

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：2024-001

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	本次电话会议在线参会人员 78 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 04 月 21 日 15:00-16:30
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

<p>交流内容及具体问答记录</p>	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p><b>(一) 经营数据说明</b></p> <p><b>1、2023 年度主要经营数据</b></p> <p>营业收入 31.24 亿元，同比下降 11.81%；毛利率 60.19%，同比提升 0.47 个百分点；归属于上市公司股东的净利润-3.71 亿元，同比下降 281.09%。</p> <p><b>2、四季度订单和收入减少是全年营收下降的主要原因</b></p> <p>2023 年前三季度各季度收入均较 2022 年同比增长，2023 年第四季度收入同比减少 6.03 亿元，不考虑商誉减值影响，经营性净利润减少 3.05 亿元。</p> <p><b>3、期间费用</b></p> <p>1) 研发费用：2023 年度同比下降 6.35%，主要系研发投入布局基本完成，公司提质增效，加强研发效率管理，研发费用逐步减少。</p> <p>2) 销售费用：2023 年度同比增长 13.17%，主要系公司年初对行业需求恢复较为乐观，报告期在营销侧进行了增长性投入。</p> <p>3) 管理费用：2023 年度同比下降 32.58%，主要系加强和提升管理效率，及股份支付费用减少。</p> <p><b>4、商誉减值</b></p> <p>1) 因 2023 年公司新增订单和营业收入未达预期，考虑宏观经济及行业需求恢复情况计提商誉减值 4.43 亿元，若剔除商誉减值因素，经营性净利润为 7,188.37 万元。</p> <p>2) 2024 年及未来商誉减值的风险低。</p> <p><b>5、经营活动净现金流大幅增长</b></p> <p>加强应收账款回款力度，经营活动产生的现金流量净额同比增加 78,772.19 万元，其中：</p> <p>1) 销售收到现金增加 58,812.19 万元，增长 19.39%；</p> <p>2) 采购支付现金减少 23,568.12 万元，减少 16.46%。</p> <p><b>6、分产品收入情况</b></p> <p>基础安全产品：2023 年度收入 215,851.44 万元，同比下降 11.30%，占营业收入比重 69.08%。2023 年度毛利率同比下降 0.49 个百分点。</p> <p>大数据与态势感知产品及服务：2023 年度收入 23,020.09 万元，同比下降 33.35%，占营业收入比重 7.37%。2023 年度毛利率同比下降 7.03 个百分</p>
--------------------	--

点，主要系项目中探针与平台占比结构所致。

基础安全服务：2023 年度收入 40,287.46 万元，同比下降 8.63%，占营业收入比重 12.89%。2023 年度毛利率同比增长 9.76 个百分点，主要系减少外包所致。

云计算与云安全产品及服务：2023 年度收入 32,211.11 万元，同比增长 0.84%，占营业收入比重 10.31%。2023 年度毛利率同比增长 4.70 个百分点，主要系云计算产品软件占比提升所致。

### **7、重点产品收入情况**

信创收入同比增长 33.01%；云计算收入同比增长 12.17%；数据安全收入同比增长 6.87%；云安全收入同比持平。

### **8、分行业收入情况**

政府及事业单位收入 142,655.92 万元，同比增长 8.48%，占主营业务收入比重 45.66%。2023 年度毛利率同比下降 5.71% 百分点。

国有企业收入 89,440.70 万元，同比下降 26.30%，占主营业务收入比重 28.63%。2023 年度毛利率同比增长 3.86 个百分点。

商业及其他收入 79,273.47 万元，同比下降 21.55%，占主营业务收入比重 25.37%。2023 年度毛利率同比增长 6.75 个百分点。

### **9、渠道情况**

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。

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。

注册经销商地市县覆盖 90%以上。

### **10、人员情况**

2023 年末员工总人数 6153 人，较 2022 年末减少 5.28%；2024 年 3 月末员工总人数 5697 人，较 2023 年末减少 7.41%。其中：

1) 销售人员：2023 年末 1497 人，较 2022 年末同比增加 3.46%；2024 年 3 月末 1461 人，较 2023 年末同比下降 2.40%；

2) 技术人员：2023 年末 4182 人，较 2022 年末同比下降 6.90%；2024 年 3 月末 3832 人，较 2023 年末同比下降 8.37%；

