

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：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒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 60 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	2025 年 4 月 20 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：高级副总裁（产品线）

交流内容及具体问答记录	一、公司情况介绍 （一）经营数据说明 1、2024 年度主要经营数据 2024 年度营业收入 28.20 亿元，同比下降 9.73%。2024 年度归属于上市公司股东的净利润为 8,301.32 万元，较上年同期-37,139.64 万元，实现扭亏为盈。 2、净利润扭亏为盈与同比增长 2024 年度公司净利润实现扭亏为盈。2023 年度计提商誉减值 4.43 亿元，若剔除商誉减值因素： 2024 年度归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 15.48%；2024 年度归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期增长 105.45%。 3、收入质量持续提升 2022 年度毛利率 59.72%，2023 年度毛利率 60.19%，2024 年度毛利率 61.04%，公司近三年毛利率水平持续提升。 4、费用控制有效，费用总额持续下降 2024 年度三项费用合计 17.00 亿元，同比下降 10.73%；2023 年度三项费用合计 19.05 亿元，同比下降 2.57%。 1）研发费用：2024 年度同比下降 16.42%，主要系新方向投入布局基本完成。 2）管理费用：2024 年度同比下降 40.95%。 3）销售费用：2024 年度同比增加 1.18%，主要系营销侧持续投入。 5、云计算产品收入增长 网络安全产品：2024 年度营业收入 25.50 亿元，占营业收入比重 90.42%，同比减少 11.49%。 云计算产品：2024 年度营业收入 2.56 亿元，占营业收入比重 9.06%，同比增长 10.09%。 6、低毛利项目和产品减少 2024 年度营业收入同比减少约 3 亿元中低毛利集成项目占较大比例。
-------------	---

7、收入结构稳定

政府及事业单位收入 127,561.27 万元，占主营业务收入比重 45.46%，同比减少 10.58%，2024 年度毛利率同比增长 2.05 个百分点，主要系地方政府下降较大，低毛利集成业务减少。

国有企业收入 86,449.59 万元，占主营业务收入比重 30.81%，同比减少 3.34%，2024 年度毛利率同比下降 0.53 个百分点。

商业及其他收入 66,584.40 万元，占主营业务收入比重 23.73%，同比减少 16.01%，2024 年度毛利率同比下降 0.36 个百分点。

8、部分细分行业营收增长

能源行业同比增长 22.86%，卫生行业同比增长 17.90%。

9、渠道拓展情况

累计注册经销商数量和累计认证金银牌数量皆持续增长。

注册经销商地市县覆盖 90%以上。

10、团队优化，提质增效

1) 人员情况

2024 年末员工总人数 5,296 人，较 2023 年末 6,153 人减少 13.93%。其中：

(1) 2024 年末营销人员 1,415 人，同比减少 5.48%。

(2) 2024 年末技术人员 3,503 人，同比减少 16.24%。

(3) 2024 年末管理人员 365 人，同比减少 20.31%。

(4) 2024 年末生产人员 13 人，同比减少 18.75%。

2) 营销团队建设

2024 年度，营销人员新引进 384 人，同时优化 503 人；降薪 599 人，降职 26 人，免职 9 人。

11、2025 年一季度预计

2025 年第一季度，归属于上市公司股东的净利润亏损 6,500 万元至 7,500 万元，中值计算同比减亏约 22%；扣除非经常性损益后的净利润亏损 7,300 万元至 8,300 万元，中值计算同比减亏约 18%；营业收入为 32,000 万元至 34,000 万元，中值计算同比减少约 22%。

