

证券代码：002439

证券简称：启明星辰

启明星辰信息技术集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 checked="" 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"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	红塔证券股份有限公司（自营）—李雨峰；山西太钢投资有限公司—吴晓莉；中信证券—卢华权；汇丰前海证券—刘逸然；东莞证券股份有限公司—罗炜斌；杭州汇升投资管理有限公司—孙章康；北京承天资产管理有限公司—李驭龙；鲍尔赛嘉—罗贤润；稷定资本—马骁翔；天风证券—曹雯瑛；中信建投证券—曹添雨；颐聚资产管理有限公司—江峰；杭州汇升投资管理有限公司—周丽；民生证券—郭新宇；云栖资本—柯鸣；天弘基金—涂申昊；毕盛（上海）投资管理有限公司—孙鹏；光大证券—肖意生；中国民生银行—杨桐；平安证券股份有限公司—李峰；华泰证券—郭雅丽；财信证券—邓睿祺；摩旗投资—沈梦杰；易知（北京）投资有限责任公司—王晓强；国投瑞银—汤海波；新联合—高永涛；广州市航长投资管理有限公司—麦浩明；安信基金—陈一峰；上海中域投资—袁鹏涛；全国社会保障基金理事会—孔晓婷；睿格资产管理有限公司—于明；华西证券—柳珏廷；杭州红骉投资管理有限公司—陈杰；上海磐厚资本—吕翔；交银康联人寿—周捷；上海弈慧投资管理有限公司—邵雯琼；兴全基金—王坚；上海呈瑞投资管理有限公司—刘青林；杭州华软新动力资产—曹棋；拾贝投资—杨立；清和泉—马子轩；申万宏源证券（投资）—余洋；华宝兴业—吴心怡；富利达基金管理（珠海）有限公司—樊继浩；龙马资本—闫博；东方证券自营—尹伊；新时代证券—马笑；沈阳市信息中心—宋东斌；云上贵州大数据产业发展有限公司—黄明峰；富安达基金—吴战峰；中原证券—唐月；上海六禾投资—李振江；国元证券—耿军军；诺德基金—周建胜；华安证券—包远；伟星资产管理（上海）有限公司—单科；西部证券—刘浩；元兹投资—黄颖峰；上海文多资产管理中心（合伙企业）—范虎城；民生证券股份有限公司—丁辰晖；上海泮杨资产管理有限公司—赵高尚；赛博英杰—黄义博；北京赛博英杰科技有限公司—史高平；上海泮杨资产—王志强；西藏合众易晟投资管理有限公司—邓睿；中信证券股份有限公司—潘儒琛；汉祥资本—朱珏琦；德邦证券股份有限公司—魏亚军；伟星资产管理（上海）有限公司—杨克华；凯曼资本—卢旭；东兴证券—魏宗；东北证券—王九鸿；东莞山金资产管理有限公司—陈展智；和谐汇一资管—章溢漫；常州睿格资产管理有限公司—宋宇朝；亿咖通—王伟；招商证券—范昝蕊；仁弘资本—范承华；广发基金—宋兴未；安信证券股份有限公司—苏雅蕙；聆泽投资—翟云龙；东吴证券—张文佳；国泰君安证券策略投资部—宋志勇；旌乾资产—唐炜；大视野投资俱乐部-春谷科技—蒋炜；广东云顺资产管理有限公司—王义江；华安证券—夏瀛韬；国泰君安证券—邓一君；北京赛博英杰科技有限公司—于江；中航证券有限公司—卢正羽；广银理财—汤权银；中信证券—罗毅超；新时代证券研究所—马长欣；东方证券

