

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：2021-005

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（广东辖区上市公司投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	<p>通过全景网“投资者关系互动平台”（http://ir.p5w.net）参与广东辖区上市公司投资者网上集体接待日、公司2020年度网上业绩说明会的投资者。</p> <p>因本次投资者网上集体接待日及业绩说明会采取网络远程的方式举行，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。</p>
时间	投资者网上集体接待日：2021年5月19日15:40-16:40 2020年度网上业绩说明会：2021年5月19日16:30-17:30
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
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 吴建华：独立董事 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

投资者关系活动
主要内容介绍

1、相比于同行（如深信服、启明星辰、绿盟科技），天融信在网络安全业务上的主要优势或突出亮点？三年内天融信的营收规模能够赶超启明星辰吗？

答：公司基于近 26 年的持续技术创新与市场拓展，形成“四全”核心竞争力：

1) 全产品系列：（1）防火墙是网络安全市场规模最大的产品，公司防火墙产品自 2000 年超越国外厂商，已连续 21 年位居国内市场占有率第一。跟随信息化发展和客户需求变化，公司逐步构建了涵盖云、管、边、端的全系列产品与服务，包括安全防护、安全检测、安全接入、数据安全、云安全、移动安全、终端安全、应用安全、大数据与态势感知、云计算、安全服务与安全运营等，覆盖基础网络、工业互联网、物联网、车联网等业务场景。

（2）基于全产品系列核心竞争力，公司在《中央国家机关 2019 年软件协议供货采购项目》共有 12 大类 18 款产品入围、在《中央国家机关 2020-2021 年信息类产品（硬件）和空调产品协议供货采购项目》共有 33 品类 220 款型号入围，均为产品入围范围最广、数量最多的单一投标主体网络安全企业。（3）基于网络安全国产化技术积累，2020 年公司发布天融信昆仑国产化网络安全产品系列，共计 40 类 154 个型号，在产品种类与型号数量方面均处于业界领先。（4）全产品能力保障：公司拥有安全技术研究院和阿尔法实验室、听风者实验室、赤霄实验室、天璇实验室、象限实验室、谛听实验室等多个专项研究中心，并与多个高校、科研机构开展合作。

2) 全业务方向：（1）在基础网络安全市场，公司业务涵盖网络安全、大数据和云服务等领域 70 余款产品和 20 余项安全服务，重点加大了对新技术和新产品的研究，陆续发布了 SD-WAN、零信任、可信计算、拟态防御等技术领域的新产品。（2）在工业互联网安全市场，公司运用成熟的安全技术和创新的防护理念，将网络安全技术与设备、控制、网络、平台、数据等工业互联网业务场景深度融合，打造出较为完整的工业互联网安全技术体系，

发布了 9 款核心产品并已取得 24 项产品资质证书。其中工控防火墙产品首家获得 Acheron 工控网络安全防护产品认证证书，公司也是业界独家获得电力、轨道交通和生物医药三个细分领域全覆盖的 CNCERT 网络安全应急服务支撑单位（工业控制领域）。公司产品已在电力、石油、钢铁、市政、交通等 26 个行业广泛应用。

（3）在物联网安全市场，公司依托在基础网络安全领域的积累，结合物联网场景特点，推出了集感知终端、边缘计算、通信网络、物联网安全运营为一体的物联网安全解决方案和 12 类物联网安全专用产品，已经在智慧能源、智慧交通、智慧环保、智慧安防等行业广泛应用。（4）在车联网安全市场，通过将基础网络安全技术与车联网业务场景深度融合，构建了涵盖车端安全、通信安全、云端安全、V2X 安全、数据安全的多维防护体系。

3) 全行业营销：公司建立了对全行业覆盖的产品体系和营销体系，对政府、金融、运营商、能源、卫生、教育、交通、制造等行业全面覆盖，为各行业提供适用其行业需求的解决方案、产品和服务。

4) 全区域覆盖：公司建立了遍布全国的营销体系，在全国各省、自治区一线城市设有 32 个省级营销机构的基础上，进一步下沉到二线地市建立有 39 个办事处，为客户提供本地化服务，同时通过各地的千余家签约渠道合作伙伴，覆盖到 649 个地市县市场。

