

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：2023-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	中金公司：袁佳妮；德邦证券：赵伟博；信达证券：姜愆非；东北证券：黄净、马宗铠；中信证券：潘儒琛；国信证券：库宏焱；国盛证券：徐少丹；开源证券：刘逍遥；国海证券：刘熹；中航证券：卢正羽；华创证券：戴晨、魏宗；中泰证券：蒋丹；平安证券：王佳一。
时间	2023年05月26日 15:30-17:30
地点	益泰大厦3层会议室
上市公司接待人员姓名	总裁 胡忠华先生 首席财务官兼董事会秘书（代行） 车海麟女士 高级副总裁 叶晓虎先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>2022年年度经营情况介绍：</b>  <b>一、财务表现</b>  2022年公司实现营业收入26.29亿元，同比增长0.76%；实现归母净利润2,837万元；经营活动产生的现金流量净额为5,993万元，同比减少21.02%；公司销售商品提供劳务收到现金26.98亿元，同比增加9.27%。2022年，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润的比例达到2.11，较2021年同期的0.22显著提升。  收入端，公司积极面对不利的市场环境，努力克服影响，

对外积极稳市场、保增长，对内通过内部的变革和管理，提质增效消化成本，大力推进精细化管理工作。此外，公司积极布局新领域，创新探索新产品和新模式，围绕客户痛点和市场热点，加大在云计算、数据安全、工业互联网和信息技术应用创新等多个领域的投入，不断挖掘新的业务增长点，从研发、市场和交付，全方位打造公司的综合竞争能力。

2022年全年毛利率为62.28%，较2021年同期提高0.89个百分点。公司以市场为导向，调整产品结构，努力扩大优势产品销售，全年毛利率相对更高的安全产品收入占比上升。

## 二、业务概述

**产品维度：**在持续创新的驱动下，公司推出适应新场景、让客户信任的安全产品和服务，帮助客户降低安全风险，创造更多业务价值，实现安全和稳定发展。

公司在数据安全领域，依托数据安全运营和隐私计算等核心能力，实现了45%的业务增长，2022年相关产品订单总量达到2.52亿元。在云计算领域，基于软件定义安全和云原生安全的研究成果，发布了T-ONE CLOUD云化战略，推出绿盟智安云。2022年承接订单3.95亿元，同比增长75%，已经是公司收入的重要组成部分。工业互联网领域业务增长明显，订单金额约7,800万元，同比增长22.30%。安全运营业务成为行业热点，未来也将保持高速增长。

**行业维度：**能源及企业增速最高，较同期增长11.3%，主要得益于能源行业在“双碳”战略下促进基础设施及网络安全投资，以及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客户上的投入。其他行业受市场影响出现小幅下滑。未来公司将加大对特殊行业、央企等方向的投入。

**区域维度：**北京总部收入同比增长13.35%；东部片区同比

下降5.4%；南部片区同比下降3.73%；北部片区同比增长4.44%；西部片区同比下降1.92%；海外同比增长2.84%。公司梳理和定位了国际业务的策略和打法，紧跟国家“一带一路”发展战略，聚焦亚太和大中华优势区域，持续布局和拓展海外市场，不断在国际市场成功推出并交付云上创新服务。收入连续五年创历史新高，报告期内，订单同比增长14%。国际业务垂直行业客户收入占比近70%，国际业务云服务收入占比三年连续增长，总增幅达到50%。

**渠道战略：**公司坚定推进渠道战略转型，以客户为中心，与合作伙伴共谋发展，与三家总代维持良好的合作关系，总代收入占比保持在50%左右。截至2022年末，公司共计签约3500余家合作伙伴，其中核心合作伙伴超过2500家，包含战略合作伙伴与生态合作伙伴30余家，并累计服务超过5万家的全国客户。公司将全面推进合作伙伴从销售型向能力型的转型，深化价值合作，打造“同路人”文化，共同为广大客户创造安全新价值。

