

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：2024-006

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	本次线上会议在线参会人员 61 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线上会议形式，部分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	2024 年 10 月 27 日 16:00-17:10
地点	天融信科技集团股份有限公司会议室
形式	线上会议
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 吴亚飏：董事、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：产品线高级副总裁 马腾辉：市场中心副总裁

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p>一、公司情况介绍</p> <p>(一) 经营数据说明</p> <p>1、单 Q3 实现盈利</p> <p>2024 年第三季度，营业收入 70,922.18 万元，同比增长 10.21%；归属于上市公司股东的净利润 3,648.90 万元，同比增长 200.73%，上年同期亏损 3,622.34 万元。</p> <p>2、前三季度主要指标情况</p> <p>2024 年前三季度营业收入同比下降 3.98%；归属于上市公司股东的净利润同比增长 31.83%。</p> <p>3、收入降幅收窄，新业务收入保持较快增长</p> <p>2024 年前三季度，营业收入 15.82 亿元，上年同期营业收入 16.48 亿元，同比下降 3.98%。</p> <p>新业务方向方面，云安全营收同比增长 126.40%；信创营收同比增长 57.96%；云计算营收同比增长 9.98%。</p> <p>细分行业方面，卫生行业营收同比增长 40.23%，能源行业营收同比增长 26.64%。</p> <p>4、产品收入结构稳定</p> <p>1) 基础安全产品：2024 年前三季度收入 9.94 亿元，占比 62.82%，同比下降 4.91%。</p> <p>2) 大数据与态势感知产品及服务：2024 年前三季度收入 1.03 亿元，占比 6.54%，同比下降 20.55%。</p> <p>3) 基础安全服务：2024 年前三季度收入 2.88 亿元，占比 18.21%，同比下降 3.32%。</p> <p>4) 云计算与云安全产品及服务：2024 年前三季度收入 1.88 亿元，占比 11.91%，同比增长 11.58%。</p> <p>5、国有企业行业比重上升</p> <p>1) 政府及事业单位：2024 年前三季度收入 7.05 亿元，占比 44.78%，同比下降 16.46%，主要系地方政府收入下降。</p> <p>2) 国有企业：2024 年前三季度收入 5.17 亿元，占比 32.87%，同比增长</p>
--------------------	--

25.40%，主要系卫生、能源行业收入增长。

3) 商业及其他：2024年前三季度收入3.52亿元，占比22.36%，同比下降8.88%，主要系教育、金融行业收入减少。

6、三项费用控制有效

2023年全年三费较同期下降2.57%，下降5,014万元；2024年前三季度三费较同期下降5.26%，下降7,594万元。

7、新方向投入布局基本完成，费用持续下降

1) 研发费用：2024年前三季度同比下降8.05%，2023年前三季度同比下降5.92%，2024年前三季度同比下降金额4,709.91万元。主要系新方向投入布局基本完成，研发费用持续下降。

2) 销售费用：2024年前三季度同比增长3.56%，2023年前三季度同比增长9.97%，2024年前三季度同比增加金额2,288.84万元。

3) 管理费用：2024年前三季度同比下降24.18%，2023年前三季度同比下降9.78%，2024年前三季度同比下降金额5,172.50万元。主要系股份支付费用同比下降较大。

8、单 Q3 实现扭亏为盈，前三季度利润增长

2024年前三季度归属于上市公司股东的净利润-16,927.65万元，较上年同期-24,831.18万元，同比增长31.83%。

2024年第三季度归属于上市公司股东的净利润3,648.90万元，较上年同期-3,622.34万元，同比增长200.73%。

9、受政府侧影响，经营活动净现金流下降

2024年前三季度经营活动产生的现金流量净额-29,503.80万元，较上年同期-18,729.09万元，同比下降57.53%。

2024年第三季度经营活动产生的现金流量净额-4,164.46万元，较上年同期11,238.11万元，同比下降137.06%。

主要系政府侧回款减少，国有企业回款增加。

10、渠道拓展情况

1) 累计注册经销商数量：2020年末8512家，2021年末10105家，2022年末15074家，2023年末18289家，2024年9月末20606家。

2) 累计认证金银牌数量：2020 年末 709 家，2021 年末 482 家，2022 年末 1290 家，2023 年末 2010 家，2024 年 9 月末 2166 家。

(二) 行业分析与公司业务进展

1、行业市场恢复，长期向好

1) 民生、关基建设中的安全需求带来业务新增量

(1) 卫生：根据《加快建设完善省统筹区域传染病监测预警与应急指挥信息平台实施方案》，涉及范围为全国，启动省份 31 个，完成省份 31 个，总预算 20 亿，公司中标省份 27 个，主要涉及产品为安全接入类、密码类、终端类、防火墙、超融合等。

