

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：2024-004

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 73 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 08 月 18 日 16:00-17:40
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) 2024 年上半年经营数据说明</p> <p>1、净利润基本持平</p> <p>2024 年上半年，归属于上市公司股东的净利润-2.06 亿元，同比增长 2.98%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-2.16 亿元，同比增长 2.84%。</p> <p>2、收入质量提升：收入下降但毛利率增长，毛利额持平，新业务收入保持较好增长</p> <p>2024 年上半年，营业收入 8.73 亿元，同比减少 13.07%；毛利额 5.53 亿元，同比减少 0.75%；毛利率 63.30%，同比增长 7.86 个百分点，较 2023 年增长 3.11 个百分点。</p> <p>新业务方向方面，云安全营收同比增长 51.52%，云计算营收同比增长 35.80%，信创营收同比增长 22.99%。</p> <p>细分行业方面，卫生行业营收同比增长 46.45%；交通行业营收同比增长 15.63%；政法行业营收同比增长 31.13%；能源行业营收同比增长 33.42%。</p> <p>3、新方向投入布局基本完成，研发费用持续下降</p> <p>2024 年上半年三费合计 9.12 亿元，同比减少 2.63%。</p> <p>1) 研发费用：2024 年上半年同比下降 5.80%，主要系新方向投入布局基本完成，研发费用持续下降。</p> <p>2) 销售费用：2024 年上半年同比增长 9.71%，主要系营销侧持续投入。</p> <p>3) 管理费用：2024 年上半年同比下降 30.64%，主要系股份支付费用同比减少。</p> <p>4、经营活动净现金流同比改善</p> <p>2024 年上半年，经营活动产生的现金流量净额-2.53 亿元，同比增长 15.44%。</p> <p>5、产品结构基本稳定</p> <p>1) 基础安全产品：2024 年上半年收入 53,161.30 万元，占营业收入比重 60.88%，同比减少 20.01%。2024 年上半年毛利率同比增长 16.85 个百分点，主要系集成项目合同减少。</p> <p>2) 大数据与态势感知产品及服务：2024 年上半年收入 6,314.59 万元，</p>
--------------------	--

占营业收入比重 7.23%，同比减少 12.03%。2024 年上半年毛利率同比增长 0.46 个百分点。

3) 基础安全服务：2024 年上半年收入 14,041.39 万元，占营业收入比重 16.08%，同比减少 9.45%。2024 年上半年毛利率同比减少 23.62 个百分点，主要系市场竞争致毛利率下降。

4) 云计算与云安全产品及服务：2024 年上半年收入 13,211.54 万元，占营业收入比重 15.13%，同比增长 20.19%。2024 年上半年毛利率同比增长 9.18 个百分点，主要系云计算云安全业务拓展，其中软件占比增加。

6、客户结构基本稳定

政府及事业单位收入 42,545.79 万元，占主营业务收入比重 49.06%，同比减少 20.01%，2024 年上半年毛利率同比增长 14.86 个百分点，主要系集成项目减少所致。

国有企业收入 24,730.58 万元，占主营业务收入比重 28.51%，同比减少 5.61%，2024 年上半年毛利率同比增长 3.69 个百分点，主要系上年度运营商新增合同减少，结转减少所致。

商业及其他收入 19,452.43 万元，占主营业务收入比重 22.43%，同比减少 6.24%，2024 年上半年毛利率同比下降 5.41 个百分点，主要系上年度教育行业新增合同减少，结转减少所致。

7、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 6 月末 19637 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 6 月末 2099 家。

8、团队优化，提质增效

1) 人员情况

2024 年 6 月末员工总人数 5,510 人，较 2023 年 6 月末 6,186 人同比减少 10.93%，较 2023 年末 6,153 人减少 10.45%，接近 2020 年末 5,357 人。其中：

(1) 2024 年上半年营销人员 1,428 人，同比减少 4.23%，较 2020 年末增长 289 人。

(2) 2024 年上半年技术人员 3,648 人，同比减少 13.39%，较 2020 年末

减少 111 人。

(3) 2024 年上半年管理人员 422 人，同比减少 10.02%，较 2020 年末减少 26 人。

(4) 2024 年上半年生产人员 12 人，同比减少 14.29%，较 2020 年末增加 1 人。

2) 营销团队建设

2024 年上半年，营销人员优化 281 人，同时新引进 220 人；降薪 377 人，降职 26 人，免职 8 人，同时提职 17 人，提薪 43 人。

9、全年费用

预计与 2023 年基本持平，研发费用和管理费用有一定下降，销售费用有一定增长。

(二) 行业分析与公司经营策略

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) 疾控：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 30 个，完成省份 30 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) 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 29 个，完成省份 29 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、态感等。

(3) 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 26 个，完成省份 15 个，总预算 7.9 亿，公司中标省份 10 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。

