

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：2022-002

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（ <u>投资者交流会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	广发证券 刘雪峰 广发证券 庞倩倩 华泰证券 范昶蕊 安信证券 黄 净 国元证券 耿军军 国信证券 库宏垚 中原证券 唐 月 天风证券 刘静一 华夏基金 李明斯 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 96 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	2022 年 2 月 17 日 15:30-17:30
地点	天融信科技集团股份有限公司会议室
形式	电话会议形式
上市公司接待人员姓名	李雪莹：董事长、总经理 孔继阳：董事、副总经理、财务负责人 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

交流内容及具体
问答记录

一、公司情况介绍

（一）2021 年度业绩快报相关情况介绍

1、收入季节性特征

2018 年至 2021 年，公司网络安全业务第四季度营业收入占当年比重均在 50%以上，2021 年第四季度营业收入占全年收入达到 60.75%。网络安全行业的主要客户通常实行预算管理制度，上半年处于规划阶段，年中测试和招标，年底落单。公司所处行业及主要客户群的采购特点决定了公司的收入呈现季节性。

2、毛利率降低的原因

2021 年前三季度毛利率 75.96%，与历史基本持平。第四季度毛利下降幅度大的主要原因：

1) 收入结构变化：（1）2020 年信创业务和云计算业务收入占比较少。（2）2021 年信创业务收入 5.6 亿，占比超过 15%，毛利率 40%左右；云计算业务收入 1.37 亿，毛利率 35%左右。（3）2021 年第四季度，信创项目验收集中，云计算出货量。

2) 自有产品毛利率下降：（1）受全球供应链紧张和公司之前备货逐渐消耗的影响，第四季度采购成本增加；（2）部分产品型号缺货，采用高端平台产品向下替代。

3、为什么大力投入新方向新场景？

公司贯彻坚持长期持续发展的战略目标，大力投入新方向新场景。报告期内，新方向新场景收入占比约 25%，同比增长 55.12%，具体如下：

1) 数据安全业务：2021 年度收入 2.17 亿元，较上年同期增长 216.45%；其业务模式是销售产品、服务与解决方案；该业务的战略定位与网络安全业务相同。

2) 云计算：2021 年度收入 1.37 亿元，较上年同期增长 240.64%；其业务模式是产品规模化销售和行业方案规模化复制销售；该业务的战略定位是用户业务云化后的安全落脚点，这个业务也是收入、利润的增量。

3) 大数据与态势感知：2021 年度收入 3.77 亿元，较上年同期

增长 17.10%；其业务模式是提供项目制行业解决方案；该业务的战略定位是大型行业的重要抓手和行业客户的赋能平台。

4) 安全云服务与云安全：较上年同期增长 33.03%；其业务模式是安全能力云化并构建安全即服务模式，同时采用线上方式进行安全能力订阅；该业务的战略定位是面向未来 3-5 年可能趋势的布局。

5) 工业互联网安全：较上年同期增长 598.53%；其业务模式是销售产品、服务与解决方案；该业务的战略定位是实现网络安全与数据安全在工业领域中的应用，属于新的增量市场。

6) 车联网安全：其业务模式是销售产品、服务与解决方案；该业务的战略定位是未来 2-3 年智能网联场景布局。

目前，公司基本完成新方向新场景的前期投入和产品技术布局，投入到了，产出在路上。新方向新场景业务的发展基本占据领先地位，为未来产出增长、市占率提升打下坚实基础。

4、未来的不变与变

四个“不变”：

- 1) 战略目标不变：即坚持长期持续发展；
- 2) 发展目标不变：即跑赢行业增速；
- 3) 业务结构不变：即为网络安全业务（含信创）+云计算；
- 4) 组织优化不变：即人才培养与引进相结合、加强干部队伍建设。

两个“变”：

1) 战略任务转变：数据安全、云计算、工业互联网安全业务等新方向新场景由“技术产品侧研发布局投入阶段”迈向“规模营销复制阶段”，安全云服务、车联网安全、物联网安全业务等新方向新场景由“技术产品侧研发布局投入阶段”迈向“长期持续跟进阶段”；

