

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：2021-004

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	安信证券：于福江、黄净、徐文杰、秦泽文；北京盛曦投资管理有限公司：许杰；毕盛（上海）投资管理有限公司：龚昌盛；博道基金：高笑潇；渤海证券：徐中华；财通资管：邓芳程；大家资产：赖鹏；淡泰资本：温子柠；德邦证券：甄玲、赵伟博；东方证券：陈超、杜云飞；东莞证券：罗炜斌；东吴基金：朱冰兵；东吴证券：戴晨；丰岭资本：李涛；高毅资产：谢鹏宇；工银瑞信：黄丙延；观富（北京）资产管理有限公司：徐良超；光大证券：万义麟；光大证券权益投资交易部：张曦光；广发证券：刘雪峰、庞倩倩；国华人寿保险股份有限公司：安子超；国泰君安证券：邓一君、李沐华；国泰君安证券股份有限公司（自营）：楼剑雄；国信证券：库宏垚；国元证券：耿军军；海通证券：于成龙；海通证券资产管理有限公司：郭新宇；和谐汇一资管：章溢漫；红塔证券：李雨峰；花旗银行研究部：李慧群；华安证券研究所：吴雨萌；华商基金：金曦；华兴证券：陈一方；汇丰晋信基金：陈平、黄志刚、李迪心；汇丰前海证券：马斯劫；汇添富基金：谭志强、夏正安；嘉实基金：刘晔、何鸣晓、陈涛、张丹华、谢泽林；平安基金：张淼；建安基金：Matt；建信信托：卢博森；江苏省兆信资产管理有限公司：徐也清；江信基金：王伟；交银人寿：周捷；玖鹏资产：陈虹宇；开源证券：刘逍遥；聆泽投资：翟云龙；民生证券：丁辰晖；宁泉资产：朱正尧；鹏华：梁浩、董威；平安证券：付强；青岛朋元资产管理有限公司：秦健丽；仁桥（北京）资产管理有限公司：钟昕；华安证券：夏瀛韬；上海健顺投资管理有限公司：邵伟；上海聆泽投资：沙小川；上海陆宝投资有限公司：张小迪；上海明河投资管理有限公司：姜宇帆；上海弈慧投资管理有限公司：邵雯琼；申万宏源：宁柯瑜；深圳瑞福资产管理有限公司：吴田雨；深圳市前海卓成投资管理有限公司：赵科；慎知资产：余海丰、刘越；拾贝投资：杨立；世嘉控股：王俊杰；首创证券：翟炜；泰康公募：游涓洋；天风证券：刘静

	<p>一；万家基金：耿嘉洲、胡文超；望正资产：韦明亮；伟星资产管理（上海）有限公司：杨克华；西部证券：胡朗；溪牛投资管理(北京)有限公司：邵一凡；兴业证券：吴鸣远、蒋佳霖、冯欣怡；雪石资产：高云志；易同投资：党开宇；英大基金：霍达；盈沣投资：李健；永赢基金管理有限公司：任桀；源乘投资：苏柳竹；长江证券：余庚宗；长江资本：孙岩；招商证券：刘玉萍；华泰证券：范昶蕊；招银国际资本管理（深圳）有限公司：李思远；浙商证券：彭坤；中庚基金：谢钊懿、陈涛；中国人寿资产管理有限公司：朱战宇；中金财富证券：叶莉华；中金公司：袁佳妮、李虹洁、龙红花；中欧瑞博投资：陈明辉；中睿合银投资管理有限公司：郑淼；中天国富证券：梁昭晋；中天证券股份有限公司（自营）：刘大海；中信建投：徐博、左少逸、张咏梅；中信证券：潘儒琛、罗毅超；中银国际证券：常思远；中银证券：杨思睿；中原证券：唐月；Cheng: Jacky; Deatination Partners Ltd.: 欧阳易时；Fidelity: 高源；Ishana: 蔡正彦；Morgan Stanley: 刘洋；Oasis: 张婧婷；Oberweis: Monica CHEN；UBS: 张维璇</p>
时间	2021年10月28日20:30~21:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	胡忠华、叶晓虎、唐晓峰、赵晓凡
主要内容	<p><b>2021年前三季度经营情况简介</b></p> <p>2021年前三季度公司营业收入12.32亿元，同比增长30.67%；归属于上市公司股东的净利润-3,029.22万元，同比减少约2,200万元；经营活动产生现金流量净额为2,001.05万元，同比减少约1.8亿元；营业收入Q3单季度的增速约17%。公司各项制度政策的落地，以及新进人员从进入到产出有个周期。截至Q3期末，公司订单增速高于收入增速，订单增速超过40%。单个季度收入增速有一定的波动，公司希望逐步优化收入结构和节奏。销售收入从几个维度看，从行业方面，几大行业全部实现正增长，其中政府领域增长最快，超过80%；从区域维度，公司四个片区加总部一共五个业务单元，全部实现正增长，其中头部客户增速最高，超过80%；从产品和服务方面，增长率差不多，产品略高一点，约32%；从签约路径方面，截至Q3渠道占比约64%，预计全年也会保持这个水平。</p> <p>公司利润下降的主要原因，一是人员增速较高，截止到9月末，人员净增约900人，重点投入在一线的销售和研发体系；二是2021年员工持股计划以及限制性股票的股权激励费用影响，约两千七百多万元；三是去年同期</p>

