

三六零安全科技股份有限公司

关于投资者交流会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

三六零安全科技股份有限公司（以下简称“公司”或“三六零”）于 2019 年 4 月 19 日以电话会议形式召开投资者交流会，现就会议的召开情况及交流主要内容公告如下：

一、 会议召开情况

- 1、 会议时间：2019 年 4 月 19 日（周五）下午 15:30-16:30
- 2、 公司参会人员：集团副总裁兼董事会秘书王巍先生、会计机构负责人张海龙先生
- 3、 其他参会人员：安信证券、中金公司、广发证券、银河证券、国元证券、财通证券、工银瑞信基金、银华基金、东方基金、泓嘉基金、嘉实基金、兴业全球基金、长安基金、九泰基金、东方基金、万家基金、诺德基金、金信基金、中和资本、凡星资本、嘉承金信、永瑞财富、优势资本、和聚投资、民享投资、生命资产、拾贝投资、光大保德信、广发资产管理、成泉资本管理、景林资产管理、毕盛资产管理、琛晟资产管理、金控资产管理、华泰保险资产管理、百年保险资产管理、稻田科技、香港京华山一证券、运通汽车投资、厦门财富管理顾问有限公司、南山人寿保险等投资机构共计 42 名代表。

二、 会议议程及主要内容

本次会议由王巍先生主持，会议主要包含以下三部分议程：1、介绍公司 2018 年度经营情况；2、说明公司拟转让北京奇安信科技有限公司（以下简称“奇安信”）股权的相关事宜；3、对投资者提出的问题逐一解答。以下为上述议程的主要内容：

1、 公司 2018 年度经营情况介绍

- (1) 业绩情况介绍：

三六零 2018 年实现营业收入 131.29 亿元，同比增长 7.28%，其中互联网广告及服务、互联网增值业务和智能硬件业务构成了公司主营业务的三驾马车，分别实现营业收入 106.58 亿元、11.78 亿元和 10.15 亿元。报告期内公司实现归属于上市公司股东的净利润 35.35 亿元，同比增长接近 5%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 34.18 亿元，同比增长 24.22%。控股子公司三六零科技有限公司实现扣除非经常性损益的净利润 35.68 亿元，超额完成当年的业绩承诺。

从业务构成来看，公司 2018 年营业收入中，来自于互联网广告及服务的收入占比约为 81%、互联网增值业务的收入占比接近 9%、智能硬件业务的收入占比接近 8%，相对于 2017 年来讲，公司收入结构基本保持平稳态势。其中互联网广告业务的比重较 2017 年度的 74%略有提升，2018 年相关收入同比增长接近 17%。整体而言公司全年实现了接近 8%的营业收入增长。

在盈利水平方面，2018 年公司实现营业利润 41.74 亿元，同比增长 3.08%；实现利润总额 41.86 亿元，同比增长 1.64%；实现归属于上市公司股东的净利润 35.35 亿元，同比增长约 5%。

在资产方面，截至报告期末，公司总资产约为 293.48 亿元，同比增长 82.99 亿元，增幅为 39.42%，主要由于货币资金与投资余额的增加。其中货币资金接近 150 亿元，约占总资产的 50%。商誉余额为 10.35 亿元，较 2017 年增加 1.7 亿元，相对于公司整体资产规模处于较低水平。公司已根据证监会等监管机构要求，进行合理减值测试，未发生减值迹象。在负债方面，公司负债总额为 50.69 亿元，资产负债率为 17.27%。在净资产方面，公司归属于上市公司股东的净资产为 239.82 亿元，同比增长约 79.34 亿元，增幅接近 50%，主要原因为公司盈利以及投资公允价值的增加。

(2) 公司产品及服务体系介绍

三六零是典型的互联网商业模式，以核心安全能力为基础，打造出一系列免费、优质的个人安全产品，积累了海量的用户，并通过用户流量进行变现。流量变现主要包括以下两个途径：一个是来自软件方面，通过公司搜索业务、浏览器、导航、信息流等产品来实现变现；另一个是来自硬件方面，主要通过销售 IoT 智能硬件产品，例如智能摄像机、行车记录仪、智能门锁、可视门铃、安全路由

