

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：2021-004

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	安信证券 徐文杰 光大证券 万义麟 兴证全球基金 董 理 南方基金 陆宇轩 广发证券 庞倩倩 国都证券 黄 翱 中原证券 唐 月 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 邓 睿 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 104 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 4 月 29 日 10:00-12:00
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 寇增杰：产品线管理中心总经理 马腾辉：市场中心副总裁

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>一、公司情况介绍</p> <p>公司董事长、总经理李雪莹博士对公司情况进行了介绍：“相融共创，赋能未来”是公司今年业务发展的主题。</p> <p>1、网络安全产业三大驱动力：1) 信息化的发展：产业发展的基础。2) 威胁对抗：产业发展的原动力。3) 国家政策法规：产业发展的推动力。</p> <p>2、安全建设是体系化建设——NGTNA。</p> <p>1) 安全建设是体系化建设，无法靠单点或某几个点的产品技术实现整体安全保障。天融信从成立至今始终秉承该理念发展，2016 年在天融信可信网络安全架构的基础上，提出了“NGTNA”（Next-Generation Trusted Network Architecture，下一代可信网络安全架构），近年来公司产品技术发展方向都是围绕 NGTNA 构建的。</p> <p>2) NGTNA 是集“全面感知、智能协同、动态防护、聚力赋能”的动态赋能体系：网络环境包括物理环境和云环境；随着信息化发展，网络安全的应用场景已包括基础网络、工业互联网、物联网、车联网，未来可能出现更多应用场景；在此基础上构建网络安全体系时，首先是做全面感知（即对于威胁的感知），然后基于大数据技术对感知的数据进行智能分析，然后根据分析结果调整防护、检测端的策略，并在此基础上根据客户需求向客户交付所需安全能力，为客户赋能。</p> <p>3、网络安全产业呈现“四化”趋势。</p> <p>1) 国产化趋势：随着国际局势变化及中国信息产业发展需要，国产化的核心元器件（包括 CPU、操作系统、应用软件、中间件等）快速发展和成熟，作为 IT 基础设施的网络安全产品的底层基础架构会随之发生变化。</p> <p>2) 行业化趋势：信息化发展带来更多应用场景，不只是行业化应用，而是与行业业务深度融合，例如 IT 和 OT、IT 和 IOT 深度融合，行业化趋势对网络安全未来影响深远。</p> <p>3) 服务化趋势：网络安全并不只是合规驱动，合规作为推动</p>
---------------------------	---

力的效果立竿见影，但从长远发展看，客户最终关注的是威胁对抗（网络安全的源动力），会关注效果，甚至会关注安全投入是否带来效益，此时需要依靠服务化，使安全从简单的产品技术交付变成整体安全能力交付。

4) 智能化趋势：人工智能等技术发展会推动网络安全产品技术发展，安全能力发展的目标也是智能化，之前很多完全靠人和规则去做的工作，引入新技术后会变得更加自动化、智能化，从而提高安全效用。

4、天融信主营业务板块：网络安全、大数据、云服务。

1) 在安全的体系化建设大框架下，网络安全产业的“四化”趋势下，天融信从2016年开始，将主营业务板块从网络安全板块延展到网络安全、大数据和云服务三个板块，今年是战略转型的第五年。

2) 天融信主营业务板块拓展过程中的发展方向是全产品系列、全业务方向、全行业营销、全区域覆盖。

5、围绕三大业务板块的产品技术侧布局和成果

1) 跟进新方向，布局新领域，保持研发的持续高投入。

(1) 2020年，公司研发投入7.64亿元，同比增长17.01%；研发人员2844人，较去年同期增长25.56%。

(2) 截至2020末研发投入成果：①构建了2大研究院、7大实验室、1个博士后工作站。②构建了六大研发中心：目前主要研发中心在北京，拥有约2300多名研发人员；今年底将启用第二研发中心，位于武汉网安基地，公司武汉研发中心已建成面积约5万平方米的两栋办公楼，目标是未来五年内建设成拥有2000名左右研发人员，涵盖新业务方向、承担部分产品线研发任务的研发基地；考虑到地域业务发展，公司在成都、深圳、长沙、西安均有研发中心。③产品：下一代防火墙方面推出融入AI技术的新一代防火墙，国产化方面推出天融信昆仑系列国产化全系列产品，云计算方面发布“天融信太行”企业云解决方案，数据安全方面以数据为中心构建并发布全系列产品，工业互联网方面推出监管侧、

