

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：2022-001

<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</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>CHINA VISION CAPITAL (HONG KONG) LIMITED：鄧海峰；PRUDENCE INVESTMENT MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED：董丰侨、周浩；北京东方睿石投资管理有限公司：唐谷军；北京泓澄投资管理有限公司：宋熙予；北京明澄私募基金管理有限公司：侯子骄；北京衍航投资：杨晓鹏；博道投资：姚铁睿；财通基金：林洪钧；创金合信基金：陆迪；大家资产管理有限责任公司：钱博文；大连道合投资管理有限公司：余湛；德邦证券：赵伟博；东方证券：李威；丰岭资本：李浩田；峰辰资产：刘华峰；高维资产管理（上海）有限公司：邵雯琼；工银瑞信基金：黄丙延；光大保德信基金：安鹏、黄波；光大证券：张曦光；广东银石投资有限公司：殷杰；广发证券：刘雪峰、庞倩倩、万思华、周源、雷棠棣、林辛、李福善、王奇钰、于洋；国华人寿保险：安子超；国泰君安证券：李沐华、邓一君、张思韡、楼见雄、王彦龙、钱劲宇、齐佳宏、李雪薇；国投瑞银：孙文龙；国信证券：库宏垚；国元证券：耿军军；海南泽兴私募基金：李思远；海宁拾贝投资：杨立；杭州萧山泽泉投资管理有限公司：李启文；合众资产：宋谦；和谐汇一：章溢漫、凌晨；红杉资本：William Du；鸿道投资：方云龙；华能贵诚信托有限公司：孙雷民；华商基金：金曦；华泰证券（上海）资产管理有限公司：徐紫薇；华夏基金：施知序；华夏未来资本管理有限公司：褚天；汇丰晋信基金：李迪心；汇添富：夏正安；嘉实基金：归凯、谢泽林、陈涛、李涛、刘晔、何鸣晓；建安投资控股集团有限公司：Matt Ma、李申；建信基金：左远明；建信理财有限责任公司：倪睿；江苏瑞华投资控股集团有限公司：秦军；交银施罗德：刘庆祥；景顺长城基金：江磊；景泰利兴资产管理有限公司：吕伟志；九泰基金：邓茂；君康人寿保险股份有限公司：宋强磊；开源证券：刘逍遥；明河投资：卢尧之；明亚基金：陈思雯；摩根斯坦利：刘洋；南京双安资产管理有限公司：王斌；诺德基金：曾文宏；盘京投资：陈真洋；鹏华基金：董威、刘玉江、李韵怡；平安基金：张淼；平安</p>

