

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：2023-004

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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>	中泰证券：闻学臣；兴业证券：桂杨；浙商证券：刘静一；信达证券：庞倩倩；中金公司：袁佳妮；中信证券：潘儒琛；中信建投证券：应瑛；中航证券：卢正羽；长江证券：余庚宗；国元证券：耿军军；国信证券：库宏垚；国金证券：李忠宇；广发证券：李婉云；东北证券：马宗铠、肖思琦；安信证券：杨楠；宜信财富：程永宾；中金公司资产管理部：冯达；中再资产管理有限公司：王道远；中邮人寿保险：朱战宇；中意资产管理有限公司：沈悦明；循远资产：覃婷；幸福人寿：王淼；万家基金：黄兴亮；泰康基金：周昊；泰德圣基金：任嘉碧；拾贝投资：杨立；深圳正圆投资有限公司：王伟平；深圳市红筹投资有限公司：万世龙；申万宏源：徐平平；上海睿郡资产管理有限公司：陆士杰；人保资产：郁琪；摩根士丹利：黄兆轩；建信基金：许杰；嘉实基金：刘焯、谢泽林、齐海滔；汇丰前海：刘逸然；汇丰晋信基金：严瑾、李迪心；华夏未来资本管理有限公司：褚天；华创证券：胡昕安；泓德基金：王克玉；沅杨资产：赵高尚；方正资管：王志广、王曳；淡水泉投资管理有限公司：裘潇磊；First Beijing：梁卓均；Jefferies：Matt Ma；孙雷民
<b>时间</b>	2023年08月31日9:00

地点	进门财经线上会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总裁 胡忠华</p> <p>高级副总裁 叶晓虎</p> <p>首席财务官 车海麟</p> <p>董事会秘书 葛婧瑜</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>2023年上半年经营情况介绍：</b></p> <p><b>一、财务表现</b></p> <p>2023年上半年公司实现营业收入7.12亿元，同比下降14.66%，归属上市公司股东净利润-4.15亿元，同比下降91.72%。收入下降主要原因是受外部市场环境影响，需求恢复情况低于预期，公司上半年新签订单量与去年同期基本持平，但订单中服务类订单占比增加，收入确认节奏拉长，影响了报告期内营业收入达成情况。毛利率层面，上半年毛利率相较上年同期下降9.27%，主要原因是安全产品收入未达预期，以及二季度个别集成项目拉低整体毛利率所致。公司上半年通过采购降本、加强外包管理等措施，在核心产品毛利率端维持稳定。期间费用率上，上半年三项费用增幅有所放缓，主要增长来自于人力成本增加，包括去年7月入职的应届生储备以及社保公积金和办公费用的增长。现金流层面，经营活动现金流入同比减少3.3亿，主要受外部环境影响，回款周期拉长，现金回流减少；经营活动现金流出同比也减少0.94亿，整体经营活动现金流净额同比减少2.39亿。</p> <p><b>二、业务概述</b></p> <p><b>行业维度：</b>运营商行业订单同比增长20%，其中联通客户实现快速增长，电信结合云战略最大份额中标天翼云安全大项目。金融行业订单也同比增长，5、6月增速明显，尤其是金融信创产品订单数倍增长。金融客户中安全运营上半年订</p>

单增长翻倍，数据安全业务也实现快速落地。政府、能源、交通等行业受限于外部环境和客户预算等影响，在订单和收入侧均存在一定压力，缺少大项目订单落地。科教文卫行业增长较快但基数小，对公司整体收入带动不大。

**产品维度：**传统优势产品保持迭代，在防火墙等格局产品端重点改进突破。新领域中，云安全订单金额同比增长20%，数据安全中，数据分类分级和数据安全管理订单200%增长，信创收入同比增幅较大，尤其是金融行业和运营商行业信创进展快。整体收入中，服务占比在提升，维保类业务增速比较好，收入稳定性有所增强。SaaS订阅服务收入增长25%，车联网服务业内创新性强，增速较快。产品和服务中都有不少新方向在持续探索。

**管理改进：**组织结构上，公司进一步扁平化，取消片区。组织结构强化中场建设，今年新增售前解决方案体系，更好地仙界前后场，进一步加强纵向牵引。人员上加强共享，商业销售负责人和渠道共用，提升共享和纵向牵引。能力提升上，公司进一步完善和打通专家的任职资格体系，持续开展全员大比武，提升技能。考核上持续落实优胜劣汰，干得好和干的坏拉开差距，末位淘汰。截至6月底，已经淘汰接近300人，8月底数据会更高一些，坚定提升效率。