### 三、经营亮点：

**在技术创新方面：**2022年5月，公司创新研究院正式成立，作为“中关村科技园区海淀园博士后工作站分站”的重要培养单位之一，与清华大学进行博士后联合培养，科研成果已涵盖各类国家课题项目、国家专利、国家标准、高水平学术论文等。同时，公司成功入选工业和信息化部首批5G应用安全创新示范中心，将持续推动网络安全技术创新，有力支撑5G应用安全创新示范项目在重点行业领域的应用推广，为5G扬帆远航提供安全保障。

**在产品发布方面：**2022年5月，绿盟科技云化战略——T-ONE CLOUD正式发布。T-ONE CLOUD以“云运营再造新安全”为目标，旨在以云的思路重构安全运营体系，为用户提

供弹性敏捷的安全闭环保障能力。2022年6月，绿盟科技魔力防火墙首个正式版本发布，截至2022年底新增可订阅的服务16种。

**在以攻促防方面：**全国多地攻防演练斩获佳绩，获各级政企用户高度认可，如2018-2022年公司连续5年获得湖南省网络安全应急演练最高奖项。

**在人才培养方面：**2022年，公司与清华大学等高校达成了战略合作，搭建校企合作“产学研”深度融合平台，共同探索产学研融合创新模式，促进教育链、人才链与产业链、创新链有机衔接。

#### **2023年一季度经营情况介绍：**

2023年一季度，公司实现营业收入3.29亿，同比增长0.77%。以公司全年33.6亿元的股权激励收入目标为指引，一季度完成率在10%左右，基本符合预期。2023年一季度毛利率相较2022年全年数据基本持平，保持了业务的健康成长。

#### **关于2023年股权激励计划的介绍：**

2023年5月16日，公司公告了新一期的股权激励计划。本次激励计划延续了前两期（2021年和2022年）激励计划的规模和形式，覆盖400-500位核心骨干，采用员工持股计划+限制性股票+股票期权多层覆盖的激励手段，激励力度相似，但考核目标更具挑战性。

根据本次激励计划草案，2023年的激励计划实行收入指标和利润指标的双重考核。2023/2024/2025年股权激励收入目标分别是33.60/41.00/50.00亿元，利润目标分别是3.43/4.46/6.00亿元。每年度的考核均设置了目标值和触发值，采用收入和利润孰低原则决定最终解锁和归属比例。针对本次激励计划的高目标牵引，公司认为希望与挑战并存，希望通过组织的活力、运作的效率以及外部市场机会等因素共

同作用，努力达成挑战目标。

### 关于2023年度非公开发行项目的介绍：

2023年5月16日，公司随股权激励计划一并公布了2023年度向特定对象发行股票的预案。这一次定增募集资金总额不超过12亿元，主要围绕核心业务进行，募集资金分别投向研发总部基地建设项目、信息技术应用创新安全研究项目、数据安全与隐私计算研发及产业化项目、5G+工业互联网产品与解决方案开发项目四个重点项目，并补充一部分流动资金。考虑到定增涉及到较为复杂的流程，历时较长，公司是从三年的经营维度思考来推出这一次的融资计划，具体包括以下两个层面：

从战略投入维度的考虑，技术研发是网络安全行业发展的根本。公司2020年、2021年和2022年研发投入的金额分别为3.65亿、5.36亿和6.79亿。占营业收入的比例分别是18.18%、20.54%、25.83%。随着数字经济和云计算、人工智能等新技术的快速发展，网络安全行业进入了快速发展期。面对持续增长的行业规模和逐渐复杂的客户需求，公司需要进一步加大在核心技术和产品上的投入，以确保从安全研究到产品、安全服务到安全运营的领先。

在募投项目的选择上，AI、信创、数据安全、隐私计算、5G和工业互联网都是网络安全行业重要的新兴技术方向。新的技术方向发展迅速、变化快，若想保持对前沿技术的敏锐跟踪并持续探索与业务的结合，需要抢抓机遇，及时把握新技术新趋势确保行业领先。因此公司需要在新技术的发展期以及技术到产品的关键转化期借助外部力量加大投入。结合未来发展战略，当下的资金换时间是非常有必要的。

