

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：2021-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	公众投资者
时间	2021年5月6日 15:00~17:00
地点	2020年度业绩网上说明会（约调研）
上市公司接待人员姓名	沈继业、唐晓峰、赵晓凡、张海燕
主要内容	<p>1.车联网安全相关的产品研发有什么重大进展吗？具体到哪一步了？未来公司具体如何在车联网安全方面进行布局？</p> <p>答：公司积极布局车联网新赛道，公司格物实验室专注于工业互联网、物联网、车联网业务领域的安全研究工作。公司参与车联网安全评估与实车检测评估、车联网安全标准/白皮书编制工作，开展车联网安全研究及服务项目。车联网漏洞挖掘与安全检测技术研究已服务主流车企的数十款车型安全服务。在产品方面，公司在车联网相关平台及探针产品均有研发投入和布局。车联网安全态势感知、智能网联汽车安全检测平台获得工信部专项、关键技术与平台创新试点示范的支持。</p> <p>2.公司在数字货币领域研究的结果？打算在数字货币上有什么动作吗？</p> <p>答：公司在区块链领域展开了相关的安全研究，发表多个安全研究成果，与北京航空航天大学、中国移动研究院联合推出《企业级区块链安全白皮书》，目前并无关于此领域的安全产品。</p> <p>3.公司的人才培养机制是怎样的？</p> <p>答：公司一直将人才做为公司最宝贵的资源和资产；经过多年的实践，公司以独有的技术氛围，已逐步形成健全的内部人才培养体系。公司内部设立有绿盟科技企业大学，绿盟科技企业大学拥有专业的讲师队伍、丰富的导师资源，为员工的多元化培养提供了强有力的组织保障；绿盟科技企业大学拥有课程开发、培训项目开发、讲师队伍激励和建设等方面的公司扶持政策，为不同岗位、合作伙伴开发有针对性的高质量培训课程、在岗培训项目，持续改善和优化公司的研究和产品开发流程、服务流程和管理流程；绿盟科技企业大学是员工分享知识、获取知识的平台，也是员工展示才华、获得锻炼的舞台。公司坚持推行现有的公司管理文化，鼓励各个岗位在各个领域的创新，</p>

提倡多方位的职业路径和人才发展规划。此外，公司还有导师制、新员工培训、鹰计划、干部管理、任职资格、内部论坛、内部知识平台和分享等一系列的机制，为员工的成长、进步提供了便利的平台。

4.请问公司下游客户包括金融运营商、政府事业单位几大行业的收入占比和增速分别是怎样的？

答：公司在金融行业客户实现收入占营业收入的比例为 20.61%，运营商占比 21.48%，政府、事业单位及其他占比 34.07%，同比增速分别为 19.25%、-4.2%、41.22%。

5.请问公司如何在十四五期间保持自身的增长速度跟上行业？

答：市场方面，公司在泛政府行业及国际市场的业务拓展将是公司业务增长的机会点，国际市场目前体量较小，希望后续有较快发展；产品和模式方面，公司有丰富的产品线，未来头部网络安全公司将更多的体现为运营模式，公司在方案整合能力和运营能力方面的积累和储备对后续发展有足够的支撑。从行业角度，政策法规对安全行业合规需求有较大的促进作用，公司也将从中受益。

6.在并购标的的考量上如何选择？

答：近年来，信息安全行业发展较快，公司主要通过内生式发展实现收入和利润的增长。

7.2021 年公司人员会继续增长吗？

答：国内主要安全公司披露的 2020 年人员情况如下：奇安信 7796 人、深信服 7553 人、启明星辰 5381 人、天融信 5357 人。2019 年和 2020 年公司人员增速为 8.05% 和 15.67%，公司 2020 年末员工为 3402 人，公司会根据业务发展规划来确定人员增长计划。从目前情况来看，近几年仍将会保持较高的人员增长速度，预计 2021 年人员净增长在 20% 以上。

