

证券代码：300369

证券简称：绿盟科技

## 绿盟科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<p><input checked="" 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 type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<p>安信证券：徐文杰；鲍尔太平有限公司：周俊恺；北京标杆投资公司：李育超；北京诚盛投资公司：康志毅；北京九颂山河投资基金：张咖；北京清和泉资本：马子轩；赛博英杰：史高平、黄义博；北京盛曦投资管理公司：许杰；北京顺势达资管：陆晔；北京永瑞财富投资管理公司：赵旭杨；渤海证券：徐中华；财通资管：邓芳程；财信证券：邓睿祺；长江证券：胡世煜；承丰资产：朱奇；此幸资本：黄黄；晨俊资本：秦志强；大成基金：廖书迪；德邦证券：魏亚军；顶天投资：朱登科；东北证券：赵伟博；东方财富证券：向心韵；东方证券：陈超、浦俊懿；东莞证券：罗炜斌；东吴证券：郝彪、戴晨；东兴证券：叶盛、孙业亮；富利达基金管理（珠海）公司：樊继浩；高盛：郑宇评；高毅资产：谢鹏宇；光大保德信：林晓枫；光大永明资管：刘奇；光大证券：万义麟；广发基金：宋兴未、陈少平；广发证券：庞倩倩、雷棠棣；广州市航长投资：麦浩明；国海富兰克林基金：陈郑宇；国海证券：刘航；国华人寿保险：安子超；国金证券：翟炜、邵广雨；国泰君安证券：楼剑雄、徐华晨；国泰君安资管：陈思靖、金润、肖莹；国泰君安自营部：孙若曦；国信证券：库宏垚；国元证券：陈图南、耿军军、常雨婷；汇泉基金：陈苏；海富通基金：于晨阳；海通证券：张崢青；杭州玖龙资管：陈柯杰；杭州兴健资管：柳韩民；和谐汇一资管：章溢漫；红塔证券：李雨峰；红土创新基金：盖俊龙；花旗银行：张达洋；华安财保资管：李亚鑫；华安证券：夏瀛韬、袁子翔；华福证券：章锋；华商基金：金曦；华泰证券：郭雅丽；华泰证券资管：徐紫薇；华西证券：王艺霖、柳珺廷；华夏基金：施知序；汇丰前海证券：刘逸然；汇添富基金：夏正安；稷定资本：马骁翔；金鹰基金：杜昊、邱子藤；嘉实基金：谢泽林、刘晔、吴剑樑、何鸣晓、王子建、陈涛、王贵重；建信养老金：陶静；江苏瑞华投资控股集团：章礼英；江苏省兆信资管：徐也清；交银人寿：周捷；交银施罗德基金：刘庆祥；开源证券：刘逍遥、陈艾琳；民生证券：郭新宇、丁辰晖；明河投资：姜宇帆；摩根士丹利：徐佩玖；摩旗投资：沈梦杰；南方基金：陆宇轩、张延闽；南京安金科技：王嘉；挪威银行：程博为；磐厚动量（上海）资本管理公司：杨振永；平安养老保险：邵进明；平安证券：付强、李峰；平安资管：万淑珊；齐家（上海）资产管理公司：牛建斌；启迪科服：张首骏；仁桥（北京）资产管理公司：钟昕；睿峻资产：王磊；上海呈瑞投资管理公司：刘青林；上海泮杨资管：赵高尚；上海老友投资管理公司：陈恺；上海天猗投资：曹</p>