	1) 收入质量在上年度提升的基础上进一步大幅度提升 2025 年第一季度毛利率同比增长超过 10 个百分点。最近三年 Q1 毛利率同比情况：2025 年 Q1 毛利率 68%以上，2024 年 Q1 毛利率 58.13%，2023 年 Q1 毛利率 45.06%。 2) 三项费用持续下降 2025 年第一季度三项费用合计同比减少超过 6%。 3) 净利润同比减亏 2025 年第一季度归属于上市公司股东的净利润与扣除非经常性损益后的净利润，同比分别实现减亏。 (二) 市场分析、公司业务回顾和未来展望 1、网络安全及云计算市场规模持续增长 1) 网络安全作为新质生产力的基石和重要组成部分，未来发展长期向好 (1) 根据 IDC 发布的 2025 年 V1 版《全球网络安全支出指南》，中国网络安全市场规模从 2023 年的 110 亿美元增长至 2028 年的 171 亿美元，五年复合增长率为 9.2%。未来中国网络安全市场将更加成熟，云化、服务化成为当前中国安全技术市场的主要发展方向，网络安全软件和服务市场持续增长。 (2) 根据 IDC 发布的《2024 年第四季度中国安全硬件市场跟踪报告》，截至 2024 年末，全年中国安全硬件市场规模达到 210.2 亿元人民币。UTM 防火墙市场保持第一。中国市场整体规模仍然位列全球第二（按单体国家），占全球总体规模的 16.4%。防火墙类（含 UTM FW 和 UTM）硬件作为刚需产品，整体市场份额连续五年上升。 2) 智能化基础设施建设加速，云计算将迎来快速发展阶段 (1) 根据 IDC 发布的 2025 年 V1 版 IDC《全球 ICT 支出指南：行业与企业规模》，2024 年全球 ICT 市场总投资规模接近 5.3 万亿美元，并有望在 2028 年增至 6.9 万亿美元，五年复合增长率（CAGR）为 7%。生成式人工智能对算力的需求成为推动 ICT 市场增长的主要因素，AI 驱动通算中心逐步向智算中心升级。 (2) 根据 IDC 发布的《中国软件定义存储（SDS）及超融合存储系统
--	--

	（HCI）市场季度跟踪报告，2024 年第四季度》，2024 年中国超融合市场规模达 21 亿美元，实现近 4%的同比增长，预计 2025 年将实现超 8%的同比增长。2029 年市场规模将接近 30 亿美元，五年复合增长率（GAGR）为 6.5%。随着 AI、大模型、虚拟化、边缘计算等前沿技术的快速发展，超融合市场将持续保持良好的发展态势，在智能安防、医疗影像分析、金融风险预测等领域得到更为广泛的应用。 （3）根据计世资讯研究院发布的《2024-2025 年中国国产智算云服务市场发展状况研究报告》，预计到 2029 年市场规模将超 4000 亿元。用户对国产智算云服务的需求将飞速增长，带动国产智算云服务市场规模不断攀升。 2、行业市场恢复中，长期向好 1) 2024 年重大专项能力建设，为安全需求带来业务新增量 （1）卫生：重点项目是疾病预防控制中心传染病监测预警与应急指挥能力提升项目，涉及范围全国，2024 年启动省份 30 个，公司中标省份 26 个，主要涉及防火墙、VPN、超融合、SD-WAN、EDR、安全管理等产品。 （2）应急：重点项目是自然灾害应急能力提升工程（预警指挥项目）建设项目，涉及范围全国，2024 年启动省份 31 个，公司中标省份 13 个，主要涉及超融合、VPN、SD-WAN、上网行为管理、安全隔离与信息交换、物联网安全接入网关等产品。 （3）地震：重点项目是地震局巨灾防范工程能力提升建设项目，涉及范围全国，2024 年启动省份 29 个，公司中标省份 19 个，主要涉及防火墙、入侵检测、网络准入、SD-WAN、抗 DDoS、EDR 等产品。 （4）气象：重点项目是气象灾害防御能力提升工程项目，涉及范围全国，2024 年启动省份 18 个，公司中标省份 10 个，主要涉及防火墙、入侵检测、僵木蠕、桌面云、EDR、日志审计等产品。 上述 2024 年四大重点行业，公司累计中标金额超过 3 亿元。 2) 2025 年重点项目安全能力建设持续加强 （1）水利：数字孪生流域、数字孪生水网、数字孪生工程项目建设，涉及省份 31 个，总预算 288 亿，涉及网络安全基础防护、感知网安全、工控网安全、数据安全、密码安全、超融合等产品。
--	--

	(2) 气象：2024 年延续的气象灾害防御能力提升工程项目建设，2025 年启动 8 个省，涉及防火墙、入侵检测、僵木蠕、桌面云、EDR、日志审计等产品；省级及以下人工影响天气能力建设项目，涉及省份 31 个，安全预算 400 万/省，涉及零信任、物联网网关、大数据分析系统、APT、统一身份认证系统、服务器、操作系统等产品。 (3) 交通：国家综合交通运输信息平台部省联动项目建设，试点省份 8 个，安全预算 500 万左右/省，涉及云安全、数据安全治理、国密改造、网络安全等建设内容。 (4) 卫生：县域医共体、疾控区域信息平台建设，涉及省份 31 个，安全预算百万左右/县，涉及等保、超融合、VPN、数据安全治理与服务等产品。 3) 政策持续加强，安全建设走向深化 (1) 重点领域重大投资项目：根据《关于 2024 年国民经济和社会发展规划执行情况与 2025 年国民经济和社会发展规划草案的报告》，涉及大型灌区建设工程、能源骨干节点工程等项目，涉及等保、数据安全、密评、超融合、智算一体机、工控安全、物联网安全等产品。 (2) “两重”项目：《政府工作报告》明确提出，发行超长期特别国债，专项用于国家重大战略实施和重点领域安全能力建设。重大战略实施包括大中型灌区配套续建和现代化改造、国家物流枢纽建设、通用机场配套安全防护措施等。重点领域安全包括人工智能安全、网络安全、数据安全。涉及网络安全、超融合、智算一体机、等保建设、工业安全产品等产品。 (3) “两新”项目：根据《关于 2025 年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》，大规模设备更新涉及工业、农业、建筑、交通、教育、文旅、医疗等领域的设备更新，涉及网络安全、信创安全、云计算等产品。 3、公司布局 1) 强化网络安全领先优势 (1) 基础网络安全：发布 100+类产品、1000+款产品型号，品类最全，连续 25 年防火墙市场占有率第一，数十款产品、服务市场头部； (2) 数据安全：AI 融入全线产品，并推出数据分类分级方案、数据安全
--	--