其中研发人员：2023 年末 2887 人，较 2022 年末同比下降 3.32%，2024 年 3 月末 2549 人，较 2023 年末同比下降 11.71%；

3) 生产、管理和职能人员：2023 年末 474 人，较 2022 年末同比下降 14.90%；2024 年 3 月末 404 人，较 2023 年末同比下降 14.77%。

### **11、2024 年一季度预计**

#### 1) 收入质量有较大提升

毛利率同比增长超过 13 个百分点，营业收入虽同比下降，但毛利额同比增长超过 15%。

#### 2) 研发费用和管理费用持续下降

研发费用同比下降约 7%，管理费用同比下降约 23%。

#### 3) 亏损额同比基本持平

由于网络安全行业季节性特点，一季度归属于上市公司股东的净利润亏损，亏损额同比基本持平，若不考虑收到增值税退税减少的影响，归属于上市公司股东的净利润同比减亏 30%左右。

## **(二) 市场分析与业务回顾**

### **1、市场分析**

#### 1) 全球网络安全市场分析

(1) 规模分析（全球：硬件 11%、软件 51%、服务 38%）

①全球市场：IDC 最新数据显示，2022 年全球网络安全 IT 总投资规模为 1890.1 亿美元，并有望在 2027 年增至 3288.8 亿美元，五年复合增长率（CAGR）为 11.7%；2023H2 全球安全硬件市场同比增长 2.0%，全年同比增长 5.2%，整体收入约为 175.9 亿美元；未来五年复合增长率预测约为 4.0%，低于中国预测增速水平。

②中国市场：中国网络安全市场规模从 2022 年的 123.5 亿美元快速增长至 2027 年的 233.2 亿美元，期间年复合增长率为 13.5%，高于全球平均水平。2023 年，受多重因素影响，中国安全硬件市场人民币同比负增长 0.9%，仍然是第二大安全硬件市场（按单体国家），2023 全年市场规模约占全球总规模的 18%。未来五年复合增长率预测约为 5.7%，高于全球预测增速水平。

#### (2) 行业分析

①根据 IDC 行业分析，从最终用户的角度来看，政府、金融服务、电信

仍是网络安全支出前三的行业，三者支出规模合计占比近六成；

②随着数字化转型、人工智能与大模型的的不断进步，新兴技术的发展与落地将利好网络安全市场。一方面，人工智能的引入帮助终端用户降低了安全运营成本；另一方面，利用多模态模型和自动化操作加强了网络安全威胁检测和响应，帮助企业减少网络攻击和威胁。

## 2) 中国网络安全市场分析

### (1) 市场构成

①IT 安全硬件：2023 年基于 UTM 平台的防火墙市场规模仍保持第一。2023 年 UTM/FW 类硬件产品较为刚性，全年保持了 2.7%的正增长；VPN 产品在“商密”相关政策的加持下，成为中国全年增速最快的安全硬件子市场。从行业视角来看，机会点现阶段主要集中在政府、金融、通信、制造等行业，或其中的细分行业。政策推动的大方向仍然围绕“关基”行业持续深入；

②IT 安全软件：数据安全软件市场在各功能子市场中规模最大。在行业方面，企业侧客户存在市场机会；

③IT 安全服务：安全咨询仍为规模最大的安全服务细分市场，托管安全服务保持相对较快增长。市场对网络安全实战演练和攻防技能提升的需求增强。

### (2) 未来预测

①根据 IDC 预测，全球网络安全市场 2022-2027 年各子市场占比情况变化如下：硬件由 11%变为 8%，软件由 51%变为 56%，服务由 38%变为 36%。全球各主要国家在 IT 投资方面持续加强软件化程度；UTM/FW 未来五年增长率预测约为 5.8%，是安全硬件中增长最快的。

②根据 IDC 预测，中国网络安全市场 2022-2027 年各子市场占比情况变化如下：硬件由 33%变为 23%，软件由 40%变为 45%，服务由 28%变为 32%。安全硬件仍是大部分用户网络安全建设的刚需，市场保持较高增长，在整体市场中的占比变化较小。在中国市场统计中，部分安全硬件产品，例如数据安全产品 IDC 归类到软件中，硬件实际比重更高。

## 3) 云计算（超融合）市场分析

### (1) 市场概况

①全球超融合市场 2023 年 Q4 持续下滑,导致 2023 年全年负增长 3.1%;