	<p>国军；上海文多资产：范虎城；上海中汇金锐投资：戴泽康；申万宏源：宁柯瑜；深圳凯丰投资管理公司：田明华；深圳前海承势资本：魏梅娟；深圳市老鹰投资管理公司：李闫；深圳市泰石投资管理公司：车克；拾贝投资：杨立；慎知资产：余海峰、崔澎；斯道：王婧怡；太保资产：王喆；太平洋资产：郑金镇、张玮；泰康资产：陈恬、刘越；天风证券：曹雯瑛、徐骞；天弘基金：涂申昊；同泰基金：麦健沛；统一投信：郑宗杰；万联证券：夏清莹；望正资产：韦明亮；西部利得基金：吴桐；西部证券：周紫瑞、刘浩；西藏合众易晟投资管理公司：邓睿；西南证券：叶泽佑；香港京华山：李学峰；谢诺辰阳：刘泳；新时代证券：马笑；兴全基金：陆士杰、陈宇、王坚；兴业证券：孙乾、蒋佳霖；幸福人寿保险：刘勇；燕创资产：鲍炜；易同投资：党开宇；英大基金：霍达；永赢基金：任桀；友邦保险：孙豪；云栖资本：柯鸣；长城证券投资部：雷万钧；招商证券：刘玉萍；浙商证券：彭珅；中庚基金：谢钊懿；中国人保资管：王高伟；中国银河证券：李璐昕；中国银河国际：布家杰；中海基金：俞忠华；中金公司：冯达；中融人寿：张维璇；中天国富证券：梁昭晋；中天证券：刘大海；中信证券：潘如琛；中信产业基金：翁林开、卢婷；中原证券：唐月；中银证券：杨思睿；Barings：王平；Franklin Templeton：孙通；janchor partners.com：Ria Lam；Morgan Stanley：刘洋；Oasis：张婧婷；PAG polymer：Mark Tang</p>
时间	2021年4月28日 14:00-17:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	沈继业、胡忠华、叶晓虎、唐晓峰、赵晓凡
	<p><b>1、信息安全行业近况简介</b></p> <p>目前国内安全产业发展到了一个新的阶段，头部安全厂商的份额逐渐加大，因2020年第一季度比较特殊，所以今年一季度各安全厂商增速普遍比较高。大部分安全公司都在扩大规模，对后续的市场看法比较乐观。</p> <p>安全行业近几年增速较快，如按照26%的增速三年规模可以翻一番，按照公司去年营收测算，2027年收入也可以到100亿，可以成为一个挑战目标，需要从市场维度、产品维度、模式维度、管理维度四个方向去落地。</p> <p><b>2、公司业务情况介绍</b></p> <p>2020年，公司在泛政府行业实现的收入增速最快。原因三点，一是原来公司在泛政府行业收入体量小；二是公司股东结构的变化对公司拓展泛政府行业客户有帮助；三是战略合作伙伴在泛政府行业投入比较大。预计2021年泛政府行业将成为公司收入占比最高的行业。</p> <p>公司战略目标是通过聚焦主营业务，成为网络安全行业领导者。一线围绕客户为中心，持续优化组织，构建横纵结合、上下拉通、横向主战、纵向主建的协同运作机制；推进参照业界最佳、结合自身特点的渠道架构和政策，落实回归业务本质、格局和增长并重的业绩考核方式，支撑公司的稳健发展；基于客户分层分级，匹配资源，打造“原厂+渠道”的联合拓展模式，提升覆盖；全行业全能力开放合作，推进“四个一”高效协同的运作机制，全面落地渠道战略；研发上持续加大投入，提升创新力，确保技术领先。产品和运营服务并重，推进P2SO战略落地；围绕线索到回款（LTC），全流程进行优化，提升效率；为促进稳健增长，确保业界领先，未来几年将持续加大</p>

投入，重点在一线人员和产研人员，一是增加一线和产研端的人员投入，二是提高一线人员和产研人员的薪酬水平。公司将逐步完善绩效考核体系，严格考核落地办法，优胜劣汰、能上能下，打造队伍，支撑公司业务快速发展。

### 3、产品技术介绍

“十四五”规划已经把数字化转型作为重要方向，从合规驱动和客户支持来看，网络安全行业技术和政策发生很多变化，实际上从场景变化、法规、威胁演进、客户自身环境变化，公司安全产品架构方案做对应投入。

公司今年3月发布了智慧安全3.0的技术框架，以体系化建设为指引，构建全场景、可信任的安全运营能力，实现“全面防护，智能分析，自动响应”的防护效果。从产品和服务角度，公司一直在向开放可连接、智能可运营、攻防可实战去演进。

2021年会进一步加大投入，重点发力高性能产品、应用创新环境的安全研究；

2020年，公司持续发布了多款围绕实战领域的安全管理类产品，根据IDC研究报告，连续两年获得AIRO（安全分析、情报、响应和编排）市场份额第一；公司纯平台产品订单增长28%、安全资源池订单同比增长25%、虚拟化安全产品订单近亿，订单同比增长43%；工业互联网安全，发布首款的应急相应的工具箱，订单增长30%；数据安全产品，订单增长24%；安全运营实现订单近亿元，同比整长70%。主要包含WebSafe、MDR、云清洗、云WAF、NTI。

2021年，公司拥抱新兴云安全，将持续发布新兴云安全产品：拟推出SASE、云管平台、容器安全、云安全资源池等产品。深入工业互联网安全，为工业智能化转型提供有力的安全保障；构建敏感数据流转防护体系，建立敏感信息全生命周期流转防护体系。实践零信任体系、积极布局车联网新赛道、拓展业务安全能力。

#### 问答环节：

**问：请教一下公司今年渠道销售额占比？目前对渠道商的政策是否有签约限制，在对渠道商的支持上有哪些具体的措施？**

答：2020年渠道销售收入占比60%左右。从客户角度来讲，只有运营商行业是强要求直签的；公司以客户需求作为第一选择，客户不是强要求直签的，公司都会导向渠道签单。

**问：2020年信用减值损失增长的原因？**

答：减值上升的原因是因为根据会计准则要求，不同行业用不同的模型去测算，基于谨慎的原则去确认。

**问：公司去年华北区域收入大幅下滑，而西南、西北收入大幅增长？**

答：之前华北区域包含很多集采签单，公司2020年根据实际客户所在地进行还原；西南、西北增长快的原因一是之前西南、西北收入基数小；二是公司内部管理加强，在分公司所在地明确了负责人，业务机会落地多。