2) 业务质量优化：细分业务结构持续优化业务质量，逐步持续降低费用率、费用毛利率。

（二）2021 年业务回顾与总结

1、网络安全行业发展

2021 年是“十四五”开局之年，网络安全法律法规、行业政策、

技术标准密集出台，驱动网络安全市场需求进一步释放。国内网络安全产业呈现四大特点：

1) 中国 IT 安全增长持续引领全球。根据 IDC《2021-2025 全球 IT 安全投资预测》数据分析，预计 2021 年至 2025 年，国内 IT 安全市场规模的复合增长率为 17.9%，高于全球平均增速。

2) 中国网络安全市场格局中，安全硬件市场始终为最大 IT 安全一级子市场。根据 IDC《2018-2020 全球 IT 安全投资分布》数据分析，2020 年中国网络安全市场占比情况：硬件 49%，软件 22%，服务 29%，硬件占据一半，并且 IDC 预测安全硬件市场未来仍将高速增长，增速 20%左右。

3) 中国网络安全硬件市场中，防火墙类产品占比最高，是 IT 安全硬件市场的最大单一子市场。

4) 根据 IDC《全球 IT 安全投资行业分布预测 TOP5，2021》，政府、金融、制造等行业，为全球网络安全投资重点行业。中国的网络安全市场稍有不同，政府、运营商、金融仍然是主导行业，医疗、能源、交通在疫情影响下，大幅上涨。

2、公司新方向新场景业务进展

1) 国产化业务

(1) 产品情况：公司自有通用安全产品 92 款，其中国产化产品 53 款，国产化产品占比 57.60%。

(2) 入围情况：在相关国家主管单位名录入围方面，公司目前入围的品类和型号数量均为业内第一。

(3) 生态布局：与 13 个上下游厂商达成战略合作，完成兼容性认证 670+。

(4) 行业覆盖：呈每年上升趋势，从 2019 年覆盖 8 个行业，拓展到 2020 年覆盖 20 个行业，2021 年覆盖 23 个行业。基本上信创领域所涉及行业已全部覆盖。

2) 数据安全业务

(1) 产品情况：包括数据安全产品、数据安全咨询服务。其中，数据安全产品共 9 类 33 个型号，包括数据防泄露、数据脱敏、大数据安全防护系统等；数据安全咨询服务共 3 类 14 项，包括数据安全

治理咨询、数据安全体系建设、数据安全合规评估。

(2) 行业覆盖：2019 年覆盖了大数据局、能源、运营商、金融、税务 5 个行业；2020 年覆盖 9 个行业；2021 年增加到 12 个行业。

(3) 标准制定：公司在数据安全业务标准的参与度较高，目前累计参与 35 项国家与行业标准制定，已发布 13 项。其中，2021 年重点参与了电信及互联网行业，以及车联网、工业互联网领域相关标准编撰。

(4) 重点项目：项目覆盖已延展到工业互联网、车联网等领域。

3) 云计算业务

(1) 产品与行业覆盖：公司 2019 年发布“天融信太行”企业云产品与解决方案，2021 年超融合产品新增 19 款；云桌面产品增加 6 款；云终端产品增加 11 款；尤其安全网元侧的产品型号增加较多。行业覆盖政府、医疗、教育、企业、能源、金融、运营商、税务、交通等 10 余个行业。

(2) 国产化融合：与国内操作系统厂商、数据库厂商、中间件厂商等深度合作，至今已累计取得国产兼容性认证 60+。

4) 安全云服务业务

公司目前安全云服务业务的服务类别包括云防护、云监测、云检测、云托管、云端分析、威胁情报等其他安全云服务。

5) 工业互联网安全业务

(1) 产品情况：通过业务划分，包括工控安全体系建设类产品、监管与自监管理类产品、能力提升类产品，累计共 10 款。其中，工控防火墙、工控网闸等 8 款产品/安全服务入选赛迪《中国工控安全市场发展白皮书（2020）》领导者象限。

(2) 行业覆盖及解决方案情况：根据相关标准工业领域行业划分为 35 个行业，2019 年覆盖了电力、医疗、水利等 19 个行业；2020 年覆盖 28 个行业；2021 年增加到 32 个行业。在工业场景方面，支持工业互联网平台，工业互联网标识解析系统等 21 个场景。

