

证券代码：002212

证券简称：天融信

天融信科技集团股份有限公司

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	国盛证券 杨然 光大证券 万义麟 广发证券 庞倩倩 安信证券 徐文杰 申万宏源 宁柯瑜 招商证券 刘玉萍 中信证券 潘儒琛 国信证券 库宏垚 开源证券 刘逍遥 长江证券 凌润东、余庚宗 以上为本次电话会议主要发言人名单，本次电话会议在线参会人员 142 人，详细名单信息请参阅文末附表。 因本次投资者关系活动采取电话会议形式，参会者无法签署调研承诺函。但在交流活动中，我公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2021 年 3 月 1 日 15:30-17:00
地点	天融信科技集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	李雪莹：董事长、总经理 顾 洁：董事、副总经理、财务负责人 孔继阳：副总经理 彭韶敏：副总经理、董事会秘书 孙 嫣：证券事务代表

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、公司2020年度业绩快报相关情况介绍</p> <p>报告期内，公司实现营业总收入 570,129.77 万元，同比减少 19.60%，主要是由于报告期内实施重大资产出售导致合并报表范围变化所致。营业利润和利润总额同比分别增长 14.86%和 13.70%，因重大资产出售增加所得税费用 12,083.61 万元，归属于上市公司股东的净利润 35,369.68 万元，同比下降 11.79%。剔除重大资产出售所涉所得税费用影响后，归属于上市公司股东净利润为 47,453.29 万元，同比增长 18.35%。</p> <p>报告期内网络安全业务实现收入 282,946.89 万元，同比增长 17.05%，增速较去年同期放缓，主要是因全国新冠疫情，项目实施进度延缓，但下半年逐渐恢复，尤其是第四季度实现营业收入 193,176.83 万元，同比增长 46.21%。报告期内网络安全业务收入增加，是全系产品都有增加，但增幅有所差别。从产品看，平台类、云计算和云安全类高于平均增速，安全服务和基础网络安全类基本为平均增速。</p> <p>报告期内网络安全业务毛利率 65.65%，同比增长 2.86 个百分点，毛利率的提升主要是产品结构的变化所致，即高毛利产品收入比例提高；新增订单金额同比增长 47.41%，较去年同期提升明显。订单的增加，同样也是因为全系产品都有增加，但增幅有所差别，与收入增长分析基本一致。</p> <p>报告期内网络安全业务营业利润 52,220.59 万元，同比增长 16.79%，利润总额 51,833.52 万元，同比增长 15.80%，归属于上市公司股东的净利润 46,631.99 万元，同比增长 18.45%。报告期内公司网络安全业务进一步加大投入，特别是加大研发投入，研发费用同比增加 31.43%，主要是在人员方面，同比增加超过 1,000 人，其中主要是研发人员。但由于毛利率的提高，使营业利润与营业收入保持了同步增长，净利润率同比保持不变。</p> <p>对于报告期内网络安全业务收入和订单的增加：</p> <p>(1) 分行业看：政府、国企收入占比有所下降，商业收</p>
-----------------------------	--

入占比增加。具体细分行业上，教育、卫生、能源、商业收入增幅相对较高。

(2) 销售模式上看：渠道销售收入增幅较大，超过平均增幅。

(3) 信创业务：对 2020 年收入贡献不大，订单占 2020 年新增订单 10%左右，2021 年目标是与国家信创进度保持同步增长。

具体业绩数据以 2020 年年度报告为准，详细细分数据将在 2020 年年度报告中予以披露。

二、交流环节

1、2021 年网络安全行业市场发展趋势展望？

答：网络安全行业基本面：网络安全是由信息化、数字化发展带来的需求，只要信息化和数字化在发展，网络安全的需求一定会随之发展。因此网络安全行业整体是一个好的赛道，从长期来看是一直稳定向前发展的。

网络安全行业发展受几个因素影响：

(1) 政策因素：安全需求和政策、标准的要求直接相关，即合规驱动。等保 2.0 推出后，安全需求涉及的对象增加，影响将逐步释放。如公司去年在教育行业的增速，既和公司的行业细分布局有关，也和等保 2.0 的需求推动有关。