(4) 气象：涉及范围为全国，启动省份 27 个，完成省份 14 个，安全规模 1500 万/省，公司中标省份 8 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）》，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，未来3年建设中，信息化总体建设投入规模500亿，目前，IT投入约19亿-20亿，安全投入约1.2亿-1.3亿，行动方案落地项目尚在规划，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：以运营商行业两部委考核为例，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考核要点与评分标准》，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。截至目前，公路、水路和铁路管理2个办法已发布；关基识别和网络安全检查指南2项已发；关基测评、能力指标、技术要求等15项标准处于送审稿、征求意见稿和报批稿阶段；关基监测预警和主动防御2项标准处于立项阶段。关基运营行业主管单位对应会推出落地办法，关基运营单位会进行相应安全投入，涉及防护类、检测类、审计类、接入类、平台类、探针类、数据安全类等全系列安全产品、云计算类。

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。

(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》，提出购买数据安全与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

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、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：政府行业保持领先；运营商行业、能源行业，已下订单增长较好。

(2) 重点布局的行业：卫生行业已下订单增长较好；企业集团已下订单有增长和新拓展；金融、烟草等行业，有点位的重要突破。

2) 区域视角：营销侧人员优化有初步成效

通过团队优化、结构调整、考核牵引等，区域销售团队战斗力明显提升。东北地区营收同比增长 49.35%，华东地区营收同比增长 33.68%，华中地区营收同比增长 18.12%，西南地区营收同比增长 9.84%。华南地区营收同比下降 63.05%主要系收入结构调整，高质量收入和新业务有进展。

3) 业务领域：前期新业务投入进入收获期

2024 年半年度，云计算收入同比增长 35.80%，云安全收入同比增长 51.52%，信创安全收入同比增长 22.99%。

4) 大项目侧：大项目数量和质量显著增加

2024 年上半年，网络安全与数据安全领域亿级项目 1 个（去年同期无），千万级项目 10 个（去年同期 2 个）；云计算与云安全领域百万级项目 19 个，工业互联网安全领域百万级项目 8 个，均比去年同期增长较多。

3、经营策略：持续优化经营，坚持现金为王

1) 营销人员：已建立较完善的营销人员管理机制。2024 年上半年，公司优化营销人员 281 人（截至目前优化 321 人）。与 2019 年相比，营销人员增长约 40%，营销人员单产能力增加。

2) 渠道建设：稳扎稳打，持续优化，不搞运动。

3) 新领域重点业务大投入阶段性完成，研发费用持续下降。研发核心人员的占比持续提升。

4) 注重收入质量，不盲目追求规模。大集成业务（金额超过 1,000 万元的集成项目）同比减少 80%以上，自有产品业务增长 6%。

5) 关注现金流，无经营性负债，持续优化回款的管理机制。

4、将回报投资人列入重要工作列表

1) 公司分红政策：最近三年现金分红总额不低于最近三年实现的年均可分配利润的 30%。

2) 2024 年度中期分红：拟派发现金红利 20,937,653.50 元，含回购视同现金分红的现金分红总额超 6,000 万元。

3) 2024 年 2 月 2 日，公司发布股份回购计划，并于 2024 年 7 月 30 日实施完成。截止目前，公司 2024 年度含回购视同现金分红的现金分红总额超 8,000 万元。

二、交流环节

1、科创板推出后，安全行业不少厂商通过上市融资较多，都比较激进地投入，积极地扩充产品线，面临需求寒冬后，呈现行业性亏损。如果做个悲观假设，未来经济持续难以复苏，公司是否会率先调整，比如更为聚焦盈利能力很强的防火墙产品线，砍掉一些不盈利的产品线？这样公司利润表可能会较快恢复。

答：1) 关于提到的安全行业部分厂商融资后激进投入，公司不是这样，公司的前期高投入，是前瞻预测到新业务的未来市场、及对公司未来发展的意义，基于已有业务带来的良好现金流进行的。公司 2021 年交流时说过，战略不是什么热就做什么，而是提前几年预测到趋势并布局，公司在数据安全、信创安全、云安全、云计算、工业互联网安全、车联网安全、物联网安全等方向的投入均是如此。

2) 关于提到的行业性亏损，不是全行业厂商都亏损，公司只有去年亏损，且剔除商誉减值影响后仍盈利。

3) 关于扩充产品线

(1) 满足安全需求需要具备综合性安全能力。如 Palo Alto 是防火墙厂商，但实际是以防火墙为平台，整合了检测能力、终端能力、云端分析能力等所构成的产品，而不是狭义单一的防火墙。国内的产品形态和服务提供方式目前与国外有些不同。如公司的下一代防火墙，既有原本访问控制的防火墙功能，也有检测能力（即 IPS 功能）、传输加密能力（即 VPN 的功能）、针对于数据安全的检测和处置能力（即 DLP 的功能）等，这些能力以下一代

