

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：2022-005

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	FIRST BEIJING INVESTMENT LIMITED：梁卓均；大连道合投资管理有限公司：余湛；安信证券：马诗文；信达证券：庞倩倩；华泰联合证券：范昶蕊；汇华理财：马少章；汇添富：叶从飞；嘉实基金：谢泽林、刘晔；花旗环球金融亚洲公司：方飞云；红华资本：赵旭；华创证券：戴晨；华安证券：来祚豪；国泰君安证券：李沐华、刘威、李博伦、齐佳宏；上海聚鸣投资管理有限公司：陆家桢；上海运舟私募基金管理有限公司：米茂硕；申万宏源证券：王曙光；汇丰基金：张恒；深圳市汉唐春华资本管理有限公司：王青；慎知资产：余海丰、刘越；西藏中睿合银投资管理有限公司：郑淼；溪牛投资：王法；信达证券：刘钟颖；浙江春泥投资管理有限公司：王亿；浙商证券：鲁立；中庚基金：陈涛；中金公司：袁佳妮；中原证券：唐月；天风证券：刘静一
时间	2022年10月28日（星期五）16:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	胡忠华、叶晓虎、车海麟、赵晓凡
主要内容	<p>2022年三季度经营情况介绍：</p> <p>2022年1-9月，公司实现营业收入13.88亿元，同比增长12.64%，其中第三季度实现营业收入5.53亿元，同比增长20.23%；实现归母净利润为亏损2.54亿元，其中2021年和2022年员工持股计划、2021年限制性股票激励计划和2022年股票期权激励计划确认的股份支付费用约0.73亿元；经营活动产生的现金流量净额为-1.11亿元，去年同期为0.20亿元。简要说明如下：</p> <p>一、关于收入</p> <p>公司前三季度收入同比增长12.64%，其中三季度单季同比增长20.23%，较二季度有明显上涨。主要有两方面影响因素：一是第三季度外部环境有所好转；二是之前增加的人员逐步产生效益，各单元业务增长逐步恢复，上半年受疫情影响较大、同时业务占比较高的北京、上海，截至</p>

Q3，都实现正增长，其中北京增长 8%，上海增长 2%；其次，受疫情影响相对较小的几个行业，稳步增长，其中运营商行业同比增长 30.7%，企业同比增长 49.5%，能源行业同比增长 33%。

展望四季度，一是外部环境影响有望减小，行业整体需求会快速复苏；二是公司团队趋于稳定，四季度会陆续开始贡献增量。基于此，公司希望达成股权激励中对于收入、利润的考核目标。

二、关于毛利率

前三季度整体毛利率为 60.71%，和去年全年相比，略有下降，主要有以下几方面原因：收入结构方面，前三季度毛利率相对更高的安全产品收入占比下降。交付成本率方面，前三季度疫情影响较大，交付端的人效利用不足；客户预算方面，受大环境影响，部分行业客户预算降低，竞争加剧。

今年公司进一步加强特价管理，初见成效，逐步在客户、渠道、公司之间找到多赢的平衡点。第四季度，公司将通过提高安全产品收入占比，同时加强精细化管理，争取全年的毛利率略高于去年全年水平。

三、关于现金流

公司业务渠道转型以来，公司回款得到明显改善和提升。今年前三季度，公司一方面加大研发和市场投入力度，人员等经营性支出增速高于公司收入增速；另一方面，今年前三季度，客户的部分项目交付和验收因疫情延期，公司推出“同舟共济”渠道政策，在疫情严重的地方，延长收款账期，与客户与合作伙伴共度难关，共克时艰。

四、关于渠道转型

公司与三家全国总代合作良好，今年安全服务直签订单增长较快，渠道占比略有下滑。

三家总代持续加大拓展力度。今年通过三家总代共拓展 465 家主流渠道，其中：汇志凌云拓展 154 家，中建材拓展 183 家，神州数码拓展 128 家。

截至三季度末，公司签约渠道突破 5,000 家，其中 55%的渠道商已有合作下单。其中，订单额超过 500 万的渠道 16 家，订单额超过 300 万 30 家，订单额超过 100 万的 450 家。

关于渠道自产单：大部分场景，需要原厂和渠道联合，价值客户（NA）原厂为主渠道配合，商业客户（非 NA）渠道为主原厂配合。渠道为主的项目定义为自产单，截止 Q3 自产单率为 25%，其中价值客户（NA）渠道自产单率 12%，商业客户（非 NA）渠道自产单率 30%。

五、关于前三季度业务

1. 产品维度

产品增长明显提升，订单维度，前三季度同比增长 10%，Q3 同比增长 20%；安全服务增长较快，同比增长 28%，主要是安全服务逐步成为客户刚需，受外部环境影响较小，同时客户更看重厂家综合服务能力。

