AhnLab

安全月刊

2021.02 Vol.99

2021 年 Jump Up

AhnLab举办2021年度 Jump Up

2021 年，AhnLab 关注客户与云

2020年是一个多灾多难的一年，AhnLab也经历了许多变化。针对日益高度化的市场需求和不断变化的趋势，Ahnlab目标和策略是什么？我们可以从“执行”一词和2021年初进行的大规模重组中得到一些提示。在本文中，我们将通过介绍Ahnlab为全公司员工在线上举办的“2021 Jump-Up”活动来进一步了解AhnLab在2021年计划。

1月13日，Ahnlab面向全公司员工在线上举办了“2021 Jump-Up”活动。在此次活动中，姜锡均和各部门的领导以及本部长共享了为迎接2021年全新重组的组织的方向和经营方针以及今年的事业目标和战略。

2021 Jump-Up的口号是“eXecute for NEXT”，意味着AhnLab将积极实施自2019年以来一直作为主旨的中长期未来战略“N.EX.T Move AhnLab 4.0”。

【图 1】N.EX.T Move AhnLab 4.0

数字化新常态，不断加快的变化

2020年，由于新冠病毒的全球大流行，我们的日常生活以及业务总体上发生了前所未有的变化。此外，在各个领域出现了“新常态（New Normal）”，这意味着“随着时代的变化而出现的标准”。

CEO姜锡均在2021 Jump-Up活动开始时强调的就是“数字化新常态”。关键是由新冠状病毒带来的数字化转型的加速。CEO姜锡均解释说：“企业逐渐推进的数字化转型已成为企业业务必不可少的要素，其速度比预期的更快，并且创造了很多新的趋势关键词。”

与数字化转型加速化相关的新常态有远程办公的身份验证和安全性问题，以及Cloud smart，它根据企业的业务情况和战略使用云技术（超越Cloud-First）。此外，CEO姜锡均引用了“行为的互联网（Internet of Behaviors）”和“超自动化（Hyper Automation）”作为关键趋势，“行为互联网”分析人类行为以获取见解，而“超自动化”则通过在业务处理和决策过程中尽可能地自动化一系列事项来提高效率。

【图 2】2021数字新常态关键词

AhnLab 的 2021：客户、云和创新的三重奏

数字化新常态在CEO姜锡均宣布的2021年经营方针中也得到了积极体现。今年的Ahnlab经营战略核心是保持NEXT Move AhnLab 4.0主旨，并▲加强以客户为中心的经营体系；▲加强以云为中心的事业；▲实现开放式创新的扩展。

首先，加强以客户为中心的经营体系是在NEXT Move AhnLab 4.0中的N（New）密切相关，即企业结构和组织创新以促进未来发展。长期以来，AhnLab基于以客户为中心的经营理念，一直致力于解决“痛点（Pain Point）”，这是客户感到不适的地方。同样，今年也维持该主旨的同时，树立了优化组织体系和产品以及服务组合的战略，以促进客户的可持续增长。

CEO姜锡均强调：“现在，客户的需求正在转变为集成的安全能力，而不是端点、网络、服务等单独领域的安全。因此，除了单纯地提供单独的解决方案，还要从更广阔的角度上观察我们的安全产品组合并加强产品和服务之间的联动及连接来做出响应。”

【图 3】AhnlabCEO姜锡均

接下来是加强以云为中心的事业。去年6月，Ahnlab为营造安全的混合云环境而推出了云工作负载安全平台“AhnLab CPP”并成功打入市场。此外，AWS Web应用防火墙（WAF）托管服务也在不断发展，为客户提供专业的安全管理功能。

在2021年，我们将在去年成功建立的基础上，加快云安全业务的发展。计划以云原生应用保护平台（CNAPP：Cloud Native Application Protection Platform）为目标发展AhnLab CPP。 在服务领域，计划树立开发和强化云原生（Cloud Native）安全服务，并增强服务执行能力。

CEO姜锡均表示：“云被认为是在韩国IT领域成长速度最快的领域之一。为响应这种需求，我们将加强综合云安全框架和提供，并建立灵活的云业务模式。其中，我们正在开发中的云安全解决方案和服务以及新业务预计将在今年能与大家见面。”

最后，作为扩大开放式创新的一环，完善下一代技术路线图并加强与外部企业的合作。其中，核心是运营技术（OT）安全和人工智能（AI）安全

去年，Ahnlab在OT安全方面，增强了其在端点、网络和服务领域的现有产品，并推出了新产品和新服务。此外，与POSCO ICT签订有关智能工程安全业务的谅解备忘录（MOU），一直在努力在内部和外部增强OT安全能力。作为去年的扩展，计划在2021年扩大包括与其他公司的合作、研究和投资的外部联盟，并改进相关行业的专业性，以建立基于产品和服务的OT安全集成服务。