(3) 标准制定：公司累计参与 10 余项工业相关标准制定，如工业防火墙、工业网闸等。

(4) 2021 年，发布“基于 IPDRR 的工业互联网安全解决方案”、

首推“双安融合”的工业互联网全建设方向。

6) 大数据业务

(1) 产品情况：分为大数据分析、网络安全管理、数据安全管
理、主动防御管理 4 类，产品数量共 12 台，入选了《IDC MarketScape：
中国态势感知解决方案市场厂商评估》领导者象限，且在赛迪的安全
管理系统连续多年排名前三。

(2) 行业覆盖：逐年增加，2021 年共覆盖 37 个细分行业，本
年新增 7 个行业，基本覆盖所有行业。

(3) 2021 年获得成果：省部级科技进步一等奖 1 项。

(4) 标准制定：参与 13 项国家及行业标准制定，涵盖政府、运
营商、金融等行业。

(5) 国产化融合：公司大数据业务基本覆盖了国内所有安全硬
件及软件平台，包括 CPU、操作系统、数据，公司均有适配。

7) 车联网安全业务

(1) 产品情况：公司目前的车联网安全业务覆盖了车载端、车
联网侧、车联网监管侧三类，包括车载防火墙、车载入侵检测、态势
感知平台、数据安全管控平台、车载安全认证、车联网安全合规检测
平台等产品。

(2) 重大入围：车载防火墙作为车的关键部件，入选《北京市
首台（套）重大技术装备目录（2021 年）》。

3、公司营销拓展情况

1) 渠道分销

2021 年，公司渠道销售收入约 5.6 亿元，同比增长 21.73%。

2) 行业直销

(1) 央采入围

央采分为软件和硬件，基本两年一次。2019 年（软件）总类别
共 15 类，公司入选了 12 类 18 款；2021 年（软件）总类别共 6 类，
公司入选了 5 类 8 款；2020 年（硬件）总类别共 38 类，公司入选了
33 类 220 款，在单一品牌厂商中入选型号和数量最多。

(2) 运营商入围

公司逐年加强对运营商行业的重视程度，2019 年 IPS 一款产品

入围；2020 年有 22 类产品入围；2021 年，在 92 类产品中，有 89 类产品入围。

（3）金融行业入围

入围产品逐年增加，2021 年公司入围 9 款产品，包括防火墙、VPN 等。此外，公司参与了《金融行业网络安全等级保护实施指引》《金融行业网络安全等级保护测评指南》等金融行业相关标准的制定；参与了一行两会重大课题与项目研制、评估与建设。

（4）能源入围

包括南网和国网，每年入围的产品类别和数量都有所增加。2021 年中标《国家电网电网数字化项目第二次设备招标采购》项目。

4、公司 2021 年重点成果

1) 资质奖项

连续九届获得国家级网络安全应急支撑单位；首批入选“APT 监测分析”网络安全应急支撑单位；首批获得国家信息安全服务安全运营类一级资质。同时，再次通过 CMMI V2.0 成熟度 5 级评估；取得 CSA CS-CMMI5 级认证；入选《北京市首台（套）重大技术装备目录（2021 年）》。原创漏洞提交数量逐年增加，并且连续 8 年获国家信息安全漏洞库（CNNVD）优秀技术支撑单位，连续 4 届荣获国家信息安全漏洞共享平台（CNVD）颁发的“原创漏洞发现突出贡献单位”。

2) 专利、标准、软著、科研项目

专利：公司每年专利数量的增长率超过 100%，2021 年，共申请 651 项专利。

标准：2019 年参与了 50 项，发布 15 项；2020 年参与了 50 项发布 16 项；2021 年公司参与了 80 项，发布了 13 项。

软著：每年会根据业务需要进行申请。

科研项目：2019 年申请 15 项；2020 年 7 项；2021 年共申请 5 项，涉及工业互联网、车联网、物联网和 IPv6。

二、交流环节

1、科技公司都有滚动研发投入到新技术，但是很多细分领域一

个大的代际投入可以管很多年，比如诸多企业应用软件及其转云，或者说新技术投入已经对当期盈利冲击不大，但网安领域普遍来讲感觉对当期盈利都有较大冲击，是和产品的迭代更快、周期更短相关吗？这个规律是不是还会持续？