②中国超融合市场 2023 年增长 2.9%, 达到 21 亿美元, 其中硬件占比 72.2%, 相比 2022 年降低 1.4 个百分点, 软件占比 27.8%;

③政府、制造、金融、运营商、教育行业是超融合产品支出的主体, 规模合计占比 7 成以上, 同时, 受电子病历评级、互联互通评级评价以及公立医院高质量发展等政策影响, 医疗行业增速最高, 达到 26.4%, 能源、服务、制造行业也保持较高增长率。

### (2) 行业需求

①数字化转型以及政府的政策引导促使传统行业, 如制造、运输、金融、教育等行业基础设施上云, 医疗保健、水利水电、能源将保持较高增长需求;

②农业、气象分析等场景在 AI 技术的应用方面, 都会加大对超融合的采购需求, 推动市场增长。

### (3) 未来预测

①随着 5G、AI、AIGC、云计算等技术的不断发展和应用, 中国超融合市场将在未来 5 年保持 6.0%的复合年增长率, 2028 年将达到 30 亿美元;

②生成式人工智能 (AIGC) 预计将成为未来 18 个月内推动基础设施建设的首要因素。

## **2、主营业务：网络安全与数据安全、云计算与云安全**

### **1) 网络安全与数据安全持续发力**

#### (1) 产品

①AI 全面赋能防火墙、UTM、IDPS 等产品, 提升未知威胁检测能力;

②数据库审计与防护系统与小天 AI 产品助手深度融合, 产品运营、用户体验跨入了新高度;

③发布防火墙、WAF、IDPS、SD-WAN、过滤网关、数据库审计、数据防泄漏等 24 类 117 款新型号, 丰富产品规格, 提升竞争力。

#### (2) 方案

①推出天韧数据勒索保障方案、天剑数据泄露防治方案、天权数据特权管控方案、天盈数据开发利用安全方案、天享数据交换共享安全方案、天界数据跨境安全合规方案等六大场景化数据安全方案;

