

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：2023-09

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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	信达证券 张弛、中金资管 胡迪、金鹰基金 林玮、太平洋证券 戴梓涵、国金证券 李喆莹、国泰基金 王艺蓉
时间	2023年6月1日
地点	山石网科苏州总部
上市公司参与人员姓名	董事会秘书：唐琰 证券事务代表：何远涛
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司的第一大股东拟发生变更，目前进展如何？第一大股东变更后，会对公司业绩产生哪些积极的影响？</p> <p>答：2023年2月底，公司第一大股东越超高科与神州云科签署股权转让协议，转让完成后，神州云科将成为公司第一大股东，目前，转让事宜正在有序办理中，预计上半年内能完成过户登记，到时公司也会及时以公告形式披露进展。</p> <p>整体上，我们认为公司与神州数码（神州数码是神州云科的控股股东）的此次合作是一次跨组织的创新，能够较好地进行资源互补，通过科学地专业化分工来实现合作共赢的目标。从前期的谈判、到转让协议正式签署，以及近三个月来双方在业务、管理等</p>

方面的合作交流，都展示了双方高层和各方市场对本次合作的认可与支持。按照此前转让协议约定，神州云科已向公司推荐了两名董事，其中一名董事兼任公司高管，为首席运营官（COO），主要负责公司整体营销、运营等事宜，帮助公司实现管理提升、生态建设；同时，在中高层的营销体系建设上，神州云科也为公司推荐了业内资深的管理人才。现阶段双方的合作开展主要集中在两方面：首先是人员的引进、沟通和磨合，为双方后续中长期的合作建立沟通的桥梁；其次是尽快地熟悉双方各自的业务模式、明确合作方向及发展诉求。

目前，双方的合作时间尚短，虽然初步的业务交流非常顺畅、双方高层亦非常重视，也已经找到了业务协同的切入点和方向，但合作涉及到从上至下的改革，例如相关制度的修订、组织架构的调整等，都需要一定的时间去适应；因此，我们理解，短期来看调整可能会带来一个阵痛期，但是阵痛过后将有机会迎来更高的成长。从今年的节奏、市场的复苏来看，预计在下半年或年底，改革与生态合作会初步展现效果，整体上，经过双方的融合和业务协同，结合管理改革的效果释放，预计公司在明年会迎来更大的发展机会。

2、公司毛利率一直比较高，接下来是否会采取价格竞争策略，对毛利率、净利润的预期？

答：公司的毛利率一直处于行业较为前列的位置，一方面与公司的收入结构有关，另一方面与公司的客户结构有关。公司的第一大行业客户是金融行业，同时互联网、运营商行业在公司收入占比也比较靠前，这三个行业客户对网安的需求，与自身业务需求息息相关。对于业务驱动型客户，公司一般具备较高的议价能力和市场口碑。因此，在公司议价能力较强的行业和项目，公司将保持较高的毛利水平；但同时，出于竞争态势的考虑、提升市场份额的需要，公司也会动态调整对毛利率的把控。总之，毛利率

	<p>水平是公司产品和技术的一个体现，但不是经营的最终目标。公司也会考虑通过毛利率的适度波动，换取更多的市场份额；与此同时，再结合组织效率的提升、控费增效，进而提高公司的人均效率、净利润率，才是健康经营的追求方向。</p> <p>自去年末起，公司已在逐步控制对费用的支出，但结合实际，从业务发展需求看，短期内，人员结构优化的效果不一定能够马上体现在费用上，但随着人效的提升，净利润的修复将逐步展现。</p> <p>3、双方合作后，公司对产品和研发是否有些新的要求？</p> <p>答：上市以来，公司结合市场的需求，加快了业务线的横向扩展；公司已从边界安全为主，发展到覆盖边界安全、云安全、安全运营及服务、数据安全、内网安全等业务线，并具备一定解决方案能力的综合性厂商。近年来，公司对安全硬件平台进行了迭代和升级，目的是为了进一步提升公司产品的性价比。双方合作后，公司对产品及业务线的研发应该会更加重视市场前端的需求反馈，并在此基础上结合公司自身的技术优势进行新产品、新业务的研发及推广。</p> <p>目前，国内网络安全市场不断出现数据安全、信创趋势、关基领域等新的市场需求，公司也将尽快跟进市场需求和趋势的变化，对研发、产品战略提出更高的要求，确保公司产品快速满足市场需求，并不断保持技术更新和功能迭代，保持市场竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.6.5