

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：2022-002

<b>投资者关系活 动类别</b>	<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
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	中信证券：罗毅超、潘儒琛；中信建投：阎贵成、王嘉昊；中天证券（自营）：刘大海；中睿合银投资公司：郑淼；中融人寿：张维璇；中金公司：袁佳妮、刘砺寒、邵浩岚；银河证券：李璐昕；中国人寿资产管理有限公司：朱战宇；中庚基金：陈涛、谢钊懿；招商信诺资产管理有限公司：林威宇；长江证券：余庚宗；元兹投资管理（上海）有限公司：黄颖峰；永赢基金：任桀；雪石资产：高云志；兴业证券：孙宇麒；新华基金：王浩；溪牛投资：何欣、王法；西部利得基金：吴桐；未来资产：史纯；天风证券：刘静一、陈涵泊；太平洋证券：陈小珊；首创证券：戴晨；慎知资产：余海丰、刘越；拾贝投资：杨立；深圳凯丰投资管理有限公司：田明华；老鹰投资：李闫；申万宏源：宁柯瑜、王曙光；上海中汇金投资股份有限公司：戴泽康；上海唐合投资管理有限公司：王喻澄；上海聆泽投资管理有限公司：翟云龙；上海和谐汇一资产管理有限公司：章溢漫；上海呈瑞投资管理有限公司：刘青林；瑞银证券：王冠轶；日本三井住友德思资产管理股份有限公司：刘明；上海勤辰：钱玥；平安证券：李峰；摩根士丹利证：黄兆轩；摩根大通：刘雨禾、李斐；开源证券：陈宝健、刘逍遥；嘉实基金：谢泽林；汇丰前海证券：刘逸然；华泰证券：范昝蕊；华泰保险资产管理有限公司：晏英；华创证券：孟灿；国元证券：耿军军、常雨婷；国信证券：库宏垚；国投瑞银基金：朴虹睿；国泰君安（自营）：楼剑雄；国泰君安：李沐华、钱劲宇；国金证券：翟炜；国华人寿保险：安子超；广发证券：庞倩倩、周源；光大证券权益投资交易部：张曦光；高毅资产：谢鹏宇；富利达基金管理（珠海）有限公司：樊继浩；东兴证券：叶盛；东吴证券：周高鼎；东方证券：陈超；德邦证券：赵伟博；达麟投资：董怡君；创金合信基金管理有限公司：陆迪；北京乐心资产管理有限公司：李杨玲；北京凯读投资管理有限公司：邹莹；安信证券：夏瀛韬、袁子翔；Pinpoint: james.zhang；Morgan Stanley: 刘洋；Atypical Ventures: LiuRunze。
<b>时间</b>	2022年4月15日 16:00~17:30
<b>地点</b>	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>一、简要介绍 2021 年公司经营情况：</b></p> <p>报告期内，公司实现营业收入 260,899.51 万元，同比增长 29.80%；实现归属于上市公司股东的净利润 34,454.17 万元，同比增长 14.42%；经营活动产生的现金流量净额为 7,587.18 万元，同比下降 82.99%。2021 年公司利润率出现较大的波动，一方面是由于外部疫情及供应链的影响，更主要的是公司在内部管理还有很多提升的地方，包括特价管理、第三方产品管理等。报告期内，经营活动现金流量净额同比减少主要原因为：总代及战略生态客户的业务增长，应收票据同比增长较快；受疫情影响备货原材料库存及预付货款增加；加强人力资源建设，员工人数同比去年增加 30%；支付的各项税费同比增长较快。2022 年公司将根据公司年度目标制定相应的预算支出目标，制定相对谨慎的人力资源投入政策，通过优化硬件设计、提升交付人员效率等降低硬件及营运成本；同时通过设定以贡献利润为核心的绩效考核目标牵引开源节流。</p> <p>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、工业互联网安全及安全运营业务；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，公司将进一步加大投入，提升防火墙产品的竞争力；云安全、5G、数据安全和工业互联网安全领域将持续高增长，是公司投入重点，会陆续发布新产品/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，运营商、金融行业是 IT 成熟度较高的行业，也是公司重点聚焦行业，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、政府等。</p> <p>2021 年渠道整体业务进展较好，渠道体系步入良性循环，暂无引进新总代的计划。2021 年共拓展了近 4,000 家渠道，进入千万俱乐部的合作伙伴突破 30 家。商业渠道初步试水，在 40 多家商业合作伙伴的共同努力下，布局 and 覆盖商业市场。公司渠道战略 1.0 时代已结束，基本达到预期，内部管理和运作机制已经成型，横纵结合、上下拉通，全行业、全客户开放合作，渠道跟公司的合作更加简单高效。今年开始进入渠道战略 2.0 时代，改革进入深水区，通过优选渠道政策牵引主流渠道合作，严控多级通路和特价管理。</p>