器等来实现变现。通过上述流量变现途径，公司获取了相应的数据、收入和利润，并由此反哺整体安全能力方面的研发投入，实现了数据、技术、业务规模可持续发展的良性循环。

报告期内，公司持续加大在安全方面的投入。在核心技术层面，公司于 2018 年 5 月发布全球最大的分布式智能安全系统——“360 安全大脑”。该系统综合运用“IMABCDE”（I-IoT 智能感知、M-移动通信、A-人工智能、B-区块链、C-云计算、D-大数据、E-边缘计算）等核心技术，具备威胁感知、推理溯源，攻击预警，决策辅助、自我学习等五项核心能力。基于积累的海量互联网用户和网络安全大数据，通过 AI 技术可自动实现对网络攻击的预测预警、监测发现、关联分析、追踪溯源、漏洞挖掘及自动化攻防。公司通过“360 安全大脑”，可进一步将安全能力向国家网络安全、城市及社会安全、家庭及个人安全以及部分行业应用输出。

其余经营情况介绍，请详见公司 2018 年年度报告相关内容。

2、 关于奇安信股权转让事项

公司在 4 月 13 日公告拟对外转让持有的全部奇安信股权，约占其总股本的 22.59%，作价约为 37.31 亿元。相关股权出售之后，公司在重组上市前与奇安信签署的相关协议和约定将按照后续协议约定终止，同时公司也将按照约定逐步终止向奇安信进行商标、商号、品牌以及专有技术和安全数据等授权。本次交易对公司的影响主要有以下几点：

（1）有利于“360”品牌的完整性和唯一性

公司通过本次交易，首先可以解决“360”在市场上有多个品牌、多个主体的问题，有利于公司“360”品牌保持完整性与唯一性。

（2）有助于公司“大安全”战略的进一步实施

经过数年发展，现在的网络安全威胁不仅针对于个人，还包括了政府和企业，上述组织和单位对于网络安全的防范也愈加重视。随着技术的革新，安全防范需求也从网络空间扩展到物理空间，城市、社区、政府的安全建设投入日益增加。过去三六零主要集中于个人网络安全领域，向用户提供相关软件与硬件的服务。但作为全球领先的互联网安全公司，面对新增的市场需求，三六零不能仅仅满足于保护个人用户的安全，未来公司要积极扩展安全业务范围，在保护个人用户安

全的基础上，进一步深化布局政府及企业安全业务，将通过自建、投资、并购等方式进一步落实公司在政企安全方面的业务战略。

（3）财务方面的影响

本次交易后续还需经过双方股东大会决议通过后才能实施，所以根据目前初步测算，本次交易预计将确认投资收益约 29.8 亿元（该数据未经审计，亦未考虑税费影响，仅为公司预估数），将对公司 2019 年度利润有所增厚，回笼资金将储备及用于三六零“大安全”战略拓展，符合公司战略发展需要。

公司拟将政企安全市场的拓展和安全业务的落地作为未来“大安全”战略重要的实施途径。在此基础上，公司也将在传统互联网业务方面持续进行投入和发展。目前三六零互联网业务所带来的货币资金、现金流入与资产流动性等方面，远远优于传统的网络安全企业，公司会继续加强和把握这个优势，并对互联网业务的持续发展进行投入。

通过奇安信的股权出售，公司未来将大力拓展政企安全业务，同时在这个基础之上继续深化公司的互联网及 IoT 业务。2019 年，公司希望通过个人+政企两大业务方向实现双轮驱动，推进公司在未来几年的其他业务落地。公司也希望政企安全业务在经过一至两年的培育后，尽快从组织架构、业务开展、甚至财务指标方面做出一定的体现和印证。