	<p>银行：李杰；平安资管：张良；仁桥（北京）资产管理有限公司：钟昕；山东鲁商私募（投资）基金管理有限公司：李胜；上海淳韬投资管理有限公司：杨克华；上海泮杨资产管理有限公司：赵高尚；上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）：谢鹏宇、黄远豪；上海光大证券资产管理有限公司：李行杰、肖意生；上海国泰君安证券资产管理有限公司：陈思靖；上海翔鹏投资管理有限公司：郑捷；上海聚鸣投资管理有限公司：袁祥；上海聆泽投资管理有限公司：翟云龙；上海名禹资产管理有限公司：王友红；上海明河投资管理有限公司：姜宇帆；上海磐稳投资管理有限公司：李伟光；上海若川资产管理有限公司：龚海刚；上海少藪派投资管理有限公司：唐程；上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）：余海丰、刘越；上海汐泰投资管理有限公司：陈梦笔；上海壹德资产管理有限公司：祝方；上海煜德投资管理中心：王亮；上投摩根：翟旭、薛晓敏；申万宏源：宁柯瑜；申万菱信基金：章锦涛；深圳前海厚生资产管理有限公司：鲁正轩；深圳市承泽资产管理有限公司：魏蕊；深圳市前海天成时代资产管理有限公司：龚三湘；深圳市易同投资有限公司：党开宇；深圳水规院投资股份有限公司：胡仁贵；深圳昭晓投资有限公司：赖明哲；深圳正峰资产管理有限公司：孔令峰；生命保险资产管理有限公司：陈启航；太平基金：魏志羽；太平洋证券：杨俊龙；泰康资产管理有限责任公司：游涓洋、张毅；天弘基金：涂申昊；万和证券：田明华；万家基金：贺嘉仪；西安瀑布资产管理有限公司：杨森；西部利得基金：吴桐；溪牛投资：何欣；新华资产：陈朝阳；信达澳银基金：徐聪；兴全基金：余喜洋、吴菊、陆士杰、王坚；兴业基金：姚明昊；兴银基金：劳开骏；兴银理财：江耀堃；循远资产：王雪峰；阳光保险：祁媛媛；盈沣（上海）投资管理有限公司：李健；永赢基金：任桀；长城证券：刘浩然；长江证券：冯源；长信基金：何增华、李宇；招商基金：李京洋、杨成；中庚基金：谢钊懿、陈涛；中国人寿资产管理有限公司：朱战宇；中海基金：左剑；中金公司：袁佳妮、虹洁；中欧基金：李帅；中信保诚人寿保险有限公司：金炜；中信建投证券：张咏梅；中信证券：罗毅超；中银国际证券：宋方云；中英恒信（上海）资产管理有限公司：曹朝龙；中邮创业基金：于淼</p>
<p>时间</p>	<p>2022年1月23日 20:00~21:45</p>
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>胡忠华、叶晓虎、唐晓峰、赵晓凡</p>
<p>主要内容</p>	<p>一、简要介绍公司 2021 年公司经营情况： 报告期内，公司营业收入预计 25.75~26.30 亿元（公司内部核算，未经</p>

审计,下同),同比增长预计 28.11%~30.84%;归属于上市公司股东的净利润预计 3.3~3.6 亿,同比增长预计 9.59%~19.55%;扣非后归属于上市公司股东的净利润预计 2.13 亿~2.43 亿,同比下降预计 5.87%~17.49%。

2021 年,公司在各方面取得了一定的成绩,同时还有很多需要改进、提升的地方等。管理的变革包括管理架构、干部队伍、考核激励等方面,落地有个过程。以考核为例,对于主管和销售,从只考核数字目标,到数字目标和格局目标并重。考核是一线的重要牵引,这些考核指标更加具有牵引和指导意义。净利润率下降主要原因,一是安全解决方案中第三方产品占比提升,这部分产品毛利率相对较低;关于安全解决方案,因客户希望使用安全产品和解决方案保驾护航,安全在客户项目预算中越来越大,公司一直在做 P2SO 的转型和落地,对行业安全解决方案有了更深的理解,匹配了客户此类需求。在整体安全解决方案中,会涉及部分第三方的产品,尤其是一些生态合作伙伴的产品,公司会跟这些生态合作伙伴一起形成联合安全解决方案,为客户创造更大的价值。二是人力成本员工薪酬增长较快,同比增长约 35%。之前对于疫情带来的影响预估和应对也有不足。

公司近年持续加大研发投入。投入的重点,一是新兴业务领域如云安全、数据安全、工业互联网安全和安全运营业务;二是传统网络安全领域的主要市场、规模产品。防火墙作为安全基础设施,在当前仍然具有最广泛的市场空间,2021 年订单增速 70%以上。云安全领域,SASE、云原生安全将是投入重点,会发布新产品/方案。在行业维度,公司全年订单增长率约 40~45%,其中政府 65%~70%、企业 65%~70%、科教文卫 40%~45%,交通、能源、金融增长低于平均。行业方面,在运营商、金融是 IT 成熟度较高的行业,也是公司重点行业,公司将持续关注新技术、新能力在这两个行业的应用和推广。同时加大在投资比较稳定的行业推广比如央企等。

公司主要产品均进行了信创领域投入,2021 年持续加强投入,新推出多个与飞腾 4 核、8 核、海光、兆芯等兼容适配的信创产品。同时,公司与信创生态的多个厂商达成战略合作,并投入在信创领域的安全研究,发现多个安全问题并提出了多个解决方案。预计 2022 年各行业将持续加大信创领域的投入。公司将持续提升信创产品的性能、稳定性和核心能力,不断推出不同应用领域的信创产品和方案。信创领域,除了产品布局外,在生态上也早有布局,参股国产操作系统厂商统信软件。

