

证券代码：002912

证券简称：中新赛克

深圳市中新赛克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2018-010

| | |
|--------------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 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 | 国都证券 余卫康；招商证券 刘玉萍；中金公司 黄丙延；嘉实基金 陈涛、王宇恒；兴全基金 孟灿；申万菱信 卢杨；大成基金 陈龙、杨挺、谢家乐；中泰证券 谢春生、易景明、陈宁玉；敦和资产管理 吴来迪、张玮；兴舆资产管理 刘人宽；协国投资 郝结旺；海富凌资本管理 陈凌；锦盈资本管理 余康俊、佺君；广发证券 庞倩倩；国元证券 常启辉；安信证券 夏庐生、陈冠呈；浙商证券 刘金鑫；华泰保兴 尚烁徽；富国基金 赵宗俊；紫金保险 陈斌、桑亚东；彤源投资 张乐；中青科豪 朱旭浩；建信养老金管理 陶静；平安证券 付强；万联证券 黄超、张士伟；申万宏源 梁廷、何一铖；生命保险资产管理 龚鑫；国盛证券 黄瀚；东吴证券 郝彪、戴晨、程颢；国泰君安 郑宇舟、徐紫薇、金丽莉、倪晨苑、夏焯；易方达 成健；长江证券 刘慧慧；海富通 于晨阳、周雪军；华泰保兴基金 黄佳丽；西南证券 常潇雅；凯丰投资 田明华；华泰证券 杨洋、孔凌飞、俞天甲；国信证券 程成、马成龙；财通证券资产管理 于洋、李晶；兴业证券 孙乾、熊彬正；深圳盈泰投资管理 马继南；光大证券 石崎良；上海域秀资本 曹植；广东竣弘投资 陈翔；中国银河证券 钱劲宇；南京盛泉恒源 韦玉超；新时代证券 刘航；中信保诚 吴振华；南京证券 吴亮、 |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>宋颖润、汪长勇；国投瑞银 陆宇轩；中国人保资产管理 应巧剑；民生加银 孙伟、王凤娟；中融基金 汤祺；建信基金 刘博生；平安资产管理 顾军蕾；太平洋证券 王文龙；中信证券 郑泽科；国寿养老 王彬彬；海通证券 杨林、鲁立；天风证券 安鹏；承周资产管理 胡冰寒；交银施罗德 刘庆祥；中信建投 程杲；诺德基金 郭纪亭；南京天体投资 阮江；前海人寿 刘扬；前海联合基金 张磊；中国人寿养老 吴庚辛；东证融汇 祝迪川；尚雅投资 成佩剑；中海基金 李东祥；国联安基金 潘明；东北证券 熊军；长城证券 汪洁；东方证券 浦俊懿；永赢资产管理 任桀；中泰证券资产管理 杜厚良、夏淑兰；光大保德信 沈少捷；广发基金 邱璟旻；观富资产 张昊等共计 108 人。</p> |
| 时间 | 2018 年 8 月 13 日 |
| 地点 | 南京中新赛克科技有限责任公司五楼培训教室 |
| 上市公司接待人员姓名 | <p>公司总经理：凌东胜</p> <p>公司董事会秘书/副总经理：李斌</p> <p>公司财务经理：彭道义</p> <p>公司证券事务代表：陈献伟</p> |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>互动问答：</p> <p>1、下一代宽带网产品主要的技术提升点？</p> <p>答：公司一直力争保证公司的产品领先市场，公司认为下一代宽带网产品主要解决高的带宽下性能处理的问题。一方面把一些分析往从后端向前端设备迁移，另一方面提高前端设备的处理密度，提高单台设备的处理流量。</p> <p>2、5G 对公司移动网产品的影响？</p> <p>答：公司认为需要解决两个问题，一个是物联网的安全问题，一个是工业互联网的安全问题，有些工控协议已经上升到互联</p> |