(2) 地震：根据《自然灾害应急能力提升工程（预警指挥项目）建设》，涉及范围为全国，启动省份 31 个，完成省份 26 个，总预算 7.9 亿，公司中标省份 19 个，主要涉及产品为防火墙、审计、负载、WAF、IDP、DLP、日审、僵木蠕、超融合等。

(3) 应急：根据应急管理部、中国地震局关于印发“十四五”国家防震减灾规划，涉及范围为全国，启动省份 30 个，完成省份 28 个，安全规模 2 亿，公司中标省份 11 个，主要涉及产品为防火墙、SDWAN、堡垒机、僵木蠕、漏扫、网闸、物联网、审计、准入、EDR、VPN、APT、态势感知等。

(4) 气象：涉及范围为全国，启动省份 27 个，完成省份 21 个，安全规模 1500 万元/省，公司中标省份 10 个，主要涉及产品为防火墙、审计、负载、WAF、IDP、态势感知、超融合等。

(5) 水利：根据《数字孪生水利“天空地水工”一体化监测感知夯基提能行动方案（2024-2026 年）》，目前正在启动中，涉及范围为全国，涵盖黄河、长江、珠江、淮河、海河、辽河、太湖等 7 个水利委员会，主要涉及产品为防火墙、工控、VPN、堡垒机、网审、日审、态势感知等。

2) 法律法规落地推进带来安全建设投入

(1) 运营商行业：目前运营商行业两部委考核仍在继续，根据《省级基础电信企业网络与信息安全工作考核要点与评分标准》《基础电信企业专业公司网络与信息安全工作专核要点与评分标准》，运营商加强网络与信息安全管理，推动整个行业在网络安全领域标准化建设，带来网络安全、数据安

全建设投入增长，涉及产品主要为平台类、检测探针类。

(2) 关基安全：根据《关键信息基础设施安全保护条例》（国令第 745 号），涉及行业为运营商、能源、交通、水利、金融、公共服务、电子政务、国防科技工业，特别是涉及到能源、交通、水利、国防科技工业等行业，已带来增长。

(3) 数据安全（9 月份推出）：

①9 月 24 日，国务院总理李强日前签署国务院令，公布《网络数据安全管理条例》（以下简称《条例》）自 2025 年 1 月 1 日起施行。《条例》旨在平衡发展与安全，强化网络数据安全，促进数据合法高效利用。《条例》针对个人信息保护、重要数据安全和跨境数据流动等议题，建立了全面的制度措施，其出台将进一步完善我国数据安全法律体系，明确数据安全标准规范，提升网络数据治理效能。

②9 月 27 日，国家数据局就《关于促进数据产业高质量发展的指导意见》（以下简称《指导意见》）公开征集意见。《指导意见》将进一步推动企业在数据安全方面的投入。数据安全保障能力建设将推动数据安全市场高持续发展。

3) 新政策出台拉动安全需求前移

(1) 国务院关于印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》的通知，提出到 2027 年，工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域设备投资规模较 2023 年增长 25% 以上。目前，工业、农业、交通、文旅、医疗等领域投入有对应增加。

(2) 财政部、税务总局《关于节能节水、环境保护、安全生产专用设备数字化智能化改造企业所得税政策的公告》，提出购买数据安全防护等相关专用设备，可按 10% 比例抵免企业当年应纳税额。

4) 国外厂商市场策略变化，释放出市场空间

(1) 网络安全领域涉及 Palo Alto Networks、Fortinet，云计算领域涉及 VMware，国产化替代机会将释放出市场空间。

(2) 2024 年第三季度，微软“蓝屏事件”涉及到的网络安全厂商 CrowdStrike，涉及相关的部分金融、制造、零售等行业客户，涉及 EDR、CWPP

等产品，将迎来国产化替代机会。

2、公司市占率稳步提升

1) 行业视角：优势行业持续提升，重点布局行业有实质进展

(1) 优势行业：截至目前，政府行业保持领先；运营商行业已下订单增长持平；能源行业已下订单增长超 10%。

(2) 重点布局的行业：截至目前，卫生行业已下订单增长近 60%；企业集团已下订单增长 20%；金融、烟草等行业，金融有点位重要突破，烟草已下订单增长超 30%。