**问：请问公司未来如何实现收入较高增速增长？**

答：市场维度，在泛政府行业的业务拓展将是公司业务增长机会点，另外国

际市场会是机会点，虽然公司目前国际业务体量较小，但希望后续有较快发展；产品维度，公司有丰富的产品线，安全厂商后续主要比拼的是方案整合能力和运营能力，公司这方面的积累和储备对后续发展有足够的支撑。模式维度，头部网络安全未来将更多的体现为运营模式，产品只是运营的手段。此外，政策法规将促进安全行业合规需求有较快的增长，公司也将从中受益。

**问：公司安全运营中心的定位和功能？单体的体量是多大？**

答：安全运营中心投入很大，从安全运营的角度，公司希望能够为多个客户提供集约化的安全服务。如果客户接受远程运营的模式，效率会有更好的提升。单个客户关心的是从安全规划的角度做体系化投入。后续布局方面，公司会进一步扩大覆盖范围。

**问：2020年，公司在运营商行业收入、毛利率下滑的原因是什么？**

答：一是收入确认和合同有一个时间差，需要长期考察，单纯一个年度不能说明问题；二是运营商行业市场成熟度比较早，因而公司在交付端加大了人员投入，导致成本有所上升。

**问：SASE和多云管理平台的推出时间？**

答：SASE计划是在7月份，多云管理平台计划在6月份。

**问：渠道和直销的打法不一样，在产品研发方面如何平衡头部客户和渠道客户？针对渠道商的产品有哪些创新？**

答：从客户角度来说，如果客户要求直签，公司就直签；客户不强制要求直签，就导向渠道。从产品本身来说，产品需求、规格不是由销售方式决定，而是由最终客户的需求决定。

**问：2021年第一季度毛利率波动比较大的原因？**

答：主要原因是原材料价格上涨，导致成本上升；另外，今年一季度相比同期人员有所增长，一季度毛利率波动在正常范围内。

**问：安全平台是否会提升用户粘性？**

答：传统安全产品比如入侵检测系统、漏洞扫描系统等都是独立的，各个产品产生的安全价值都是局限在自身能力领域的。各类安全产品需要有安全平台做能力汇聚、价值整合，实现1+1>2的价值提升。公司一直在强化安全攻防和安全运营能力。在安全态势感知、安全攻防响应等方向，平台实现数据汇聚，对用户进行资产分析、画像，对攻击者进行画像。这些都是支撑公司做好安全防护和安全运营的基础。而高质量的安全防护与运营能力能够有效提升客户对绿盟的品牌价值和技术价值认知。随着安全需求的不断提高，越来越多的客户希望获得符合自身业务特点的安全能力，通用安全产品堆砌是无法满足客户需求的。通过安全管理平台做能力汇聚并适配客户的业务需求、运营需求，客户可以获得更加有效的安全能力。符合客户业务特点的安全能力是对客户吸引力最大的能力特性，以往公司安全平台产品的客户大多数都会持续滚动投资。

**问：SASE、多云管理平台和友商的技术优势？**

	<p>答：公司目前在云端提供的安全能力集合，在这个领域是很好的。</p> <p><b>问：公司海外业务情况？</b> 答：2020 年公司海外业务亏损 1500 多万，2019 年亏损 3700 多万，呈良性发展趋势。海外业务拓展对公司自身的产品技术有很带动作用，未来也希望公司能够进入更大的市场领域。</p> <p><b>问：2021 年全年人员规划？</b> 答：2021 年公司将加大投入，主要投向一线业务人员和产研体系，同时严格落地考核机制。</p> <p><b>问：收入和利润之间怎么做平衡？</b> 答：公司希望收入和利润之间找到平衡点，原则是原厂追求合理利润。公司通过严格内部管理和对销售人员的考核进行引导，对销售人员考核收入，对销售主管同时考核收入和毛利；授权价以上，由销售自主决定；授权价以下，坚持和渠道同亏同赢；同时对标杆客户做特殊考量。</p> <p><b>问：渠道战略和 P2SO 战略的匹配？</b> 答：渠道战略和 P2SO 战略不矛盾，产品、销售、交付服务三个环节和公司发展渠道战略是完全匹配的。产品：安全的领域广、机会多，既有公司产品融到合作伙伴的解决方案，也有合作伙伴产品融入到公司解决方案；销售：借助渠道资源共同拓展客户；交付服务：公司会逐渐分层分级去做服务，一些基础的服务交给合作伙伴，原厂可以聚焦更专业的服务。</p> <p><b>问：2021 年第一季度经营性现金流有税费和货款增加的影响？</b> 答：2021 年第一季度收款增加 2 个亿，存货有所增加，因为四季度出货量很大，原材料比较紧张，会有部分备货；从公司薪酬和人员增长来看，提升幅度较大。</p> <p><b>问：2020 年应付职工薪酬增加较多是什么原因？</b> 答：2020 年公司人员数量净增长 15%，员工奖金水平有较大增长。</p> <p><b>问：对未来行业格局怎么看？</b> 答：目前来看，头部企业基本都已上市，单品厂商可能在某个领域比较强，但成长为综合型厂商有难度。目前国内安全市场规模占全球市场规模较小，当前市场竞争态势仍将持续，未来国际市场可能会成为头部安全企业的争夺重点。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 28 日