

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：2022-003

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	公众投资者
时间	2022年04月25日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	胡忠华、唐晓峰、赵晓凡、张海燕
主要内容	<p><b>1、问：看了2021年度审计报告，看到股份数量一直不断增加和注销中，是否存在故意压制股价上涨的成分？意在为何？</b></p> <p>答：您好。公司股份数量增加和注销主要是员工期权行权、限制性股票授予以及回购注销等情况。感谢您的关注！</p> <p><b>2、问：请问公司一季度预亏 1.2 亿元，是什么原因造成的？公司目前订单增长情况如何？一季度有没有受到疫情影响？</b></p> <p>答：您好。报告期内，公司围绕整体战略目标，进一步加强贴近客户的组织建设及生态合作伙伴体系建设，营业收入规模实现较快增长，一季度预计亏损 11,000 万元-13,000 万元，一方面因 2021 年度公司加大了人员投入，人员薪酬及相关运营费用较上年同期有较快增长；同时，2021 年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；另一方面，报告期内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。公司部分地区受疫情影响，但克服了困难，公司一季度新增订单较去年同期实现了较快增长。谢谢！</p> <p><b>3、问：国内疫情严重，请问公司是如何降低影响的？第二季度的收入是否会延迟到三季度确认？</b></p> <p>答：您好。疫情已经进入到第三个年头，这几年大家都在一边抗疫，一边发展业务，都被动积累了一定的经验。今年，公司从年初就做了部署，提出起步就是决战。从一季度来看，还是有明显效果。二季度公司要求按既定目标，但疫情带来的不确定性确实很大，公司希望通过自身更大的努</p>

力，来尽量克服外部的困难。谢谢。

**4、问：请问公司硬件、软件、服务 3 者收入比例是多少，今后发展的目标是怎么样的？**

答：您好。公司 2021 年安全产品收入占比约 60%，安全服务占比约 30%，其他约 10%。预计整体占比基本保持上述水平，在此基础上可能略有浮动。谢谢。

**5、问：请问公司一季度营收增长 34%，其中有第三方产品收入吗？**

答：您好。报告期内，有少量第三方产品收入，约占收入比例 2%，谢谢！

**6、问：请问公司第三方产品收入是不是都在 4 季度一起结算？今年这块收入预计还会有大幅增长吗？20%的毛利是否有提升空间？**

答：您好。安全解决方案是客户实在的需求，信息化和安全在融合，安全本身也在融合。基于客户需求，公司除了聚焦自身的核心能力构建、核心产品开发以外，通过发展生态，完善解决方案。公司通过提升价格管理、通过考核牵引，维持整体合理的毛利率与利润水平。谢谢。

**7、问：请问公司今年的营收展望如何？有没有一个中长期目标？**

答：您好。今年，公司的预算和任务，还是按既定的目标来下达的。公司有中长期发展目标。今年疫情、供应链确实带来比较大的不确定性，公司希望通过自身的更大努力，来尽量克服外部的困难。

**8、问：请问综合性的网安公司，央企背景的网安公司在市场上是否有优势？大股东中电科给予的支持和帮助主要体现在哪里？**

答：您好。基于公司在行业 20 年的积累，这几年通过持续加大投入、优化组织、强化考核、构建生态，以及公司股东的帮助和支持下，公司团队氛围和士气稳步提升，公司业务稳步发展。谢谢。

**9、问：去年 10 月底调研的时候公司说政府订单增长 70%，但是去年 4 季度政府收入很糟糕啊，请问订单的结算是被延后了还是周期长造成的？**

答：您好。2021 年公司政府行业业务开展良好，政府、事业单位等客户实现营业收入同比较快增长，收入占比持续提升。感谢您的关注。

**10、问：请问公司中期毛利率目标，净利率目标，销售、管理、研发的费用率是怎么样的？**

答：您好。公司整体的经营目标，是规模和利润并重，找到平衡点。从现在看，人力资源会继续增长，但不激进，人力投入增长的重点，在研发和一线业务。整体毛利率维持在合理水平。谢谢。

**11、问：网络安全行业目前集中度相当分散，贵公司判断将来整个行业是趋向于集中还是维持分散？公司未来在市场不断壮大提升份额的整体思路**

**是什么？是合作共赢还是技术碾压？**

答：您好。预计未来整个行业集中度会有一定提升，但周期较长。公司整体思路，一方面持续加大研发和一线的投入，通过各项管理改进，提升效率。在聚焦自身核心能力的同时，进一步发展生态，合作共赢。谢谢。

**12、问：对于公司未来发展方向有没有，近期股价一直创出新低，公司有没有考虑回购股份稳定股价，为中小股东减少损失？**

答：您好。公司暂无回购股票相关计划，后续如有将按相关规定及时履行信息披露义务。公司将切实做好经营，努力提升公司价值并回报投资者。感谢您关注！

**13、问：公司入选网络安全全景图有 60 个单项，是不是可以理解公司在新方向领域的产品竞争力也是行业领先的？请问各类产品推广有没有连带作用？**

答：您好。公司一直重视技术、研发，近几年进一步加大了在研发上的投入，除了在传统优势产品保持领先，在新方向领域也加大了投入，这些新方向领域的产品取得了较高的增长率，具有较强的市场竞争力。基于客户在购买选择上，会综合考虑公司品牌，解决方案，以及产品竞争力，是多方面的组合，各产品在推广落地时具有协同效应。谢谢。