社保减免节约成本约三千多万元。剔除股权激励的费用影响，截止 Q3 的利润和去年同期基本持平。

经营性活动现金流量净额下降的原因，主要是人员增加导致支付给员工的薪酬增加以及应收款项延迟收回、备货增加。和神州数码的合作进展符合预期。神州数码之前代理了很多国外的安全品牌，积累了不少核心渠道，从 7 月份开始 3 个多月时间，已经引入了超过 100 家的核心渠道进入公司体系，投入近 50 人，预计到年底基本能达到“增值型总代”的要求。

围绕战略目标，从组织结构，人才体系（选用育留）和运营体系，持续优化，公司结合这个战略模型进行实践。经过多年的积累以及近几年的调整优化，公司的一线业务阵型已基本成型，横向主要以省为单位，统一指挥调度销售、售前、工程、渠道拓展的资源，形成合力，快速响应客户需求；纵向以行业为单位，承担打标杆、解决方案拉通、赋能的职责。通过横纵结合的矩阵管理，形成合力。从各方面反映来看，包括内部、渠道、客户，对于现阶段的运作机制，给予了比较积极的反馈。坚决贯彻组织的一致性，即一个团队、一个声音、一个流程；持续落实以客户为中心，是一线组织建设的原则。

人员方面，未来几年会持续加大投入，总体的策略是希望追求平衡，一方面去理顺组织、流程、运作，同时保持相对较快的人员增长。投入的重点是一线的业务单元和产研体系，严格控制后端职能体系人员增长。希望通过一系列的举措，逐步形成以“校招为主、社招为辅”的人才输送机制，并进一步加大内部的流动。

研发投入方面，一是加大战略方向的投入，例如云安全、数据安全、物联网安全领域，在这些领域都已经取得了一定的进展，实现了较高的增长；但在这些领域的基数还比较小，后续会持续加大投入；二是加大市场规模较大的产品的投入。这是两个重点投入的方向。安全服务方面，公司除了看重安全服务的体量，也看重安全服务的构成和质量。

干部任选方面，坚持以结果为导向，能上能下。同时坚持强考核、强应用，干得好与差拉开差距。今年启动合伙人计划，也在落实这个导向，通过一系列措施持续落地，希望保持队伍的活力。

流程与 IT 方面，围绕线索到回款（LTC）全流程，通过落实流程 OWNER 等机制，逐步完善，支撑规范运作和效率提升。从渠道的反馈来看，我们的渠道 IT 系统进步还是比较明显，包括报备、下单、激励等渠道全流程。

总体来讲，公司还有很多地方需要去完善、去优化、去提升，公司各方面的工作在稳步推进，力争完成年度目标。

问答环节：

**1、公司前三季度在大政府行业订单有较大幅度的增长，说明政府行业安全投入依然比较好？请介绍金融和运营商行业增速情况？**

答：公司在政府行业增速比较快，有多方面的原因：一是客户在安全投入上依然有保障；二是公司之前在政府行业实现收入占比相对较低，公司有增长空间；三是公司这几年在持续加大在政府领域的投入，从销售、售前再到研发；因为加大了投入，目前有了相应的产出。在运营商和金融行业公司保持了相对稳定的增长，合计收入增速在 25%至 30%之间。