(2) 国家级安全保护措施影响因素：包括攻防演习、重大事件安保等。随着攻防演习的逐渐普及，拉升了政府、大的行业、甚至一些重要商业性企业的基本安全需求。

(3) 经济因素：包括两方面因素：①全球经济都在做数字化转型，用信息化、数字化手段构建新的商业模式，带来的影响深远。数字化转型带来的安全需求会突破以前的企业级安全需求边界，扩展到新的领域，如工业互联网、车联网、物联网，“新基建”等。②经济发展状况：很多人对疫情带来的全球经济形势持悲观态度，认为经济呈下行趋势，并且会影响

安全投入，我们认为虽某种程度上会有影响，但会被前述数字化转型带来的安全需求抵消。

（4）国际形势因素：安全是有属性的，国际形势带来的产业变化影响深远，如国家在基础软硬件上的投入也会影响整个网络安全行业。如信创，去年开始起步建设，一方面替代部分原有通用安全产品市场，另一方面也促使新的安全需求提前产生。

2、公司在网安行业的定位、打法及核心竞争力？

答：信息化和数字化的发展使安全需求无处不在：所有政府、企业、商业、个人都有安全需求，从企业级网络到现在的衣食住行都和信息化、数字化相关，这带来各方面安全需求，技术上有访问控制需求、检测需求、安全应急需求等。这必然带来安全产品、技术、资本的投入，吸引很多企业进入这个行业。目前网络安全行业有 2,000 多家公司，上市公司也越来越多，这是一个好现象，说明行业正在快速发展，进入繁荣时期。

天融信 25 年的发展，经历和见证了中国网络安全行业发展。从最早单一几款产品能解决客户绝大部分安全需求，到需要更多产品、技术和服务来满足客户安全需求，在这个过程中，公司的产品、技术、解决方案等逐步成长；客户也从最早信息化程度高的政府，逐步向各行业、商业企业、数字化转型带来的工业互联网等融合性产业延伸。公司的产品技术和营销网络也随之积累和发展。公司整体定位是网络安全、大数据、云服务提供商，产品策略是全系列产品、全业务方向，营销策略是全行业、全区域覆盖。

公司核心竞争力：

（1）品类齐全的自研产品和技术，同时拥有一款规模化的拳头产品：公司在产品技术方向上有 25 年的积累，目前覆盖了网络安全涉及的几乎全部技术领域，是国内自研产品线最长的安全公司。公司起家的防火墙是网络安全行业细分领

域里市场规模最大的一款产品，我们在国内市场连续 20 年排名第一，这给公司带来了非常好的现金流，使公司能持续投入研发，进行新技术、新产品的布局。

(2) 营销体系多年的深厚积累：公司起步于最早信息化程度高的政府行业，一直深耕政府和大行业，基本覆盖其各个领域，有深厚的行业积累，并随着发展不断优化和拓展营销体系，例如渠道体系建设。

(3) 清晰战略：云安全、信创、数据安全、工业互联网等新业务领域提前 8-10 年就开始布局。战略不是什么热就做什么，而是提前 5-10 年预测到趋势并布局，公司在产品技术和营销布局上的战略方向一直很清晰。

3、渠道搭建目标？

答：渠道销售的整体拓展目标是收入占比达到 40-50%，目标是每年实现同比 70%-80% 的增长，具体要看实际拓展情况。公司在渠道销售上有健全的政策、机制和考核，会推进渠道销售网络发展，但不会卡死在某个具体目标急功近利去做，因为天融信已有成熟的行业营销体系，渠道建设将良性、健康地前进，每前进一步，对公司都是增量。

4、公司拓展新品类时以自研为主，还是会考虑投资并购？

答：近几年公司已投资十几家公司。新方向上，只要公司有技术积累且居于行业前列，会选择自研；如果技术积累不足，会考虑选择与专业厂商战略合作或资本方式。

5、公司毛利率的未来变化趋势？

答：毛利率要看公司在相关业务中的身份是综合解决方案提供商（含一些第三方产品，整体毛利率会较低），还是单纯产品提供商。公司作为综合安全厂商，这两类身份都会

有，两类身份在相关业务中的占比会影响其整体毛利率，但其最终占比不是公司刻意追求的目标，而是与公司所拓展的行业在当期的投入变化以及公司的能力相关。自研产品的毛利率总体不会有大幅变化，公司整体毛利率的变化将主要源于前述构成变化。