### 问答环节：

1. 问：请问公司如何看待今年下游客户需求变化的情

况？哪些细分行业更具增长潜力？

答：从目标增长率看，特殊行业、企业、科教文卫、金融四个细分领域增长更快：其中特殊行业原有基数较低，公司近年来持续在加大投入；企业客户受宏观环境影响较小，去年的完成率最高；科教文卫一方面有免息项目，另一方面有公司去年和清华大学合作带来的业务驱动影响；金融客户的投资比较稳定。除此之外，运营商、能源、交通行业与全公司平均增长率基本持平，政府客户受到预算影响，目标增长率略低。

2.问：经过了几年的渠道改革，现在公司对渠道的期待是什么？去年整体经销跟直销增速较为同步，公司今年从结构或者增长目标上有什么变化？

答：这几年的组织调整变革，目的就是为了真正落实以客户为中心，通过扁平化的管理能够简单高效的整体拉通协同。经过这几年的调整，整个一线团队的沟通比较密切，团队状态很有战斗力，包括职能体系、业务体系、产研体系等在内的前场和后场整体面貌都有了较大的改观。现在调整进度基本完成了80-90%，今年可能还会做一些局部的微小调整。今年的任务目标肯定是有挑战的，但通过这些年的努力，无论从整个团队的氛围，前后的协同都产生了积极的效果，挑战与希望并存。

3.问：针对数据安全、云安全，公司的增长预期和竞争优势是什么？目前公司在AI方面有哪些布局？

答：首先回答公司在AI领域相关的布局情况，公司于2016年成立了八大实验室，其中天枢实验室专注于AI方向的研究积累深厚。目前已取得多项研究成果，包括：发布了安全知识图谱，推出了AI SecXOps概念和产品，以及与高校研究机构合作发布了白皮书等。今年ChatGPT的发布对整个行业有

较大的推动作用。团队在今年以来一直在加速投入AI领域的研发工作，预计会在今年三季度发布相关的产品，届时会有一些创新的场景，比如把大模型能力用到代码安全方面、安全运营效率提升、安全分析研判准确度提升等。公司希望可以吧AI的研究落实到产品和方案，今年定增项目里研发总部基地项目也有关于安全算力大脑的建设。另外公司在AIGC方面与很多高校，如清华大学、西安交大、华中科技大学等都有技术研究上的合作。

关于数据安全，公司目前在数据安全领域的产品分为两类：第一类可以理解为把传统的数据安全产品，比如数据防泄漏系统、数据库审计等较为成熟的产品通过新技术的应用来解决关键性问题，比如：利用AI技术做敏感数据的发现和智能化自动数据分类分级的工具。这类工具去年已经服务了多个金融行业客户，今年会在运营商等行业中加速应用。除了传统的数据安全产品，我们在与行业客户交流后，发现客户最关注的是数据共享交换时的安全问题，数据只有流动起来才会产生价值。公司因此把重心投入到了隐私计算、精密计算相关技术来解决客户的痛点。隐私计算方面包括联邦学习投毒攻击、隐私窃取、联邦学习在医疗领域的应用等内容被FATE开源社区评选为优秀研究成果。另外公司在3月份发布了数据安全保险箱，4月发布了和中科院微生物所合作的国家微生物科学数据隐私平台，结合了公司在精密计算和隐私计算方面的成果解决数据安全共享和交换过程可能产生的问题。

在云安全领域，公司投入很大并于去年发布了“T-ONE CLOUD”。从发展趋势角度，云安全主要解决企业上云的安全问题，其中有两个场景近几年发展较快：（1）多云，很多企业从私有云用到公有云，到多个公有云服务，其中的安全管理问题值得重视，公司也发布了相应的方案和产品。（2）

云原生安全，也是公司投入比较大的领域，公司发布的产品、白皮书、研究成果都在行业有较高的影响力。另外“T-ONE CLOUD”战略里一个非常重要的组件叫魔力防火墙，其底座运用了云原生的技术。以前的安全产品出厂安全能力是固化的，魔力防火墙希望能为客户提供弹性异构的安全能力，2022年发布后在合作伙伴拓展以及最终用户拓展上获得了较好的成果。