②推出电信行业全流量分析解决方案、SD-WAN 县域安全广域互联解决

方案、融合 UEBA 的零信任安全解决方案、SOAR 解决方案。

### (3) 亮点

①防火墙产品连续 24 年市场占有率排名第一，VPN、WAF、网闸、数据防泄漏等多种产品均位于头部；

②入选 Gartner 《中国零信任网络访问市场指南》《2023 中国安全技术成熟度曲线》零信任（ZTNA）代表厂商；

③数据分类分级入选 Gartner 《2023 年中国数据、分析和人工智能技术成熟度曲线》报告；

④数据安全治理平台入选《IDC MarketScape：中国数据安全基础设施管理平台 2023，厂商评估》报告；

⑤首批获得国家信息安全测评 信息安全服务资质证书（数据安全类一级）。

## 2) 云计算与云安全 融合助力业务云化

### (1) 产品

①升级太行云安全能力，在集成底层微隔离和 12 类安全网元基础上融合了态势感知安管能力；

②发布超融合、桌面云新版本，全面支持 GPU 虚拟化 3D 应用场景；

③发布国产鲲鹏超融合一体机、海光超融合一体机、国产兆芯云终端、国产飞腾云终端，全面满足国产化需求。

### (2) 方案

①发布太行云隐私计算、教育一朵云、医疗数据中心、税务桌面云、医院灾备建设、Vmware 虚拟化迁移替换、Citrix 桌面云国产化替代等多个解决方案；

②推出云原生安全解决方案、云工作负载安全解决方案。

### (3) 亮点

①入选 Gartner 《2023 年中国区安全技术成熟度曲线报告》SASE 和云安全资源池推荐厂商；

②入选 Gartner 《2023 年中国 ICT 技术成熟度曲线报告》SASE 推荐厂商（连续 2 年入选）；

③入选 IDC 《2023 年中国 API 安全市场洞察报告》API 安全网关推荐厂

商；

④入选 IDC《2023 年云安全生态市场洞察报告》云安全解决方案推荐厂

商；

⑤累计申请云计算和云安全相关技术方向专利 200 余项，参与 20 余项国家标准、行业标准、白皮书编制；

⑥累计取得云计算和云安全相关的国产化服务器、操作系统、数据库、中间件等兼容性认证 1120 余项。

**3、五大重点领域：**信创安全，人工智能+安全，工业互联网、物联网和车联网，商用密码，安全运营

### **1) 信创技术优势明显，持续领先**

#### (1) 产品

①发布国产机架防火墙、全流量威胁检测、上网行为管理 3 款全新产品；

②发布国产负载均衡、工控防火墙、超融合、桌面云终端等 37 款新型号，累计发布 66 类 250 款信创产品；

③防火墙、入侵检测、漏扫共 5 款型号入围最新 ZF 名录，安全厂商类别最多，型号最全。

#### (2) 生态

①与统信软件、人大金仓达成战略合作；

②首批加入麒麟软件安全生态联盟、龙蜥社区安全联盟（OASA）；

③成为国家工业信息安全发展研究中心信创“久安计划”首批合作伙伴。

#### (3) 亮点

①桌面云、终端威胁防御、主机监控与审计通过金融信创生态实验室适配认证；服务器虚拟化、桌面云、负载均衡通过工信部实验室测评认证；

②Web 应用安全防护、工控入侵检测与审计荣获 2023 网信自主创新“尖锋榜”优秀产品奖；

③信创领域漏洞管理解决方案荣获第二届赛宝信息技术应用创新优秀解决方案二等奖；

④态势分析与安全运营解决方案荣获工业与信息化部电子第五研究所优秀解决方案。



## 2) AI 加持，产品提质、管理增效

### (1) 技术

①推出天问大模型，具备风险预测、安全分析、情报抽取、知识生成、逻辑推理和决策行动等能力；

②将天问大模型赋能威胁情报订阅、智能安全运营、多种网络安全产品，提升技术能力。

### (2) 产品

①发布融入 AI 技术的防火墙、VPN、入侵防御、僵木蠕监测等 10 余种创新型产品；

②发布基于天问大模型的天问大数据分析系统、数据库审计与防护系统、脆弱性扫描与管理系统，更多产品陆续发布；

③发布天问系统，可深度理解客户问题智能回复，覆盖包括网络安全解决方案、产品功能配置、故障排查等各类场景；

④类大模型技术应用于威胁情报、知识库，已发布 33 类知识库，订阅服务内容一半以上来源于 AI 生产的知识。

### (3) 亮点

①累计申请 AI 领域相关专利 260 余件；

②参编《人工智能安全标准化白皮书（2023 版）》正式发布；

③AI 大数据入选《IDC PeerScape: 低代码数据智能管理分析平台最佳实践》；

④AI 防火墙荣获中国网络产业联盟 2022 年网络安全优秀创新成果大赛优秀奖；

⑤AI 防火墙荣获 2023 年深圳市人工智能产业第五期“AI 标杆产品”典型案例。

## 3) 工业互联网、车联网和物联网业务加速落地

### (1) 产品

①发布工控防火墙、工控入侵检测与审计、工控安全检测审计、工控漏洞扫描新版本，新发布 16 个新产品型号；

②发布物联网安全接入网关新版本。

### (2) 方案

①发布基于“双安融合”的数智转型升级安全解决方案、工业互联网数据安全一体化解决方案；

②发布车联网态势感知解决方案；

③发布密码+物联网安全创新融合解决方案、医疗 IoT 安全解决方案。

(3) 亮点

①连续两年入选 Gartner 《Hype Cycle for Smart City and Sustainability in China,》 CPS 安全领域代表厂商；

