

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：2022-15

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与投资者及机构名称	2022年11月2日：国金证券、松华资产、中睿合银、恩宝、泓德投资、大道资产、海通证券、世诚投资、中信建投证券股份有限公司、华宝信托有限责任公司、磐厚动量 2022年11月2日：华鑫证券、中泰资管、财通资管、大家保险、交银施罗德、兴业基金、添橙投资
时间	2022年11月2日
地点	线上会议
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、公司前三季度的行业客户的景气度如何，全年或明年的需求预测？ 答：2022年前三季度，公司前六大行业客户为金融、互联网、运营商、政府、教育和能源，其中金融行业实现主营收入约1.97亿元，同比增长约35%；互联网行业实现主营收入约7,966万元，同比增长约64%；运营商行业实现主营收入约7,290万元，同比增长约73%。政府行业实现主营收入约5,311万元，同比减少约31%；教育行业实现主营收入约4,080万元，同比增长约5%；能源行业实现主营收入约3,984万元，同比增长约108%。

整体上看，前三季度金融、运营商、互联网行业客户的表现仍然不错，说明业务驱动型的客户需求非常稳定，公司也会进一步侧重在优势领域投入资源，巩固并提升竞争力；从三季度数据看，政府行业的需求在逐步恢复中，未来在信创趋势的推进下，中长期仍然会有较大的市场机会；同时，随着疫情防控态势的逐渐稳定，教育行业的需求也在加快修复和回升。今年以来，公司推出了网络安全综合实训平台业务，与高校在网络安全人才培养、靶场建设等方面进行深度合作，公司与教育行业的客户粘性得到进一步强化；此外，公司积极把握新行业的商机，能源和物流交通都是近几年孵化比较成功的行业客户，长远来看，需求都会持续增长。

2、公司自研的安全芯片产品，未来是否会放量？

答：目前，公司安全芯片研发已经完成 FPGA 阶段的验证，并在 2022 年上半年推出了两款搭载 FPGA 芯片技术的防火墙产品，该产品主要面向如数据中心等大流量应用场景。安全芯片研发下一阶段是 ASIC 产品研发阶段，搭载 ASIC 芯片后，公司硬件产品将具备更高的性价比，在中低流量应用场景和信创市场具备更明显的竞争优势。ASIC 芯片将首先应用于公司的下一代防火墙系列，预计会有助于提升 UTM 产品的市场份额和市占率。

3、公司新硬件平台的 A 系列产品，主要面对哪些行业客户，市场反馈如何？

答：A 系列产品，是在公司基础硬件平台完成迭代升级后，推出的下一代防火墙系列产品，预计明年有望实现全面替代 E 系列产品。A 系列防火墙产品应用场景广泛，可适用于大部分客户群体；其在硬件架构上的升级能够优化硬件成本、提升产品性价比，目前市场反馈良好。此外，公司新一代硬件平台亦将逐步应用到 IDPS、WAF、应用交付等其他安全硬件产品线，提高公司安全硬

件产品的整体竞争力和性价比，进一步夯实公司在安全硬件市场的竞争优势。

4、疫情对全年业绩的影响有多大，公司是否有什么措施？

答：自 2020 年新冠疫情以来，因疫情防控等因素对经营造成了一定的短期波动，但网络安全行业始终保持较为稳定的增长态势。上市以来，公司积极布局营销体系建设，并达到了一定的规模和效果；但今年以来，各地疫情反复多发，线下市场营销活动开展受限，下游客户的需求出现递延或削减，造成公司销售人员人均产能的释放不达预期，收入增速有所承压；同时因成本费用的发生较为均衡，导致了净利润亏损的同比扩大；这是目前短期内对公司业绩较为明显的影响。客观上说，宏观环境在短期内仍然存在一定的不确定性，公司需要进行更审慎的资源投入，并将侧重在优势领域提升竞争力。

以行业客户为例，公司将持续深耕金融、运营商、互联网这三类业务需求驱动型、也是公司具备竞争优势的行业客户，降低疫情防控带来对市场开拓的影响；同时，公司也关注到国家近期也在出台相应经济复苏政策，将会有利于教育、医疗等行业的需求恢复，公司也将积极把握复苏中的市场机会。

此外，在行业客户拓展的基础上，公司也在积极布局未来市场，例如：1) 持续重视技术创新，推进安全芯片 ASIC 的研发，为信创市场和中低流量应用场景积蓄力量；2) 持续扩充产品线和解决方案，提升解决方案能力，带动收入结构的多元化；3) 进一步拓展海外市场，大力扩展海外渠道代理商，发挥公司的技术优势和海外积累，在边界安全已经取得一定品牌影响力的情况下，加大云安全产品在海外的推广力度，降低因疫情防控带来的营销和物流不便，培育海外市场成为公司新的增长极。4) 加强与合作伙伴的交流，发挥业务协同作用，合作共赢。总体上，公司力争通过内、外部的有序优化和精进，实现公司业绩的稳健增长。

附件清单（如有）	无
日期	2022.11.4