**4.问：关于AI安全最近有很多诈骗案新闻，公司是否有相关布局规划？公司针对数据安全的产品是更多投入到企业数据安全治理还是到交易场景？**

**答：**针对AI安全，公司研究团队在去年做了很多工作并且已有了一些研究成果，比如去年公司在人脸检测的算法应用上发现了一些安全问题等。2019年公司就在研究这方面的问题，今年OPEN AI和GPT的发布更是加速推动了这个领域的研究落地工作。公司非常重视这个方向，希望能够有更多的研究成果、落地的产品和方案。

公司数据安全的布局之前已经讲到了。关于数据交易所，从交易的角度来说，数据怎么定价，怎么确权，怎么分配，整个产业都在摸索。公司在数据安全领域的解决方案可以在一定程度上解决安全相关的问题，但是交易支撑的数据要素有待整个生态的推进。

**5.问：互联网巨头在隐私计算方面技术已经较为领先，公司募投项目选择投入隐私计算是出于什么考虑？**

**答：**隐私计算是非常大的课题，不同公司做隐私计算实际上都是围绕着自身的行业应用在做开展。公司开展研究隐私计算实际上是为了解决数据安全问题。

**6.问：网络安全即服务是当下行业新的发展趋势，绿盟在安全SaaS化方面做了哪些布局？去年订阅收入占比有多**



少？国内网络安全行业在技术架构和商业模式SaaS化目前的发展情况？

**答：**公司去年发布的“T-One Cloud”整合了现有各环节安全产品的能力，本质上是为企业提供SaaS化的整体服务。过去三年越来越多的客户，特别是企业客户愿意接受SaaS服务方式，因为企业开始意识到没有足够的人来运营这些安全产品，只有借用安全公司的专业能力，通过SaaS连接，才能有效地解决问题。公司在SaaS相关领域为客户提供网站安全监测、SASE，以及今年2月份发布的外部攻击面管理(EASM)，目前推出两个月已经有50-60个客户试用，20多个客户签单。

公司去年在SaaS相关领域收入增速远超出公司营收增速。如果只算狭义的远程SaaS服务，去年应该不到1个亿，占总营收5%左右。虽然基数还比较低，但SaaS化是一个发展的趋势。

**7.问：**目前整个IT行业以追求利润为导向，网络安全产业现在竞争上是否有放缓的趋势？

**答：**竞争缓解趋势暂时没有明显感受。我们认为规模、利润、现金流几个关键指标需要进一步达到平衡点，网络安全不是一个“吃快餐”的行业，需要长期的技术、客户积累。从公司经营的角度，要去关注竞争对手，但更要关注客户，真正落实以客户为中心。

**8.问：**前几年安全行业高速增长的时候，都有一些爆款产品，比如EDR、态势感知，最近几年有没有一些具体的，能够成为爆款产品的机会？

**答：**现在客户的需求变化比较快，也比较灵活，不要想象有一个产品或技术可以解决所有问题。安全本身是动态、对抗发展的方式，目前这两年行业里面并没有出现产品侥幸爆发的情况。这是To B领域的特点，因为不同行业企业在需求

	<p>场景上不同，很难出现一个产品吃遍天下，在短时间之内爆发发展的情况。</p> <p><b>9.问：公司未来在海外业务的战略布局？在信创领域的布局情况？</b></p> <p><b>答：</b>关于海外业务，公司梳理了定位、策略和打法，将紧跟国家“一带一路”发展战略，聚焦亚太和大中华优势区域，从行业的维度主要聚焦积累较多的领域，如运营商、金融等行业。布局海外的目的是积累能力、打磨产品、以及通过市场拓展对国内业务做支撑和补充。</p> <p>信创产品从规划产品的角度来说是一个相对比较长的周期。前三年主要是政务平台的投入，去年其实是投资周期的后期，今年信创的机会点更多在金融、运营商等行业客户。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年05月26日