3、 问题解答

（1）提问：2018 年公司经营性现金流净额略有下降的主要原因？

答复：报告期内现金流量净额下降属于业务发展的正常波动，目前公司自有资金存量充足，互联网广告等业务带来的经营性现金流规模也比较大，相对于公司整体体量和规模，该变化幅度属于正常经营管理可控的范围内。

（2）提问：公司收回奇安信的 brand 和技术对于奇安信本身的产品会有什么影响？

答复：公司虽然收回了相应的 brand 和技术，但在交易当中也根据奇安信实际经营开展情况做了一定的过渡期安排。三六零会充分考虑对方已有的销售、客户和订单，不希望因为本次交易相关协议的终止影响既有客户的权益。对于过渡期的具体安排，投资者可参阅公司于 4 月 13 日披露的《关于拟转让所持北京奇安信科技有限公司股权的公告》。

(3) 提问：公司是否会与传统信息安全公司开展竞争，另外请具体介绍一下公司的“大安全”战略？

答复：三六零是一家技术驱动型的互联网公司，从人才结构上来说 70%以上是研发人员，这种人才构成与以渠道和销售人员为主的传统网络安全公司有非常大的区别。此外，公司所积累的海量、安全大数据以及与用户相关的核心安全技术，无论在商业模式上还是在资源投入方面也跟传统的网络安全公司有很大不同。

对于三六零来讲，安全能力相当大一部分体现在攻防为主的安全能力上，其中漏洞挖掘又是攻防能力的一个重要体现。2018 年，公司发掘微软、谷歌、苹果、华为、高通、VMWare 等全球主流厂商 489 个漏洞并获得致谢，成为全球获得致谢次数最多的安全厂商，刷新世界纪录；公司是唯一一家连续三年上榜谷歌安卓安全年报的安全厂商，已累计报告 506 个安卓系统和 Chrome 浏览器漏洞；公司是首个进入高通“漏洞奖励计划”全球 Top 5 的中国厂商；区块链安全方面，公司发现并上报了 EOS 平台一系列高危漏洞，收到其官方首次向安全机构发出的赏金致谢。未来，公司不会仅局限于传统网络安全的软件或硬件销售，而是更加希望能够通过自身的核心安全能力提升整个国家、城市、企业、客户在网络安全及防范方面的体验和需求。公司也将通过安全赋能的形式打造大安全生态，通过自建、投资、并购等方式进一步拓展三六零自身安全业务的范畴及能力。

长期而言，公司更加看重安全大数据的相关应用和价值，也会在技术和数据方面持续加大投入。三六零希望通过进一步加强数据和技术的积累，实现安全能力的提升，以解决来自国家、政府、企业和个人未来所面临的大安全需求。

目前国内很大一部分安全业务需求来自于合规的要求，或者来源于对安全产品采购的强制要求。但是从全球趋势来看，目前发达国家的安全投入更多地发自企业或客户自身在实际经营过程中所产生的真实安全需求。由于行业发展阶段等原因，国内安全产业投入短时间内无法达到发达国家水平，但也表明整个国内安全行业未来市场空间巨大。三六零不会仅仅局限于目前的安全市场，而是着眼于大安全，进一步解决新威胁、面对大挑战。未来公司将更加聚焦在云技术、AI、大数据以及核心安全水平方面的投入和加强，并在此基础上提升自身的安全业务能力，这也是公司相对于其他传统网络安全企业来说的主要区别。

(4) 提问：公司未来进军“大安全”领域，尤其是政企安全市场，收购或者参股是否是一个非常重要的作用？

答复：三六零未来安全业务的落地，首先是基于对整个市场的前景判断，公司看到的不仅是传统的政企安全市场份额，更关注到随着万物互联时代的到来，针对国家、政府、城市等的安全威胁日益增多，这些新威胁的出现导致了安全概念的外沿不断扩展，新的市场机会也应运而生。其次，过去黑客、病毒、木马等攻击只是影响个人用户的电脑或手机安全，而现在的病毒或攻击行为背后可能带有明确商业目的甚至是政治目的。对于这些专业的攻击行为，势必要求安全防范能力要有相应的提升，仅仅为了合规需求而采购的产品，难以对抗越来越高级别的威胁和攻击。因此，公司认为新的安全需求将带来安全市场新的爆发。公司希望能够在这一爆发性机遇来临之前，提前做好相应的准备，因此时间窗口对于三六零而言十分重要，公司将尽快在政企安全能力有所体现。公司会组建相应的政企安全团队，并尽快完成相应的组织架构搭建。