	<p>—陈超；亘曦资产—朱登科；深圳长润君和资产管理有限公司—龚显胜；光大证券股份有限公司—万义麟；鹏华基金—聂毅翔；国信证券—库宏垚；开源证券—刘逍遥；元禾控股—潘崑；安信基金—孙凌昊；华西证券—孔文彬；西部证券—周紫瑞；凯昇投资管理有限公司—陈昶骏；东方财富证券—向心韵；浙江领雁资本管理有限公司—潘志川；易川投资—冯强；国元证券—陈图南；博道基金—高笑潇；白犀资产—裘善龙；中金公司—袁佳妮；盛宇投资—杨帆；东方证券—浦俊懿；上海明河投资管理有限公司—姜宇帆；德邦证券—陆阳；职业投资者—胡亚方；光大证券资管—李行杰；上银基金—施敏佳；光大证券—王思；财通资管—邓芳程；中国银河证券—李璐昕；新时代证券股份有限公司—刘熹；若汐投资—陈荣盛；国盛证券有限责任公司—张初晨；西部证券—胡朗；交银施罗德基金—蒋军杰；高维资产—邵雯琼；郝彪—兴银理财；刘洋—申万证券；黄兴亮—万家基金；陈思靖—国君资管；宋兴未—广发基金；刘高畅—国盛证券；宁柯瑜—申万证券；戴晨—东吴证券；潘儒琛—中信证券；庞倩倩—广发证券；刘玉萍—招商证券；闫磊—平安证券；库宏垚—国信证券；范映蕊—招商证券；刘逍遥—开源证券；余庚宗—长江证券；田杰华—浙商证券；陈宝健—开源证券；夏瀛韬—华安证券；刘雯蜀—中信资管；安鹏—光大保德信；罗戴熠—天风证券；王喆—太保资管；于晨阳—海富通；蒋军杰—交银施罗德</p>
<p>时间</p>	<p>9:00—10:30</p>
<p>地点</p>	<p>上海浦东香格里拉盛事堂及在线会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>严立、张媛、姜朋、钟丹</p>
	<p>2021年一季度和2020年全年经营情况总览：</p> <p>公司2020年实现营业收入36.46亿，同比增长18%，归母净利润8.04亿，同比增长16.82%。另外，我们经营性活动的现金流16.58亿，同比增长32.5%，每股收益是0.87，加权平均净资产收益率是14.91%。关于应收账款的问题，去年应收账款27亿，一年内占66%，两年内占88%，可见两年以内的应收账款占了非常大的比重，其中89%来自直销业务，而直销应收安全性很高，所以总体是健康的。</p> <p>一季报收入是5.05亿，同比增长120%，归母净利润-7543万，同比增长4.9%。一季报今年现金流4043万，去年同期是-5136万，同比增长178%。另外合同负债4.25亿，总体来说，我们一季度整体经营数据达到了原有的预期，收入增速比较显著，当然这里面主要原因是去年的一季度收入下滑，导致今年增速比较高。一季度回款情况非常好，促进了经营型活动现金流的改善。应收账款也同比下降。</p> <p>交流环节：</p> <p>Q：关于Q1的毛利率有下降的原因及后期展望？</p> <p>A：一季度毛利率比2020年是有下降的，同时看到比2019年略有下降，主要两个原因：特殊行业一些项目的产品毛利率不如标准产品的毛利率高；线上类业务增多。两个因素叠加导致综合毛利率有一定幅度的下降。从全年来看，仍属于相对稳定窄幅波动的情况。</p> <p>Q：公司2020年在华东和华中两个地区的收入出现小的下降，我们关注到友商同期是增长的，这里面是什么原因造成下滑的？另外公司应收账款占比12%，华东作为经济城市群的大区，这方面公司怎么评价呢？未来会有大幅度提升吗？</p> <p>A：客观讲确实是华东市场总体来说并不是我们公司实力最强的区域，这是事实，但是这个区域又是未来发展潜力非常大的，所以去年下半年我们已经对华东区域的营销队伍做了</p>

比较大的调整，包括上海和浙江。华中市场，去年主要受疫情影响，我们也做了人员调整。公司近年加大了以业绩为导向的考核力度，目的都是希望提振弱势区域的营销和业绩达成。

Q: 过去五年，在整个头部企业当中，我们能够观察到公司动作是相对比较小的，这个从公司角度来讲，根据什么市场格局做出这样的战略判断？ Q4 营收达到 64%，但相比前几年占比有显著的提升，请问一下是什么原因？

A: 今天的业绩说明会和战略发布会，恰恰说明我们在做这方面的考虑。第一个是讲文化战略，我们的企业文化与我们对安全市场的理解和我们事情的看法都有关系，相对来说我们更低调一些，考虑更长远一些，从持续的角度，更宏观的角度，考虑整个产业未来的发展。网络安全产业发展到今天，我们已经能够提供很多安全产品，但依然面临巨大的挑战。整个产业面临的问题是，甲方的需求很旺盛，但是客观上来说，乙方供给方的能力、思路、方法还是相对比较单薄。长远来看，国内的安全团队需要有一场大的变化，这场大变化不依赖于个别技术，而在于更高层面，需要更好的价值观、方法论的指引，从这个意义来说，整个安全产业在国家“十四五”规划当中的契机将有比较大的变化，在这方面我们希望企业做更多的长远的考虑。

