

证券代码：688030

证券简称：山石网科

山石网科通信技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-07

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：电话会议
参与投资者及机构名称	上证路演中心线上交流
时间	2023年5月16日
地点	上证路演中心线上交流
上市公司参与人员姓名	董事长兼CEO：罗东平 副总经理、财务负责人：尚喜鹤 董事会秘书：唐琰 独立董事：李军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司业绩下滑的主要原因是什么？对于二季度以及下半年订单情况是否会有好转？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好：感谢您对公司的关注，2022年，公司营业收入出现下滑，主要系受经济增速下行、宏观环境造成的部分下游客户需求缩减与部分项目实施交付延后等影响。基于对网络安全行业景气度的看好，为应对市场竞争和日益增长的行业多元需求，公司持续加大了在产品研发和销售市场方面的投入，以加强公司网络安全综合解决方案能力并推动营销体系建设；但受宏观环境的影响，公司前期的投入未能如期转化为收入和利润，</p>

造成人效降低，进而导致公司归属于上市公司股东的净利润出现亏损。

2023年第一季度，公司订单开拓基本符合预期，实现收入同比基本持平。自2023年以来，一方面，宏观环境稳定，经济形势逐渐复苏，虽然企业级用户市场的复苏节奏要慢于消费、旅游等市场，但基于国家经济提振政策的信心，市场需求在不断回暖；另一方面，公司于2023年2月底披露了第一大股东拟变更事项的相关公告，公司即将引入神州数码作为公司第一大股东，山石网科作为拥有深厚技术积累、产品实力和服务能力的网络安全厂商，通过与神州数码打造“科技+生态”的合作模式，专业化分工，实现更广泛的市场覆盖和优势互补；与此同时，公司内部持续进行管理运营的优化，不断提升组织效率。我们认为，公司2023年的订单情况将会得到改善，但最终的业绩改善情况，请您及时关注公司到时披露的半年度报告等定期报告。

2、此前披露的投资者关系记录显示，今年内部管理重点将落在生态体系联盟的构建和营销体系的再造，能否详细介绍下？

答：尊敬的投资者，您好：感谢您对公司的关注，目前，公司营销体系依然按照客户属性分为大客户营销团队和区域营销团队，但在整体规则和组织架构上会有新的变化。大客户营销团队提出了“调整、巩固、充实、提高”四个关键词，将聚焦金融、运营商等战略行业客户，通过新的合作模式，进一步加强头部客户的合作粘性。具体来说：1.调整，2023年重点强化商机管理，同时推进体系改革；2.巩固，对具备突出行业属性的、有产研深度合作机会的行业，可进一步加强合作基础，目前已经看到在金融、互联网等行业，有更多的深度合作机会出现；3.充实，进一步完善销售体系的工作内容，强调产出，在现有重点行业客户既有合作基础上，挖掘更多如金融服务、数云融合、政企信创等生态合

作机会；4.提高，进一步优化山石网科的服务，提高项目的交付质量、提升与合作伙伴的合作质量、提升整个生态体系的服务能力。

区域营销团队提出了“行业纵深、区域精耕”的方针，将大幅减少汇报层级，并结合各个省区的市场格局分别确定了重点行业，有针对性地建设产品和服务能力，进行行业拉通、人效提高。在各区域营销定位基础上，区域销售人员将逐步从产品型销售向顾问型销售转型升级，相应地，对考核和激励方式也在做逐步的优化。同时，公司还将制定新的生态渠道政策，改进生态渠道的管理规范，充分利用合作伙伴在区域的覆盖能力，增强客户的体验，提升运营效率。

总的来说，公司营销组织的变革是以打造大客户、区域一盘棋为目标，逐步积累公司的行业能力，而非简单的人员覆盖。2023年可以看成是公司的营销变革元年，我们不仅关注营销数据的改善，更重视从线索到商机、签约、交付等关键节点的流程管理。公司认为，只有统一语言、统一流程管理、统一营销方法论，才能提高协同一致性，提升公司整体的战斗力。

3、公司及相关人员收到江苏证监局警示函，未能及时披露业绩预告。具体原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好：感谢您对公司的关注，关于该事项公司在此前的业绩预告沟通会中已做过相关说明，主要系有部分订单因防疫措施放开影响暂未全部在 2022 年末完成实施交付、客户内部审批流程及验收工作；同时，受宏观经济持续走弱、资金收紧等影响，部分下游客户的需求也出现递延和缩减，从而造成公司在进行业绩指标测算时出现了偏差，因此未能在规定时间内进行业绩预告披露。公司将督促全体董事、监事、高级管理人员加强对证券相关法律法规的学习，切实提高规范意识和履职能

	<p>力，促进公司稳定发展和规范运作，更好地维护公司和全体股东的利益。</p> <p>4、公司与神州数码的合作进展如何？今年在信创合作方面的重点领域是哪些？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好：目前公司与神州数码已进行了较为全面且细致的沟通和交流，包括销售、产品、研发、市场、运营等前中后台。今年公司与神州数码在合作方面的重点是加快推进生态体系联盟的构建。同时，公司今年将会加快推进现有业务线信创版本的发布，为后续双方在信创领域的合作奠定基础。</p> <p>5、公司安全芯片目前进展如何？存在哪些研发挑战？自研芯片对于公司产品竞争力会有哪些提升？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好：感谢您对公司的关注，公司自 2021 年规划 ASIC 安全芯片技术以来，在 2022 年中旬，发布了两款 FPGA 产品，这两款产品在金融、运营商、互联网等行业均有应用，目前为止均运行稳定。在流量特大的节日节点，也保持了稳定的运行，经受住了市场的考验。ASIC 芯片技术的研发，同样进展顺利，目前已经基本完成验证工作，没有出现大的问题，正在做流片前的准备。通过 ASIC 安全芯片技术的搭载，可以提高公司国产化平台产品的性能和稳定性，从而提高产品在信创市场的性价比和竞争力，同时 ASIC 安全芯片技术的应用，通过提高公司产品的性价比，将为公司低流量应用场景实现多档次产品覆盖，进一步拓宽公司在中小企业用户的市场覆盖面。综合来说，不管是信创还是非信创市场，ASIC 安全芯片技术的应用，都会提高公司产品的性价比和综合竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.5.16