答：对于已处于持续发展阶段的公司，确实会通过滚动投入研发新的技术、应用、需求等，如公司 2006 年开始在态势感知方向持续滚动投入，整个市场经过近 10 年时间发展成规模化需求。

近几年随着信息化和数字化转型的快速发展，叠加安全需求、国家对安全的重视程度和合规性要求等因素，新方向需求一旦出现，会快速发展成规模化需求，因此公司在新方向进行了压强性投入并获得相应成果产出，利于快速抢占市场地位。

因网络安全公司规模相对较小，上述压强性投入对公司短期内的盈利影响较大。但在相应新方向的压强性投入完成、产品技术体系完善后，会重新回到滚动研发投入、逐步优化更新的规律上，并产生较长时间的规模效应。

2、过去几年各家网安公司投入力度都较大，2021 年净利润普遍下滑，理论上如果 2022 年控制投入增速，能带来 2022 年净利率改善，但是否会因为竞争的后续加剧，导致网安公司长期盈利水平往下走？

答：投入方面，为了在新方向需求快速发展成规模化需求过程中，快速获得相应成果产出并抢占市场地位，公司过去三年在新方向的前置研发投入很大。前置研发完成后，除项目型产品外，产品和解决方案型均可实现规模化营销复制，后续只要保持一定的更新研发投入，就可实现新方向产品较长期的规模化销售，收回前置投入成本并盈利。

竞争方面，随着网络安全需求和机会的不断涌现，行业内厂商和市场容量也不断增加，行业呈现繁荣态势。竞争永远都存在，或许某些领域会因为竞争出现一定的利润下滑，但整体来看网络安全市场规模变大，市场发展前景和公司增长目标没有变。

3、从公司角度看，2022 年行业的整体业务机会在哪些领域？天融信会重点布局哪些领域？

答：2022 年政府和大行业客户会比较关注的几个方向如下：

1) 信创替代。公司相关产品技术布局已完成，前端体系对产品、解决方案的销售和业务模式已很熟悉，2022 年将正常推进和发展信创业务。

2) 数据安全。2022 年数据安全领域会呈现较繁荣态势，客户关注度快速提升。公司 2021 年下半年已在各地设置了数据安全的专职技术支撑人员，以更好地为更多客户提供服务。

3) 工业互联网安全。工业互联网安全需求已涌现，客户开始不断咨询相关产品技术问题。公司已做好产品技术的充足准备，各区域相关专员也于 2021 年全部到位。

4) 行业化的方案建设。从公司去年行业入围和整个行业端发展情况看，2022 年公司会重点关注金融、运营商、能源、监管等的行业化需求和方案建设。

4、2021 年网络安全行业多家公司加大了投入，利润表现都不是特别好。请问公司如何平衡短期利润和长期研发布局投入的关系，以及公司未来盈利能力展望？

答：公司一直重视这方面的平衡，既要有保证长期发展的投入，也要保证盈利水平。2021 年净利润有一定下降，也在公司兼顾两者平衡下的控制范围内。如果公司不考虑长期发展，可以不投入或少投入，以保证短期利润的大幅增长；但公司牺牲一些短期利润，是基于长期持续发展的战略目标，在新方向进行了压强性投入以占据领先地位，为未来增长和市占率提升打下坚实基础。

通过近几年持续高投入，公司已完成新方向新场景布局投入的阶段性目标，未来仍会保持新方向和重点需求侧的持续投入，但预计整体费用增速会有所放缓。同时，新方向布局投入后的产出已经在路上，会逐渐释放规模效应，从而使公司的收入和利润均保持良好的增长态势。

	<p>5、能否详细分析公司 2021 年第四季度自有产品毛利率下降的原因？</p> <p>答：原因：1) 全球供应链紧张，导致采购成本增加。2021 年，公司前三季度有器件备货，但第四季度部分器件出现缺货，采购成本涨幅较大。2) 部分产品型号缺货，导致采用高端平台替代，包括部分型号器件缺货时采购更高配置器件，或公司用更高配置产品替代缺货产品销售，以保证公司在客户处的及时交付。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应披露重大信息。</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)</p>	