防火墙的不同模块存在，这些需要对应研发投入。围绕国内等保需求，上述每一个能力都独立构成一个安全产品需求，因此有单品形态，以满足客户需求。

(2)公司扩充自研产品线的策略是基于前期投入产出比评估划算的才进行投入。如工业互联网安全，虽目前整体规模不大，但公司投入只是在每条对应产品线单独推出工控型号，最后构成完整的工业互联网安全产品线。

(3)当然目前也并非没有亏损的产品线，安全服务就很难盈利，但作为综合性安全公司，需要具有安服业务，更好向客户交付的安全能力。

2、今年上半年公司人员同比减少约 10%左右，请问人员优化是否会对未来经营业绩体量产生负面影响？

答：到目前为止的人员优化不会对公司未来经营业绩体量产生负面影响，亦不再存在人员大幅优化空间。

1) 人员减少方面，因公司在新方向的前期高投入基本完成，形成齐全、完善、成熟的产品领先优势，进入市场推广和产出释放阶段，故近几年研发人员逐步减少，营销人员持续增加，符合公司经营策略和方向，不会对公司整体经营产生负面影响。

2) 提质增效方面，公司通过加强考核、引进更优质人才等，提高工作效率的同时节约人力成本，更有利于工作开展，不会对公司整体经营产生负面影响。

3) 人员优化空间方面，公司现有人数接近 2020 年末，但业务量和未来机会远比 2020 年多，因此，公司研发和售前售后等人员的交付会更有压力，工作投入比以前更多，不再存在人员大幅优化空间。

3、请问公司 2024 年经营目标？

答：1) 经历 2022 年和 2023 年的大环境变数后，公司没有对 2024 年经营目标做出明确指引，避免由于大环境变化产生的相关负面影响。

2) 基于公司 2024 年费用与 2023 年基本持平的预估，假设毛利率同比持平，相关测算如下：

(1) 如果 2024 年收入同比持平，在 2023 年剔除商誉减值影响的净利润

7,188.37 万元基础上，2024 年预计收到 4,000 万元左右研发费用加计扣除相关退税，预计 2024 年净利润可达 1.1 亿元左右。

(2) 如果 2024 年收入有一定增长，假设同比增长 5%（仍低于 2022 年收入），匡算会再增加 9,000 万元左右净利润，预计 2024 年净利润可达 2 亿元左右；假设 2024 年收入同比增长 10%等，以此类推去测算。

3) 关于 2024 年能实现的经营结果，公司会尽力去努力，时间越往后，可达成的数字会越清晰。

4、展望下半年及明年，请问哪些行业的景气度具有较高支撑和保障？

答：1) 政府行业：安全投入最大，且持续。虽部分地方政府因资金和建设集中问题导致投入减少，但国家在民生、关基建设中的投入会对冲减少这部分，因此政府行业应该能维持过往投入水平，是否有增长需看全年实际情况。

2) 运营商行业：去年安全投入较小，为达到实际使用效果，会不断加大投入，源于工信部对运营商安全投入的明确要求，且与考核直接挂钩，以及两部委考核的严格执行。

3) 金融行业：安全投入不可能减少，主要商机源于信创替代，目前几大行都进入新的集采期。

4) 能源行业：安全投入仍在加大，包括国家电网、南方电网等。

5) 交通行业：关基真正开始落地，去年落地的主要是公路和水路，今年初落地的是铁路。

5、公司 2024 年上半年毛利率为 63.30%，同比增长近 8 个百分点，较 2023 全年增长 3 个百分点以上。请问公司如何预计 2024 年度毛利率，是否具有延续性？

答：1) 公司 2024 年上半年毛利率增长主要系集成业务同比减少；

2) 近几年公司毛利率基本稳定在 60%左右，2024 年度毛利率仍取决于产品结构：集成业务和云计算产品的毛利率相对较低。

6、公司在半年报中提到积极布局低空经济、车路云一体化、卫星互联网安全等领域，请问是否有具体订单，预计今年这块的订单和收入体量能有多大？

答：1) 在低空经济领域，公司提供网络安全、数据安全、云计算类产品及解决方案，覆盖低空经济涉及的基础设施、基站、飞行器等场景。

2) 在卫星互联网安全领域，公司推出了卫星应用服务平台、卫星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。

3) 在车路云一体化领域，公司已经形成云、管、端、边的一体化安全防护体系，覆盖环境安全、数据安全等场景，推出智能网联汽车安全解决方案。公司已有车路云一体化安全项目落地，例如襄阳高新区智能网联道路设施改造项目。