同时，公司自身也需要具备拓展相关业务的资本基础。目前，公司的货币资金余额约为 150 亿元，后续也不排除会通过合法合规的资本运行方式撬动更多的资金杠杆。通过充足的资金保障，公司将更有实力将安全能力赋予更多的战略合作伙伴。在战略伙伴的建立方面，公司希望能够通过业务合作、投资或并购等方式拓展大安全生态建设。现阶段，投资和并购的方式会作为公司比较重要的战略实施路径。通过投资、并购建设大安全生态，加上公司自身的安全能力、技术以及大数据，依托“360”安全品牌优势，公司将通过带动整个产业合作，用自身+生态的打法来进行“大安全”战略以及政企安全市场的拓展。

对于三六零自身来说，从私有化到回归 A 股，股东结构实现了从外资到内资的转变，彻底解决了身份问题，对公司接下来在政企安全领域的业务拓展有极大帮助，再加上公司自身互联网业务带来的存量资金、现金流和市场认可，将为接下来政企安全的业务发展打下良好基础。

公司过去十几年一直在做与安全相关的互联网产品，“360”品牌更是目前国内安全领域家喻户晓的品牌，“360=安全”这个品牌形象几乎人人皆知，这为公司拓展政企客户带来了非常大的帮助。“360”的品牌、技术和数据的价值已经通过奇安信在政企安全市场上得到充分的发挥和印证。三六零也将充分利用上市公

司平台以及整个集团的资金、技术、数据和品牌优势，全力拓展政企安全市场。

（5）提问：To C 端安全和 To B 端、To G 端安全的核心差异在哪里？

答复：To C 端安全更多是从个人用户出发，进行产品定义和研发，更注重用户自身对于产品的体验。从这点来说，是否易用、免费、是否具有流量吸引能力、是否能够快速复制是首要考虑的。由于产品免费，用户并不需要很大的切换成本，如果产品不符合用户使用习惯、未解决用户痛点，用户很快会卸载。

B 端用户对于产品稳定性、是否符合定制化和差异化的需求具有很高要求，这与 C 端通过一款爆款产品吸引海量用户，并快速进行复制和拓展有着本质区别。B 端因为产品本身有极强的定制化、差异化需求，不同客户类型中虽然有一些安全模块或产品功能模块可以互通，但每个客户都有自己独特需求，针对不同政企客户，公司需要根据其特定需求进行定制化。此外，渠道和销售能力在 B 端也同样重要。

对于 B 端市场而言，要解决用户需求，除了产品和渠道之外，产品技术领先性、是否具备足够安全保障能力，也是非常核心的需求，这一点恰好是三六零的核心安全能力所擅长的，在技术和大数据方面具备的优势和基础将有助于公司在 To B、To G 领域的快速发展。

（5）提问：以后是否会采用“低价拿单”的方法拓展政企安全市场？

答复：从三六零自身来说，公司更加强调自身的数据、技术以及品牌优势。希望在接下来的政企业务拓展中，通过整个大安全生态的搭建，以及自身安全能力的商业化能力体现，能够从这个层面对整个安全市场进行拓展和迅速的扩张。公司会根据不同客户、不同行业特点来选择具体战术。