Q: 公司过去几年在加大渠道建设的投入和人员扩张，想了解一下公司 2020 年渠道销售的占比情况以及考核目标，或者未来渠道或直销的营收占比是什么样的？公司年报提到，今年目标是优化产品和业务线，同时也会寻找合适的对外机会，一季度公司在这方面已经做了哪些工作？

A: 2019 年起，整体我们看到了这两年业务的变化，客观的讲，我们渠道这块儿在下降，我们也在做渠道的改革并采取了一些措施，但是相对来说，主要方式还是围绕大客户更多一些，特别是近年针对新基建战略，都是围绕大客户在做，相应产单效果也更明显，这是直销比重在提高的主因。但是我们仍然认为渠道业务很重要，因为随着进一步下沉到地级市，甚至再下沉到县，这部分渠道的作用将会发挥得越来越突出。所以今年，我们再次做了内部渠道政策的调整，把整个渠道的管理下放到几个大的事业部群组里面，由他们结合自身事业部群组的特性制定渠道政策。现阶段，对于启明星辰集团而言，大客户还是我们的重中之重，我们既要有渠道，也要重视各行业头部客户。无论是技术资源的投入还是市场资源的投入，都是同时并举的。所以我们既要发挥我们的长处，也要把我们相对来说不是我们最突出的部分尽快补齐，这是我们整体的策略和战略。今天开战略发布会，更多也是要让大家了解，我们要紧跟中国的经济发展战略和发展趋势制定适合启明星辰集团发展的总体策略。总而言之，我们不希望通过渠道战略的加强，使我们的直销受到削弱，我们希望找到一种能够使得在直销进一步强大，跟头部客户关系进一步强化的情况下，找到两种模式同时发展的机制，这个在业内来说挑战比较大，我们试图解决这个问题，希望今年会有所突破。第二个问题，我们在技术战略的架构和思路上做了一些比较大的尝试，这里面也是围绕我们的安全运营的模式来拉动，从安全的需求来看，结合数字时代、OT 时代技术不再是原来单个产品、单个技术功能的简单供给要求，而是跨各种产品线、平台对接，甚至是平台服务的对接，是一个比较复杂的体系，怎样把这个体系梳理得比较清晰，比较符合逻辑，符合甲方需求，这其实也是比较大的挑战。我们看到整个产业，很多企业是通过一些理念来引导，通过个别新理念引导技术战略或者技术构成，满足甲方的需求。我们不是从单个理念角度出发，而是从整个甲方需求到对交付的深层次的理解，再结合启明星辰原有的非常雄厚的技术积累和产品积累，我们试图通过我们的战略逻辑，解决整个安全产业未来发展的大思路。

Q: 之前听说大客户占比需求是 70-80%，小客户是 20-30%，我感觉大客户比较适合直销，小客户比较适合渠道，不知道这个理解对不对。看很多公司规划的未来渠道占比 50% 多，从未来看，大客户的需求占比会是保持 70-80%，还是其实未来下沉市场越来越多，占比 50%？

A: 我们的理解是从增长绝对值来说，我们的直销还是会持续高速增长，但是我们希望找到一种方式，我们渠道现在非常少，渠道现在 30% 都不到，我们希望未来的情况下，30% 能够占比再多一些，所以增长应该会比直销快一些，但是具体怎样的比例是比较合适的，也不能拍脑袋说，关键还是整体看业绩发展最佳为目标，而不是为了渠道发展而发展。从未来趋势上来说，我们也希望加大渠道部分的占比，这是我们的期望。

Q: 态势感知很多企业都在做，感觉每家都在做，这个差别是什么？每个下游厂商选择这个做，主要是看技术还是看商务还是什么？

A: 做态势感知的企业比做防火墙的企业少多了，做防火墙的更多，这个市场就是充分竞争的市场，不可能一个平台类的产品只有一个企业或者个别企业来做。安全里面，大家会做的东西基本上都还是比较类似的，当然在这个大的帽子下，同样的态势感知又分很多具体的场景，政府监管部门有对态势感知的要求，行业主管有对态势感知的要求，具体城市地方政府有对态势感知的要求，真正做进去以后，你会发现具体里面的技术要求、内涵、侧重点都有很大不同。所以很多企业做是常态，如果只有一个企业做反而是不正常的。

