

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：2021-003

<p>投资者关系活 动类别</p>	<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>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>中原证券：唐月；中信证券：潘儒琛、罗毅超；中信建投：徐博；中信保诚人寿资产管理：金炜；中天证券：刘大海；中睿合银投资管理有限公司：郑淼；中金公司：袁佳妮、李虹洁；中庚基金：谢钊懿、陈涛；浙商证券：田杰华；长江证券：凌润东、余庚宗；永赢基金：任桀；镛泉资产：吴志鹏；英大基金：霍达；易同投资：党开宇；兴全基金：董理、陆士杰；兴业证券：吴鸣远；新时代证券：刘熹；新华养老保险：袁海宇；西藏源乘投资管理有限公司：彭晴；西部利得基金：吴桐；天风证券：刘静一；拾贝投资：杨立；施罗德投资：杨森；慎知资产：余海丰、崔澎；深圳市老鹰投资：李闫；申万宏源：陈旻、宁柯瑜；上海陆宝投资有限公司：张小迪；上海金犇投资管理公司：曹剑飞；榕树投资管理公司：徐利宁；日本三井住友德思资产管理公司：刘明；宁波市若汐投资管理公司：赵堃；摩根士丹利：徐佩玖；摩根大通：区继文；明亚基金：陈思雯；明世伙伴基金：吕江峰；明河投资：姜宇帆；民生证券：丁辰晖；聆泽投资：翟云龙；立格资本：王思坦；开源证券：刘逍遥；交银康联人寿：周捷；江信基金：王伟；江苏瑞华投资控股集团有限公司：秦军；建安基金：李申、Matt；嘉实基金：杨欢、何鸣晓、谢泽林、陈涛、刘晔、赵宇；汇泉基金：陈苏；汇丰前海证券：刘逸然；汇丰晋信基金：李迪心；华夏基金香港：李隆真；华西证券：姜雨杉；华泰证券：谢春生、郭雅丽、范映蕊；华商基金：金曦；和谐汇一资管：章溢漫；合众资产：宋谦；海通证券：于成龙；海富通基金：于晨阳；国元证券：耿军军；国信证券：库宏垚；国泰君安资管：陈思靖；国泰君安：楼剑雄、朱珏琦；国寿养老：郑楠；国华人寿：安子超；广发证券：庞倩倩、尹子菱；广发基金：杨定光、宋兴未；光大证券：万义麟；光大保德信基金：苏淼；观富（北京）资产管理：徐良超；高毅资产：谢鹏宇；富达基金：黄颖；丰岭资本：李涛；方正证券：陈璐瑶；法巴海外投资基金管理（上海）有限公司：王国光；东兴证券：王健辉；东吴证券：戴晨；东吴基金：刘元海、</p>

