

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：2023-11

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	2023年7月20日 上海证券 颜枫、李想 2023年7月25日 安信证券 夏瀛韬 工银瑞信 黄炳延
时间	2023年7月20日、7月25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	1、近期公司在改革营销体系方面有什么进展？ 答：为提高公司组织效率、营销能力，2023上半年以来，公司逐步对营销体系进行了架构调整，并基本确定了“四部一中心”的销售体系，分别为：中国区大客户部、中国区域销售部、续保事业部、海外业务部和解决方案营销中心；其中，大客户部以金融事业部、运营商事业部等行业销售事业部为代表，针对行业内的大客户进行精准营销；区域销售部以各省市区域销售办事处为代表，以属地化为基础，并针对不同地区的市场特色，结合行业属性进行营销；续保事业部是公司今年新成立的销售事业部，主要

针对购买公司如防火墙等硬件产品的客户，就相关“续保”或“功能授权”等服务进行续约续期的需求挖掘，是对营销工作的进一步细分；海外业务部主要针对海外市场，目前仍然以拉美、东南亚地区为主，已初具一定市场规模，后续将进一步聚焦，在保持规模增长和打造国际影响力的同时，也将逐步侧重提高人效。近期，为提升承接综合性项目的能力，同时将公司的整体技术与方案能力推广到客户前端，公司新成立了解决方案营销中心，目前主要针对特定行业（例如能源行业）进行市场开拓，并将针对行业应用场景，提供产品解决方案及安全服务。

除上述前端营销体系的架构优化外，公司今年也强化了商机管理，并对销售支持部门、销售管理部门、渠道政策和激励制度、以及内部其他中后台部门提出了新的要求和改善目标。整体上，全公司尽力做到统一目标、统一语言；在营销活动里，重视关键指标如回款、人效的改善进度，全年将以控费增效、健康发展为建设目标，通过内部的持续优化以及借助外部资源整合的力量，为后续的持续健康增长打好基础。

2、公司今年产品推出的重点方向是什么？

答：自上市以来，山石网科一直聚焦网络安全领域。现阶段，公司主营业务范畴已经横向拓展覆盖了如边界安全、内网安全、云安全、数据安全、应用安全、智能安全运营、安全服务、工业互联网安全等多条业务线及相关产品组成的安全解决方案。

公司今年在产品方面的重点方向主要有两个：其一，作为公司目前主要收入来源的边界安全，特别是 UTM 产品，公司仍然将重点优先投入，持续推出新的硬件产品型号并进行版本的迭代升级，满足中高低档流量场景和不同业务场景的市场需求；其他产品线如云安全，除已经推出的虚拟化防火墙、微隔离、云安全资源池等产品外，也陆续推出如 endpoint 安全、主机安全等针对市场偏好的新产品，另外如数据安全治理、网络安全综合解决方案建

	<p>设等也是公司业务线的主要方向。其二，为应对信创市场需求，现有产品业务线的信创化也是公司今年产品研发的重点方向。</p> <p>3、公司对当前行业发展和自身发展是什么看法？</p> <p>答：结合过去的发展历程看，网络安全行业是一个稳健度较高的行业。随着行业政策的不断完善、国家重视程度的逐步提高以及信息技术的快速发展，网络安全行业的需求仍然具备一个相对稳定且持久的增长动力。于山石而言，公司将持续聚焦网络安全领域。从山石的特点来看，山石积累了较为坚实的技术、产品实力同时亦具备国际视野等竞争优势；过去几年，为提高经营规模 and 市场份额，公司进行了较大较快的投入，但受内外部等因素影响，公司的投入产出不达预期，因此造成在人效、盈利能力方面的下降。今年开始，公司主动进行了调整，以控费增效、健康发展为全年建设目标，一方面要保持业务规模增长，但另一方面，要加强自身健康度的建设，修复改善公司的盈利能力及回款能力。公司管理层希望，通过理顺内部的组织运营架构，加强与外部伙伴的协同合作，从而实现人效的逐步回升，为后续的持续健康增长打好基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023.7.26