企业侧、平台侧、公共服务侧全面综合方案，物联网方面以“云、数据、应用、网、边界、端”六维构建一体化物联网安全，车联网方面以车内网络安全为核心发布车联网安全网关等 5 款产品。

2) 持续优化研发团队结构：①年龄结构上，2020 年 25-35 岁的研发人员占比 58.72%，25 岁以下的研发人员占比 29.11%，35-45 岁的研发人员占比 11.08%。公司研发人员构成年轻化、有活力，且近五年持续向此方向发展。②学历构成上，近几年不断加强高学历研发人员引进，并将持续进行。

6、围绕三大业务板块的营销侧布局和成果

1) 行业深耕：天融信自成立以来一直擅长政府和大行业，在省会城市、头部客户的营销优势明显，仍在持续加强。

2) 地市下沉、渠道拓展：随着地市信息化建设快速发展，公司通过地市下沉、渠道拓展两条路线来加强对地市的覆盖，渠道拓展除地市覆盖外，还涵盖对商业和企业市场的覆盖。

3) 技术武装销售：常态化学习持续提升业务能力，多场景方案全面覆盖客户需求。

4) 近三年营销人均产出持续提升，渠道拓展已初见成效。

7、围绕三大业务板块的生态合作侧布局和成果

1) 战略合作：除与公司战略股东中国电科、腾讯深度合作外，与浪潮、中国电信、麒麟软件等多家公司开展大的战略层面合作。

2) 战略投资：投资了 20 余家具有核心技术的企业，覆盖两类企业，一类是新技术，包括人工智能和人脸识别、量子加密、大数据攻防、端点检测与响应、行业化商业智能等，另一类是新的应用场景方面，包括工业互联网安全、物联网安全等。

3) 上述生态合作体系建设对公司有很大帮助和促进。如终端方面，公司目前在原有终端技术积累基础上，集成了火绒安全的技术，融入了腾讯的技术；又如量子安全通信方面，公司与问天量子共同推出了量子 VPN，在一些特定领域应用。

8、基于产品技术侧、营销侧、生态合作侧布局构建的“四全”体系

1) 全产品系列：公司目前有 100 多款产品、1000 多个型号。防火墙产品连续 21 年国内市场排名第一，安全服务、VPN、网闸、安全管理在业内排名前三，IDPS、态势感知、EDR 等产品处于市场前列和领导者地位。基于上述产品技术积累，公司在国家项目科研、行业标准、专利、软件著作权等方面也取得了好的成绩。

2) 全业务方向：除天融信擅长的基础网络外，在新应用场景工业互联网、物联网和车联网安全领域也取得了长足进步。参与制定工业互联网、物联网和车联网安全领域的标准、规范、白皮书 17 项，工业互联网安全业务已覆盖电力、石油、钢铁、市政、交通等 26 个行业。

3) 全行业营销：几个亮点：①运营商入围，从 2012 年天融信 IDP 产品入围运营商名录后，堡垒、云、抗 DDoS、漏扫、运营交付等均已入围，今年可能会有更多产品入围。入围运营商名录，除对覆盖运营商行业产生积极影响外，也是对公司产品技术的验证（运营商行业对产品要求很高）。②在央采入围、国产化入围、国网入围中，公司入围品类都是最多的；在税务入围中，公司入围品类也居于前列。③2020 年税务行业收入同比增长 63%，能源行业收入同比增长 47%，卫生行业收入同比增长 43%，政法行业收入同比增长 34%。

4) 全区域覆盖：已覆盖 32 个省级营销机构，近三年在“地市下沉”策略下新发展了 39 个地市级办事处，覆盖数量会持续增加。2019 年启动渠道战略后，目前认证金银牌合作伙伴有 1000 多家。