2) 业务领域：前期新业务投入进入收获期

2024 年前三季度，云计算收入同比增长 9.98%，云安全收入同比增长 126.40%，信创安全收入同比增长 57.96%。

3、重点领域业务全面布局

新领域重点业务大投入阶段性完成，成果显现。

1) 网络安全与数据安全：技术能力“一专多强”，发布 100+类产品、1000+款型号，自主研发，品类最全；

2) 云计算与云安全：技术能力满足全栈云场景，发布 13 类安全网元、10 余种云安全产品及服务，覆盖“云、网、端”；

3) 信创安全：已实现国产化全面适配，发布 70 款 272 个型号，行业品类最全、型号最多；

4) AI+安全：技术能力覆盖大模型、小模型、自然语言处理、机器学习、深度学习，发布天问大模型系统、产品小天、云上小天、天问智算云平台等系列产品，AI 全面赋能安全产品；

5) 工业互联网安全：贯彻双安融合理念、IPDRR 安全框架，推出 14 类专用工业互联网安全产品，覆盖 30 余个行业，80 余个场景落地；

6) 车联网安全：技术能力覆盖车端、通信、云端、V2X 及数据安全，发布车载防火墙/入侵检测、车内认证加密、车联网安全态势感知等系列安全产品，车载防火墙入选北京市首台（套）重大技术装备目录，与车企、科研院所、监管机构深度合作，具有多类项目落地；

7) 物联网安全：技术能力聚焦边缘计算、视频流量处理、行业物联协议

深度分析三个方向，发布 5G 物联网安全接入网关、边缘计算网关、物联网视频上云安全网关、物联网安全管理平台等产品，覆盖智慧社区、智慧医疗等 9 大场景，形成行业化解决方案；

8) 商用密码：产品齐全，覆盖 18 类主流密评产品，具备政府、电信、卫生医疗、国企等 18 类解决方案，政务云、公安、医疗密评密改等项目落地。

二、交流环节

1、恭喜公司在今年第三季度取得非常好的经营业绩，公司去年第三季度单季度收入基数并不低，今年在此基础上实现正向增长，利润扭亏，非常不容易。第三季度公司卫生、能源等行业收入增长较快，卫生行业订单增速非常高，能源行业订单增速相对稳定，请问如何判断今年第四季度和明年的行业业绩增量？另外，请问如何判断第四季度政府行业的回款节奏？

答：1) 前三季度公司整体订单基本持平，不同行业表现不一，卫生、交通、应急、烟草等行业增长明显，地方政府行业下降较大。随着宏观经济政策作用的逐渐显现，行业需求会逐步复苏和加快增长，预计第四季度订单会同比提升。

2) 随着各项化债、特别国债、长期国债等政策推出，政府资金情况会有改善，预计第四季度政府行业回款会好转。

2、公司第三季度收入和利润增速转正，请问从单 Q3 来看，哪些行业增速较快？如何展望这些行业在第四季度的表现？

答：1) 今年第三季度和前三季度，公司地方政府侧收入均下降明显，前三季度同比下降近 40%，公司实现的总收入被其他一些大的行业弥补，其中较大的一块是企业集团，从第三季度收入确认和在手订单看，企业集团增速均较高。细分来看：

(1) 地方国资委下属企业：刚起步，增速较快，受益于国家法律法规要求及国产替代，未来可期。

(2) 卫生行业：中标项目多，在第三季度只有部分项目完成签单、实施，还有一些项目在落单、签单过程中，全年收入值得期待。

(3) 水利行业：新增订单虽然规模不大，但同比翻倍，预计 2024 年第四季度或 2025 年会进入大的启动期，无非是哪些落到今年，哪些落到明年。

2) 业务发展拐点

(1) 从公司收入结构看，天融信业务发展到了一个拐点，即公司近年增加投入的一些行业，其收入及订单增长已得到体现，某种程度上也是网安行业结构的变化。在这个变化中，不变的是这些增长行业的需求会持续增长。

(2) 关于政府行业，虽然今年前三季度收入下降明显，但项目端仍有很多商机，之所以没看到订单增长，源于地方政府资金到位等问题，导致很多项目没有招标，国家相关政策出台后会对应有所修复。

(3) 上述两点叠加后，从公司目前擅长的客户行业看，未来的行业和市场向好。

3、公司今年第三季度收入和利润都开始实现正增长，结合近期一系列政策出台（如解决地方政府化债、处理拖欠企业账款等），目前网安行业下游是否有变化？政府行业投入是否开始加大？