**14、问：公司未来业绩增长的驱动力主要集中在哪里？**

答：您好。公司业绩增长驱动力，外因方面，是各项产业政策的落地、客户需求的增长；内因是基于公司在行业 20 年的积累，持续加大投入、优化组织、强化考核、构建生态，公司团队氛围和士气稳步提升，公司业务稳步发展。谢谢。

**15、问：目前这个行业的市场竞争格局是怎样的？**

答：您好。产业向好，但政策落地，转化成投资，有个过程，目前网络安全在整个信息化的占比还是比较低；同时，目前行业集中度相对较低。谢谢。

**16、问：请问今年对各项费用开支是维持去年状态还是略有缩减？**

答：您好。占比较大的费用支出，人力成本和销售费用，今年预算继续保存增长，但增长率会适当控制，一是考虑消化去年人力的较大增长，二是市场环境存在比较大的不确定性。谢谢。

**17、问：启迪科技一直在退出，现在持股比例已经低于 3%了，请问启迪仍然占有一个董事席位的必要性及合理性。**

答：您好。截至 2021 年末，启迪科服仍是公司持股 5%以上股东。感谢您的关注。

**18、问：请问目前绿盟科技的市值水平如何？您认为9元的股价是否合理？**

答：您好。股票价格受诸多因素影响；公司密切关注公司在资本市场的表现，切实做好经营管理，努力提升盈利能力和市场竞争力，持续优化投资者回报。谢谢关注！

**19、问：请问贵司目前经营状况是否正常？**

答：您好，公司经营情况正常。感谢您的关注。

**20、问：请问公司披露的前五大客户的合并列示口径？比如直销和渠道开发了一个客户体系下不同的部门/公司，会如何列示？**

答：您好，合并口径列示，谢谢！

**21、问：公司大量扩充人员，新开发了十几款产品，请问公司扩招主要是为了开拓哪一类客户及市场？预计需要多长时间才能见到明显成效？**

答：您好。公司这几年在持续加大投入，去年的投入增长更大，主要在一线业务和产品研发。不管是一线业务还是产品研发，从投入到产生效果都有一定周期。去年的人员投入效果已经显现，一部分已经逐步成为业务骨干。一线方面，重点投入到价值客户上，少部分投入到商业市场上；产品方面，重点投入一是新兴业务领域如云安全、数据安全、工业互联网安全和安全运营业务；二是传统网络安全领域的主战场、规模产品。谢谢。

**22、问：请问上海这次疫情对公司会否造成较大影响？**

答：您好。目前疫情对上海本地业务，节奏有较大影响，全年的影响现在还不好判断。公司将通过努力，积极采取措施应对和减小疫情的影响。感谢您的关注！

**23、问：未来研发费用投入计划是怎样的？**

答：您好。公司整体的经营目标，是规模和利润并重，找到平衡点。从现在看，人力资源会继续增长，但不激进，人力投入增长的重点，在研发和一线业务。谢谢。

**24、问：请问近期人民币贬值对公司影响几何？**

答：您好。公司主要业务在国内市场，国际业务目前占公司总收入比不高，人民币汇率变化对公司影响甚微。谢谢！

**25、问：公司应收账款大幅增加，有何应对措施？**

答：您好。公司报告期末应收账款账面价值 6.79 亿，应收账款管理良好，较同期增长 10.8%，谢谢！

**26、问：您好，近期公司股价严重超跌，建议公司做一定规模的股份回购维护公司股价。另外公司长期处于无实控人状态，建议管理层结合公司发展做一些这方面的考虑。**

	<p>答：您好，感谢您的建议和关注。</p> <p><b>27、问：中电科已经入股两年多了，目前有哪些成功的合作案例？</b></p> <p>答：您好。基于公司在行业 20 年的积累，这几年通过持续加大投入、优化组织、强化考核、构建生态，以及公司股东的帮助和支持下，公司团队氛围和士气稳步提升，公司业务稳步发展。谢谢。</p> <p><b>28、问：请问，公司有无回购计划？</b></p> <p>答：您好。公司暂无回购股票相关计划，后续如有将按相关规定及时履行信息披露义务。公司将切实做好经营，努力提升公司价值并回报投资者。感谢您的关注！</p> <p><b>29、问：公司产品在信创领域投入进展如何？</b></p> <p>答：您好。公司主要产品均进行了信创领域投入，2021 年持续加强投入，新推出多个与飞腾、兆芯等兼容适配的信创产品。同时，公司与信创生态的多个厂商达成战略合作，并投入在信创领域的安全研究。公司将持续提升信创产品的性能、稳定性和核心能力，不断推出不同应用领域的信创产品和方案。感谢您的关注！</p> <p><b>30、问：股价大幅大跌，公司高管会考虑市场增持股票吗？或者考虑公司回购直接注销？</b></p> <p>答：您好。公司暂无相关计划，后续如有将按相关规定及时履行信息披露义务。公司将切实做好经营，努力提升公司价值并积极回报投资者。感谢您的关注！</p> <p><b>31、问：净利润率下降主要原因？</b></p> <p>答：您好。一方面是由于外部疫情及供应链的影响，同时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，且公司 2021 年研发、市场投入增加，转化为产出需要一定的周期。感谢您的关注。</p> <p><b>32、问：金融行业客户营收占比有所下降，公司未来会作何调整？</b></p> <p>答：您好。金融行业，这几年的增长基本符合公司预期，占比有一定下降，主要是因为政府等行业增长高于公司平均增速。金融行业作为公司传统优势领域，会继续重点关注，加大投入。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 25 日