Q: Q1 末，咱们合同负债增速较年初增长比较多，我想问一下，是不是在手订单比较充分，导致预收比较多？

A: 我们 Q1 的订单增速是比较快的，达到 200%，这里面确实有一定的预收在里面。

Q: 今年我们对 XC 有什么期待？

A: 过去这一年 XC，虽然规模已经起来了，但是从 XC 的内涵来说，它还是以服务器、操作系统、政府办公这些为主，但是专业安全产品的 XC 在去年 XC 占比还比较小。后续 XC 规模会进一步覆盖，从政府部门覆盖到央企或者更多部门，专业安全产品的比重相对来说会更加多一些。我们认为对于安全企业，XC 也是一个很重要的赛道。

Q: 安全演练今年整个安全和范围扩大蛮多的，市场上会有人担心到明年范围或者力度没有今年这么大了，怎么看这个问题？

A: 目前来看，安全演练对整个产业的发展，包括提高甲方对整个网络安全的意识，包括各种攻击手段，促进防守方提供安全产品的时效，都起到了非常积极正向的作用。至于形式是否有调整优化，取决于国家的安排。

Q: 我们三大战略业务里面，云安全和工业互联网安全这两块儿业务的优势和具体的打法？比如工业互联网安全我们的优势在哪些行业？云安全这块儿产品形态方面的问题，谢谢。

A: 这两块儿增速都不错，云安全去年达到 100% 了，工业互联网稍微慢一点，是因为 2019 年基数大。至于业务优势和具体做法在年报中有专门介绍可以参考。

Q: 关于我们面向小微企业的云子可信的终端云安全产品，去年年报公布了覆盖了超过三万家中小企业，我们在布局这块儿产品的战略思考以及未来商业变现上有什么规划？

A: 云子可信是我们针对中小微企业市场的尝试，仍处在试验田的阶段。目前云子可信对接中小微企业，它适合的企业用户或者企事业单位应该是从至少十台电脑跟二百台电脑之

间规模的企业，目前医院、医疗单位或者新媒体、学校用户比较多，可以去网站上申请相关的客户服务，它有一个代号叫“云网管”，可以代替做网管的工作。

Q: 去年毛利率有所下滑，但是从地区来看，只有华北地区毛利率是上升的，其他地区毛利率都在下滑，原因是什么？

A: 受一些订单的影响，应该看整体来说，去年综合毛利率是有一定的下滑，所以可能就某一个地区来说，也不好讲，可能受单一项目影响，有这样的波动。公司本质上的业务没有发生根本性的变化，我们的业务相对是比较稳定的，或者说公司基本上还是一个产品型的公司，80%以上卖的是产品，只要没有发生根本性变化，我们毛利率都是正常的波动。

Q: 对友商这种生猛的竞争策略怎么看？如果我们也像他们一样，能不能做出他们的？另外我们在挖人或者是同一个客户竞标这块儿，有没有感受到他们的压力，对于他们的策略怎么看？我们会不会因为他们而进行调整？

A: 网络安全行业客观来说，还是一个 2G、2B 的产业，客户非常希望乙方有乙方意识，能够为甲方多考虑，这个互联网行业很不一样，很少有产品化、定制化，这是安全行业的本质。因为安全本质是结果和服务的产业，安全这个产品又不代表生产效率，又不提高生产效率，那用户为什么要你？就是冲你对他的保护，对结果，不是买了一个好产品，即插即用，非常好用，本质是希望乙方为他提供了服务，这个不是通过边际效率为 0 解决的。从我们的理念、价值观导向看，我们希望这个企业的走向是比较正规的，符合商业逻辑的发展。

Q: 2018、2019 年是比较重要的时间点，那时候行业发生比较大的变化，客户的需求，那时候又加速了很多公司的上市，那时候公司只有推出了应对客户需求的新的安全运营模式，应对外界变化，我们对内又提出了合伙认知度，匹配企业自身管理的制度，现在已经过了两年了，回头看我们当时面对的，内忧外患的东西，现在有没有感觉自己做比较大的改进？以及我们现在所面临的困难和难点，和当时发生的变化？