在AI安全领域，今年，我们计划将去年取得的研发成果应用于我们公司的各种产品中，并扩展基于云的AI安全服务。去年收购Jason之后，通过积极的合作与协同效应创造了具有意义成果的“JMachine”和本公司的安全运营效率平台“AhnLab Sefinity AIR”期待能进一步接近AI自主托管系统的提供。

大规模组织重组： 以客户为中心，加强云事业

在2021年初，AhnLab迅速采取了行动以实现上述的经营战略。首先，进行了以客户为中心的营业组织重组和以强化云事业为目的的组织重组。通过这一重组，计划以云为中心响应市场变化并为每个行业提供集成的客户体验来不断加强作为安全行业领先企业的竞争力。

Ahnlab将现有分为产品和服务的事业部重组为“事业部门”和“服务事业部门”。并将分散在各事业部的各产品销售组织合并为以客户为中心的各产业销售组织，并编入到了“事业部门”。此外，将执行安全托管和咨询等专业安全服务的组织为“服务事业部门”。

现有的任务小组（Task Force，TF）方式来运营的与云相关的部门也组织为正式部门。Ahnlab通过在研究所建立“云开发室”和在服务事业部门建立“云事业总部”，全面开展云事业。除此之外，从组织效率的角度，在企业级别整合按事业部划分的技术支持和营销等职能组织，新成立了“技术支持总部”和“营销总部”。

CEO姜锡均讲道：“这次重组的组织有着高度化的矩阵式组织形式，是组织结构中最为高级的形式之一。按职能组织和项目组织有机地组成，并且期望随着外部环境的变化而灵活运营，可以取得最佳效果。”

以客户为中心的联动与合作！各部门领导提出的关键词

在2021 Jump Up上，重组后的事业部门、研究所和服务事业部门的负责人通过演讲介绍了2021年的具体事业战略。共享了反映各部门的特点和现状的推进计划，这些计划都与这样的观点一脉相通：最重要的是通过基于客户为中心的思想进行产品和服务之间的链接，以及各部门成员之间的合作来创造协同效应。

首先，统一营销组织的总负责人的Haksun，Kim强调，深入分析和了解每个行业的客户需求将是事业成功的基石。他提出的主要战略是为客户所属的每个产业建立具备专业知识的定制型战略，以提共可以有效解决痛点的集成产品。为此，我们计划与合作伙伴一起优化业务模型。

【图 4】事业部门总负责人Haksun, Kim

Ahnlab的事业部负责人Haksun，Kim表示：“今年的事业战略核心是链接和协同效应。这全面适用了产品和服务之间的链接到研发和企划部门的运营协作，以及本公司与合作伙伴的对外合作。基于两个核心要素，我们将通过减少重复和提高效率来成功实现Ahnlab追求的集成价值。”

自从去年开始担任AhnLab研究所长兼技术和开发总监Seonghak，Jun介绍了AhnLab的技术和产品所走过的历程，并基于所提出的启示提出了今年的战略。他设定了反映AhnLab本质的产品和服务的平台化作为今年的主要目标，并强调说，在充分利用本公司所拥有的最高水准的威胁分析能力和解决方案组合的同时，应迅速完善随着市场的变化而需要改进的部分。

【图 5】研究所长Seonghak, Jun

对于今年的目标，研究所长Seonghak，Jun说道：“我们将致力于在产品之间创造协同效应，并从客户的角度换位思考的态度提供为客户量身定做的产品和下一代技术。”他还表示：“如果组织的成员继续提高他们在各自领域的专业知识，并为增强其在市场上的竞争力，进行有机合作，则有望可以取得良好的结果。”

新任AhnLab服务事业部门负责人的Hyoungjun，Kim，专注于云，这是2021年AhnLab事业战略的中心轴。他计划，通过升级到目前为止已成功执行的云安全托管服务，并将其与AhnLab云产品和事业链接起来，以构建可进行向上销售的业务模式。