答：1) 政府 9 月底刚开会颁布一系列政策，力度很大，节奏很快，目前处于政策落实过程中，网安行业需求会受到积极正面的推动及影响。

2) 政府行业投入加大是确定的，因为网安刚需一直存在，过去受财政等影响节奏较慢，如果政府资金情况改善，其网安需求及项目建设肯定会加快、加大，但体现需要一些时间，目前 10 月未有明显表现，预计今年 11 月、12 月、明年会逐步提升。

4、公司第三季度利润增速亮眼，请问第四季度是否会持续比较亮眼的增速？毛利率是否会进一步提升？

答：1) 利润端：公司第三季度利润提升主要源于费用的整体下降，是控费效果的体现，公司控费开展后，费用呈现持续下降，第四季度可持续，对每个季度和全年的利润端都会有明显贡献。

2) 毛利率：与产品结构有关，尤其与集成和云计算两大类业务相关，公司一直在主动控制集成业务规模，预计未来毛利率在 60%基础上基本稳定或

略有提升。

5、请问公司第三季度的毛利率同比和环比略有下滑的原因？

答：与第三季度收入结构相关，信创集成业务拉低了毛利率。

6、公司积极推进人员、费用优化策略，同时在新方向重点布局并拓展营销渠道，请问今年第四季度和明年，公司在人员和费用策略上是否有改变？

答：1) 人员方面，公司总体人数经历了一段时间的持续下降后，目前达到比较合理的规模，预计未来基本稳定，但人员结构会不断调整，持续引进新人才、优胜劣汰，提质增效。具体来看：

(1) 技术人员侧，如果今年和明年市场需求和结构没有大变化，技术人员人数会基本稳定，两个可能的变化因素在于：①如果市场上很多新需求爆发，且需要迫切投入，公司会增加技术人员投入来快速满足需求，但该投入对公司运营和利润等方面影响是正向的。②如果能够使用更新技术和更先进工具提升人均效率（目前处于摸索过程中），技术人员的人数可能继续减少，结构将进一步优化。

(2) 营销人员侧，只要市场在复苏，公司营销端投入就会加大，体现在两个方面：①营销人数增长，如公司在一些行业已有突破和较好增长，将通过增加营销人员继续深耕行业。②结构优化带来的短期费用增长，公司持续优化低绩效人员，新引进和保有高人效人员，会带来一部分短期费用，但从一年或更长的时间维度看，收入端会体现为人效增长。

2) 费用方面，人数减少后的费用减少需要一定周期体现，今年费用减少会体现得比较明显。因公司 2023 年底和 2024 年初也优化了不少人员，明年至少上半年也会有较明显的费用减少体现。如果公司人员规模不再有大的变化，明年下半年或明年末开始，费用同比变动会基本稳定，总体费用规模将与目前相差不大。

7、请问公司在算力安全方面的布局？从行业角度，今年开始各地都在新建智算中心，本轮智算中心建设将给网安市场带来多大增量，以及未来在网

安领域的落地节奏？

答：1) 公司在算力安全方面已有布局。公司超融合相关产品中发布了专门针对算力平台的相关型号，算力管理平台也正在发布中。

2) 算力中心建设必然会带来安全投入。随着大模型的发展，计算资源成为紧俏资源，带来各地算力中心的建设。这一轮的算力中心建设与早期 IDC 建设有所不同，十几年前做 IDC 建设时不太会考虑安全问题，但当前阶段，所有算力中心建设都会将安全作为其中一个部分，在前期规划和设计中考虑进去。目前算力中心主要分为两类：一类是地方政府的算力中心，由运营商承建；另一类由之前主要做资源租用的 IDC 二级服务商投入建设。在这两类算力中心建设中，通常会有 10% 左右的安全建设规划，尽管实际招标时可能不到 10%。

3) 算力中心建设对安全市场的影响具有一定延后性，但未来可期。虽然算力中心的建设如火如荼，但真正的落地才刚开始，对安全市场的贡献值得期待。

8、请问公司在新质生产力领域（如低空、卫星互联网等）安全业务的进展？

答：公司主要为新质生产力的各类场景提供安全赋能与安全保障，几个典型场景如下：

1) 低空经济及卫星互联网安全：这两个领域的市场需求还在规划中，处于市场前期。低空经济领域，公司提供网络安全、数据安全及云计算类产品与解决方案，覆盖基础设施、基站及飞行器等场景；卫星互联网安全领域，公司推出卫星应用服务平台及遥感系统等网络安全解决方案，在国内和“一带一路”沿线多个国家落地实践。