②入选 Gartner 《汽车洞察：车辆网络安全生态系统创造合作机会》车联网安全代表厂商；

③入选《IDC 中国车联网安全解决方案市场洞察，2023》；

④入选 CCID 《中国工控安全市场研究报告（2023）》领导者；

⑤入选 2023 年工信部工业互联网试点示范名单；

⑥入选 2023 年工业领域数据安全治理试点典型案例和成效突出地区名单；

⑦获得北京市新技术新产品（服务）证书。

#### 4) 商密产品齐全，产学研体系完善

(1) 产品

①发布国密浏览器、堡垒机、智能密码钥匙、签名验签服务器等新产品及型号；

②VPN、服务器密码机、签名验签服务器、加密卡通过国家商用密码检测中心检测认证；

③累计发布商用密码 19 类产品，包括 VPN、堡垒机、云服务器密码机、密码服务平台、密钥管理、时间戳服务器、协同签名等产品。

(2) 方案

①推出基于商用密码技术的万物安全接入解决方案、基于政务云商用密码应用安全建设方案、量子密钥的零信任网络通信安全解决方案；

②累计发布 14 个行业化密评业务解决方案，包括政府、运营商、医疗卫生、教育等。

(3) 亮点

①连续 8 年联合主办全国高校密码数学挑战赛，参赛高校超过 300 所，

参赛选手超过 4500 名；

②与山东区块链研究院联合推出密码技术创新应用高级研修班，推进密码领域创新型和应用型专家培养；

③与教育行业密码应用研究中心达成战略合作，推进国产密码技术在教育行业的应用；

④2023 年度上海市优秀密码应用解决方案-预算管理一体化系统商用密码应用解决方案；

⑤2023 年网络安全十大优秀案例-天融信某广播电视局政务服务平台密码应用改造项目。

### 5) 大数据与安全运营全面升级

#### (1) 产品

①天问大模型赋能安全运营，天问大数据分析系统、脆弱性扫描与管理系统融入小天产品助手实现智能问答；

②发布态势分析与安全运营、潜听威胁、网络安全智能分析系统新产品及新版本。

#### (2) 方案

①推出证券期货行业闭环安全运营体系建设方案、一站式托管+平台化运营解决方案、API 安全运营管控解决方案；

②推出网络靶场智能编排解决方案、新一代漏扫实战化场景解决方案。

#### (3) 亮点

①“基于海量数据关联分析的重大网络攻击事件发现技术及国家级应用”项目荣获中国通信学会科学技术奖一等奖；

②“大规模网络仿真验证平台（鹏城靶场）关键技术与系统”项目荣获广东省科学技术奖科技进步奖一等奖；

③获评 2023 年度工业信息安全监测应急优秀技术支撑单位；

④获得首批国家信息安全服务资质数据安全类一级资质；

⑤获评工信部 CAPPVD 漏洞库四星级技术支撑单位-最高级；

⑥连续两年入选 Gartner 《Hype Cycle for Security in China, 2023》报告；

⑦入选国家信息安全漏洞共享平台（CNVD）技术组支撑单位。

## 二、交流环节

**1、2023 年公司现金流远好于利润表，除了商誉减值影响因素外，还有哪些因素影响？**

答：2023 年公司经营活动净现金流比净利润多 8.88 亿元，剔除商誉减值因素外，有以下三个因素：1) 公司加强应收账款回收，报告期客户回款大幅超过营业收入。2) 公司在采购支付方面加强采购管控和供应商管理，强化与供应商的协同，采购支付减少。3) 其他资产减值损失和信用减值损失计提、固定资产及使用权资产折旧、无形资产摊销等减少净利润，但不影响现金流。

**2、请问商誉减值触发的条件，2024 年收入与利润达到多少才能不进行商誉减值呢？**

答：1) 公司每年对商誉进行减值测试，基本原则是根据预测将公司未来能实现的现金流折现到当年年末的金额与账面商誉金额对比，是公司长期价值的体现，一般来说，商誉价值不会受个别年份波动的影响。但 2023 年情况较特殊，基于网安行业恢复到较高增速需要时间的谨慎性考虑，公司计提了 10%左右商誉减值。2) 根据宏观经济和行业恢复情况，公司对 2024 年以后发展节奏的预测进行了调整，谨慎地调低了 2024、2025 年的增速，因此未来两三年商誉减值的风险低。

**3、公司 2024 年 Q1 毛利率同比增长超过 13 个百分点，请问主要原因？如何展望 2024 全年毛利率趋势？**

答：1) 2024 年 Q1 毛利率提升主要受产品结构影响：安全集成业务和第三方产品同比减少，自有产品占比提高。2) 全年毛利率仍取决于产品结构，安全集成业务和云计算产品的毛利率相对较低。从近几年整体趋势来看，公司毛利率基本稳定在 60%左右。

