

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：2024-001

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	线上参与绿盟科技2023年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024年05月16日 16:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁胡忠华先生 首席财务官车海麟女士 董事会秘书葛婧瑜女士 独立董事李春红女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 领导好，公司在研发方面的投入有多少？未来是否会进一步加大研发投入？</b></p> <p>答：您好，2023年，公司研发投入金额677,946,925.17元，占营业收入比例40.34%。未来公司将进一步聚焦技术创新，打磨产品，打造爆品，提升产品、解决方案和安全服务的标准化水平，提升产品和服务的规模化发展能力。感谢您的关注！</p> <p><b>2. 请问公司2024年经营目标？</b></p> <p>答：您好，感谢您对公司的关注。2024年，公司将从“高速增长”向“稳健经营”战略调整，确保长期的经营安全。努力做好自身经营，提升收入和利润水平。谢谢！</p>

**3. 你好，想了解下现在职人数？目前在手合同金额？**

答：您好，感谢您对公司的关心和关注！公司截止2023年期末已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的收入金额为617,878,413.96元，其中，437,461,178.24元预计将于2024年度确认收入，79,823,861.69元预计将于2025年度确认收入，25,667,678.00元预计将于2026年度确认收入。公司期末人数3976人。

**4. 2023年业绩变脸如此之大，贵公司该如何展望2024年，2024年业绩是否恢复正常，面对二级市场股价持续低迷，股价接连创新低，公司有何应对之策？**

答：您好，感谢您对公司的关注。2024年，公司将以“稳中求进、以进促稳、先立后破”为总体要求，围绕公司战略，从市场、产品、模式方面进行分解和支撑，以渠道、营销和服务为抓手，促进业务发展。同时持续优化组织结构和运营体系，优化“选用育留”的人才体系，支撑目标达成。在战略落地执行层面，梳理公司级重点工作，责任到人，持续管理改进和效率提升，夯实管理基础，实现业务突破。股票市场受多种因素影响，公司将努力做好自身经营，提升收入和利润水平。谢谢！

**5. 请问公司23年归母净利润大幅下降的原因是什么？公司有采取措施来改善经营情况吗？**

答：您好，2023年部分重点行业客户预算减少，行业竞争激烈，招投标节奏滞后，项目执行周期拉长；部分重点项目交付、验收进度有所放缓，收入确认周期延长，导致报告期内确认的收入同比大幅下降，毛利率也有所下降。费用端研发和售前等投入较大且前置发生，相应费用较上年同期增长，外加子公司商誉减值，导致全年归母净利润大幅下降。2024年，公司将进行进一步管理改进和效率提升，战略聚焦，开源节流，努力实现收入和利润的增长。谢谢！

**6. 请问1-5月截至目前新签订合同金额同比去年如何？**

答：您好，感谢您对公司的关心和关注。截至目前为止，市场情况较去年同期有所回暖，但管理层对外部市场仍保持谨慎乐观的态度，我们会更努力的扎实做好经营管理工作，争取取得令股东满意的成绩。

**7. 请问月底京东法拍5%贵公司的股权，贵公司是否参与，还是说继续由中电投提高持股比例？**

答：您好！根据《公司法》规定，“公司不得收购本公司股份。但是，有下列情形之一的除外：

（一）减少公司注册资本；

（二）与持有本公司股份的其他公司合并；

（三）将股份用于员工持股计划或者股权激励；

（四）股东因对股东会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份；

（五）将股份用于转换公司发行的可转换为股票的公司债券；

（六）上市公司为维护公司价值及股东权益所必需。

公司因前款第一项、第二项规定的情形收购本公司股份的，应当经股东会决议；公司因前款第三项、第五项、第六项规定的情形收购本公司股份的，可以按照公司章程或者股东会的授权，经三分之二以上董事出席的董事会会议决议。

公司依照本条第一款规定收购本公司股份后，属于第一项情形的，应当自收购之日起十日内注销；属于第二项、第四项情形的，应当在六个月内转让或者注销；属于第三项、第五项、第六项情形的，公司合计持有的本公司股份数不得超过本公司已发行股份总数的百分之十，并应当在三年内转让或者注销。

