

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：2023-003

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 type="checkbox"/> 其他
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)参与公司 2022 年度网上业绩说明会的投资者。</p> <p>因本次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	2023 年 06 月 21 日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” (http://ir.p5w.net)
形式	网络远程方式
上市公司接待人员姓名	<p>李雪莹：董事长、总经理</p> <p>孔继阳：董事、副总经理、财务负责人</p> <p>吴亚飏：董事、副总经理</p> <p>吴建华：独立董事</p> <p>彭韶敏：副总经理、董事会秘书</p>

交流内容及具体问答记录

1、吴总您好，随着近段时间 AI 领域的大发展，AI 大模型训练所调用数据量也呈指数级增长，而虚假数据信息、AI 产出信息泛滥等问题也越来越突出。想问问贵公司是否有类似虚假信息数据甄别过滤，AI 产出信息识别拦截，构建高效数据池等业务，公司现有安全技术可否应用于相关内容，感谢

答：AI 可能产出虚假信息，也可能产出用于攻击的网络流量。前者属于信息安全范畴，后者属于网络安全范畴。

天融信业务重点是网络安全，针对 AI 生成的攻击流量检测方面有成熟的产品和工具。

在 AI 产出虚假信息的识别和拦截上，天融信采取和生态伙伴合作的策略，在模型、算法、数据安全工具方面提供支撑。

2、人工智能模型已经风生水起，我们公司有什么产品提供服务，到什么程度了？

答：公司在 AI 安全领域布局较早，主要运用 AI 技术进行威胁情报分析、网络应用分类、未知威胁检测等，并实际应用于公司产品，已发布的产品有防火墙、入侵防御、僵木蠕、沙箱、大数据分析、态势感知、EDR、数据防泄漏等。公司 2019 年与 IDC 联合发布了国内首个《融入人工智能的下一代防火墙》白皮书，2022 年订阅收入 3.13 亿元，其中至少一半来源 AI 生产的知识。

公司自 2020 年开始部署和使用类大模型，目前已训练出用于安全服务的基础模型。同时正在训练用于非核心模块（例如自动化测试）的代码自动编写模型，提升开发效率。

3、深信服正式对外首秀安全 GPT 技术应用，公司在大模型方面有没有跟进？

答：公司在 AI 安全领域布局较早，主要运用 AI 技术进行威胁情报分析、网络应用分类、未知威胁检测等，并实际应用于公司产品，已发布的产品有防火墙、入侵防御、僵木蠕、沙箱、大数据分析、态势感知、EDR、数据防泄漏等。公司 2019 年与 IDC 联合发布了国内首个《融入人工智能的下一代防火墙》白皮书，2022 年订阅收入 3.13 亿元，其中至

少一半来源 AI 生产的知识。

公司自 2020 年开始部署和使用类大模型，目前已训练出用于安全服务的基础模型。同时正在训练用于非核心模块（例如自动化测试）的代码自动编写模型，提升开发效率。

后续公司会基于大模型推出相关产品与服务。

4、请问在云计算集中模式下，采购防火墙等安全设备的需求是否减少？或者云模式新增其他的安全需求？

答：云计算是公司网络安全、数据安全、云计算三大核心业务之一。云建设依然需要对本地网络环境进行安全防护，IDC 预计，2023 年中国网络安全硬件市场同比增速将达到 17.8%，安全硬件类产品依然占据市场主导地位，防火墙仍为安全产品最大单一市场。随着业务上云，云安全需求不断释放，公司已发布了防火墙、VPN、WAF、漏扫、负载均衡、数据安全等 12 类适用于云计算场景下的安全网元以及云安全资源池、虚拟化分布式防火墙、API 安全网关、自适应安全防御、云原生容器安全、API 应用安全等一系列云计算场景下的创新型安全产品和解决方案，保障客户云上业务安全。