未来几年，基于公司“四全”核心竞争力，公司将继续坚持以“下一代可信网络安全架构（NGTNA）”构建感知态势、联动防护的全局安全防御体系，持续优化产品与服务结构、突破前沿技术应用并持续加大营销侧拓展，保障公司营业规模和业绩的不断增长。

2、天融信防火墙市场率多年保持行业市占率第一，以当前订单情况，预计 2021、2022 年防火墙市占率是否会相比往年有进一步的提升？

答：公司在基础网络安全业务领先的基础上，随着国产化，

工业互联网等安全业务的推进及公司在国产化、工业互联网安全领域的领先优势，未来订单预计会进一步增多，预计 2021、2022 年防火墙市场占有率会继续保持领先地位。

3、城市道路上的智慧路灯，公司是否已有产品应用？预计市场规模有多大？

答：智慧灯杆作为智慧城市建设的新型公共基础设施，肩负智慧城市建设和数据入口的重要功能，然而在智慧灯杆建设运营的过程中，灯杆上的智能设备存在资产数量多、物联网终端仿冒接入容易、采集数据可靠性较差等多种安全隐患。公司提供物联网和物联网安全方案，将物联网技术与智慧灯杆场景相结合，凭借在物联网安全领域积累的丰富经验，运用成熟的业务+安全高度融合的物联网安全技术和产品，提供轻量、易用、一站式防护特点的智慧灯杆物联网安全解决方案，保障智慧灯杆在传感器接入、城市数据采集、数据回传等各业务环节的安全。当前有关项目日见增多，典型项目如江苏园博园项目。

4、公司在智能汽车领域有何扩张计划？

答：公司聚焦智能网联汽车安全（即车联网安全）：1）紧跟国家宏观战略，积极协助有关部门制定车联网安全政策、法规，联合牵头参与国家标准、行业报告编制。2）通过与整车厂开展深入合作，与 TIAA、CAICV、CVVD 等车联网安全联盟团体充分发挥联动效应，深度融合通用安全技术与车联网业务场景，强化生态链资源共享，开展车联网安全技术研究，推出了包括车载防火墙、车载入侵检测、车内认证加密等一系列车端安全产品，并建立了涵盖车联网云端安全、车端安全、V2X 安全以及数据安全的纵深防护体系，持续构建可持续安全赋能的车联网安全运营平台与检测监测平台，实现车联网全生命周期的安全服务，为车联网用户提供全方位、多手段、定制化、深融合的安全能力。3）支撑产业发展，公司已连续两届协办世界智能驾驶挑战赛（WIDC）“天

融信杯”信息安全挑战赛，依托 26 年的网络安全技术积累全力支持赛事，推动跨界融合智能汽车产业安全生态体系构建，助力中国智能汽车产业发展。

5、数字货币领域，公司的业务覆盖面如何？

答：数字货币是近些年来非常受关注的领域，以央行数字货币 DCEP 为例，其发行未来将涉及到很多技术环节，包括区块链、数据库、认证加密、云计算、大数据、运维保障等领域，安全更是其基础与保障，会涉及网络安全、数据安全、加密认证、云安全、大数据分析等相关技术，公司在这些领域具有多年的深厚技术积累与从业实践，会积极参与。在当前数字货币的发展阶段，公司也会积极与金融主管机构合作，参与相关标准制定等工作。

6、产品线的规划和研发组织架构？未来公司是否有向高标准化、高毛利以及平台化发展战略规划？涉及人均产出和商业模式变迁两层深度战略。

答：公司业务涉及网络安全、大数据、云服务三大板块，涵盖安全防护、安全检测、安全接入、云安全、数据安全、大数据、安全服务、安全云服务、工业互联网安全、云计算与企业无线共 11 大产品线。当前产品线中，已含高标准化、高毛利类产品，如防火墙等；也含平台化产品，如大数据分析、态势感知、安全云服务等。公司将通过降本增效，持续提升人均单产。

