

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：2023-003

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	中金资管：周文菁；建投自营：罗泽兰；鸿道投资：於采、方云龙；观富资产：张文倩；仁桥资产：钟昕；拾贝投资：杨立；嘉实基金：刘美玲、刘晔；中泰证券：苏仪、闻学臣、刘彬；久银投资：张庆冰；宏利基金：孙硕；众合基金：王浩；兴业证券：桂杨；富道基金：周越涵；东方证券资产管理：吴越；亚太财险：程永宾；银河自营：张宸；中邮保险：张雪峰；益民基金：张婷；大家资产：王凤娟；和泰人寿：关健鑫；中信自营：黄舒文；浙商证券：刘雯蜀、刘静一；新华资产：陈朝阳；工银瑞信：黄丙延、李磊；平安银行：冯棣民；长城财富保险资管：胡纪元；汇泉基金：罗永峰；江信基金：王伟；易知基金：郭党钰；慎知基金：刘越；国寿资产：孙聪、徐文武；人寿养老保险：闫凌云；方正富邦基金：李昕悦；银杏资本：张海军；华商基金：石恺；国投瑞银：钟婷霞；华夏基金：叶力舟；华安财保：李阳；浙江龙航：沈振华；北京真科：杨君山；红筹投资：万世龙；天风证券：缪欣君、王淇深
时间	2023年07月17日-20日
地点	现场会议、券商策略会
上市公司接待人员姓名	葛婧瑜、贺彤阳

投资者关系活动
主要内容介绍

1.问：公司上半年业务进展怎么样？

答：二季度市场环境和订单情况有所回暖，尤其是6月中旬业务进展明显提速。今年上半年表现比较突出的是运营商板块和企业板块。其中运营商板块今年市场环境有所变化，但公司深挖客户需求差异化竞争，凭借完善的产品线、优秀的技术实力以最大份额中标中国电信天翼云的云原生安全运营平台安全原子能力采购项目。企业板块中，央企客户和车企客户表现较好，尤其与车企合作业务有所加速。

2.问：能不能详细介绍一下公司在车联网安全的运营模式？

答：公司和车企的合作主要是由安全合规标准、法规推动，用多年以来的安全技术研究及能力积淀，以“车-路-云-网”协同化安全发展为基准。目前合作方式主要分两类，一是安全咨询测评服务，提供CSMS/SUMS管理体系咨询服务、TARA评估服务、汽车产品网络安全测试、数据安全合规咨询等服务；二是安全产品层面的合作，提供车联网安全检测、监测、预警、应急响应与防护的平台一体化安全态势运营和终端安全防护产品。

安全咨询测评服务主要为客户提供网络安全体系化的建设指导，支持车企海外业务合规，规范汽车网络安全风险识别评估；实现风险的客观量化，帮助车辆制造商和供应商设计开发出更安全的汽车产品。此外还帮助客户促进产业全链条网络安全能力建设，减低供应链安全风险，降低供应链引发的汽车网络安全风险。

安全产品层面，主要提供车联网安全监测与防护系统（VSOC+SDK），为客户实现车端-云端安全联动的监测预警与应急响应能力，实现可见、可管、可控、可信车联网安全态势。

3.问：公司针对数据安全的产品布局规划情况？尤其是数据要素相关布局情况？

答：公司在数据安全在技术层面围绕着数据分类分级保护、等级保护要求和数据要素数市场需求进行布局。

在数据分类分级保护方面，公司已经通过数据自动化识别、分类分级技术、数据脱敏、审计、防泄露和自动化运营等方面构建完整的产品与技术方案，并在多个行业有实践案例。

针对数据要素，公司着眼于数据流转、交易过程中的安全问题，发布了数据保险箱，可以安全、便捷地实现数据“可用不可见”，无论数据保险箱部署在哪里，数据保险箱里面的数据都有“可使用、不可复制”的特性，真正让每一份数据都独一无二。公司已与中科院微生物所合作发布了国家微生物科学数据隐私计算平台，该平台也是目前我国科学数据领域，第一个利用隐私计算和机密计算技术，实现科学数据“可用不可见”的应用实践。

4.问：公司之前互动易回复Q3会发布类GPT产品，请问产品是以什么模式呈现以及现在什么进度？

答：公司安全领域垂直大模型计划在今年的TechWorld技术嘉年华上发布，主要有以下三个价值点：实战攻击价值、实战防守价值、安全运营价值。

典型的应用场景是赋能安全运营和辅助产品运维。现在有很多威胁、告警里有甚至可能高达90%的误报、错报、低级告警，需要运维人员去处理大量的日志。大模型可以缓解“告警疲劳”，把误报智能化地消噪。后期也可能会根据客户现场的私有化部署需求，在客户本地对模型进行调优，应用到运维和运营的场景。

	<p>5.问：今年公司在新安全业务领域和传统安全业务领域的预期情况？以及未来两三年公司的布局战略情况？</p> <p>答：从目标来看，新安全领域的增速肯定要比公司整体的收入目标增速高，但是收入提升是一方面，公司更看重的是商业模式升级拓展的可能性。</p> <p>以云安全为例，公司自去年推出T-One Cloud以来，把历史上诸多安全能力做了云化改造，客户和渠道伙伴可以根据其自身需求灵活配置符合业务场景的安全能力，今年上半年租户数有了快速增长，并开始与政府客户探讨多云管理下的业务合作机会。相较于订单和收入的增长，公司更看重代表未来商业模式上有新的可能性。</p> <p>6.问：公司如何考虑渠道后续推进的力度？</p> <p>答：从公司的角度，项目分为直签和渠道签约，但在客户获取的层面渠道和原厂并不是互斥关系。公司希望与渠道合作伙伴共赢，通过原厂提供更好的产品和解决方案，帮助渠道去服务客户，提升合作伙伴的收入规模。同时公司也希望能够借助渠道伙伴触达更多客户，尤其是加强对商业市场的覆盖，提升综合品牌竞争力。</p> <p>7.问：公司今年预计在人员规划上是什么样的布局？</p> <p>答：公司在2021年和2022年人员的增长幅度比较大，今年更看重人效的提升。站在管理视角，过去两年的新招员工经过一两年的磨合、适应也应该到了发挥效用的时候了，所以今年人力资源管理的核心是提效。到目前为止，公司人员没有增长，预计年内也以提效为主。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年07月21日