**2、公司 Q3 单季度毛利率有所提升，主要是因为什么原因？**

答：公司产品和服务占比没有发生明显的结构性变化，毛利率的变化不是因为结构性变化带来影响；公司对销售的考核从考核毛利率调整为考核签单额；对于销售主管，订单和毛利率同时考核。公司全方位综合考核，公司毛利率整体可控。

**3、公司 Q3 存货、预付款大幅增加，是原材料涨价，公司提前备货？还是有其他原因？**

答：存货、预付款增加主要是部分原材料涨价，公司备货增加。

**4、公司预期渠道销售和直销的稳定销售比例是多少？预期什么时间达到？**

答：渠道转型只是公司战略的一部分，客户才是源头和基础，是最终的方向和目标。发展渠道是为了拓展客户，公司不会躲在渠道后面，会是原厂和渠道之间分工合作，联合拓展，原厂也一定是要跑客户。公司不片面追求渠道占比，而是基于业务的本质，解决客户真实需求；公司预测渠道销售占比 65%至 70%是比较稳定的比例。公司目前除了运营商行业是原厂直签为主，其他行业客户接受渠道签约的，公司会全部放开给渠道签约。

**5、未来几年时间最有希望能够拉动公司收入增速的具体产品有哪些？**

答：近几年公司在一些新兴领域上，包括工业安全、数据安全等新兴领域上投入的非常多，研发和产品方面取得了相应的成果，业务方面也保持了相对比较快的增长。未来可能会保持比较快速增长的几个产品，与客户安全建设阶段有关系，随着整个法律法规的推进，过去很多行业不太重视安全建设，现在开始投入安全相关的建设，基础安全产品还会保持比较大的市场空间和增速。从安全产品的几个大类，检测防御、安全分析、安全管理等产品是公司这几年重点投入的领域。未来几年，防火墙、入侵检测防御、应用安全类等网关产品仍是安全建设中非常重要的产品，同时也看到很多在技术以及交互模式上的一些变化，公司也在积极跟进，今年也发布了云安全、多云管理以及容器安全等产品。从整个行业角度来讲，新兴领

	<p>域发展还是很迅速，但是目前占比较小。</p> <p><b>6、公司防火墙产品的收入增速？</b></p> <p>答：公司在 2012 年开始投入下一代防火墙的研发，从国内外咨询机构对整个市场调研的情况来看，防火墙市场仍然是安全硬件市场里面占比最大的部分。目前来看，公司防火墙销量增速还是非常高的。信息技术应用创新的发展，对防火墙领域产品有很好的促进。</p> <p><b>7、渠道自产单的比例？</b></p> <p>答：渠道是否是自产单很难判断，因为总体上跟渠道的配合是联合拓展的方式，大部分项目都会有渠道的介入。截止目前，公司现有渠道接近 4000 家，较年初增长了近 50%，渠道报备的项目数量增长迅速，但是从报备到产单还是有个过程。从渠道发展方面，公司更看重质量，而不是单纯看数量，整体渠道拓展和战略在稳定落地中。</p> <p><b>8、增值型总代的要求，具体是指什么？</b></p> <p>答：增值型的渠道就是自身能够带来一些二级渠道合作伙伴，而不是说完全靠原厂的发展渠道。总代的核心价值包括：物流平台、资金平台、拓展二级渠道以及信用的管理。</p> <p><b>9、中电科已经入股两年了，双方合作有什么进展，是否给公司业务带来增量？</b></p> <p>答：中国电科的入股，对于公司是有帮助的；其次，它既是股东，又是我们的合作伙伴，有一些成功的合作案例，未来还有更大的空间。</p> <p><b>10、海外前三季度海外业务拓展对公司利润有没有造成影响？</b></p> <p>答：海外总体上还是有比较大的改善，公司在海外业务策略上做了一些调整，不再是海外全线作战，目前主要聚焦亚太区域，拉美地区；近两年海外收入在保持稳步增长的同时，亏损在逐渐减少。通过海外投入，一方面来打磨公司产品，同时在商业模式上做一些探索。</p> <p><b>11、请问前三季度研发人员和销售人员分别增加多少？</b></p> <p>答：2021 年 9 月末与上年期末相比，公司销售人员净增 220 人左右；研发人员净增 250 人左右。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 10 月 28 日