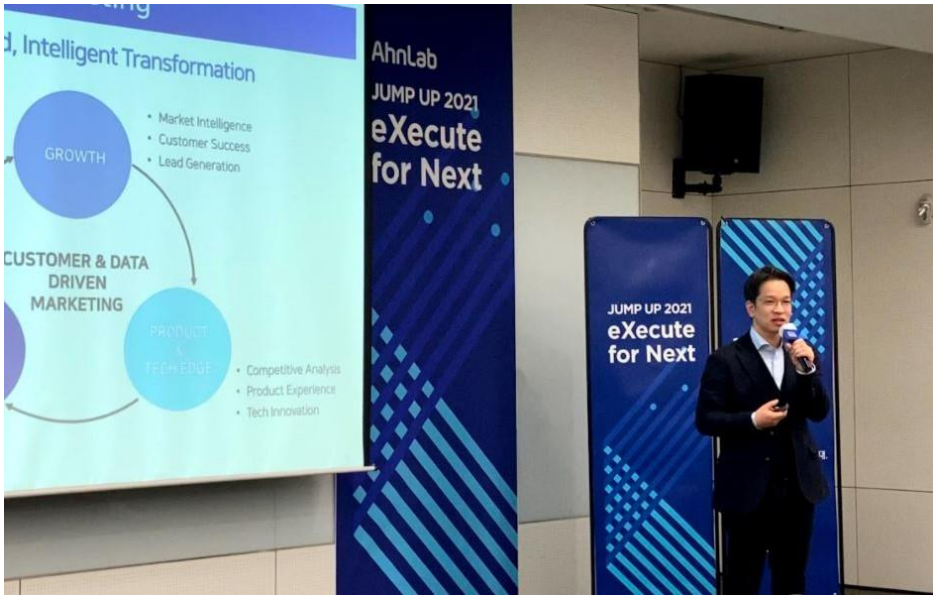
【图 6】服务事业部门总负责人Hyoungjun, Kim

服务事业部负责人Hyoungjun，Kim说道：“在目前的安全市场中，除了单个产品之外，客户还必须理解产品组合和组件的相关性和必要性。我们将与多家云相关解决方案供应商合作，努力为疲劳的用户提供集成云安全能够的好处。”

2021, The Year of MAGIC COW

如上所述，根据2021年组织重组，为了提高组织的运营效率，新设了营销本部和技术支持本部。在本次活动中，各总部的负责人还共享了新组织的事业目标和战略。

首先，负责AhnLab营销的营销总部的负责人Sangkook，Lee提出了将“MAGIC”作为今年的战略关键词。M（Market，市场）、A（Analytics，分析）、G（Growth，发展）、I（Intelligence,情报）和C（Consolidation，合并）这5个单词组合了一个关键词。其含义可以解释为“基于市场分析不断发展以及基于获得的情报最大化链接。”



【图 7】营销总部负责人Sangkook, Lee

营销总部负责人Sangkook，Lee 强调：“我们的核心价值是发展，我们将通过提升现有的能力和加强全球营销来实现这一目标。基于反映AhnLab本质的始终如一的信息，我们将创造新的事物并从不同的角度看待现有的事物，将AhnLab定位到可以吸引客户。”

最后，由技术支持总部负责人Namho，Won进行演讲，他将 “COW”作为新总部在新的一年的战略。“COW”是 C（Customer，客户）、O（On Demand，即期）和W（With Partner，与合作伙伴）的缩语，意味着迅速响应客户的需求，并通过有效的合作伙伴支持来强化技术竞争力。

【图 8】技术支持总部负责人Namho, Won

技术支持总部部长Namho，Won表示：“技术支持总部的作用是保护客户的事业目标和价值，并朝着AhnLab为客户对设定的方向快速前进。我们将以客户为先，为帮助客户而竭尽全力。”

结语：执行即是战略

对AhnLab来说，2021年是充满目标、战略和全新飞跃的一年。但是，实现这一切上的关键是“执行”。如果不执行，那么无论计划和战略有多出色，也无法出世并向用户展示。此外，执行还提供了只有直接面对才能知道的成功或错误的宝贵经验。这种经验将会成为组织能够进一步发展的基石。

因此，2021 Jump Up的口号“eXecute for Next”也意味着通过执行来体验和扩展。迎接数字化新常态，让我们来期待通过快速执行而发展的AhnLab吧。

AhnLab

安全月刊

https:// cn.ahnlab.com

https://global.ahnlab.com

https://www.ahnlab.com

关于AhnLab

Ahnlab的尖端技术和服务不断满足当今世界日新月异的安全需求，
确保我们客户的业务连续性，并致力于为所有客户打造一个安全的计算环境。
我们提供全方位的安全阵容，包括经过证实的适用于桌面和服务器的世界级防病毒产品、
移动安全产品、网上交易安全产品、网络安全设备以及咨询服务。
AhnLab已经牢固地确立了其市场地位，其销售伙伴遍布全球许多国家和地区。

AhnLab

北京市朝阳区望京阜通东大街1号望京SOHO塔2 B座 220502室 | 上海市闵行区万源路2158号18幢泓毅大厦1201室
电话：+86 10 8260 0932（北京） / +86 21 6095 6780（上海） | cn.sales@ahnlab.com
© 2021 AhnLab, Inc. All rights reserved.