

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：2023-009

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"/> 现场参观 <input 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	Baillie Gifford (柏基投资) Grace Li
时间	2023年7月12日10点30分-11点30分
方式	线上会议
接待人员	奇安信董秘徐文杰
投资者交流主要内容介绍	<p>本次会议主要由公司管理层与投资者互动问答。</p> <p>问题一、从竞争格局和增长点的角度展望一下网安行业未来5-10年可能会发生的变化？</p> <p>答：1) 在市场竞争格局方面，参考CCIA公布的CR4和CR8等市场集中度指标，近几年来，国内网安行业的竞争格局已逐渐呈现出低集中寡占的形态，且趋势上逐年愈发明显。行业呈现出“两极化发展”的态势，即综合型头部网安企业的集中度逐年提升，以及在特定领域拥有服务或技术优势的小型企业通过嫁接综合型头部网安企业的市场渠道能力，获得快速发展的机会，与综合型头部网安企业实现共赢。未来这一集中化的趋势预计还将进一步持续。</p> <p>2) 在行业增长点方面，我们认为会主要体现在数据安全市场。数据安全已经成为数字经济发展的“底板工程”，而传统的网络安全建设思维又无法很好满足数据要素时代的安全需求，需要一套体系化的安全能力来应对新技术和新场景下的全新挑战。未来数据安全领域会再造一个接近甚至超过传统网络安全规模的新市场。这是一个兵家必争之地，但同时对于安全厂商的客户场景理解深度、数据分级分类能力、产品体系的完备性以及持续运营的能力都提出了更高的要求。</p> <p>在今年5月举办的2023数博会上，公司正式发布了“奇安天盾”数据安全保护系统，以“数据资产”为核心，从甲方客户切身的的需求视角实现数据安全“风险能看清、内部威胁能管好、外部攻击能防住”的核心诉求和最终目标。在奇安天盾新品发布的同时，奇安信集团数据安全分公司也正式揭牌成立，并由奇安信集团董事长齐向东先生出任数据安全分公司总经理，充分保障公司未来对于数据安全的战略聚焦和资源投入。新公司将依托奇安信已有的技术研发、规划咨询、服务运营、市场营销等优势，努力打造千亿级数据安全市场的“国家队”和新势力。</p> <p>问题二、奇安信区别于业内友商主要体现在哪些方面？</p>

答：1) 视野和目标。公司自2014年创立之初就以国际头部厂商作为发展目标，希望能够一改市场“小零同”的状况，帮助中国网络安全行业实现质的飞跃。2) 对研发的重视程度。公司一直高度重视研发投入，努力将安全能力模块化、组件化、乐高化，成为国内政企安全市场唯一一家拥有安全能力研发平台的企业，2022年平台已成功实现成熟和量产。3) 市场营销侧不断革新。公司紧抓关基行业客户需求，是政企安全市场中首家实施军团模式的厂商，并且也是军团行业“切口”最细的厂商，在便于运营行业机会点的同时，也将客户需求尽可能的标准化，打造出销售、解决方案、交付与客户成功的“铁四角”，从而形成生产力的集中输出。4) 刻在企业基因里的创新力。公司是国内头部安全厂商中率先开展网络安全保障险试点的企业，时间上甚至远早于工信部《关于促进网络安全保险规范健康发展的意见（征求意见稿）》的出台。今年伊始，公司正式联合多家头部保险公司推出国内首个“零事故”网络安全保障险，也为后续业内友商提供了参考。

问题三、抛开地方政府客户短期预算压力，往未来5-10年看，网络安全市场投入的主体会不会发生变化？

答：参考IDC数据，除中央部委和关基行业客户外，地方政府客户一直是网安行业投入的主体之一，宏观环境对其投入能力和投入意愿的影响预计只是暂时的。以上海为例，在2022年1月发布的《上海市建设网络安全产业创新高地行动计划（2021-2023）》中曾明确指出，引导公共部门和重点企事业单位网络安全投入占信息化总投入不低于10%，这也为全国主要城市和地区树立了网安投入的示范和引领效应，因此地方政府客户未来依然会是网安市场投入的主体之一。

此外，近年来智能制造行业迅速崛起，新建了一批高度自动化和智能化的“黑灯工厂”，个别大型制造企业遭遇了上千万美金的勒索事件，内生性的激发了相应网络安全和数据安全市场的需求，从而使智能制造成为一个快速增长的新兴投入主体。

问题四、国内网络安全市场的技术人才储备是否充裕？人才招聘方面除了薪资还有哪些能够吸引人才的核心要素？

答：参考教育部《网络安全人才实战能力白皮书》，到2027年，我国网络安全人才缺口将达327万。国内已有30余所高校设立了相应学科，但每年的人才培养规模仅为3万人，这距离满足市场快速增长的需求之间还有不小差距。

网络安全人才是一个相对特殊的群体，非常“认圈子”，其对于所供职企业的业内影响力、所做的工作是否足够有创新性、所在团队领导在整个安全圈的“江湖地位”、合作同事的技术能力都会非常看重。从上述角度来说，这些也是奇安信之所以能够吸引到大量高端技术人才的不可忽略的原因之一。

问题五、公司的营销体系构成和下游客户结构情况？

答：公司目前拥有三大营销体系，分别为：面向关基行业客户为主的军团CBG、面向区域政企客户为主的政企CBG，以及今年新开辟面向中小客户的渠道CBG。其中军团CBG和政企CBG主要采用直销模式，渠道CBG主要采用分销模式。

下游客户构成方面，以2022年收入为例，行业客户收入占比约为2/3，中央政府和地方政府合计收入占比约为1/3。其中行业客户中，能源、运营商、金融、特种行业合计约占公司整体收入的40%。

	——结束——
日期	2023年7月12日10点30分-11点30分