网的层次，内网到外网的安全问题，势必会带来更多的安全管理需求。

移动网产品仍然着重于是信息采集和处理，但需要更多关注后端的数据采集分析和安全防务的工作。

3、2018 年半年报预收账款增长的原因？

答：2018 年年初签订的 4.9 亿中国电信合同以及部分海外合同，陆续收到一些客户的款项，尚未确认收入。

4、中国移动和我们的合作情况？

答：公司和中国移动一直保持良好的合作关系，2017 年度第一大客户就是中国移动。

5、公司会从网络可视化前端向后端拓展吗？

答：公司在大数据和人工智能投入了较多人力，力争在数据建模分析以及未来可以应用到的垂直领域方面取得一些突破，在核心技术——自然语言处理和知识图谱上都有一些储备。

6、Facebook、谷歌等入华是否给公司带来新的机会？

答：它们只是千千万万协议和 APP 中的一种，对公司没有太大变化。

7、现在宽带网产品销售 100G 产品的比例？

答：现在 90%以上是 100G 产品，400G 产品的研发也很快很顺利。

8、公司人员开支边界？

答：公司始终认为现金流是第一位，利润是第二位，规模第三位，这也是公司一直以来的经营理念。所以我们在做任何一次投入的时候都会有很多指标去约束，保证公司的现金流不会影

响正常经营。

9、2018 年半年度报告中，公司毛利率出现下滑的原因及应对措施？

答：公司移动网产品的毛利率下降了几个点，主要是因为移动网产品竞争相对激烈一些，势必会带来价格下降。公司将通过加强研发投入提高产品的领先优势，同时努力拓展相关海外市场以应对移动网产品毛利率的下滑。

10、公司海外市场的拓展方式及面临的问题？

答：公司目前在海外市场的销售以直销为主，采用美金为主的计价方式。随着公司海外业务规模的增长，公司的人力成本上升的压力也越来越大，目前公司正在通过改进产品结构，以达到减少现场施工人员的数量目的。

11、公司网络内容安全产品之前主要是在海外销售，现逐步向国内渗透，是否遇到障碍？

答：公司 2017 年底拿到甲级涉密信息系统集成资质，所以不存在行业资质上的障碍，但目前国内网络内容安全市场已有一些深耕多年的优秀企业，竞争相当激烈，公司采用的进入方式是做差异化竞争。今年上半年，公司在网络态势感知领域研发了大数据态势感知产品，与网络内容安全产品进行协同，市场竞争力已经得到初步显现，在相关政府领域实现了一定规模的应用，获得了用户的广泛好评。

12、公司未来人才战略规划？

答：公司去年年底的员工总人数是 792 人，今年人员规模预计将达到 1100 到 1200 人，公司近几年的员工离职率稳定在 10%-15%。今年是公司管理改进年，上半年聘请了相关咨询公司针对公司的人才和岗位进行梳理，提升管理人员管理能力。

| | |
|----------|--|
| | <p>目前公司没有推出股权激励的计划。</p> <p>13、华为、中兴等大型设备商是否会涉足公司这块业务？</p> <p>答：一方面网络可视化市场比较分散，另一方面网络可视化的技术积累需要较长的过程，而且如想涉足这块业务，只能投入大量的资源并尽可能的压缩每个周期发展的时间，而不能跳跃周期发展，所以对对他们来说，涉足这块新领域未必值得。</p> <p>14、公司未来的并购布局？</p> <p>答：目前公司没有并购的计划，未来如果考虑并购也会主要紧贴公司所处的产业链进行布局。</p> <p>15、公司的收费模式？</p> <p>答：目前宽带网和移动网产品的销售都是一次性向客户收取费用，暂时不会以定期服务费的方式收取，主要是因为技术的更新速度及产品的更迭速度比较快，很难把服务期限具体化。销售网络内容安全产品时，会通过产品升级收取少量的服务费。</p> |
| 附件清单(如有) | |
| 日期 | 2018年8月13日 |