	一体化方案、DSMM 认证方案等，AI+数据安全持续提升能力； （3）AI+安全：天问大模型已完成与 DeepSeek-R1 对接，安全智能体全面集成 DeepSeek 能力，产品能力全面升级，提质增效； （4）云安全：推出云原生防火墙、云安全资源池、SASE、CWPP 等产品，覆盖 30+业务场景的解决方案，安全能力原子化、云原生化、服务化和 SaaS 化，更加灵活高效； （5）信创安全：新发布华为鲲鹏架构的天融信·昆仑·信创产品，累计 74 款 294 个型号，已在近 30 个行业实现规模化、深度化应用，品类最全、型号最多、适配最广，行业规模化应用； （6）新质安全：提供工业互联网、车联网、物联网、低空经济、卫星互联网等场景产品和方案，拥有场景化适配能力，覆盖多行业及新兴领域； （7）安全运营：产品方案包括态势感知、大数据分析、智能内网分析、风险探知等，提供“专家+产品+服务”的专业安全运营能力。 2）云计算产品版图进一步完善 （1）超融合：产品方案覆盖政府、金融、运营商、教育、医疗卫生、能源、企业等基础设施、安全、容灾、扩容方案等，深度融合安全能力，安全网元业内最多； （2）桌面云：金融、公安、医疗卫生、电商、税务等多个行业桌面云方案，自研高性能分布式存储、桌面效果清晰流畅、易使用、易管理； （3）企业云：企业云+超融合+桌面云整体解决方案，提供跨地区、跨数据中心多集群、多租户云管理能力； （4）智算云平台：智算云家族产品包括智算云平台软件、智算云平台硬件、智算一体机等，提供业务承载、大模型支撑、安全内生的一体化智算云解决方案，智算云技术与生态协同，构建一体化能力。 4、未来展望 2025 年，迈入第四个“十年”发展期，公司致力于成为中国领先的网络安全与智算云解决方案提供商，将持续在以下三方面加大投入： 1）持续提升基础能力，软硬件平台研发； 2）强化网络安全能力，AI+网络安全研发；
--	---

3) AI 赋能：智算云研发。

二、交流环节

1、公司在季报业绩预告中提到智算一体机已经形成销售，目前下游需求如何？公司预计今年这块的订单和收入体量有多大？

答：1) 公司 2025 年第一季度智算一体机实现销售 200 多万元，但已签和即将签署的订单规模超过 2000 万元。公司今年 2 月 11 日发布智算一体机，在较短时间达到上述体量，发展速度较快，如按此速度，全年实现销售有望过亿。

2) 公司 2019 年发布超融合，开启云计算业务元年，智算是在目前智能化发展趋势中，对云计算作为 IT 基础设施的升级，主要是面向智能自动化计算，包括算力管理、平台支撑、工具链和应用支撑等。公司会抓住的几个机会：

(1) 公司切入智算市场对云计算板块发展是较好时机。在目前的智能化升级阶段，用户在选择智算平台时，主要看智算平台产品本身的支撑能力、公司未来服务能力、以及厂商特点（如天融信提供内生安全的智算平台）。因此公司目前切入智算市场，有利于云计算整体规模的进一步增长。

(2) 公司未来 3-5 年云计算业务目标：云计算板块产出至少达到安全板块产出的一半。在云计算领域做得较好的友商，其安全板块产出和云计算板块产出基本对半开；公司此前提出云计算业务的目标是尽快位列第四名，则云计算板块产出至少要达到安全板块产出的一半。