上市公司收购本公司股份的，应当依照《中华人民共和国证券法》的规定履行信息披露义务。上市公司因本条第一款第三项、第五项、第六项规定的情形收购本公司股份的，应当通过公开的集中交易方式进行。

公司不得接受本公司的股份作为质权的标的。”

综上，公司无权参与本次拍卖事项。感谢您的关注！

**8. 请问，有没有计划引入新的战略投资者？**

答：您好，公司将持续优化股权结构，提升公司治理水平。谢谢！

**9. 低空经济现在是很热的话题，你司有没有布局低空经济网络安全？网络数据传输安全？**

答：您好，公司格物实验室在安全研究领域联合工业和信息化部电子第五研究所发布了《智胜空天·安全护航-无人机现状观察及安全分析报告》，暂不涉及其他业务。感谢您对公司的关注。谢谢！

**10. 胡总，您是华为过来的，带来了很多人，未来有没有计划与华为深入开展某项某领域的深入合作？**

答：您好，构建生态合作伙伴（包括解决方案型、销售型及服务型）是公司的重要战略之一。到目前为止，公司和业内大部分主流生态伙伴均保持了战略合作关系，并持续推动相关合作进展。谢谢！

**11. 2024年到目前为止看全年是否与2023年有较大差异？**

答：您好，感谢您对公司的关心和关注。截至目前为止，市场情况较去年同期有所回暖，但管理层对外部市场仍保持谨慎乐观的态度，我们会更努力的扎实做好经营管理工作，争取取得令股东满意的成绩。

**12. 19年营收16亿，盈利2.3亿，23年营收16亿亏损9.5亿？你们是在填前几年财务造假的窟窿吗？**

答：您好，感谢您对公司的关心和关注。我们理解您对市场的焦虑心情。网安行业2021年之前3年平均增长率是15%，2021年较2020年增幅19%。2019年网安行业毛利率70-80%。由于那个阶段的高速发展，网安企业对前景预期较高，因此从2019年起，各厂商都扩大了投入。因此投入情况和现在有较大变化，同时由于市场竞争的因素，毛利率已经明显下降，因此不能加减就得出结论。在经历了2023年的业绩滑坡后，管理层也认真审视了公司的战略和策略，及时做了调整。今年公司做了产品聚焦和行业聚焦，目前已经有一些效果，订单情况，效率情况都有明显好转。随着市场的逐步复苏，相信未来还是值得期待的。

**13. 请问未来有收购其它网安公司，做大做强的计划么？**

答：您好，公司对资本运作持开放态度，感谢您的关注！

**14. 职工持股的成本是多少？**

答：您好，2021年员工持股计划受让公司回购股份的价格为1元/股，2022年员工持股计划受让公司回购股份的价格为1元/股，2023年员工持股计划受让公司回购股份的价格为6.77元/股。谢谢！

**15. 销售和研发裁员，成本增加的原因？**

答：您好，感谢您对公司的关注和关心。2023年公司在8月和12月适时根据市场变化做了应对，人员减少860余人。人员减少的影响会对在2024年体现出来。

**16. 怎么看到增发股份方案？**

答：您好，请关注公司2023年5月15日披露的《2023年度向特定对象发行股票预案》及相关公告。谢谢！

	<p><b>17. 风云卫大模型现在怎么样了，还不能铺展开来吗？有具体客户嘛，客户试用后有购买欲望吗？</b></p> <p>答：您好，风云卫大模型目前还在测试试用阶段，已经在运营商、金融等行业用户处进行本地部署试用，开始全面验证应用场景的实用价值和可行性，同时风云卫云端试用环境还在多个行业客户侧同步云端体验试用。感谢您对公司的关注！</p> <p><b>18. 营收成本中其他实施成本增加的原因？</b></p> <p>答：您好，营业成本中的实施成本是指除了原材料成本和人工成本之外的成本，主要有：定制开发成本、外包服务成本等。在市场不景气的情况下，客户的资金和预算是紧张的，但服务需求和对服务质量要求还是比较高的，因此导致这类成本有所增加。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024年05月16日</p>