	朱冰兵；东北证券：赵伟博；德邦证券：江杨磊；大连道合投资管理公司：余湛；创金合信基金：陆迪；冲积资产：杨涵；渤海汇金：徐中华；毕盛（上海）投资管理有限公司：龚昌盛；安信证券：徐文杰；PAG Polymer：邓恩奇；Morgan Stanley：刘洋；Hel Ved Capital：刘昌泰
时间	2021年8月30日 15:30~16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	胡忠华、唐晓峰、赵晓凡
主要内容	<p>2021年上半年经营情况简介</p> <p>报告期内，公司实现营业收入 7.72 亿元，同比增加 40.39%；实现归属于上市公司股东的净利润 842 万元，扭亏为盈；经营活动产生现金流量净额为 1.62 亿元，同比增长 19.07%。</p> <p>公司实现快速增长、稳健发展，主要有以下几方面的驱动力：</p> <p>首先，持续加大研发投入，确保技术上的创新和领先。基于智慧安全 3.0 战略，产品和服务运营并重。在产品领域，传统优势产品保持稳健增长的同时，云安全、工控安全和数据安全等新兴领域实现快速增长，是公司收入重要组成部分。在服务运营领域，在多个城市落地安全运营中心，安全运营服务具备可持续增长特性。</p> <p>其次，持续加强贴近客户的组织建设。一线已建成纵横结合、上下拉通、横向主战、纵向主建的组织和运作机制，效率和协同得到进一步提升。四个片区和主要行业均实现同比增长，其中政府行业同比增长超过 100%，总部头部客户同比增长 90%以上。</p> <p>再次，持续落实生态战略，围绕产品、销售、服务全流程，构建更加良性的生态体系。在产品领域，和业界主流厂家建立战略合作，通过优势互补，构建更有竞争力的解决方案，效果已经显现，多家战略渠道和生态合作伙伴新签合同同比实现快速增长；在销售领域，签约的渠道数量突破 3000 家，渠道销售占比接近 70%；在服务领域，全面开放合作，服务工具连接原厂和渠道，通过星级 NSP 服务认证的渠道突破 300 家，绿盟正和渠道一起打造面向客户快速响应和专业精进的服务体系。</p> <p>今年上半年公司毛利率较上年下降。主要原因一是上半年原材料成本上涨，二是为提升交付质量，加强了成本的精细化管理，成本中人力成本增长较大，这方面已基本固化，后续将保持延续。毛利率和销售费用率之差与上年同期基本持平，目前预计未来公司总体盈利水平预计将基本稳定。</p> <p>期末总资产较上年末下降 9.15%，净资产下降 7.97%，主要原因是从二级市场公开回购股票以及分红导致。应收账款及应收票据呈总额及比例均</p>

下降的趋势，主要是公司加强了客户信用及应收账款管理，以及渠道转型顺利的因素导致，存货较上年末增长了 66%，增加是因为原材料价格上涨提前备货导致，总体看，公司的资产质量呈逐步提高的趋势。

问答环节：

1. 公司今年上半年政府领域增速较快，但运营商和能源这些传统优势行业相对放缓，请教公司未来将如何发展以运营商为代表的直销行业？

答：运营商业务，首先从外部环境来说，持续加大了 5G 方面的投资，投入和收益可能存在一定的不对等，对安全的投入短期来看确实有一定影响；其次，运营商行业现阶段来看项目颗粒度还是比较大，运营商行业通过平台带动产品这样的销售模式，应该还是比较成熟的，同时交付周期也是较长，收入确认节奏慢一些，实际签单增速接近 20%；第三，随着国家一系列政策法规的出台，包括工信部近期下发了网络安全产业高质量发展三年行动计划征求意见稿，提出到 2023 年，电信等重点行业网络安全投入占信息化投入比重达到 10%，行业发展前景好。结合运营商本身的特点，公司继续保持纵向管理为主的运作模式。公司在运营商行业会根据客户需求导向，提升公司自身的运作效率，有望达成今年的年度经营目标。

2. 数据安全法即将落地，请问公司如何看待后续数据安全法给业务上带来的机会，今后业务布局的方向和收入结构占比的规划是什么？

答：除了数据安全法即将落地，近两年特别是今年，国家陆续发布了一系列的政策法规，这些政策法规对网络安全产业是利好的。在大环境数字化转型的基础上，越来越意识到安全已经不是数字化转型的保障，而是数字化管理的基础，但是从政策法规的发布到转化成业务再到确认收入，需要有个过程。

从渠道销售占比的角度来说，公司目前渠道销售占比接近 70%。公司不会片面追求渠道占比，因为在网络安全领域有几个特点：首先安全服务占比较高；其次，公司走渠道销售战略，但不排斥直销；如果有客户明确要求，也可以直销，在一段时间内，渠道和直销应该是一个协同。

3. 能源作为关基重点行业之一，上半年公司在能源行业增速放缓的原因及进展？

答：今年上半年能源行业业务负责人调整对公司能源行业业务有些影响；从能源行业在重大项目框架入围来看，第三季度占比大一些，预计业绩在第四季度能有部分体现。能源行业作为公司重要行业客户和关基的重点行业，后续公司将一进步加强能源行业人员配置，解决方案的匹配度和研发