附表：参会人员名单（排名不分先后）

序号	参会人员	参会单位
1	刘雪峰	广发证券
2	庞倩倩	广发证券
3	雷棠棣	广发证券
4	周源	广发证券
5	宁柯瑜	申万宏源
6	王曙光	申万宏源
7	蒋佳霖	兴业证券
8	吴鸣远	兴业证券
9	李依童	兴业证券
10	万义麟	华泰证券
11	岳铂雄	华泰证券
12	范昶蕊	华泰证券
13	谢春生	华泰证券
14	祝逸伦	中信证券
15	罗毅超	中信证券
16	库宏垚	国信证券
17	刘砺寒	中金公司
18	曹弘毅	中金公司
19	袁佳妮	中金公司
20	李沐华	国泰君安证券
21	余庚宗	长江证券
22	苏仪	中泰证券
23	田杰华	浙商证券
24	张伟	东吴证券
25	王艺霖	华西证券
26	刘波	华西证券
27	戴晨	首创证券

序号	参会人员	参会单位
28	耿军军	国元证券
29	石恺	招商证券
30	来祚豪	华安证券
31	黄净	安信证券
32	刘静一	天风证券
33	杨立天	民生证券
34	唐月	中原证券
35	陈超	东方证券
36	翟淑星	东方证券
37	刘洋	Morgan Stanley
38	刘熹	新时代证券
39	吴桐	山西证券
40	夏瀛韬	上海华信证券投资总部
41	程瑶	野村东方国际证券有限公司
42	傅鹏博	睿远基金
43	马川	睿远基金
44	邓芳程	财通资管
45	陆宇轩	南方基金
46	刘树坤	南方基金
47	叶从飞	汇添富基金
48	夏正安	汇添富基金
49	朱正尧	上海宁泉资产管理有限公司
50	李明斯	华夏基金
51	施知序	华夏基金
52	刘鹏	交银施罗德基金
53	孔帆	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司
54	傅方澍	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司
55	金润	上海国泰君安证券资产管理有限公司
56	朴虹睿	国投瑞银基金管理有限公司

序号	参会人员	参会单位
57	张科兵	深圳市易同投资有限公司
58	李佳荟	亚太财产保险有限公司
59	刘强	亚太财产保险有限公司
60	姜宇帆	上海明河投资管理有限公司
61	Pamela Huang	CL Securities Taiwan Co.Ltd.
62	李虹蓉	深圳天际线投资管理有限公司
63	陈炎标	前海开元资产管理公司
64	张维璇	中融人寿
65	孙捷	深圳市前海明匠投资管理有限公司
66	滕明明	山东中新融创企业管理集团有限公司
67	黄颖峰	元兹投资管理（上海）有限公司
68	柯海平	宁波梅山保税港区灏浚投资管理有限公司
69	詹础	深圳前海领秀资本投资管理有限公司
70	何景风	盛世景资产管理集团股份有限公司
71	王有强	哈尔滨乾森资产管理有限公司
72	陈思雯	明亚基金管理有限责任公司
73	章溢漫	和谐汇一资产管理有限公司
74	王晓华	上海重阳投资管理股份有限公司
75	冯杰波	上海域秀资产管理有限公司
76	程旭东	深圳众铭资本管理有限公司
77	朱战宇	中国人寿资产管理有限公司
78	袁海宇	新华养老保险股份有限公司
79	刘昌泰	Hel Ved Capital Management Limited
80	温子柠	淡泰资本有限公司
81	宋谦	合众资产管理股份有限公司
82	王子杰	深圳昭图投资
83	高博远	华融基金管理有限公司
84	龚昌盛	毕盛（上海）投资管理有限公司
85	陈霖	时代麦伯（厦门）管理咨询有限公司

序号	参会人员	参会单位
86	王洪磊	渤海创富证券投资有限公司
87	区伟良	上海泮谊投资管理有限公司
88	何宇涵	合煦智远基金管理有限公司
89	裴彦春	德福资本
90	任桀	永赢基金管理有限公司
91	胡纪元	长城财富保险资产管理股份有限公司
92	曹国军	上海天猷投资管理有限公司
93	李广道	富利达资产管理（珠海）有限公司
94	薛翔	杭银理财有限责任公司
95	田明华	深圳市凯丰投资管理有限公司
96	范虎城	上海文多资产管理中心（有限合伙）