5、根据市场信息，公司在安全云服务、数据安全、工控安全等新安全领域的排名较为靠后，市场也给予了公司较低的估值。请问李总怎么看待新安全的发展，公司新安全业务的潜力到底咋样？

答：服务化交付模式是网络安全发展的重要方向，数据安全是安全产业的重要组成部分，智能制造的数字化转型为工业领域带来了安全需求，拓宽了网络安全的边界。公司自 2004 年布局安全云服务，2012 年率先提出“以数据为中心的安全体系架构”，同年启动工控安全研发。目前已完成产品与解决方案研发、场景适配和规模化应用。

随着客户对服务化交付模式的认识，数字化转型和数字经济的进一步发展，新方向、新领域安全需求进一步增长，公司完备的解决方案和丰富的行业经验将服务于更多客户。

6、公司政府客户，国企客户占比超过 2/3，但这类客户的账期较长，影响了现金流，公司还需加大开拓商业市场才好，是商业市场需求不高吗？

答：政府和金融、运营商、能源等大行业一直是公司的优势客户，随着信息化的发展，安全需求不断向下（地市区域市场、商业客户）延伸，公司 2019 年开始拓展渠道营销，利用合作伙伴的网络渠道覆盖广大的区域市场和商业客户。公司已形成了直销+渠道的双轮驱动的营销模式，渠道收入也实现了较快的增长，收入占比超过 20%，预计未来还会进一步提高。

7、各位公司领导大家好，我们公司的商誉是不是 2017 年产生的？为什么花了这么高的溢价没有在业绩上产生效益呢？按理我们是高科技公司，这么多年感觉业绩提不上去呀。

答：公司账面商誉主要为 2016 年南洋股份收购天融信所致。公司作为网络安全行业的头部企业，近年来一直保持跑赢行业平均增速的发展态势。截至 2021 年底，公司持续高研发投入完成阶段性目标，针对未来 3-5 年的网络安全市场主要需求，已形成齐全、完善、成熟的产品领先优势。今年及未来几年里，公司整体费用增速会放缓，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。

8、公司一季度营收同比去年增长，毛利大幅下降，除了低毛利信创业务占比增高外，是否存在高毛利业务明显下滑的问题？此问题是行业整体需求萎缩还是公司竞争力下降导致？公司有什么举措应对？公司对今年利润增长是否有信心？

答：一季度毛利率下降主要是信创集成业务和云计算产品收入占比较高，其毛利率低于安全产品毛利率，加之网络安全行业季节性显著，一季度收入占比较小，因此毛利率容易波动。从全年趋势看，公司收入结构和毛利率同比不会有较大变化。目前行业需求恢复明显，给 2023 年度业绩增长提供了保障。

	<p>9、请问公司上半年的订单情况怎样？相比 2022 年是否有较大增长？</p> <p>答：关于业绩相关情况，敬请持续关注公司信息披露。</p> <p>10、公司主体已经剥离电缆业务，为什么还保留原南洋的注册地，股东大会也放在汕头开，为什么不能在其他地方开，难道有什么难言之隐吗？</p> <p>答：公司如有注册地址变更的相关事项，会依照相关法律法规及时履行信息披露义务。公司在住所地汕头召开股东大会，符合法律法规和公司章程的相关规定，投资者可以通过现场会议或网络投票方式参加股东大会，行使股东权利。</p> <p>11、请问目前公司拥有多少股东</p> <p>答：截至 2023 年 3 月 31 日，公司股东人数为 37,476 人，具体请参见公司已披露的 2023 年第一季度报告。</p> <p>12、启明，美亚都引入国资作为控股股东，绿盟也即将进行增发。这些公司的市场竞争力都将大幅提升。请问天融信是如何考虑的？</p> <p>答：如有相关事项，公司将严格遵守相关法律、法规，及时履行信息披露义务。</p> <p>13、公司二股东股份冻结情况能否做进一步披露？</p> <p>答：公司将积极关注相关进展情况，严格遵守相关法律、法规进行信息披露。</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>	<p>无</p>