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：2020-001

投资者关系活动类别	■特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观 □其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中银证券：杨思睿；中银基金：刘潇、吴印、王睿；中欧基金：冯炉丹、刘金辉、许文星；中科沃土基金：张谦；中金公司：黄丙延、李昌强；中海基金：李东祥、谢华；浙江英睿投资：王俊杰、施学东；招商基金：陈西中，王景；长信基金：沈佳；长城基金：苏俊彦；圆信永丰基金：浦宇佳；永赢基金：任桀；永安财产保险：程建国；银华基金：王翔、张弛；银河基金：石磊、田萌；兴业基金：廖欢欢、王坚、孟灿、陆士杰、钱鑫、杨世进、季文华、陈锦泉；新华资管：耿金文；辛夷資本：Daisy；香港鲍尔太平有限公司上海代表处：周俊恺；西藏中睿合银投资管理公司：郑淼；西藏趣合投资公司：纪晓玲；西藏源乘投资管理有限公司；未来益财投资管理（上海）公司：史纯；天蝎座资产：贾纯冶；天安人寿保险公司：曹勇；泰康资管：倪辰晖、刘越、刘志强、陈虎、陈弘毅；太平资管：郑金镇、王喆；深圳望正资产管理公司：马力；深圳市易同投资：党开宇、朱龙洋；深圳市和沣资产管理公司：叶欣、何嘉裕；深圳前海华杉投资管理公司：段永强；申万菱信基金：章锦涛；申万宏源证券：凌海云、刘洋、张祥、宁柯瑜；上投摩根基金：李德辉；上海汐泰投资管理公司：朱纪刚；上海世诚投资管理公司：周捷；上海睿亿投资发展中心（有限合伙）：黄文昊；上海盘京投资管理中心（有限合伙）：王震；上海铭大实业（集团）有限公司：梁天琦；上海光大证券资产管理有限公司；慎胜杰；上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙）：谢鹏宇；三井住友投资管理(香港)有限公司：刘明；平安证券：李峰、付强、闫磊；平安基金：李化松；诺安基金：陈勇；南方基金：罗安安；九泰基金：方向；进门财经：凌锋；金鹰基金：杜昊；金信基金：江磊；交银施罗德：沈楠；江苏瑞华投资控股集团公司：章礼英；嘉实基金：杨安妮、刘岚、谢泽林、陈涛、归凯、张淼、赵宇、何鸣晓、张丹华、李涛、刘美玲、李帅、

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	胡涛、柏重波、王凯、孟晓、周伟、杨柳；汇添富：马翔；汇丰晋信基金：陆迪、徐犇；华夏基金：李彦；华泰资产管理公司：晏英；华宝基金：卢毅；华安证券：夏瀛韬；华安基金：袁祥；泓德基金：王克玉、董肖俊；红土创新基金：杨一；禾永投资管理（北京）有限公司：焦云、顾义河；海宁拾贝投资管理合伙企业（有限合伙）：杨立；国泰投信：鄭宗傑；国泰君安证券：楼见雄、肖莹；国寿安保基金：张帆；国君资管陈思靖、张骏；广州昭时投资合伙企业（有限合伙）：李云峰；广发证券：刘雪峰、庞倩倩、于弘扬；人寿养老：郑楠；广发基金：张继枫；广东钜洲投资公司：曹佳、李伟驰；广东华银天夏基金：符旭；广东洪昌私募证券投资管理公司：李翀；光大证券：万义麟、姜国平、卫书根；光大永明资产管理公司：刘奇；光大保德信：林晓枫、陈栋；富国基金：肖威兵；东亚前海证券：杨柳青；东吴证券：郝彪、戴晨；东吴基金：韩旭鹏、王立立；东北证券：赵伟博、朴虹睿、安永平；鼎天：Eric Yang；淡水泉（北京）投资管理公司：任宇；大成基金：李哲超；博道基金：高笑潇；北京辉隆投资管理公司：郭锦强；安信证券：冷国强、徐文杰；安信基金：李傲远；Yunqipath：柯鸣；Schroders：Jingyi Song、Louisa Lo；Oxbow Capital：马然；Marco Polo Pure Asset Management Limited：Chen Huang；Lion Global：Marcus Put；GF Asset ManagementLimited：Rio Wang；Franklin Templeton Investments (Asia) Ltd：Tony Sun；FIL：黄颖；Eastspring：许骁骅；AZ Investment Management：Justin Liu
时间	2020 年 6 月 5 日 15:30-17:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	沈继业、唐晓峰、赵晓凡
	一、公司近况介绍 公司 2019 年 7 月完成了股东转换，去年业务恢复到正常的增长轨迹。从今年情况来看，公司评估了疫情影响，目前没有调整年度经营计划，也没有影响员工调薪、招聘等计划。公司客户主要集中在运营商、金融、政府等行业，受疫情影响不是很大，业务恢复较快。预计上半年签单数量能达到年初计划，目前项目启动正常，但是后半年交付压力较大，公司也在抓紧时间制定方案加快交付速度。 **二、问答交流** **Q：剔除第三方产品后 2019 年公司收入增长 28%，海外还在亏损，能否还原下 2019 年公司实际业务情况？** A：除了行业共性因素，公司比较特殊的是海外业务。国内信息安全市场发展较快，但体量相对较小，仅占全球市场 5%左右。公司从 2007 年开始进入