6、安全服务、态势感知等安全平台类产品、云相关产品的各自拆解？

答：（1）安全服务构成：①云端的服务（即安全云服务），通过在线方式提供服务。公司在全国 30 多个省都有安全云服务运营中心，对客户的重要网上业务系统提供远程监测和服务，有时会结合线下产品租赁、人员的现场安全应急等。②通常意义上的安全服务，即给客户提供咨询、评估、加固、应急响应、渗透测试等。③驻场服务，有安全能力的公司人员长期驻在客户处帮客户使用、管理、运维已购置的安全产品和安全管理类平台。

（2）态势感知等安全平台类产品构成：①监管类，公安、网信等客户通过安全平台类产品支撑其监管类工作。②自用类，政府等行业客户、商业企业客户通过安全平台类产品使用所有已部署的安全措施和手段，结合威胁情报、人员服务来提高其整体安全管理和运营能力。③对外提供服务类，如运营商为其用户提供的运营服务支撑平台，为其所有大客户提供相关服务。

（3）云相关产品构成：①云安全，公司起步较早，从虚拟化防火墙开始做起，这几年公司已实现防火墙、IDS、堡垒、审计、WAF、负载均衡、安全管理等全线安全产品的云化和虚拟化，与腾讯、浪潮、京东、华为、阿里等国内云的服务商都有适配和对接。②云计算，包括公司的超融合和云桌面系统，面向地市级政府和商业用户等。未来的趋势是客户从自购服务器搭建系统并购买安全和网络设备，转向购买超融合的集

约化设备，计算、存储、网络安全都能够进行集约化扩展。该领域的市场空间很大，增速也比较高。

7、公司对研发和销售的管理及倡导的企业文化？

答：文化这个话题很大，这里只讲讲公司基本情况。天融信已成立 25 年，目前人数超过 5,000 人，去年增加 1,200 人左右。市场普遍认为公司人员稳定，从公司快速发展来看，并不是人稳不动，而是不断的发展后留下了大部分人员。团队规模变大时需要的干部就多，目前公司有十多位高级副总裁级别人员、三十多位副总裁级别人员、400-500 位总监及部门经理级别人员，这些人员分为两类：多年来随着公司发展成长的人员，以及随着公司发展逐步引入的新鲜血液和力量。

公司执行力很强，包括产品侧和营销侧在新方向和既定战略执行上的效率都很高。外界看到公司成立 20 多年，对公司的印象是一家“老公司”，“老”就意味着“慢”等等，但实际并非如此。过去几年公司在产品技术上快速投入，今年将继续加大营销侧落地扩展，以将公司的产品带给更多的客户。

8、如何看待防火墙的发展，包括 UTM 和下一代防火墙？SD-WAN 等新功能的拓展和布局？

答：防火墙是访问控制类产品，其产品形态随着计算能力和技术的发展而发展变化。例如最原始的防火墙是基于五元组进行访问控制，下一代防火墙包含 IDS/IPS 功能、数据安全防护、安全接入等等。近年来又叠加了人工智能技术，威胁情报产业链完善后又为防护和检测类产品提供了知识来源，提升了防护和监测准确率和效率，所以防火墙产品一直在随着需求和技术的发展不断进化。防火墙的技术是访问控制，公司会在所有应用环境下发展产品。安全服务化是一个趋势，硬件盒子也可以连着云端的威胁情报及远程监控等。公司去年也正式发布 SD-WAN，并在几个大的全国性集团级客户落地。

	<p>9、2021 年公司阶段性重点任务或战略？</p> <p>答：公司定位是全产品、全业务、全行业、全区域。营销侧将持续推进行业纵深和渠道拓展。产品侧将在完善产品技术同时加大行业化上的投入，如工业互联网安全，去年公司在 20 多个与智能制造、工业互联网相关的行业都有落地，今年将在相关行业复制，过程中继续优化、完善、提升产品，进而提高公司整体解决方案能力；再如云计算领域的超融合和云桌面产品，将继续与客户需求结合，在公司客户群里落地、打样、进一步快速拓展。公司的战略不是一年做什么，是每一年的实践中去推进和落实。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 3 月 1 日