7、今年营收目标增长 30%，公司准备如何实现？

答：深耕行业，拓展渠道；持续加大在新方向上产品与方案的推广以及市场拓展。

8、渠道收入占总收入比例规划情况？如何做好代理商扶持、终端客户采购需求和售后服务需求的快速响应管理？

答：2020 年渠道收入占比 20%，未来目标占比 40-50%。公司

总部有渠道生态管理中心，制定代理商扶持、支持政策，建立全面的培训、技术支持系统，各区域分公司和办事处有渠道总监和渠道经理，在当地直接为代理商提供全方位的服务。目前代理商的售前售后技术支持由天融信负责，未来部分服务和技术支持将由经过认证的合作伙伴进行。

9、2019-2020 年公司国有企业的毛利率增速较快，公司对国有企业的销售模式？毛利率为什么回升这么快？

答：国有企业主要是直销模式，报告期（2020 年）内国有企业毛利率 72%，毛利率同比增长 6.49 个百分点。毛利率水平和收入结构相关，如果自有产品多，则毛利率高；如果低毛利的第三方产品多，则毛利率低。公司去年自有产品收入占比提高，所以整体毛利率提升。

10、2020 年公司的毛利率提升 4 个百分点，四项费用均出现下滑，为什么天融信的扣非净利润率反而出现下滑？

答：2020 年公司毛利率增加 10.6 个百分点，四项期间费用除研发费用外均同比下降，但四项期间费用总计金额同比增长了 3.96%，扣非净利润率为 7.84%，同比增加 3.42 个百分点。其中网络安全板块毛利率增加 3.01 个百分点，网络安全板块四项费用总计金额同比增加 15.75%，分别是销售费用同比增加 9.28%，管理费用同比增加 2.51%，研发费用同比增加 31.97%，财务费用同比增加 105.59%（主要系外币汇率变动所致）。扣非净利润率 15.43%，同比增加 1.12 个百分点。

11、谨慎乐观看，从目前公司的发展状况和行业趋势，公司对未来 3-5 年维持 20% 的增长是否有信心？另外，是否会出现低价竞争的情况，也即是收入增长快于净利润的增长？公司管理层如何看待未来 3-5 年自身发展和行业竞争态势？

答：公司的发展目标一直是跑赢行业增速，这个不会变。收

入增长与利润增长比例主要影响因素是收入构成，如综合解决方案中第三方产品多，则收入增速可能会出现高于利润增长情况，收入构成和当期具体业务相关。近年来，网安相关政策法规出台和数字化转型将推动产业发展，公司在相关技术和产品上前期做的投入和积累，有利于在当前和未来更好服务于客户。

12、公司研发人员的平均薪酬为什么这么低？

答：2020年度公司研发人员平均薪酬同比保持了一定幅度的增长。公司建立了科学合理的薪酬福利体系和绩效考核体系，充分发挥薪酬政策的激励作用，促进公司和员工的共同发展，增强企业凝聚力。公司的薪酬福利体系包括固定薪酬、即时激励、短期激励、长期激励、社会保险及住房公积金和多项商业保险等，构建了全面薪酬管理机制。报告期内推出的长期激励计划，聚焦公司的核心骨干，激励对象的范围和激励计划的总额度在同行业公司当中居于前列，发挥了较好的关键人才吸引、保留和激励作用。

2020年国家社保减免政策，对应单位部分的社保费用有较大幅度的降低。

13、请问，对于友商高举高打、不记亏损占领市场份额的方法怎么看？友商此种打法后期是否可以有效稳定其市场份额？贵公司是否有降低利润抢占市场的想法？

答：具体项目上的价格竞争是正常市场行为，在总体上采用健康可持续的经营策略有利于公司长远发展。

14、腾讯对公司投资有没有退出？腾讯的战略合作关系是否依然保持？

答：腾讯2019年对公司进行了战略投资，投资未退出。2019年腾讯战略投资后，公司正式加入腾讯投后的生态圈，双方持续深化云及云安全的规划及建设等多方面的紧密战略合作。