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	国际市场，2017 年海外业务亏损 6,700 万，2018 年亏损 4,400 万，2019 年亏损 3,700 万。如果把国际业务亏损还原，公司业绩情况要好于目前水平。国际业务面临的挑战比较多，但近几年公司在国际市场上已经积累了很多非常有价值的客户，预计国际业务两年可以打平。 **Q：2019 年 Q4 的收入增速相比前三个季度放缓的原因？** A：公司去年重新建设梳理渠道业务体系，业务节奏有所调整，由于三季度增长较快，显得四季度增速放慢。此外，2019 年递延到第二年确认收入的合同多于以前。 **Q：疫情会对哪些行业业务拓展有影响？** A：疫情对不同行业影响不同，对运营商、金融等行业的影响不大；政府行业主要看财政收入的影响。公司之前政府业务占比不高，大概 20%左右。目前国内安全产业规模比较小，受波动影响也会小一些，企业通过努力可以克服影响。 **Q：受疫情影响是否调整今年的经营目标？** A：从整体考核来讲没有调整，一个安全项目从开始到入围测试再到后期交付可能要几个月的时间。一季度业务节奏放慢，很多客户都是一年做一次预算，客户和厂商都希望节奏加快。二季度已经逐步恢复正常，预计上半年不会出现收入同期负增长的情况。 **Q：公司是最早开始做云安全的，能否拆分一下云安全和其他新的安全领域的业务收入？** A：2019 年私有云安全订单（含部分硬件）4000 多万，虚拟化安全产品订单约 5000 多万，SaaS（归属运营业务）订单约 3600 万。工控安全订单约 3000 多万。安全运营平台等平台类订单约 1.25 个亿，平台类产品也会带动相关安全产品的销售。 **Q：怎么看未来新业务的空间，公司的优势和重点发力点在哪里？** A：公司发展可从四个维度看：一是市场维度。国内市场，之前公司政府行业客户占比较低，约 20%左右。因为股东置换，打开了新市场。国际市场公司投入较大，虽然不做国际市场短期内利润会高很多，但为了更长期发展还是会继续做；二是产品维度，国内安全公司产品线较宽，单一产品不会对竞争态势产生很大影响；三是商业模式，安全公司以前主要卖产品，现在都往运营和解决方案方向转，运营模式分横运营、纵运营和点运营；四是人的维度，人的维度对公司影响比较大。依据四个维度，公司不断调整战略，近几年主要在市场、模式这两个维度发力。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	Q：渠道体系投入人员情况和现状？ A：公司组建了渠道业务中心，近百人的专职渠道经理团队和公司几百名的销售，一起对接 2000 家合作伙伴。渠道业务采用业界标准架构，两级渠道架构，总代和战略合作伙伴并行，总代下有二级渠道。公司会逐步提升渠道业务的占比，全行业全能力都开放跟渠道伙伴们合作共赢。 **Q：公司净利率处在低位，什么时间会恢复正常水平？** A：公司 2019 年净利率为 13.5%，主要原因是公司在国际市场上的投入，亏损还原后净利率也在正常范围内。后续安全公司模式如以订阅式为主，利润率也会上升。做国际市场确实是艰苦的过程，但对公司产品、业务竞争力提升有很大帮助。预计未来海外业务减亏，叠加渠道建设和其他方面的改进，都有助于净利率的提升。公司希望在未来 1-2 年内回升到 17%-20%的水平。 **Q：2020 全年的招人计划，未来研发费用率、销售费用率会在什么区间范围？** A：公司 2018 年、2019 年人员增长分别为 24%、11%，今年计划约 12%左右。预计未来几年每年会保持一定数量人员增加。安全公司和人员相关的成本费用约占整体费用的 70%左右。公司近几年研发投入占收入比例为 20-23%，销售费用率为 34%-38%。随着业务体量、收入规模变大，研发费用率可能下降，说明研发效率更高。公司近几年还处于投入阶段，研发投入要保持这个水平。销售方面，直销是加法，渠道是乘法，公司会加大渠道体系建设。 **Q：信创给行业和公司带来的增量？** A：应该会带来阶段性的加速度，对安全和 IT 类投入会有比较大的促进。 **Q：中电科带来订单的增长和影响？** A：2019 年 7 月电科投资及其一致行动人成为公司第一大股东。