9、“四全”体系下基础核心能力进一步夯实，获得多项最高级别资质与“独家”“唯一”“首家”等，验证了公司的研发能力、新方向领域能力、安全服务能力。

1) 荣誉：连续 2 年荣获国家科技技术进步二等奖，荣获 3 次省部级科学技术进步奖。

2) 获得多项企业可获得的最高级别资质：CMMI5、系统建设和服务能力评估（CS4）、安全工程三级、SaaS 服务二级。

3) 其他突出优势: 连续八届获得国家级网络安全应急服务支撑单位、唯一一家同时拥有三项 ITSS 符合性评估证书单位(私有云 IaaS 二级、运行维护三级、SaaS 服务二级)、唯一一家注册数据安全治理专业人员(CISP-DSG)专项证书授权运营中心、唯一一家同时覆盖三个领域的网络安全应急服务支持单位(工控领域: 电力、轨道交通、生物医疗)、首家获得安全开发类最高级别资质认证(安全开发二级)、首家网络与信息安全应急响应人员(CCSR)培训机构、首个获得 Acheron 工控网络安全防护认证产品(工控防火墙)。

10、2020 年网络安全营业收入稳步增长

1) 网络安全业务实现收入 28.32 亿元, 同比增长 17.17%。

(1) 净利润 5.02 亿元, 同比增长 27.53%。

(2) 经营活动净现金流 3.9 亿元, 同比增长 55.84%。

(3) 新增订单金额同比增长 47.41%, 增速较 2019 年同期明显提高。

2) 新方向业务同比增幅明显, 其中: 数据安全收入同比增长 309%, 工业互联网安全收入同比增长 95%, 安全云服务收入同比增长 113%。

11、2021 年第一季度高速增长

1) 网络安全业务实现营业收入 2.65 亿元, 同比增长 170.83%, 较 2019 年同期增长 42.51%。

(1) 归属于上市公司股东的净利润-0.95 亿元, 同比增长 17.41%。

(2) 公司第一季度订单金额较上期增长约 200%, 较 2019 年同期增长约 130%。

2) 新方向业务同比增幅显著, 其中: 数据安全和工业互联网安全收入增长均超过 300%, 云安全和服务收入增长均超过 150%。

二、交流环节

1、相对于产品线聚焦新业务的网络安全公司，天融信这种全产品线的平台型公司优势在哪里？

答：国外信息化市场也分为两类厂商：综合性厂商和细分领域厂商，前者涵盖平台、技术、服务，业务覆盖全面，后者专注某一类产品、技术，或专注于某一行业。这两类公司在产业中承担的责任和作用不同。综合性厂商通过整合自有产品和细分领域生态合作伙伴产品等为客户提供综合性解决方案和服务；细分领域厂商在其专注的领域做得很细很深。国内网络安全行业正在朝上述国外方向发展，但尚未达到相同阶段。

天融信的优势在于：1) 拥有齐全的产品和技术能力，为满足客户需求提供综合性解决方案，这个过程中涉及与优秀细分领域厂商合作，这也是公司未来战略中关注生态合作建设的原因。2) 依靠持续投入和技术积累在新方向提前布局形成了先发优势，迅速推出满足客户需求的相应产品，通过成熟营销体系推向市场，为客户赋能，为公司带来市场增量，并进一步提升公司综合能力。

2、数据安全是一个系统性工程，很多客户现在也不知道该怎么做。天融信数据安全产品是什么样的产品？如何引导客户去建立数据安全体系？

答：数据安全不是单一产品或者单一服务，是系统工程。天融信从 2012 年开始在数据安全领域先期投入，持续耕耘近 9 年，是国内最早发布以数据为中心的安全体系架构的网络安全企业。天融信数据安全业务由数据安全产品技术体系和咨询服务团队共同支撑，帮助客户形成并建设数据安全解决方案：1) 产品侧已形成完备的数据安全产品族，包括数据防泄漏、数据库防护、数据脱敏、大数据安全防护、数据安全智能管控平台等产品。2) 数据安全咨询服务团队由咨询专家、服务顾问构成，帮助客户进行数据安全治理前期的梳理，根据客户需求形成对应数据安全建设解决方案。

不同客户的需求不同，如天融信有些客户主要关注终端数据安全，有些客户希望形成整体数据安全治理框架后制定未来3-5年的建设规划，有些客户除数据防泄漏外还关注数据管理。针对于客户的不同需求，天融信有针对性地提供对应的数据安全产品、综合解决方案。