随着相关政策的发布，低空经济、车路云一体化、智能驾驶、卫星互联网等新兴产业进入快速发展阶段，作为新质生产力的基石和重要组成部分，网络安全边界将进一步拓宽。

7、目前政府在持续投入智算中心等相关信息基础设施的建设，请问公司是否有相关产品布局？公司如何看待未来算力服务器快速增长带来的相关安全需求？

答：1) 公司已有布局，推出天问智算云平台、算力服务器等系列产品，为客户提供“硬件+软件+服务”的一体化解决方案，具备基础算力，并内置多种主流大模型、算力调度管理、安全网元等能力。

2) AI 发展带来的安全行业需求：（1）各领域 AI 应用后，围绕应用带来的数据安全需求、以及大模型作为基础设施的自身脆弱性带来的安全需求，是网络安全新增需求，将在近几年带来市场增量。2) 智算中心建设带来的安全需求：智算中心要用算力解决应用问题，涉及大量数据处理，加上相关法律法规和政策要求的合规驱动，智算中心建设时，安全会同步建设和投入，未来将形成安全需求增量。

8、怎么看待网络身份认证意见稿带来的机会？

答：2024 年 7 月 26 日，公安部、国家互联网信息办公室关于《国家网

	<p>络身份认证公共服务管理办法（征求意见稿）》，旨在保护公民个人信息安全，依托国家统一建设的网络身份认证公共服务平台，为自然人提供申领网号、网证以及进行身份核验等服务。《管理办法》提出“公共服务平台应当加强数据安全和个人信息保护”“公共服务平台的建设和服务涉及密码的，应当符合国家密码管理有关要求”。《管理办法》强调了公民个人信息保护、监管措施，进一步推动政府、运营商、金融、互联网等重要行业在安全合规方面的投入，同时公共服务平台作为国家关键基础设施，相关系统建设需要满足关保、等保、密评等合规要求，涉及网络安全、数据安全、商用密码，以及安全运营支撑等相关产品及服务，给网安行业带来更多的市场机遇。</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>

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	彬元资本有限公司	童莹莹
2	才华资本管理有限公司	范军辉
3	东北证券	马宗铠
4	东方财富证券	向心韵
5	东方财富证券	方科
6	东吴证券	张文佳
7	耕霖(上海)投资管理有限公司	张俊龙
8	光大证券	白玥
9	广发证券	吴祖鹏
10	广发证券	李婉云
11	国金证券	孟灿
12	国金证券	李忠宇
13	国联基金管理有限公司	韩字杰
14	国联证券	黄楷
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	海南善择私募基金管理合伙企业(有限合伙)	冯志刚
19	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	舒殷
20	湖南八零后资产管理有限公司	田超平
21	华安证券	来祚豪
22	华创证券	胡昕安
23	华福证券	魏征宇
24	华福证券	王思
25	江西中瑞税务师事务所有限公司	叶小娟
26	金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
27	晋江市元诚私募基金有限公司	张灿灿

序号	参与单位	人员姓名
28	开源证券	周勃宇
29	美银证券	李慧群
30	摩根士丹利投资管理公司	刘洋
31	摩根士丹利亚洲有限公司	唐粤
32	青岛鸿竹资产管理有限公司	张岩
33	瑞银证券有限责任公司	张维璇
34	睿远基金管理有限公司	傅鹏博
35	上海呈瑞投资管理有限公司	刘青林
36	上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)	吴克文
37	上海君璞投资咨询有限公司	高翔
38	上海君璞投资咨询有限公司	刘欢
39	上海磐策投资管理有限公司	陈默远
40	上海朴信投资管理有限公司	朱冰兵
41	上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
42	上海申银万国证券研究所有限公司	徐平平
43	上海行知创业投资有限公司	周峰
44	上海雪石资产管理有限公司	高云志
45	深圳市前海长和汇众基金管理有限公司	周天明
46	深圳市腾讯计算机系统有限公司	刘逸琨
47	深圳市裕晋投资有限公司	张恒
48	首创证券	翟炜
49	溪牛投资管理(北京)有限公司	王法
50	信达澳亚基金管理有限公司	徐聪
51	信达证券	庞倩倩
52	信达证券	姜佳明
53	兴业证券	蒋佳霖
54	兴业证券	桂杨
55	循远资产管理(上海)有限公司	田肖溪

序号	参与单位	人员姓名
56	远信（珠海）私募基金管理有限公司	肖运柯
57	浙商证券	刘静一
58	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
59	中金公司	韩蕊
60	中金公司	杨祉晗
61	中航证券	卢正羽
62	中科沃土基金管理有限公司	徐伟
63	中泰证券	闻学臣
64	中泰证券	苏仪
65	中信建投	李楚涵
66	中信证券	潘儒琛
67	中信证券	王盛乾
68	中信证券	朱珏琦
69	中银基金管理有限公司	张令泓
70	中邮证券	陈昭旭
71	中原证券	唐月
72	珠海德若私募基金管理有限公司	罗采奕
73	/	林松