**问答环节：**

**1.问：站在当前时点看全年，员工激励计划的目标完成概率情况，全年的业绩如何指引？**

**答：**上半年经营情况没有达到年初预期，有主观原因也有客观原因。主观原因是主要矛盾，公司会从内部管理效率和能力上找差距，采取措施进行改进。客观上，从第三方咨询机构发布的数据看，上半年安全行业订单数量和订单金额与去年同期基本持平。从订单角度，公司与行业节奏基本一致，

在收入角度有所滞后。行业角度看公司在金融行业头部客户进展比较快，新签订单有较大增长，运营商订单稳中有升，央企业务进展比较好，政府行业、能源交通行业的业务进展偏慢。

公司考核目标的达成有挑战，存在一些不确定性的因素，但在股权激励收入和利润双考核的牵引下，公司会继续向达成股权激励考核目标努力。

**2.问：新一轮人工智能技术革命对于安全行业的影响以及公司应对的策略？**

**答：**Chat GPT发布后整个行业非常关注，其实AI相关技术在安全领域应用已有多年时间。2016年公司就已组建专门的AI团队，研究人工智能相关技术在安全产品方案和安全运营中的应用。过去几年在AI方面的积累很多，已经发布了业内首个安全知识图谱、安全运营平台等成果。

目前公司整个团队在大模型布局上主要聚焦以下几个应用场景：威胁检测更加精准高效；客户现场安全运营的效率 and 准确性提升，安全人员的知识水平的提升；自动化安全红蓝对抗领域应用大模型以及用AI做网络安全对抗战场上的智能决策。

得益于过去多年全面的安全应用、多款安全产品和服务积累的经验和案例、威胁情报领域积累的大量数据以及在人工智能学科上对应的积累。在9月1日TechWorld智慧安全大会上将发布实战攻防大模型——风云卫安全大模型。当前大模型对于安全运营的效率有20-30%的提升，未来还有很大的提高空间。公司在也参与了国内顶级的AI领域赛事，比如前段时间“强网杯”人工智能专项赛里“恶意流量智能识别”和“网络自动渗透测试”科目赛道都取得了优异成绩，技术团队积累非常深厚。

**3.问:数据安全领域在与客户的合作上有没有探索到一些新的收入模式?**

**答:**数据安全领域公司上半年做的主要聚焦数据保险箱,并与重要客户中科院微生物所合作发布了国家微生物科学数据互联互通平台,帮客户解决科学数据计算的相关问题。产品未来可以应用到多个行业的数据共享交换的场景里。模式上也与对应的数据交易所在做前期的沟通交流。

数据安全目前还处于蓝海的状态,公司在这个领域的产品以及在Gartner的排名有一定的先发优势。

**4.问:云安全目前行业竞争格局以及公司布局的情况和未来机会?**

**答:**云安全是公司重要战略领域,根据赛迪发布的《2021-2022年中国云安全市场研究年度报告》,公司市场份额综合排名跃升至行业第二名;在云计算安全和云安全服务两个主要市场中也分别位列第二,增长速度快。从产品和方案布局上比较全面,公司组建有云安全研究团队——星云实验室,公司也是云安全联盟的发起单位之一,近几年获得了权威咨询机构的高度评价,获Gartner《2023年中国ICT技术成熟度曲线报告》中国云安全以及安全访问服务边缘(SASE)两个领域的代表供应商,产品布局方面,公司拥有比较成熟的安全资源池。与在行业云、公有云合作广泛,包括上半年中标天翼云安全原子能力采购项目,跟主流公有云厂商都有的比较紧密的合作。

云安全有两个新方向:1、云原生安全,公司今年发布了行业云原生靶场,评估云原生环境里面安全措施的有效性;2、多云安全管理,过去传统环境里不曾涉及到,但实际上多云是这几年比较突出的安全问题。从安全管理的视角,公司今年发布了多云安全解决方案,可以提供统一的安全管理平

	<p>台，有助于用户展开对应的安全建设，提高安全运维的效率。</p> <p>公司T-ONE Cloud提供SaaS化的安全服务，上半年在SaaS化安全服务领域有不错的成果，破冰海外市场，去年发布的PaaS服务上半年在国内形成规模收入的同时在海外也得到了对应的落单。</p> <p><b>5.问：Q2毛利率下降有集成项目确认的原因，如何展望全年集成项目占比？</b></p> <p><b>答：</b>集成项目发生的场景通常是业务洽谈过程中，客户把与安全相结合的一些需求统一给到公司，公司基于业务实质，基于跟客户良好的信任关系做集成项目。过去几年的经验看，集成项目在年度的业务总量的比例大多数10%以内。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年08月31日