2021年，公司人员净增1020人，增长29.98%，新增的人力投入完全转化成生产力，尚需释放过程；同时，公司在组织协同、单兵能力及效率、流程与IT等方面，还有很大的提升空间。2022年，将会适当的放缓人员净增长，预计在10~15%之间，主要投入到产研和一线业务体系，并根据实际情况适度调整。2022年公司人力资源政策是保持增长，但不冒进。

2022年第一季度，营业收入预计3.18~3.32亿，比上年同期增长31.11%-36.89%；归属于上市公司股东的净利润亏损1.1-1.3亿元。主要原因为：2021年公司加大了人员投入力度，报告期内公司人员薪酬及相关运营费用较上年同期有较快增长；员工持股计划和限制性股票激励计划产生的股份支付费用约2,400万元；北京绿盟公益基金会设立登记完成，公司发生捐赠支出800万元。

经过三年的调整、优化、变革，公司在组织架构、干部队伍、考核激励、管理政策等方面，都趋于稳定。2022年，公司争取通过努力克服困难，完成年度目标，短期目标和中长期格局目标更好兼顾。

## 二、问答情况：

**1. 目前公司除布局云安全、数据安全领域外，还发布了如超融合、云桌面相关的产品，请问公司未来产品矩阵的思路和规划？**

答：关于产品规划，公司判断云安全、5G、数据安全和工业互联网安全相关领域将会持续的增长；同时也看到安全发展是伴随企业IT基础设施的变化而演进，所以公司尝试在对应的IT基础设施建设当中融入安全的内生能力，公司发布的超融合产品、云桌面产品里都带着公司对于这方面的理解。在IT基础设施建设里融入对应的安全要素，是公司整个安全建设思路上的新尝试。

**2. 公司发布上述新产品是尝试，还是未来的增长重点？**

答：公司始终把自己的核心竞争力放在安全能力建设上，希望把更多的安全能力融入到IT基础设施的能力中。过去两年，公司和技术合作伙伴将我们的安全能力内生在对应的整体方案中，对最终用户企业的安全应用场景有非常大的帮助。

**3. 2021年公司毛利率下降，公司今年设定的毛利率目标是多少？2022年第一季度毛利率水平？**

答：关于销售毛利率，公司希望通过加强内部管理的手段维持公司毛利率比去年略有上浮。2022年第一季度毛利率基本和公司年度设定的目标匹配。

#### 4. 今年客户支出意愿以及疫情对于公司增长目标有无影响？

答：区域维度、行业维度影响程度有所差别。从区域维度讲，经济发达区域的项目体量和投资体量占比较高；从行业维度，央企，如金融运营商，投资相对比较稳定。公司在资源的投入上做相应的调整和优化。经济发达的区域，要求增长率要高于平均水平，投入上也高于平均水平；根据客户的投资，公司也会做相应的资源匹配。产业环境的不确定性，会带来一些压力，我们希望通过自身的努力克服困难，力争达成公司经营目标。

#### 5. 加强价格管理，保证比较高的毛利率水平，会不会对产品销售有影响？如何应对低价竞争？

答：基本没有影响。从原厂到客户有多个环节，健康业务的各个环节的利润水平一定是合理的，原厂必须保持合理的利润水平才是正常经营。从总体上讲，在原厂和渠道之间利润分配上还有提升的空间。