**4、公司今年年报的 2024 年展望里未提到今年目标？去年 12 月延迟交付的项目预计有多少能在今年确认？**

答：1) 去年 12 月延迟交付是网络安全行业 and 市场的普遍情况，不是指公司在手的特定项目。去年在跟的一些项目/商机在第四季度（尤其是 12 月）

出现招标、采购、建设延缓情况，未在 2023 年落地，预计部分会在 2024 年逐步落地。

2) 公司激励计划已设置分级别的公司业绩考核目标，全体员工会朝着 100%实现的目标努力，但实际能达到哪一档目标，要看努力结果。

**5、公司年报里提到网安行业需求恢复仍需要时间，目前怎么看这两年行业的增速水平？哪些品类会是行业主要需求的方向，能够为公司带来增量？**

答：1) 过去 2-3 年，受疫情和宏观经济等影响，网络安全行业需求有所波动，复合增长率较过去有所下降，但这是阶段性的，随着宏观经济的逐步企稳和向好，网络安全需求会逐步恢复到较高增速。关于恢复所需时间，从长期来看，公司对网安市场持非常乐观的态度，短期抱有谨慎态度，因此对恢复程度保持谨慎乐观。

2) 预计增速较高的方向包括数据安全、信创安全、工控安全等，公司云计算业务经过几年的投入和铺垫，也会有较高增速。

**6、从行业来看，去年政府端开支还是有一定压力，但公司政府行业收入实现逆境增长，请问原因？**

答：2023 年公司政府行业收入增长源于 2022 年基数低，及特种行业进入产出期后的收入增长。

**7、2023 年国有企业市场下滑 20%多的原因是什么？具体是哪些细分行业下行压力较大？该部分 2024 年市场需求展望？**

答：1) 2023 年国有企业市场中，除运营商行业收入同比增长 23.51%外，能源、金融、交通、教育、医疗卫生行业分别同比下降 14.75%、45.41%、32.67%、14.82%、16.97%，这里面有上期基数高的原因（2022 年国有企业收入增长 64.73%）。我们认为 2023 年下滑是阶段性、短期情况，预计 2024 年国有企业行业恢复会更快。

2) 从目前已看到的公司 2024 年 Q1 新增订单，交通、能源、医疗卫生、运营商行业同比增长较好，金融、教育行业仍为同比下降。

**8、2023 年公司信创业务收入同比增长 33.01%，请问是哪些方面带来的增长，以及对 2024 年信创业务的展望？**

答：1) 2023 年公司信创产出主要在政府行业，此前其信创替代主要以省直为主，后续地市信创采购逐步增加，且政府续采也是信创采购；此外，2023 年卫生行业、央国企的信创采购也逐步增加。

2) 未来信创业务增长是大的趋势，政府和大行业客户的后续安全产品采购，部分客户只能采购信创产品，部分客户已逐步开始启动信创替代；公司信创业务具备绝对优势。

**9、2023 年公司云计算收入同比增长 12.17%，公司后续云计算业务布局及收入增速目标？**

答：云计算业务是公司内部非常重要的两大战略任务之一，目标仍是尽快达到一定市场规模。每年公司内部的云计算业务目标都是 100%同比增长，去年增速下降，但业务仍实现增长。

**10、公司对于未来渠道收入占比预期大概比例如何？是否会成为主要收入来源？**

答：渠道是公司营销布局的重要方面，会持续推进，渠道收入占比预计会持续增长，未来目标占比 50%左右。

**11、公司去年整体员工数量下降，但销售人员数量增长，请问公司今年整体的人员规划，及销售、研发人员较 2023 年的变化趋势？**

答：2023 年及 2024 年第一季度，公司人员数量有明显下降。2024 年将继续按照提质增效原则，优胜劣汰，消除冗余，在保证各项工作开展的同时，合理优化人员数量，提升人员素质和效率，但预计总体人员数量不会有特别大变化。销售人员数量预计会继续增长，但引进的主要是核心销售人员，研发人员数量会基本稳定。