15、如何看待目前公司的股权结构？公司目前的第一大股东，第二大股东的业务与公司主营业务没有关联性，后期是否考虑引入与公司业务协同性高的战略股东？

答：公司 2019 年引入两大战略股东，不排除未来会有新的战略股东，具体看业务发展需求。

16、明泰资本是否存在侵占公司资金，公司有没有给明泰资本违规担保？

答：2020 年公司已披露控股股东及其他关联方资金占用情况的专项说明，公司不存在明泰资本侵占公司资金情况，未给明泰资本提供过担保。

17、申万宏源有没有对明泰资本的质押股份进行平仓？若未被平仓，明泰资本作为公司的第二大股东，就其被动平仓风险的事项，公司是否保持了和明泰资本的密切沟通？明泰资本的股权质押冻结和减持计划的最新进展？

答：1) 截至目前申万宏源没有对明泰资本的质押股份进行平仓。公司已披露的明泰资本相关被动减持计划实施与否，与明泰资本的债务履约等应对措施、质权人申万宏源执行情况等因素相关，存在不确定性。2) 公司一直与明泰资本持续沟通，积极关注其质押及被动平仓风险相关事项的最新进展。目前明泰资本与申万宏源保持密切沟通，并表示将积极采取措施应对风险，包括但不限于筹措资金清偿到期借款、申请回购展期等。如有最新进展，公司将及时披露相关信息。

18、公司从去年 7 月份开始股价持续性下跌，公司的业绩和股价形成严重的背离，请问公司是出现股票质押还是管理层有所变动？公司会有何举措来维护股价稳定？

答：公司于 2020 年 9 月出售名下电线电缆业务所涉全部资产

及相关权益和负债后，主营业务聚焦至网络安全领域，于 2020 年 10 月 26 日换届选举产生了第六届董事会成员并聘任了高管，新任董事和高管具备网络安全等信息技术领域的深厚专业背景，有利于公司进一步推进并深化落实在网络安全、大数据、云服务领域的战略布局。

公司已及时披露持股 5%以上股东郑钟南先生、明泰汇金资本投资有限公司的质押相关信息，具体内容请参见公司已披露的相关公告。

二级市场股价波动受多种因素影响，公司当前基本面没有重大变化。公司重视投资者的信赖，始终致力于创新研发，为客户提供最好的产品和服务，为投资者带来长期稳定的回报。公司在拥有传统优势产品的同时，经过早期前瞻性地布局和投入，已形成完善的新方向的系列产品，并在众多行业和客户得到成功应用，公司将进入一个更快速的发展阶段，最终也会体现在公司的价值上。

19、公司近期股价下降趋势没有改观，是否预示：1) 投资者对三年激励计划缺乏信心？2) 明泰事件是否又引发基金及机构投资者撤离？3) 股票若继续下跌，会否引发股权激励方案变更？4) 公司如何有效管理市值，维护正常形象？

答：股价受多种因素影响，公司的股权激励对公司的发展发挥了积极的意义，公司会根据经营发展需要考虑股权激励方案和计划，明泰事件不会对公司经营发展有较大影响，投资者更看重公司的核心能力，众多的基金和机构投资者看好公司的长远发展，公司做好经营，市值将会得到合理的反映。

20、员工持股的激励上市股票会在市场上抛售吗？

答：员工持有激励股票的处理由激励员工个人决定，公司大部分员工看好公司的长期发展和成长价值。

	<p>21、公司 2020 年度分红是否过少？可否考虑在今年半年度进行分红以回馈投资者的长期持有？</p> <p>答：公司高度重视股东的投资回报，历年来实行连续、稳定、积极的利润分配政策；在 2021 年初公司已使用约 6 亿元回购股份、存在大额现金支出的情况下，董事会仍在 2020 年度利润分配预案中提出派发现金股利 45,914,422.32 元。公司的后续利润分配将综合考虑各种相关因素，包括公司战略发展规划、持续经营和长期发展的资金需求、股东回报等，实现公司持续、稳定、健康发展，维护全体股东的长远利益，并严格遵守相关法律、法规披露相关信息。</p> <p>22、请问公司如何平衡大股东、二股东和管理层之间的利益分配和激励问题？</p> <p>答：公司股东充分认可天融信管理层，一贯重视对公司核心员工的激励。2019 年、2020 年公司均推出了股权激励计划，覆盖一千余名激励对象，激励范围和激励力度居于业界前列，充分调动了公司核心团队人员的积极性，激励其关注并致力于公司的长远发展，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 5 月 19 日