

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：2024-11

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	2024年11月7日 国信证券：库宏垚 2024年11月8日 元禾重元：李喆、孙金成；方正证券：崔洁、顾凯程、金懿懋、张初晨、霍泽明 2024年11月11日 太湖金谷资本：陈龙、吴梦佳 2024年11月12日 上海证券：颜枫
时间	2024年11月7日、11月8日、11月11日、11月12日
地点	山石网科苏州总部
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理 罗东平 副总经理、首席运营官 叶海强 副总经理、财务负责人 尚喜鹤 副总经理 蒋东毅 董事会秘书 唐琰
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司 2024 年前三季度的收入结构？ 答： 从业务线维度看，公司 2024 年前三季度，边界安全收入占比主营业务收入约为 72.36%；云安全收入占比主营业务收入约为 6.79%；其他安全收入占比主营业务收入约为 20.85%。 从下游客户维度来看，2024 年前三季度，公司前五大行业客

户依次为金融、互联网、政府、教育、运营商，其中政府类客户的需求增速领先。除前述传统重点行业外，公司最近两年培育的新兴行业能源与轨道交通，在报告期内表现不错，能源行业的收入占比在前三季度已排名第六。

2、公司是否考虑在适当时机下修转股价格？

答：公司充分尊重股票和可转债投资者的利益和建议，可转债的市场表现也和公司业绩息息相关。因此，公司专注于主业经营，在第三季度取得单季度扭亏转盈的可喜基础上，将全力投入对第四季度的市场开拓工作；同时，关于向下修正转股价格，公司也将综合考虑公司的经营阶段、发展状况、市场情况、股票与可转债投资者利益等多方面因素来决定，具体情况可及时关注公司的公告内容。

3、公司的应收账款较高，如何提高回款管理？

答：公司所处网络安全行业，受客户预算执行节奏等因素影响，全年订单呈现季节性分布不均衡的特征。因此，在各报告期末，会出现应收账款余额较高的情况。近两年来，公司加大收款力度的同时优化了应收账款结构，降低整体回款风险。今年第四季度也将继续加大收款力度。目前，销售回款和经营现金流已处在改善趋势中，并且，经营现金流的改善仍将是公司未来两年的重点经营目标。

4、公司前三季度的毛利率环比下降，是在业务结构上有调整吗？以及对全年毛利率的展望？

答：从2024年前三季度看，公司毛利率同比实现较大提升，处于同行业的较高位置，主要是自有安全业务收入占比提升带来的收入结构改善所致。其中，公司第二季度单季度的毛利率略高于第一季度和第三季度，主要是第二季度云安全业

	<p>务占比相对较高所致。公司毛利率较高显示了公司的技术和产品处于较高水平，具备市场竞争优势，同时，公司也将根据公司经营目标和市场竞争情况，动态把握整体竞争策略。</p> <p>5、公司有信心完成 2024 年的经营目标吗？有哪些措施来保障？</p> <p>答：公司全力推进“科技+生态”的模式：其一，作为安全厂商，坚定公司硬科技型厂商的定位，通过持续的硬件平台迭代和软件更新，促进产品能力以及产品的性价比的逐步提升，从而扩大市场竞争优势；其二，全面建设渠道生态，公司已经与如华讯网络、神州新桥等优质 IT 集成商建立合作，并实现了较高的山石安全产品销售规模，打造了渠道合作的标杆效应，提升了山石网科的在合作伙伴群体中的品牌美誉度和影响力，有利于带动更多的优质合作伙伴加入公司生态圈，从而扩大市场覆盖率。此外，从前三季度的营销情况来看，公司自有销售团队持续深耕头部客户，在金融、运营商、能源等行业陆续取得项目中标或集采入围，在内、外部均趋善趋强的背景下，公司有信心也将全力以赴地去完成既定的全年经营目标。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024.11.13</p>