2、网安公司、服务器厂商都推出了面向客户具体业务场景的一体机，请问公司一体机与其相比的优劣势？

答：1) 一体机主要分为以下三类：

(1) 无自研云计算产品的网安厂商，推出的安全一体机，即将自身安全能力基于大模型部署在带有智算能力的硬件设备上，最终提供给客户的仍属于安全产品。公司也有天问大模型一体机，就属于这一类。

(2) 有自研云计算产品的网安产商，推出的智算一体机，能够支撑客户

	业务在智算平台上运行，智算平台最下层是自研云计算的支撑，因此可以多台集群并做扩展。公司的智算一体机，属于这一类，和绝大多数网安厂商推出的安全一体机不同。 （3）服务器厂商推出的一体机，主要销售的是算力，系统相对较弱，更多是简单装入 DeepSeek 大模型后销售。 2）公司的优势：提供基于云计算的资源管理，包括整个模型里智能体的快速开发生成，如办公自动化智能体、智能问答智能体、与医疗等特定行业业务对接的智能体等。对客户来说，部署天融信智算一体机产品后，有一整套平台来支撑其智能化的应用。 3、请问目前公司智算一体机的种类和价格？对应的目标客群和行业？其主要应用场景？公司智算一体机的确收周期？ 答：1）公司智算一体机相关产品分为以下三类：智算云平台、智算硬件平台、智算一体机。单台价格在十几万元至小二百万元不等。 2）公司已交付的几类客户应用场景：（1）客户的智能客服：对客户内部知识库快速进行基于智能化的转换。（2）客户业务的智能化：将客户的办公等业务系统快速接入本地化部署的大模型中。 3）客群和行业：基本上所有行业都会涉及。公司目前已交付客户涉及政府行业、医疗行业、企业，已签和即将签署的订单涉及教育、交通、政法、小金融等行业。 4）确收周期受客户需求和应用情况影响：如只涉及客户简单应用，交付很快，确收周期短；如项目规模较大、涉及多台多套产品和业务系统的复杂对接，交付时间长，确收周期长。 4、从目前整体形势和公司安全业务品类来看，哪些品类的需求会有较大增长？ 答：1）公司基数较大的安全品类中，预计增长较大的品类： （1）信创安全。国产化是未来的重点。虽然公司 2024 年营业收入下降，但信创安全收入较 2023 年持平略增，信创安全收入占比提升。
--	---

(2) AI 相关安全，包括三类：①AI 应用拓宽了安全边界，需求增加；②AI 自身的安全需求；③AI 给网络安全带来进一步技术提升，增强了更新换代升级需求。

2) 公司细分安全品类中，预计 2025 年增长趋势较好的品类：

(1) 云安全：2024 年云安全收入接近 1 亿，较 2023 年同比增长近 60%。从今年第一季度情况和目前商机情况看，预计增速较快。

(2) 工业互联网安全：2024 年工业互联网安全收入同比增长 20%多，预计 2025 年仍会有较好增长。

(3) 车联网安全：增速较好。

5、公司在年报的“基础网络安全与服务”部分，提到“公司与亚泰保险经济、国任保险、诚泰保险、太平洋保险和平安保险合作，推出网络安全综合保险、数据勒索保险、数据泄露保险、营业中断保险、数据篡改破坏保险、数据资产保险和安全运营服务保险等多个险种”，请问公司这块业务的具体商业模式和大致收入？

答：1) 不同于直接收取客户保费提供网络安全保险的模式，公司与多家保险公司合作，发布一系列网络安全保险产品，主要涉及三种商业模式：

(1) 保前公司提供评估和服务。(2) 保后公司提供出险服务。(3) 企业向保险公司购买安全产品和服务的整体能力。这种模式下，将企业的安全能力采购转变为安全保险采购（如部分车企及地方性国企），客户预算支出从信息口安全预算转为保险预算。这种模式对保险公司而言，需要专业安全公司出方案和产品，双方合作去获得客户的安全保险订单。

2) 公司看好企业向保险公司购买安全产品和服务整体能力的市场，如果发展起来，有望达到一定规模。保险公司对这块市场很关注，公司已和主要保险公司合作和跟进，该市场的发展速度和规模主要取决于保险公司的后续推进力度。

6、结合目前的订单情况，公司对今年下游需求景气趋势的判断？

答：2024 年度、今年第一季度的下游需求处于稳中向好过程中，体现在

公司高质量订单较平稳，已落单的高质量订单变化不大，销售端反馈的跟踪项目和未来商机向好。宏观经济会逐步走出底部区间，加之今年是“十四五”规划最后一年，预计今年和未来的下游需求景气度会逐步向好。