投入，希望能源行业能够继续作为公司的优势行业。

4. 政府行业下半年会不会受信息技术应用创新业务的影响，对公司毛利率的影响？

答：从以前的项目来看，信息技术应用创新项目的毛利率对公司整体毛利率的影响不大。

5. 渠道销售中自产单占比是多少？

答：很难准确界定自产单和非自产单，原厂和渠道之间总体是协同关系。通过渠道政策的持续落地，越来越多有实力、有意愿的合作伙伴，开始和公司合作。

6. 公司毛利率下降的原因？

答：主要是两方面原因，一是上半年原材料成本上涨，二是为提升交付质量，加强了成本的精细化管理，成本中人力成本增长较大，这方面已基本固化，后续将保持延续。毛利率和销售费用率之差与上年同期基本持平。

7. 现在安全行业各公司都在加大投入，公司在投入方面未来是什么样的策略？

答：首先就公司整体人员的增长来看，截止 2021 年 6 月末，公司员工总数 3900 人，今年上半年净增 498 人，其中增长最快的是销售人员，其次是研发人员和技术人员。除了人员的增长，公司还在逐步调整和优化组织架构，考核模式以及业务模式，人员增长方面公司将稳步推进。

8. 公司新管理团队对公司管理流程做了哪些方面的改革，后续考虑如何进一步提升？

答：首先没有十全十美的架构设置，如果是组织比较小的时候，从运作效率本身来说，纵向管理沟通落地效率会更高一些；但随着组织规模的扩大，单纯某一个维度，不管是横向或者纵向，都很难把整个组织完全串起来。所以公司需要不断进行组织架构调整。

现阶段，公司的组织设置需要更好地去匹配客户的组织，才能更好、更快速的响应客户需求，并持续完善和改进。

提升公司产品竞争力需要从以下几个方面努力，首先公司组织设置需要更好地匹配客户的组织，公司围绕头部客户进行，因为头部客户对技术的理解，对技术的需求可能代表一个行业发展的方向，公司围绕着价值客户做重点投入。其次，公司能够把客户需求准确的理解并传导回来。近几年公司不断加强营销体系建设，尤其是售前体系的建设，他们起到客户和研发之间的桥梁作用。第三，公司的流程机制能够保证去做正确的事情，并

	<p>且把事情做好。其实公司 10 年前就引进了 IPD 流程，已经非常成熟。从以上几个方面来保证公司技术的领先。</p> <p>9. 安全服务的增速和安全产品增速不一致的原因？</p> <p>答：安全服务增速慢的原因主要有几个方面，首先是公司主动调整安全服务的收入结构，既包括行业的收入结构，也包括安全服务的内容。从行业方面，公司在运营商、金融、能源行业，安全服务的占比较高，上半年比较平稳，下半年增速会高一些。另外，其他行业，公司也在通过安全服务去布局。从内容方面来说，安全服务面向更加自动化集约化的发展，在逐步改变本地人力资源的模式，公司希望安全服务向更有价值的方向转变。</p> <p>10. 看到公司也在开发 SASE，零信任等的相关产品，SASE 与中国电信有相关合作，能否简单介绍一下？未来对 SASE 商业模式的预期？</p> <p>答：这是公司重点投入的方向，近两年会有成果体现。预计未来，SASE 服务应该会逐步受到市场的认可，商业模式包括提供产品和解决方案、单独或联合运营模式，希望和合作伙伴、客户达到共赢。</p> <p>11. 公司与新华三这样的安全厂商合作，是否与公司产品有一定的重复性，后续的合作模式是怎样的？</p> <p>答：公司与新华三签署了战略合作，是双方共同的意愿。新华三和公司在产品和能力方面互补，在组织、流程上一致。双方将基于各自在安全领域的优势与积累，积极探索多形式的合作模式，有效整合能力与资源，共同为客户提供完善的安全解决方案、产品及专业安全服务。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 8 月 30 日