**12、请问公司在 AI 侧的收入模式？**

答：1) 公司订阅收入的一半以上，来源于基于机器学习技术和类大模型

	<p>生产的知识。2) 目前比较火的大模型是自然语言模型，公司实际用于以下方面：（1）产品本身的升级，包括平台类分析、产品报表、客户运维等场景，使公司产品更易用，降低公司及客户的运维成本，提高公司产品的整体竞争力，该方面对应的收入不好量化，隐含在产品里。（2）公司自用，包括用于人员培训、客户服务、售前售后报告等，可降低公司运营、运维及服务实施等成本。</p> <p><b>13、请问公司目前在量子领域的布局 and 具体进展？公司怎么看目前国内量子技术的发展？未来随着量子技术的快速发展，对网安公司能带来哪些影响？</b></p> <p>答：公司不直接参与量子领域研发，而是和相关科研院所及专业公司共同研发基于量子的产品，如公司 2018 年投资问天量子，与其合作研发了基于量子的 VPN。目前量子在安全领域比较成熟的应用是量子 VPN，通过量子密钥分发，能省却传统 VPN 较复杂的密钥分发协议，更简洁高效、更安全的分发密钥。主要用于能源和特殊行业等大行业，或国家试验性项目，如“京沪干线”项目。</p> <p><b>14、请问天融信与华为在 openHiTLS 的合作？</b></p> <p>答：天融信作为 openHiTLS 社区初创会员，是除密码企业外唯一的网络安全公司，共同推进创新与产业应用。</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	博时基金管理有限公司	陈鹏扬
2	大连双速科技有限公司	邹雪婷
3	东北证券	王堃宁
4	东北证券	马宗铠
5	东方证券	浦俊懿
6	东方证券	陈超
7	东兴基金管理有限公司	周昊
8	方正证券	张耀嵘
9	复通（山东）私募投资基金管理有限公司	余音
10	富瑞金融集团香港有限公司	马牧野
11	共青城鼎睿资产管理有限公司	王可丹
12	广发证券	李婉云
13	国海证券	刘熹
14	国金证券	李忠宇
15	国盛证券	赵伟博
16	国盛证券	李可夫
17	国投证券	夏瀛韬
18	国信证券	库宏垚
19	国元证券	耿军军
20	果行育德管理咨询（上海）有限公司	宋海亮
21	海南臻值私募基金管理有限公司	鲍晓磊
22	杭州弈宸私募基金管理有限公司	张秀峰
23	恒越基金管理有限公司	钱臻
24	鸿运私募基金管理（海南）有限公司	张丽青
25	湖南源乘私募基金管理有限公司	刘小瑛
26	华安证券	来祚豪
27	华创证券	胡昕安



序号	参与单位	人员姓名
28	华创证券	魏宗
29	华福证券	朱珠
30	金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平
31	摩根士丹利投资管理公司	刘洋
32	南方基金管理股份有限公司	陆宇轩
33	平安银行股份有限公司	刘颖飞
34	千习资本	斯志坚
35	睿远基金管理有限公司	傅鹏博
36	山东中新融创企业管理集团有限公司	滕明明
37	上海贵源投资有限公司	赖正健
38	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
39	上海嘉世私募基金管理有限公司	李其东
40	上海君璞投资咨询有限公司	高翔
41	上海力元股权投资管理有限公司	黎焜
42	上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙
43	上海牧鑫私募基金管理有限公司	汪晨曦
44	上海睿郡资产管理有限公司	陆士杰
45	上海申银万国证券研究所有限公司	徐平平
46	上海申银万国证券研究所有限公司	王曙光
47	上海祥弘实业发展有限公司	馬苗杰
48	上海致君资产管理有限公司	王鸣飞
49	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	候海峰
50	深圳前海珞珈方圆资产管理有限公司	孔帆
51	深圳市裕晋私募证券投资基金管理有限公司	张恒
52	首创证券	李星锦
53	信达证券	姜惦非
54	兴业证券	蒋佳霖
55	兴业证券	桂杨

序号	参与单位	人员姓名
56	兴业证券	林松
57	毅远私募基金管理（山东）有限公司	吕真军
58	远信（珠海）私募基金管理有限公司	程治
59	长城证券	黄俊峰
60	浙江英睿投资管理有限公司	王俊杰
61	浙商证券	刘静一
62	郑州云杉投资管理有限公司	李晟
63	郑州智子投资管理有限公司	李莹莹
64	中国国际金融股份有限公司	袁佳妮
65	中国国际金融股份有限公司	韩蕊
66	中国民生银行股份有限公司	杨桐
67	中国人寿养老保险股份有限公司	于蕾
68	中航证券	卢正羽
69	中科沃土基金管理有限公司	徐伟
70	中泰证券	闻学臣
71	中信建投	王嘉昊
72	中信证券	潘儒琛
73	中邮证券	陈昭旭
74	中邮证券	孙鹏
75	中原证券	唐月
76	珠海德若私募基金管理有限公司	罗采奕
77	/	颜晓滨
78	/	刘玉秀