A: 我们在 2017 年的时候，非常坚决提出了独立安全运营理念，这个在安全产业来说，在业内是首家提出非常坚决的理念，从发展到今天来看，我们认为这个理念第一符合中国的国情，第二得到了甲方高度认可，第三也获得了业内同行的认同。所以我们连续几年高强度、大规模的往这个方向坚定不移的转型发展，应该来说这个路是走对了。其收获是我们对用户的安全理解越来越深刻，我们也非常知道用户遇到的痛点是什么，我们也知道国内整体网络安全行业的不足是什么，我们非常希望在这些方面，尽我们的力量，让更多人加入进来，但是这个过程是非常难的。所以我们去年的时候，正好“十三五”结束，“十四五”规划，结合五中全会开始整个公司战略就跟着五中全会的报告，我们仔细研读，找到其中关于国家顶层指导思想和现在“十四五”规划，针对未来数字中国的宏观战略，制定我们的发展战略。在未来中国“十四五”到 2035 年之间，建设社会主义强国的过程中，一块儿很大的市场就是城市化/城镇化的市场，它是中国经济发展巨大的推动力。而中国城市化和全世界所有其他工业国家发展城市有一个差异就是数字化和信息化，过去工业时代，整个城市化没有信息化要素，就是工业化的过程，而中国现在整个城市化过程，信息化和数字化是其中必不可少的必要条件。这个带来的整个数字经济、数字要素的变化，对整个网络安全，上升到数据安全，这个层面具有巨大的需求和空间。整个网络安全产业需要极大的提升，未来每家企业都会根据自己的特长，发挥自己的优势，在其中找到自己的位置。就我们来说，希望通过整体运营、通过整体解决方案、通过围绕场景化的研发创新，找到服务于甲方和整个数字中国的能力。

Q: 这些年看到行业外部, 包括友商各方面都发生了变化, 想请教一下, 公司企业文化方面, 有没有演进变化以及背后的思考? 公司整个组织架构和激励导向上的变化。以及去年, 我们也有合伙人制度, 这个制度从公司实施上看, 它的效果怎么样, 以及后面有没有加大力度或者有调整?

A: 企业文化的问题是我们非常非常重视的, 我们认为整个中国网络安全发展到了一定阶段, 如果没有价值观, 没有方法论的指引, 中国网络安全可能永远走不出美国的阴影, 所以希望在这个阶段能够提出一些自己的思考, 从这个角度看看是不是中国也到了整个网络安全产业有自己的思想, 自己方法的阶段, 当然这是非常粗浅的, 我们是希望尝试, 使得整个网络安全产业, 看看能不能走出自己独立、特色的道路, 这是我们的想法。另外关于团队, 这是任何一家企业的核心问题, 保持优秀团队的活力, 留住优秀的人才, 持续保持激励, 这个是不能放松的, 要持续加强。结合时代的变化, 大家知道 60 后、70 后跟 80 后、90 后, 跟 00 后、10 后变化是非常明显的, 所以我们整个公司的管理, 公司的激励都要结合人才年龄段, 时代特点, 想办法做这方面的工作, 这是我们的重点工作之一, 也是持续加大, 持续努力, 持续不断探索, 持续学习的过程, 并没有说今天想出一个办法就这样, 任何一个办法都是有时间性的, 过了一段时间就得不断变化, 不断优化它, 与时俱进, 因为的确现在中国的发展非常快, 现在 90 后、00 后已经在我们公司开始慢慢的在业务方面起到了很大作用, 所以我们必须找到适合他们成长的空间和方法, 这也是我们希望不断努力的地方。

Q: IDC 有一个报告, 2016 年、2017 年头部十佳市场份额有下滑的, 2020 年以后, 可能因为疫情集中度又提高了, 未来头部更加集中的趋势是否会持续, 头部企业拿份额的障碍在哪里?

A: 网络安全行业很难出现所谓的龙头企业收敛成一家两家, 我们认为整个安全未来还是一个百花齐放的状态。当然它会形成一批龙头企业, 满足相对来说大家所擅长的, 所聚焦的市场, 我相信它取决于每家公司的投入和用心, 而不会形成像互联网企业的那种格局。安全的头部企业会不会洗牌、变化, 当然会, 不进则退, 逆水行舟, 哪家公司研发掉队了, 哪家公司对甲方需求理解出现偏差了, 就会掉队, 但是同时又有新的公司出来, 这是我们看到行业发展的趋势规律, 是不是正确, 也是我们一家之言。

Q: 对比了 2019 年和 2020 年的年度展望, 2017 年到 2019 年都是 30% 的业绩, 而去年对比今年就是 30% 以上了, 变化是怎样? 另外咱们对 30% 的目标, 具体落在产品线或者业务部门, 比如安全运营、工业互联网安全、传统安全, 每一块儿的增长规划是怎样的?