（6）提问：做 To B 端、To G 端的安全业务是否也具有规模效应？

答复：政企安全市场会存在一定规模效应，三六零的中台能力对于安全业务拓展能够起到非常大的支持作用。三六零是目前 A 股上市公司中为数不多的、具备很强的大数据、云技术和 AI 的能力的公司之一。通过技术的革新和中台能力的搭建，来有效解决产品多样化带来的成本增加、提升技术和数据在不同产品和系统中的效率。在规模拓展方面，公司希望从顶层开始切入，进行整个城市的安全能力的输出。所以从成本、效率和规模化拿单角度，三六零均具备一定规模拓展的能力。

未来，公司也将发挥在中台和平台化方面的优势，通过生态的搭建接入不同擅长领域的合作伙伴，并通过安全赋能，藉此发挥各自的优势，减少重复投入，提升三六零整个生态链的技术和商业效率，发挥规模效应。未来三六零希望和整个安全生态中的所有企业一起把市场做大、把企业做强。

(7) 提问：在城市与社区安全、车联网等这些目前老牌政企安全厂商刚刚涉足还未取得太多成绩的领域，会不会成为公司未来从内生角度进军政企安全市场的主要方向？

答复：公司未来安全拓展主要分为两个大方向：

1) 在网络空间安全领域，这里更多希望通过国家安全大脑来解决网络中遇到的病毒、入侵、漏洞、攻防等问题。这一点是三六零核心安全能力体现，也是最为擅长的领域。在这一领域的政企安全市场中，三六零应该也必须要有其一席之地。公司会加强这方面的投入，同时会组建相应团队和组织架构来完成相应在网络空间安全领域的布局。

2) 在城市和社区等物理空间领域中，安全需求主要来自两个部分：一是设备本身面临的网络安全问题。在 5G 通讯时代来临时，联网设备不会局限于电脑、手机。未来物联网时代，联网设备数量可能会呈现几何级数增长。这些智能设备会同人类、社会的方方面面紧密相连，相互产生极大影响。在设备本身的网络安全层面，三六零需要确保联网设备本身是很难被攻破的。在智能门锁、智能摄像机、安全路由器、儿童手表、行车记录仪等智能硬件以及未来可能出现的联网设备中，三六零会继续加强这些 IoT 设备自身的安全性。

二是城市、社区等场景所面临的安全问题。对于城市来说，交通安全、社区安全、流动人口管理等，这都是地方政府所关心的安全刚需。现有解决方案并没有在安全隐患出现时起到防范或预警作用，更多是危险发生后作为事后取证。公司希望将现有的 AI、大数据、云技术等能力赋能到城市安全场景中，将“360 城市安全大脑”嫁接到目前现有的监控、视频和安全设备上，通过安全大脑，实时发现、预警并协助处理安全威胁。“360 城市安全大脑”对目前现有的安全厂商或安防厂商来说也是很好的互补，通过安全赋能，把三六零的安全能力和产业上下游合作伙伴结成高效的安全联盟，以此来解决城市、社区等物理空间的安全问题。

(8) 提问：未来在安全联盟中，三六零的自身定位是不是更多是整个安全联盟中台安全能力输出的角色，以及在产业中扮演对接很多资源的核心角色？

答复：是的。“360 安全大脑”的核心就在于通过传感设备的接入，由中枢来做分析决策和预警。上述功能的实现，必然需要结合“IMABCDE”等核心技术，以及公司所拥有的海量安全大数据。“360 安全大脑”通过与传感器的网络连接，进而形成大安全有机体，通过公司的核心安全能力来解决相应的安全问题。未来，公司将从顶层角度切入，呼吁、推动和促进相关政策的出台，同时在具体业务实施当中，三六零也会尽量扮演一个核心的中枢角色，全面守护并解决国家、国防、城市、社会、关键基础设施以及家庭和个人等各个领域的安全问题，为国家安全及国民安全提供全面保障。

三、 风险提示

本次投资者交流会相关内容如涉及公司现阶段发展战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司发展或业绩的保证，公司将根据相关要求及时履行信息披露义务，请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

三六零安全科技股份有限公司董事会

2019年4月23日