3、以前很少有网络安全公司能同时做好直销和渠道，天融信历史上直销基因很强，如何看待和保障渠道端打法？

答：公司也在不断学习和摸索，今年是渠道拓展的第三年，近日公司召开渠道合作伙伴大会时也发布了今年的策略调整。

从产品侧，延续了此前公司为行业销售（直销）和渠道销售做的清晰划分，将相关利润留给渠道合作伙伴，对其前期投入是一个保障。

从市场客户侧，制定了针对性的客户划分政策，过去两年该政策发挥了一定作用，保障了渠道合作伙伴的利益；基于前两年的经验，今年公司对渠道销售考核政策进行进一步优化。

从技术服务侧，公司具备完整的内外部技术人员认证体系，如果渠道合作伙伴人员通过了公司技术认证，未来公司可授权合作伙伴向客户提供基本安全产品安装等技术服务，使合作伙伴有更好的发展空间。

今年公司统一了行业侧和区域侧的合作伙伴政策，即从此前由区域侧发展合作伙伴，今年改为行业侧也会发展合作伙伴，充分利用行业侧已有的大的战略合作伙伴资源，使渠道合作伙伴与公司健全的销售体系充分配合。

国内网络安全行业发展到现阶段，作为头部企业需要进行全行业和全区域覆盖，直销和渠道必须都要做。公司会通过利益划分、考核牵引、内部营销体系结构划分和配合等各方面配套机制，坚定执行行业深耕、地市下沉、渠道拓展的既定策略。

4、公司 2020 年和 2021 年第一季度订单增速明显，确认收入

增速显著慢于订单增速的原因及后续是否会向订单增速逐步靠拢？

答：公司 2020 年结转合同量很大，其中包括一些涉及多厂商多产品、交付周期长的项目，导致公司 2020 年确认收入增速慢于订单增速；公司 2021 年第一季度订单因春节因素在 3 月增长非常快，导致一部分订单在第一季度来不及确认收入。公司目标是订单一直保持高增速，如果能达成目标，收入确认增速和订单增速达到持平仅是时间问题。

5、网络安全行业年复合增速约 20%，公司经营目标增速非常快，是因为对行业需求更乐观，还是在提升市场份额方面有相比友商更好的执行策略？

答：公司经营目标制定的原因：1) 所有产业头部企业的共性是跑赢行业增速，公司作为国内网络安全产业头部企业，制定的经营目标增速一定会高于行业增速。2) 基于历史经验和公司能力制定经营目标。除 2020 年外，公司网络安全业务收入历史增速都高于 30%；2020 年公司网络安全业务收入增速 17.17%，如 2019 年和 2020 年均剔除公司投资控股的一家集成公司收入影响，2020 年增速也超过 30%。

只要战略执行到位，公司对经营目标达成是有信心的。相关保障包括：1) 产品技术侧，公司经过前期大量投入已具备完整的全系列产品和方案，可根据不同客户需求提供部分产品或整体解决方案。2) 营销侧，在持续加强一直擅长的政府和大行业头部客户优势、深耕行业的基础上，地市下沉、渠道拓展策略的执行结果将构成公司业绩的纯增量。

6、公司 2020 年毛利率同比较明显提升的主要原因？

答：毛利率水平和收入结构相关，如果高毛利、自有产品多，则整体毛利率更高；如果低毛利、第三方产品多，则整体毛利率更低。公司去年自有产品收入占比提高，所以整体毛利率提升。