A: 30% 左右改成以上, 是我们更有信心了。现在我们对每个公司的主力方向上, 要求增长都在这个之上, 只不过看谁的表现更好一些, 我们公司各个产线还比较丰满, 每个方向现在客观来说我们都看到了旺盛的需求, 不是原来这个产品旺盛, 而是这个产品结合用户的需求, 新的需求, 你会发现原来产品都能够进一步在产品研发创新, 发挥更大的作用。原来它的基础非常好, 结合用户新的需求可以进一步发挥更大更新的作用, 这个角度来说我们对原来产品线的布局, 更加有信心了, 有了这个基础, 未来我们会在这方面做得更加有底气。我们的新兴安全业务增长迅速, 还有 XC 业务。

Q: 我们对比美国安全产业的收入结构看, 美国还是以服务为主, 大概服务占比在六成以上, 国内还是以产品和硬件, 占比 70-80%, 服务相对比较少。现在市场上一些厂商更多强调通过安全服务能力, 带动产品未来的增长, 特别是在攻防演习大背景之下, 咱们公司怎么看待这个问题? 从远期规划看, 我们在安全服务和安全产品这块儿的规划, 大概是什

	<p>么样子的？或者我们认为我们最后会成为一家什么公司，比如是服务产品均衡还是以产品为主，或者说在某一个时点，也会向服务切换。</p> <p>A：这个问题和我们战略发展考虑是完全一致的，我们也是看到了美国的情况，所以我们 2017 年提出安全运营，去年我们进一步强化了安全运营，甚至提出了交付运营化的理念，这是我们总体宏观的最大发展路径和目标。整个启明星辰集团不管现在产品线多强，平台多丰富，安全服务能力多么专业，最终我们给用户，希望对接的是整个近身的、全天 24 小时的安全运营，这样才能解决安全的本质问题。所以整个从美国看，硬件到软件，IT 几十年变化来看，其实它现在在安全方面慢慢的也进入了运营时代，它也是一种运营模式，运营占了一大半以上，这恰恰是安全产业的本质，安全产业的本质还是服务和结果。</p> <p>Q：2020 年的订单情况，能不能分行业、分产品展开一下？今年是“十四五”第一年，公司怎么预计今年以及未来几年特殊行业需求的情况？现在已经是 4 月份了，很多客户基本上已经做了 2021 年的预算，今年作为“十四五”第一年也比较特殊，我们跟客户接触下来，2021 年以及“十四五”下游客户的预算以及行业需求的情况，不知道公司怎么展望的？有没有具体的例子或者是我们自己的判断。</p> <p>A：去年 2020 年整个订单增速是 26%，总体来看，政府和特殊行业表现突出，特殊行业在未来规划是非常大的，我们深感能力还不够，我们还要发展更大能力对接需求，这是我们重要的卡位之一。一季度我们在辅助重点用户做“十四五”规划，也是为了更好贴近用户、了解用户需求，使我们的产品、解决方案更能符合用户的需求，解决用户的痛点。</p> <p>Q：随着甲方这边 IT 能力不断提升，我们也采访过很多甲方，他们现在也在逐步淡化解解决方方案这个概念，他们会采购可能某一个细分领域最强的产品线，您怎么看待这样一个行业的变化，如果这样的趋势下哪些品类发展更快一些？另外零信任方面的问题，咱们公司是哪方面的积累，让咱们在零信任方面有比较优势？有没有一个案例，如果是数千规模的企业，做零信任的改造，对传统业务改造价值量有多少？</p> <p>A：有安全自治能力的甲方属于极少数，整个网络安全产业人才缺口非常大，支撑不起每个甲方都拥有豪华的网络安全团队，绝大部分的甲方不具备专业安全或者高端安全的整个规划方案的能力。我们遇到的大量甲方客户往往是希望专业的安全企业，能够提供更加完整的方案集、运营集的能力，这是我们看到的。</p> <p>Q：零信任咱们也比较强，哪块儿技术积累？</p> <p>A：我们认为零信任在中国的情况有自己独特的价值，但这个零信任不是指美国谷歌的零信任，是中国特产的，符合中国实际的，主要问题是解决边界防护被突破以后，如果在安全域内没有零信任机制，会导致整个原有防御体系出现灾难性的后果，所以需要基于身份和行为审查的防护能力，这个很重要。通过安全演练也证明，没有在边界以内设计类似于零信任的机制是非常危险的，所以说零信任在中国有自己发展的土壤。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 4 月 30 日