公司和股东相关方做了较多互动和业务对接，情况较好，去年直接在收入上体现不多，未来会逐渐显现。 **Q：中电科及其一致行动人成为公司第一大股东后，参与了公司的哪些管理？** A：电科投资及其一致行动人成为公司第一大股东后，公司仍是无控股股东、无实际控制人。其向公司委派了一名董事，在董事会层面管理。 **Q：2017-2018 年收入放缓的原因？** A：2015 年前后，受互联网公司安全业务扩张影响，公司有部分人员流失，但现已恢复。2017-2018 年公司经历了主要股东置换及一些内部调整，股东置换完成对公司稳定心态也有帮助。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	Q：公司的优势产品有哪些以及未来产品规划？ A：公司有 4-5 款产品市场份额领先，包括 web 应用防火墙、远程安全评估系统、入侵防御系统和抗拒绝服务系统等。现阶段单个产品不足以改变产业的最终格局，安全公司的方案整合能力、模式过渡很重要，核心还是对用户和行业需求的深刻理解。 **Q：股东亿安宝诚减持的原因？** A：公司上市 6 年多，亿安宝诚及其一致行动人整体持股比例从 11%（考虑稀释因素）变成 15%，也充分体现了对公司的信心。 **Q：安全运营未来规划？是否成立单独事业部？** A：公司前年成立了安全运营子公司，由公司高级副总裁负责具体工作。安全运营业务收入包括 SaaS、MDR（可管理的检测与响应服务）等，MDR 业务体量较小但去年增长了 4 倍多。城市安全运营也在做一些试点，比如已在宁波落地了安全运营中心。运营公司考察了很多城市，也在做业务规划和测算。 **Q：渠道业务上半年的完成情况？** A：渠道业务上半年的计划是完成全年任务目标 30%，受疫情影响一季度业务有些滞后，但目前恢复较快，预计到半年度订单能到年初目标计划。预计收入负增长的可能性较小，三四季度项目交付的压力比较大。 **Q：2016 年到现在海外收入下降的原因？海外业务的突破点在哪里？** A：公司 2016 年的海外业务大部分是亿赛通的业务，并非现有海外业务，原亿赛通海外业务近几年收缩较快。公司海外业务也在做调整，希望能够借船出海，先做国内在海外的公司，以及开拓东南亚等市场。此外，海外业务从销售产品转变为提供服务或订阅模式，业务的叠加效果会好很多。 **Q：公司业务可分为政府、非政府行业和国际，这三个市场商业模式和需求差异比较大，未来三年的规划占比？** A：在国际市场，公司主要基于抗拒绝服务产品线向客户提供服务和产品。如果借船出海，就可以提供更多的产品，和国内差异就没那么大。国内安全产业已经到了客户需求分化的阶段，以前都是通识安全，现在不同行业的安全需求已经差异很大，还是要看具体行业，虽然底层用到的安全基础能力是类似的，但组合出的效果是不同的。公司 2019 年运营商行业收入占比 27%，金融行业 21%，政府+其他 29%。今年的目标是保持原有的行业优势地位；同时在新的股东背景下，积极拓展收入占比较小的行业，包括大政府等行业，希望政府行业收入占比能达到友商水平。

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn

	Q：现在公司处在一个比较好的状态，从五年的维度来看，公司收入增长率在什么样的区间？ A：近几年大型安全公司 20-30%的增长是比较正常的情况，公司希望自己的加速度、增速能更高些。 **Q：公司过去两年销售费用增长比较快，2018 年销售人员增长比较快，但是 2019 年增长不是很快，为什么 2019 年销售费用的增速依旧高增长？** A：售前工程师费用是放到销售费用统计的，人员分类到技术人员。把售前的技术人员和销售放到一个部门，这样离市场更近一些，内部沟通也更顺畅。公司也调整了激励体系，销售和售前人员的激励是相近的。 **Q：未来要做不一样的市场，不同行业有是否需要不同产品和文化？** A：安全行业客户所处行业间有一些差异，但不太会因此造成对业务的拓展形成影响，近几年文化方面对业务拓展的影响没有看到。各个行业需求分化比较明显，原来用户主要买各种不同产品，现在到了方案整合阶段，需要安全公司更深刻去理解客户安全需求。
附件清单	无
日期	2020 年 6 月 5 日

cninf 巨潮资讯 www.cninfo.com.cn