	<p>7、国内网络安全行业的未来竞争是否会加剧？是否会有价格战？</p> <p>答：行业竞争已经在加剧，行业内厂商越来越多，目前网络安全行业 2000 多家企业中，有 20 余家上市公司。</p> <p>从理性角度看，部分厂商的低价策略、价格战不会对行业的发展有特别大冲击，原因在于：1) 如果某一产品价格能够在整个行业被平均打低，说明仍有利润空间；2) 如果单个项目打价格战，不会构成对行业的冲击；3) 如果单一厂商打价格战，不会对行业产生全局影响，如果它全部采用低价策略，会影响其现金流，自身未来没有成长空间，最后损害的首先是自己。过去 20 多年来，网络安全市场一直存在竞争，但没有长期、大范围恶性竞争。</p> <p>8、天融信和火绒是什么关系？业内对火绒防病毒引擎评价非常高，如何看待火绒在引擎方面的优势？</p> <p>答：天融信 2017 年战略投资了火绒。不同于以前的终端杀毒侧厂商主要基于规则，火绒的产品技术主要基于行为检测理念，很小很轻，非常有特点和优势，与客户未来在终端侧的发展需求非常契合。</p> <p>9、2020 年公司信创业务订单及收入、毛利率情况？</p> <p>答：信创业务对公司 2020 年收入贡献不大，订单占 2020 年新增订单 10%左右，其中一半以上为信创集成，毛利率不高。</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 4 月 29 日

附表：参会人员名单（排名不分先后）

参会人员	参会单位
张初晨	国盛证券
黄诗涛	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
徐文杰	安信证券
宁柯瑜	申万宏源
刘玉萍	招商证券
潘儒琛	中信证券
黄思敏	中信证券
肖金德	中信证券
库宏垚	国信证券
曹添雨	中信建投
刘逍遥	开源证券
陈艾琳	开源证券
宋黎超	信达证券
鲁立	信达证券
葛丽	信达证券
浦俊懿	东方证券
游涓洋	东方证券
尹伊	东方证券
陈超	东方证券
叶盛	东兴证券
孙业亮	东兴证券
田杰华	浙商证券
彭坤	浙商证券
张天	华安证券

参会人员	参会单位
黄翱	国都证券
邓睿祺	财信证券
周紫瑞	西部证券
刘浩	西部证券
唐月	中原证券
马笑	新时代证券
刘熹	新时代证券
李雨峰	红塔证券
魏亚军	德邦证券
楼剑雄	国泰君安
罗戴熠	天风证券
翟炜	国金证券
邵广雨	国金证券
耿军军	国元证券
杨思睿	中银证券
胡利娜	华福证券
孔文彬	华西证券
夏瀛韬	华信证券
向心韵	东方财富证券
董理	兴证全球基金
叶峰	兴证全球基金
陆士杰	兴证全球基金
傅鹏博	睿远基金
马川	睿远基金
邓芳程	财通资管
叶从飞	汇添富基金
蒋军杰	交银施罗德基金
习宇	上海麒太投资管理有限公司
龚昌盛	毕盛（上海）投资管理有限公司

参会人员	参会单位
沈梦杰	摩旗投资
李涛	丰岭资本
马丽娜	源乘投资
陈孝林	上海临创投资管理有限公司
郭琪	上海顶天投资
邓睿	西藏合众易晟投资管理有限责任公司
柯鸣	云栖资本
马子轩	北京清和泉资本
李郑浩峰	深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司
姜宇帆	明河投资
徐佩玖	摩根士丹利
梁策	前海开源基金
刘小瑛	西藏源乘投资管理有限公司
章溢漫	和谐汇一资管
冯浚瑒	恒越基金管理有限公司
李闫	深圳市老鹰投资管理有限公司
李亚鑫	华安财保资产管理有限责任公司
陆宇轩	南方基金
陈杰	杭州红骅投资管理有限公司
刘强	亚太财产保险有限公司
郑金镇	太平资产管理有限公司
张乐	宝弘景资产
linrenxing	上海金恩投资有限公司
王俊杰	世嘉控股
张科兵	易同投资
党开宇	易同投资
宋兴未	广发基金
安晓东	北京泽铭投资有限公司
王伟	江信基金

参会人员	参会单位
徐也清	江苏省兆信资产管理有限公司
陈真洋	盘京投资
郭梁良	中信保诚基金
陈思靖	国泰君安资管
樊继浩	富利达基金管理（珠海）有限公司
岳鹏	怀新
黄夔	千合资本
白晗	上海辰翔投资
刘洋	Morgan Stanley
郑宇评	高盛
杨振永	磐厚动量（上海）资本管理有限公司
郑捷	秋阳投资
张维璇	中融人寿
Matt	Janchor
浦宇佳	圆信永丰基金
郑宗杰	统一投信
廖书迪	大成基金
闫博	龙马资本
杨刚	江西济民可信集团