经过简单重组成一套网络安全体系，这是我们很多重要客户的迫在眉睫的需求。

奇安信在网络安全组合创新方面，第一，我们走在了前面。第二，我们有很多优势，核心优势是奇安信单品单项冠军很多，在很多重要产品的单品上我们都是冠军，并且这些单品不是孤立的。2024年我们上市的时候提出高质量发展就是要推平台化，一开始有四大平台，后来有八大平台，现在大大小小的平台已经上百。所以，奇安信的产品是通过公共组件和公共平台组合出来的，这些公共组件和平台天然具有互通性，所以，我们把单品变成组合就变得有很强的竞争力。第三，单品的价格相对要低，既然是单品，性能的好坏对客户的比较价值并不高。所以，这几年能够看到网络安全行业也很卷，都在拼价格。

但如果进入产品组合阶段，客户在采购上就会从价格择优变成能力和性能择优。比如我们给客户提供一个产品，它和客户现有的存量产品能够形成一个完美的产品组合，组合以后会产生更大的“1+1>2”的产品组合价值。这时候客户就不是我今天买的单品，而是看这个产品和我的原有产品组合之后产生的价值来进行衡量。这样一种力量的推动会让中国网络安全产业从单品价格择优，进入产品组合性能和效果择优的新发展阶段。

如果说这是一个趋势，我相信在网络安全行业中的其他公司也能看得见。但是，绝大多数的安全公司的产品是没有办法做产品组合的，要么是公司产品品类太

少，本来就比较单一，没法组合；要么是品类很多，但单项冠军类产品太少，短板太多。所以，通过整个行业并购，补窟窿、补短板是一个可行的办法。所以，有些公司在目前阶段趁着一些中小安全公司经营困难，难以为继，按照不断的提升自己产品组合竞争力的逻辑，在市面上展开一些并购是非常好的选择，未来我们也不排除继续进行一些行业内的收购和整合。

问题 7：公司毛利率出现波动的原因及展望？

答：总体来说，与公司的历史数据相比，前三季度的毛利率水平处于合理区间范围内。毛利率下降主要有几方面的原因：1) 今年公司把回款和现金流管理放在工作首位，战略性的放弃了一些尽管毛利率很高，但预期回款不够理想的客户和项目。2) 今年前三季度大项目相对更多，直签客户占比高于去年同期。3) 平均来看，网安行业前三季度收入占全年比重只有一半左右，还有约另一半在 Q4。所以用全年跨度来评估，可以更好得平滑掉产品结构的季节性影响，会更准确些。

问题 8：如何展望今年全年的现金流、净利润、营收这三个指标？

答：近期国家出台的一系列化债相关重磅政策，将对网安行业的未来构成拐点性的重大利好。结合当前，即今年眼下的经济环境，从公司优先级的排序上来说，依次是现金流、净利润和营业收入。

1) 现金流方面，我们把回款和现金流管理放在首位，战略性地放弃一些预期回款不够理想的客户，有所为有所不为。今年前三季度，在人均三费下降 6%的同时，公司人均回款同比增长了近 13%，这个结果是我们努力追求的。前三季度经营性现金流净额较去年同期增加了近 5 个亿，证明了公司的改善措施是有效的，结果也是显著的。Q4 又到了最主要的回款季，按照目前的趋势，距离全年经营性现金流打平仅剩一步之遥。

2) 利润方面，去年和前年，公司都实现了归母净利润的盈利，距离归母净利润

和扣非净利润双转正也仅差一步之遥，这方面我们会继续努力。

3) 收入方面，公司目标实现超越行业平均的增长，继续保持行业引领。

——结束——

附件清单
(参会机构人员单
位、姓名)

附：线上参会机构名单，按所在机构拼音首字母排序

机构名称	参会者姓名
北京高盛宽街博华股权投资管理有限公司	孙锡萌
北京金融街资本运营集团有限公司	管文杰
北京金融街资本运营集团有限公司	李冬
北京汽车集团产业投资有限公司	仇振洋
北京汽车集团产业投资有限公司	周蕊嘉
北京微村智科私募基金管理有限公司	赵培恩
北京禹田资本管理有限公司	赵玮玮
北京源闾投资基金管理有限公司	刘春昊
北京泽铭投资有限公司	单河
北京紫薇私募基金管理有限公司	李晓林
毕盛(上海)投资管理有限公司	龚昌盛
碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司	王浩然
渤海创富证券投资有限公司	王洪磊
晨壹投资有限公司	姜晓山
创金合信基金管理有限公司	李晗
大和日华(上海)企业咨询有限公司	迟琛
东北证券股份有限公司	马宗铠
东兴证券股份有限公司	刘蒙
福建金牛投资管理股份有限公司	梁敏忠
福建鑫诺嘉誉投资有限公司	廖勇
富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
高盛资产管理(香港)有限公司	林宗賢
光大证券股份有限公司	刘勇
广东钜洲投资有限责任公司	王中胜
广发证券股份有限公司	许晟榕
广发证券股份有限公司	李婉云
广州金新私募基金管理有限公司	苏卓裕
广州由榕管理咨询有限公司	欧可升
国金证券股份有限公司	李忠宇
国金证券股份有限公司	孟灿
国联证券股份有限公司	黄楷