附表：参会人员名单（排名不分先后）

参会人员	参会单位
刘高畅	国盛证券
张初晨	国盛证券
万义麟	光大证券
姜国平	光大证券
庞倩倩	广发证券
刘雪峰	广发证券
王元灏	广发证券
徐文杰	安信证券
刘洋	申万宏源
宁柯瑜	申万宏源
刘玉萍	招商证券
满晓雯	招商证券
范映蕊	招商证券
潘儒琛	中信证券
杨泽原	中信证券
罗毅超	中信证券
库宏垚	国信证券
于芳博	中信建投
刘逍遥	开源证券
余庚宗	长江证券
凌润东	长江证券
孟灿	华创证券
卢博森	联储证券
李沐华	国泰君安证券
方闻千	方正证券
李萌	方正证券
王坚	兴证全球基金
叶峰	兴证全球基金

参会人员	参会单位
谢治宇	兴证全球基金
乔迁	兴证全球基金
邹欣	兴证全球基金
董理	兴证全球基金
任相栋	兴证全球基金
王品	兴证全球基金
童兰	兴证全球基金
傅鹏博	睿远基金
马川	睿远基金
楼剑雄	国君自营
张曦光	光大证券自营
李金阳	人保养老保险
郭鹏飞	玖鹏资产
徐也清	兆信资产
姚涵滨	谦吉投资
朱正尧	宁泉资产
吴隆昊	宁泉资产
袁详	聚鸣投资
马子轩	清和泉
邓芳程	财通资管
梁国柱	农银汇理
王赫	博时基金
黄继晨	博时基金
郁琦	人保资产
李辻	平安基金
朱战宇	新华资产
黄丙延	工银瑞信
李京洋	招商基金
何鸣晓	嘉实基金

参会人员	参会单位
曹晋	富国基金
曹欣	平安资产
杜聪	华泰柏瑞基金
冯炉丹	中欧基金
蒋建伟	浦银安盛基金
黄星霖	浦银安盛基金
吕越超	海富通基金
耿金文	新华资产
宋兴未	广发基金
邱璟旻	广发基金
蒋军杰	交银施罗德
郑楠	人寿养老
杜昊	金鹰基金
曾懿之	华泰柏瑞基金
郭梁良	中信保诚基金
廖欢欢	兴业基金
刘奇	光大永明人寿
王思坦	LyGH Capital
闫思倩	工银瑞信
何景风	盛世景资产
区伟良	泮谊投资
吴桐	西部利得基金
孙家旭	国泰基金
陆宇轩	南方基金
李子扬	摩根士丹利华鑫
谢鹏宇	高毅资产
陈渭文	东方阿尔法基金
梁策	前海开源基金
孙文龙	国投瑞银

参会人员	参会单位
韦明亮	望正资产
孙冠球	沅沛投资
王震	盘京投资
康志毅	诚盛投资
凌晨	和谐汇一资管
李亚鑫	华安资产
刘志刚	万泰华瑞
周俊恺	鲍尔太平
王丽云	孚时投资
杨琳	凯读资本
钟昕	仁桥资产
崔澎	慎知资产
宋雅慧	红衫资本
龚昌盛	APS 资产
洪玉婷	群益投信
唐慧	美阳投资
孙艺峻	华夏基金
陈思靖	国泰君安资管
吴若宗	淳厚基金
何琦	华泰柏瑞基金
李剑飞	国源信达资本
郑青	国联安基金
陆迪	汇丰晋信基金
田萌	银河基金
田明华	凯丰投资
杨立	拾贝投资
应巧剑	人保资产
邓小钊	新华资产
谭志强	汇添富基金

参会人员	参会单位
邱璟冥	广发基金
钱诗翔	长江养老保险
李东祥	中海基金
贾仁栋	招商基金
王喆	太平洋资产
金曦	华商基金
黄向南	长信基金
陈言武	长信基金
沈佳	长信基金
张淼	嘉实基金
杜飞	国海富兰克林
王高伟	人保资产
吴东昊	德邦基金
江磊	景顺长城
刘彬	国信自营
高宇	安信基金
付云峰	颐阳资产
刘洋	摩根士丹利
徐佩玖	摩根士丹利
张达洋	摩根士丹利
董威	鹏华基金
岳雄伟	涌乐投资
姜宇帆	明河投资
马思瑶	招商基金
刘雯蜀	中信自营
杨晓鹏	衍航投资
赵建国	中鼎金融