#### 6. 2021 年金融行业客户的收入增速慢于其他行业的原因？公司走渠道销售模式，但整个安全行业的下游客户需求是在不断变化的，目前公司有哪些措施能够更好的和渠道配合挖掘用户的需求？

答：2021 年金融行业增长率低于公司的平均增速，有多方面的原因，其中重要的一个原因是金融团队去年变化较大，现在团队基本稳定，岗位关键人员也基本到位。

关于第二个问题，原厂销售人员和渠道经理都在不断增加。在客户侧，原厂和渠道之间、销售人员和渠道经理是有分工的，售前、技术工程人员都要对接客户，原厂人员要理解客户的需求，传递客户需求到后端；产研体系和业务人员一起见客户，考核业绩任务，传递方案，传递公司品牌。原厂和渠道在客户侧是互补的，原厂躲在渠道后面，不是良性架构。

#### 7. 公司在新安全领域的产品储备和市场开拓情况？

答：首先是云安全领域，这几年企业 IT 基础设施变化都在往云的方向转化，所以云安全成为后续企业安全建设非常重要的变化和趋势。公司在云安全方面的布局，包括传统安全产品的一些安全能力做相应的云化；另外，这两年云计算、虚拟化开始往容器化方向发展，公司也发布了关于容器安全相关的解决方案，并与很多客户展开了对应的合作和探讨。未来几年，在技术和业务领域，云安全将成为公司重要的战略领域，公司将会持续加大相应的投入。我们也在用云的思路为客户提供安全能力，公司在去年发布了 SASE、云原生安全方案，SASE 服务和方案发布后，也积累了一些用户案例，有很多合作伙伴与我们开展在这个方向的合作。

在数据安全领域，过去两年数据安全相关法律法规密集出台，客户也

希望我们加大在数据安全方面的创新。2021年公司加强了在整个数据安全领域的投入，包括像数据泄露防护产品以及数据安全平台等方案。公司将在今年发布隐私增强计算方面的产品和方案。数据流动起来才能产生价值，利用隐私计算增强的方法来保障数据共享的安全性。云安全 and 数据安全应该是最重要两个领域，也是公司过去两年收入增速比较快的方向。

#### **8. 公司安全服务的未来布局？**

答：安全服务领域公司做了比较多的积累，构建安全服务能力是公司长期的核心竞争力。

安全服务领域公司也在做适当的调整。公司后期将更关注专业性强的安全服务；此外，将安全服务分层分级，将基础的安全服务向合作伙伴转移，一方面改善和客户、和厂家的粘性，同时原厂能够更有精力来提升自己核心的安全服务能力。公司安全服务在调整和优化，没有去片面追求安全服务的高增长。

#### **9. 公司优势产品 IDPS\WAF\ADS 一直都保持行业领先水平。这几类产品的行业增速和公司增速水平？**

答：根据咨询机构的反馈，目前安全硬件安全产品中，防火墙的体量仍然是占比最大的一块。2021年防火墙的增速较快，其他产品是正常的行业增速水平。

#### **10. 公司海外市场的布局进展情况？**

答：海外业务总体比较平稳，没有比较激进的投入。公司海外业务做了一些聚焦性的投入，包括区域聚焦、行业聚焦、产品聚焦，未来一段时间仍然是此策略。2021年海外收入约4,030万元人民币。

#### **11. 2021年下游客户收入占比，增速怎么样？**

答：2021年政府、事业单位及其他占比36.14%，增速37.70%；运营商行业占比22.92%，增速38.46%；金融行业占比是16.00%，增速0.75%；能源及企业占比24.90%，增速35.86%。

#### **12. 公司对于整个渠道转型结果如何评价？2022年的人效和现金流的规划，渠道转型对财报的改善大概是在什么时候体现？**

答：公司坚持渠道转型战略，目前在公司内部认识一致。渠道战略，避免“原厂孤军奋战”和“原厂躲渠道后面”两个极端，而是分工协作、联合拓展。渠道模式改变了公司现金流回款，虽然短期内会有波动，但对公司应收现金流起到比较稳定的作用。

	<p><b>13. 公司 SaaS 相关产品及服务情况？</b></p> <p>答：我们最近几年一直在为客户提供 SaaS 安全服务，包括网站安全监测，网站云防护服务，威胁情报，网络空间测绘等安全检测和响应服务，共有 11 种订阅式安全运营服务，服务客户近千家。2021 年，公司获得国家信息安全服务安全运营类一级认证资质，订阅式服务收入增速较快。主要原因是安全需求越来越多，另外和疫情期间远程办公有一定的关系。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 15 日