7、公司政府行业收入 2023 年同比增长，2024 年同比下滑，请问如何看待近两年政府行业收入增速变化及其背后原因？如何展望 2025 年政府行业收入情况？

答：1）公司 2024 年政府行业收入下降的原因：（1）近几年受宏观经济影响，政府行业收入有所波动。（2）公司集中精力发展优势产品和业务，逐步收缩政府行业大的低毛利集成项目，2024 年政府行业毛利率提高 2.05 个百分点。

2）公司政府行业收入展望：从多年的 IDC 报告及公司自身情况看，政府是网络安全支出最高的行业。宏观经济企稳后，政府行业仍会保持稳定增速。

8、结合当前国际形势的变化，公司对供应链稳定性及成本趋势的判断？

答：公司目前受到的影响不明显，未来影响存在不确定性。基于前两年出现过类似情况，公司已积累经验，在备货等方面会提前做准备，也在做好两手准备。

9、公司感受到的竞争是否有缓和？

答：经过这几年的激烈竞争，部分厂商在竞争中开始乏力，未来行业竞争肯定会有改善。

10、AI 普及是否会让客户的安全在 IT 支出中的占比增加？

答：AI 应用拓宽了安全边界，AI 自身也有安全需求，AI 给安全带来进一步增强更新换代升级需求，因此 AI 普及会让客户的安全在 IT 支出中的占比增加。

	11、2024 年公司人员数量有一定幅度的下降。请问今年的人员规划？ 答：预计公司 2025 年人员数量基本稳定，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。具体来说： 1）研发人员：过去几年因新方向投入布局基本完成，公司研发人员数量持续减少，目前达到 2000 多人的较合理规模，将在未来一段时间内基本稳定。 2）销售人员：基本原则是跟随市场变化调整，从 2025 年看，可能会逐步少量增加销售人员。 12、公司 2023 年因计提商誉减值亏损，2024 年未计提商誉减值，请问 2025 年计提商誉减值的风险？ 答：预计公司 2025 年不会计提商誉减值。2023 年计提商誉减值有其特殊性。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
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）	无

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	AmXyy Capital	Eugene Preston
2	财通证券资产管理有限公司	邓芳程
3	东北证券	马宗铠
4	东方财富证券	吕林
5	东方证券	陈超
6	复通(山东)私募投资基金管理有限公司	余音
7	富瑞金融集团香港有限公司	馬牧野
8	耕霖(上海)投资管理有限公司	黄梦可
9	光大证券	白玥
10	广发证券	李婉云
11	国金证券	李忠宇
12	国盛证券	赵伟博
13	国泰海通证券	许少亮
14	国泰海通证券	李博伦
15	国投证券	夏瀛韬
16	国信证券	库宏垚
17	国元证券	耿军军
18	果行育德管理咨询(上海)有限公司	宋海亮
19	荷荷(北京)私募基金管理有限公司	唐巍
20	红杉资本股权投资管理(天津)有限公司	闫慧辰
21	华创证券	吴鸣远
22	华创证券	胡昕安
23	华福证券	魏征宇
24	华西证券	徐康
25	华夏未来资本管理有限公司	褚天
26	江西华云投资有限公司	颜晓滨
27	昆山诺益投资管理有限公司	李俊华

序号	参与单位	人员姓名
28	南京盛泉恒元投资有限公司	江含宇
29	睿远基金管理有限公司	傅鹏博
30	上海君璞投资咨询有限公司	高翔
31	上海君璞投资咨询有限公司	刘欢
32	上海莽荒资产管理有限公司	庄峥嵘
33	上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
34	深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司	张恒
35	泰山财产保险股份有限公司	张东华
36	天风证券	缪欣君
37	禧兆咨询	Kiki
38	信达证券	庞倩倩
39	信达证券	姜佳明
40	兴业基金管理有限公司	高圣
41	兴业证券	蒋佳霖
42	兴业证券	桂杨
43	赢舟资产管理有限公司	程悦
44	甬兴证券	夏明达
45	甬兴证券	黄伯乐
46	长城证券	沈思猛
47	长城证券	黄俊峰
48	长江证券(上海)资产管理有限公司	汪中昊
49	浙江米仓资产管理有限公司	管晶鑫
50	浙商证券	刘静一
51	中国民生银行股份有限公司	李伟乐
52	中国民生银行股份有限公司	肖虹
53	中航证券	卢正羽
54	中金公司	韩蕊
55	中山市方德博纳资本管理有限公司	霍梓锋

序号	参与单位	人员姓名
56	中泰证券	闻学臣
57	中信建投	李楚涵
58	中信证券	王盛乾
59	中银基金管理有限公司	张令泓
60	中原证券	唐月