2) 工业互联网安全：从公司投入布局至今，已逐步能看到明确的市场需求。

3) 车联网安全：已完成投入布局，和工业互联网安全相比，节奏相对慢一些，车相关的强标在出，出台后到真正形成市场规模需要一定时间。

	<p>9、请问在销售策略和渠道建设方面，公司如何展望合作渠道商未来为公司带来的业务增量？</p> <p>答：公司渠道拓展的理想目标是渠道收入占比 40%-50%，目前占比不到 20%，达到理想目标的路径源于两方面：（1）渠道商数量拓展，这是最重要的一点。（2）已有渠道商的产单贡献率提升。</p> <p>10、在销售策略安排上，公司是否倾向于优先扶持或增加对渠道的激励，以促进渠道业务的快速发展？关于公司渠道收入占比 50%的理想目标，请问公司希望在哪个时间点实现？</p> <p>答：1）公司渠道拓展现状及成果：（1）自公司 2019 年渠道元年以来，历经 5 年发展，虽期间经历 2020 年、2021 年、2022 年三个较特殊年份，对渠道拓展造成一定影响，但公司已构建一套相对有效的渠道政策和制度框架，为渠道拓展奠定坚实基础。（2）公司约 1/3 的区域销售单位已探索出适合当地发展的渠道拓展方法，其余 2/3 区域销售单位均已意识到渠道拓展的重要性，部分单位仍在摸索中，部分单位在快速进步。（3）在公司做得较好的 1/3 区域销售单位中，已积累部分渠道资源，对后续进一步的渠道拓展有帮助。</p> <p>2）达到渠道拓展理想目标的时间：公司不搞运动，比较理性地看，如果未来五年能达到理想目标，就是相对合适的。至于是在未来五年平均增长，还是在接下来两年快速增长，取决于未来网安行业发展及公司渠道拓展速度。从公司自身角度，未来两年会加强渠道拓展工作。</p> <p>3）关于如何拓展渠道：对于渠道商来说，公司优势包括品牌优势、适合渠道的标准化产品、齐全的自研产品（业内排名前三，能提供优秀的技术支撑，可构成完整方案）等，上述优势对公司拓展渠道有很大帮助。</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</p>	<p>无</p>

有，可作为附件)	
----------	--

附表：参与单位及人员名单（按参与单位名称首字母排序）

序号	参与单位	人员姓名
1	IGWT Investment	廖克铭
2	北京城天九投资有限公司	周晓玲
3	北京涇谷私募基金管理有限公司	蒋海
4	北京泽铭投资有限公司	单河
5	北京紫薇私募基金管理有限公司	李晓林
6	博荣资本管理有限公司	张威
7	德邦证券	王思
8	东方财富证券	吕林
9	东吴证券	戴晨
10	东兴证券	郑及游
11	富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
12	耕霖(上海)投资管理有限公司	夏廷锋
13	广东钜洲投资有限责任公司	王中胜
14	广发证券	李婉云
15	广发证券	雷棠棣
16	国金证券	李忠宇
17	国盛证券	李可夫
18	国泰君安证券	钟明翰
19	国泰君安证券	许少亮
20	国信证券	库宏垚
21	国元证券	耿军军
22	航天科工投资基金管理(成都)有限公司	陈鹏
23	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
24	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	舒殷
25	华创证券	胡昕安
26	华安证券	来祚豪
27	华福证券	魏征宇

序号	参与单位	人员姓名
28	嘉实基金管理有限公司	李涛
29	开源证券	刘逍遥
30	昆山诺益投资管理有限公司	李俊华
31	南京盛泉恒元投资有限公司	江含宇
32	上海度势投资有限公司	顾宝成
33	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
34	上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
35	上海君璞投资咨询有限公司	刘欢
36	上海君璞投资咨询有限公司	高翔
37	上海磐策投资管理有限公司	陈默远
38	上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
39	上海谦心投资管理有限公司	柴志华
40	上海天猷投资管理有限公司	曹国军
41	上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
42	深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司	张恒
43	苏州凯恩资本管理股份有限公司	阮金阳
44	苏州龙远投资管理有限公司	李声农
45	泰山财产保险股份有限公司	张东华
46	天风证券	王祺深
47	溪牛投资管理(北京)有限公司	王法
48	信达澳亚基金管理有限公司	徐聪
49	信达证券	庞倩倩
50	信达证券	姜佳明
51	兴业证券	蒋佳霖
52	兴业证券	桂杨
53	粤佛私募基金管理(武汉)有限公司	曹志平
54	长城证券	黄俊峰
55	长城证券	沈思猛

序号	参与单位	人员姓名
56	浙商证券	刘静一
57	中金公司	杨祉晗
58	中金公司	韩蕊
59	中泰证券	苏仪
60	中信证券	潘儒琛
61	中信证券	王盛乾