新产品领域方面，截至 Q3，公司云安全领域相关产品与服务上半年同比增长超过 60%，已经是公司收入重要组成部分。数据安全领域各方案保持稳健增长，增长率 35%；工业领域同比增长超过 20%，项目储备丰富，Q4 一些关键大项目会落地。态势感知和安全管理领域依然保持高速增长，发布多款产品，并列入 Gartner 权威报告，同比增长超 50%。安全运营业务作为行业热点，保持高速增长，超过 40%，并在 2022 年 IDC 安全服务报告中名列前茅。

2. 行业维度

能源及企业增速最高，能源增速达 33%、企业增速达 49.5%，主要得益于：能源方面，“双碳”促进基础设施及网络安全投资，受疫情影响相对较小，同时根据行业用户业务节奏，三季度项目陆续发标；企业方面，央企受疫情影响较小，投资稳定；央企客户对网络安全，数据安全越来越重视，公司持续加大在央企的投入。

运营商收入增速 30.7%，受运营商云服务市场及安全业务布局快速增长，行业监管驱动，带动安全投资增加，以及新业务、新技术增长较快等几个因素驱动。

金融行业收入增速下滑 8.7%，Q3 同比增长 11.5%。随着金融行业安全需求释放，全年力争同比正增长。

政府、事业单位和其他行业收入增速下滑 4.4%，主要是疫情对政府项目的投资节奏有影响，项目延后。

未来行业维度策略，加大对特殊行业、央企等方向的投入，这些客户受宏观经济波动影响较小。

3. 区域维度

总部业务同比增长 3.7%；东部片区同比增长 11%；南部片区同比增长 17.3%；北部片区同比增长 24%；西部片区 Q3 疫情影响较重，同比下降 2.3%。

随着外部环境的好转、客户投资预算还在、内部的主动调整、以及股权激励的目标牵引，Q4 节奏争取追赶上来。

问答环节：

1. 问：现在各地疫情散发，公司经营是否感觉到压力变大？

答：疫情影响带来了不确定性。首先费用上节流，在年初预算基础上公司对于费用做了审视，部分费用有了调整，大概调减 10%-15%。整体人员的成本占比很高，今年公司加强了人员的管控，截止到 Q3，员工人数 4,911 人，预计到年底人员规模比公司年初预算要小一些，人员规模进一步控制。今年净增加的人员主要是应届生。业务开源方面，加强项目 Pipeline 管理，联合渠道找到更多机会点。总体来讲还是存在比较大的不确定性，公司将从加强内部管理等各个方面做应对。

2. 问：疫情下客户需求是否有所减弱，如何应对未来市场竞争格局的变化？

答：总体上讲情况存在，在泛政府领域明显一些，运营商、企业、能源等受疫情影响小的行业会好一些。外部环境有比较大的不确定性，但是公司自身有比较大的改进空间，比如公司的交付成本率，自身运作效率等。

3. 问：三季度业绩增长的驱动力？

答：比预期有些差距。公司近几年在销售端和研发端加大了人员投入，研发和销售人员增速较快。新增人员正在逐渐释放生产力。公司持续加强管理，包括内部考核、激励，干部队伍趋于稳定，战斗力逐步体现。

4. 问：预计明年行业需求恢复情况如何，行业竞争是否有变化？

答：客户本身对于网络安全的需求肯定是越来越旺盛，也越来越迫切。同时，疫情影响也有一定不确定性。公司自身不管从管理上还是能力上都有比较多要提升的地方。关注客户需求变化的同时，更多还是内部能力上的提升，希望稳步提升份额。

5. 问：公司对头部大客户更多是单点产品推，还是按照打包方式去推，头部客户对于安全能力订阅的接受程度如何？

答：趋势上说，从单产品向解决方案和运营转变的比例越来越大，我们理解是一个趋势，另外，客户技术能力比较强的也存在单产品采购的情况。

6. 问：数据安全和云安全一级市场公司也比较多，公司是准备自己做还是要 OEM？

答：数据安全领域公司逐步把重心放在数据的共享交换，公司做数据安全平台以及新发布的隐私计算产品都是围绕这个思路出发的。数据安全从生命周期角度，每个阶段都是非常复杂的，公司会考察比较好的能

	<p>力，最终选择还是根据客户产品来做对应的判断。云安全角度来说，重点会向云原生角度演进，云安全的能力也在重构。公司过去二十多年的积累，从安全防护模型的各个环节都拥有业内领先的产品和服务能力，希望把这些能力在云的环境下有机结合起来。</p> <p>7. 问：云安全领域私有云安全是跟友商一起合作还是自己做？</p> <p>答：这两年公司与华为云、阿里云、腾讯云都有合作，一方面把公司的安全能力集成到云厂商环境中去。另外，越来越多的客户意识到，从安全建设的角度，安全能力的运营和实施需要跟云基础设施的建设分离，这也是目前很多客户关注的。</p>
附件清单	无
日期	2022年10月28日