国联证券股份有限公司	姜青山
国泰君安证券股份有限公司	钟明翰
国泰君安证券股份有限公司	楼剑雄
国信证券股份有限公司	库宏焱
国元证券股份有限公司	耿军军
海南元禾重元私募基金管理有限公司	李喆
海通证券股份有限公司	魏宗
恒越基金管理有限公司	张山野笑
湖南源乘私募基金管理有限公司	曾尚
花旗環球金融亞洲有限公司	王曉琼
华安证券股份有限公司	来祚豪
华创证券有限责任公司	胡昕安
华泰证券股份有限公司	范昞蕊
华西证券股份有限公司	柳珏廷
IGWT Investment 投资公司	廖克銘
开源证券股份有限公司	刘逍遥
开源证券股份有限公司	陈宝健
昆仑健康保险股份有限公司	周志鹏
临沂市宏恩资产管理有限公司	王元平
美银证券	庄亚林
民生加银基金管理有限公司	孙金成
摩根士丹利	刘洋
摩根士丹利	唐粤
摩根亚太资产管理有限公司	林野
南京双安资产管理有限公司	王斌
磐厚动量(上海)资本管理有限公司	于昀田
青岛韬观投资管理有限公司	李佩柯
瑞银证券有限责任公司	张维璇
赛伯乐投资集团有限公司	程凯
山西证券股份有限公司	邹昕宸
山西证券股份有限公司	方闻干
上海榜样投资管理有限公司	钟挺
上海处厚私募基金管理有限公司	陈志
上海砥俊资产管理中心(有限合伙)	陈晖
上海国理投资有限公司	马玉清
上海国理投资有限公司	殷晓红
上海混沌投资(集团)有限公司	丘舒啸
上海加盛投资管理有限公司	陈科
上海金曼私募基金管理有限公司	许全涛
上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)	柯伟
上海联视投资管理有限公司	周申力
上海迈维资产管理有限公司	陈新华

上海磐策投资管理有限公司	陈默远
上海秋阳予梁投资管理有限公司	郑捷
上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
上海睿胜投资管理有限公司	韩立
上海润桂投资管理有限公司	金勇
上海唐合投资管理有限公司	王喻澄
上海天猊投资管理有限公司	曹国军
上海雅策投资管理有限公司	杨馥魁
上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
申万宏源证券有限公司	邓湘伟
申万宏源证券有限公司	项敬康
深圳大成惠中基金管理有限公司	黄春林
深圳红方私募证券基金管理有限公司	谢登科
深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	侯海峰
深圳市老鹰投资管理有限公司	李闫
深圳市前海长和汇众基金管理有限公司	周天明
深圳市榕树投资管理有限公司	黄安麟
深圳市远望角投资管理企业(有限合伙)	虞光
深圳盈泰投资管理有限公司	馬繼南
深圳中天汇富基金管理有限公司	慕陶
苏州凯恩资本管理股份有限公司	阮金阳
苏州龙远投资管理有限公司	李声农
统一证券投资信托股份有限公司	郑宗杰
西藏中睿合银投资管理有限公司	郑淼
溪牛投资管理(北京)有限公司	王法
湘财证券股份有限公司	李云浩
信达证券股份有限公司	姜佳明
信达证券股份有限公司	庞倩倩
兴业银行股份有限公司	雷棠棣
兴业证券股份有限公司	桂杨
循远资产管理(上海)有限公司	田肖溪
野村国际(香港)有限公司	段冰
永安财产保险股份有限公司	刘康
招商证券股份有限公司	鲍淑娴
招商证券股份有限公司	刘玉萍
浙商证券股份有限公司	刘静一
中国国际金融股份有限公司	李铭姆
中国国际金融股份有限公司	游航
中国国际金融股份有限公司	杨祉晗
中航证券有限公司	卢正羽
中山证券有限责任公司	黄磊
中泰证券(上海)资产管理有限公司	邹潇

	中泰证券股份有限公司	郑燕萍
	中信证券股份有限公司	王盛乾
	中信证券股份有限公司	潘儒琛
	中银基金管理有限公司	张令泓
	中邮证券有限责任公司	陈昭旭
日期	2024年10月31日10点00分-11点15分	