公司非常看重与生态伙伴的合作,去年成立了专门的部门对接生态合

作伙伴。全年生态合作订单突破两亿元。这些订单，因涉及一定开发工作，目前基本完成，今年将陆续形成收入。在生态合作上，公司产品和方案会形成联合解决方案，同时也经过生态伙伴的严格测试，对公司产品成熟度和竞争力都大有帮助。与生态伙伴一起打造的解决方案，会在公司和生态伙伴的销售渠道体系中进行联合拓展和销售。与全国总代理商合作顺利推进，去年整体渠道业务新增订单突破二十亿，拓展了近四千家渠道代理商。在商业合作伙伴的共同努力下，布局和覆盖商业市场，商业产品销售去年突破亿元。

2021 年公司海外业务仍有亏损，后续两三年内亏损仍可能继续存在。当前国际业务优先级定位在业务规模的发展，新业务探索开拓等。2021 年开始公司对国际市场开始导入一些新产品，包括 Cloud WAF，WAAP，SASE 等，相对于抗拒绝服务产品，上述产品更适合渠道和企业销售，符合国际行业趋势，对提升国际业务规模并在产品先进性方面反哺国内竞争有很大的促进作用。

2021 年，公司全年人员净增千人以上，人员增长约 30%左右，不含股份支付费用，用于员工的薪酬支出增长约 35%左右。2022 年人员增速会适当放缓，人员增长预计在 15~20%之间。后续根据各方面情况适度调整。

二、问答情况：

1、从客户投入角度看，信创业务 2022 年是否能持续保持高增长？

预计 2022 年行业将持续加大信创领域的投入。公司 2021 年信创业务整体增长较快。公司产品领域投入比较早，主要产品都进行了信创领域的投入。公司将持续提升相关产品的性能、稳定性和核心能力，推出多个不同应用领域的产品和方案。未来预计会有较好增长。

2、2021 年公司应收账款以及现金流的情况？

2021 年整体回款情况良好，应收账款余额增幅合理。公司在 2021 年人力投入加大，另外由于疫情影响，公司增加了原材料库存备货，导致经营活动现金流量净额较上年有所下滑。预计公司未来在人才储备投入还会继续加大，但随着公司渠道政策的转型，将努力使经营活动现金流保持良好的状态。

3、订阅收入占比，包括哪些产品？

订阅收入包括 Saas 化的安全服务以及附着于产品上的订阅式服务，产品升级授权，规则升级等。

	<p>4、未来公司的研发投向？</p> <p>公司在云安全、数据安全、工业互联网安全等会加大投入，推出新产品和解决方案。在数据安全领域会发布隐私计算增强的产品和方案，目前数据安全在金融和政务共享中都有高度关注，预计 2022 年年中会有相关产品推出。在工业安全领域也会有相关的产品发布，比如工业边缘计算产品。</p> <p>5、互联网公司的数据安全需求和传统的金融，运营商行业的差异？</p> <p>对于有大量用户数据的公司，需要加强数据的合规性。共通的点还是数据可用不可见。2022 年在数据安全领域，监管和检查的技术支撑是公司重点关注的领域。</p> <p>6、2022 年整个安全下游客户支出的增速？</p> <p>安全受重视程度高且安全投入占 IT 比重还很小，受行业景气度影响较小，投入应该较为稳定；网络安全领域，龙头企业市场占有率较为分散，自身有很大的提升空间。</p> <p>7、安全行业竞争格局激烈，是否会影响公司利润率？</p> <p>自身有很多可以改进的地方，需要做好平衡，实现可持续发展。在保持较好增长速度上，做结构上的调整。</p> <p>8、防火墙产品增长快的原因？</p> <p>当前防火墙作为安全的基础产品，有最广阔的空间，以前体量较小，未来持续加大这方面投入。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 1 月 23 日