8.现在海外疫情尤其是东南亚那边比较严重，公司的境外业务受到什么影响没有？

答：海外疫情对公司境外业务拓展造成一定影响，公司也积极通过线上营销业务推广等方式努力克服疫情的影响。目前，公司海外业务体量较小，去年亏损较同期有所减少，业务呈良性发展趋势。

9.绿盟 NF 防火墙系统-V6.1 的研发进展？

答：相关研发工作进展正常。

10.国外公司的订阅式服务增长率和保有率都很高，未来我国的安全市场是否也会朝着订阅式发展？

答：近几年，国外安全公司如 CrowdStrike、Zscaler 等在业务模式上有些创新，收入模式上采用订阅方式对用户的安全服务，业务收入增长很快，也得到了资本市场的认同。

国内外用户对于订阅式服务有着不同的认识和理解，国内大部分企业用户对采用此类服务的看法尚处于观望和试探阶段。

从技术发展趋势以及实施效果来看，订阅式服务也会逐步为国内用户所接受，只是过程也许会漫长一些。

11.公司处于人员增长速度较快的阶段，请问费用增长如何平衡？考核计划如何实施的？

答：公司的人员增长及费用增长与公司的战略目标是匹配的，2021年费用的增速将根据年度收入及利润目标来合理确定的。同时，公司也制定了相应的PBC考核体系指标来确保目标实现。

12.第三方产品收入下滑了11%左右是什么原因？

答：公司专注于自主产品的研发和销售，不鼓励集成，第三方产品收入略有下滑属于正常。

13.2020年直销和渠道的占比？未来是怎样的规划？

答：2020年直销和渠道销售的占比40%、60%左右，公司在未来将继续加强渠道战略，渠道销售占比将有进一步提升。

14.公司2020年西北、西南和东北地区表现不错，今年是否可持续？对各个地区如何部署？

答：公司将继续加大在上述区域的投入力度，希望取得良好的业绩。

15.今年海外业务有望实现扭亏吗？

答：公司海外业务体量较小，目前仍处于投入阶段，希望通过投入实现较快的业务规模增长，同时也考虑到海外疫情影响，实现扭亏可能需要一定时间。

16.公司投资设立的几家子公司，江苏绿盟、广州，湖南绿盟怎么都是亏损的？经营上出现了哪些问题？

答：这几家子公司都是2020年新投资设立的子公司，尚在投入期，经营一切正常。

17.请问您怎么看中长期网安市场的竞争格局？

答：国内网络安全行业在未来较长时间还会处于群雄割据状态，在市场、产品、模式、管理四个维度分析来看，只有能够在这四个维度中的一个或几个产生明显突破的企业，才有可能在今后的产业竞争中脱颖而出。

18.国内的SaaS公司续约率一般在多少？

答：目前阶段，美国SaaS企业年客户流失率的中值为7%。国内SaaS公司的客户流失率高于美国。从数据上来看，国内SaaS服务的提供者和使用者尚处于磨合的初期阶段，还有非常多需要改进和提升的空间。

19.请问公司研究人员和销售人员的构成？

答：截至2020年末，公司研发人员和销售人员占比分别为27%和21%左右。

20.公司对“零信任网络”领域布局是怎样的？

答：近年来，公司加大了在IAM、零信任领域的投入，陆续发布了安全认证

	<p>网关 SAG，统一身份认证平台 UIP 等新产品，支撑了零信任安全访问、零信任安全运维等新兴零信任场景，并成功在多个行业部署和应用。</p> <p>21.公司对安全产品和服务的毛利率变化有什么预期？ 答：公司希望能够通过不断的技术创新和提升运营效率，保持并提升安全产品和服务的毛利率。</p> <p>22.未来研发费用的管控在什么范围？ 答：公司基于未来战略，将持续加大研发投入，研发费用投入是根据公司战略及年度预算目标来合理确定的，过程中公司将关注投入产出效率。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 5 月 6 日