

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：2024-06

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：电话会议
参与投资者及机构名称	华泰证券固定收益部 詹寿明
时间	2024年6月25日
地点	线上交流
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.公司近期股价和可转债价格下跌是否与公司经营层面有关？</p> <p>答：公司目前生产经营情况正常，今年年初制定的四大硬仗也在积极推进中。近期的下跌主要还是受市场情绪的影响，为提振市场信心，公司第一大股东提出了增持计划，公司也提出了回购计划，均在正常实施中。结合2023年年报、2024年第一季度报告来看，公司整体的经营效率、人均产出都处于同比提升的阶段；随着2024年四大硬仗的持续推进，公司有望进一步提升整体运营效率，并加快盈利能力的修复。</p> <p>2.是否考虑下修可转债转股价格？</p> <p>答：根据相关规则和公司“山石转债”募集说明书，在收盘价格满足特定条件下，公司董事会可以提出向下修正转股价格的方案，</p>

该方案需要经董事会和股东大会审议通过。针对当前山石转债转股溢价率较高的情况，公司会结合市场波动、投资者诉求、公司发展阶段、经营状况等因素综合考量，尽量兼顾股票和转债投资者的各方利益，在合适的机会下考虑向下修正。

3.关于神州数码对公司业务的推动作用？

答：目前，神州数码成为公司第一大股东已经超过一年，双方从高层到执行层，基本顺利度过了磨合期，并在业务协同上取得了可喜的进展。关于神州数码对公司业务的推动作用，在现阶段主要体现在以下方面：

（1）助力山石网科渠道生态体系，协助构建网安朋友圈：自神州数码入股及公司加入数字中国服务联盟以来，山石网科获得了更多具备规模优势、区域优势、行业优势的 IT 行业代理商或者集成商合作伙伴，通过协同开展各类市场营销活动，扩大了公司在网安圈的影响力并显著带来渠道质量的提升，有利于拓宽公司的销售覆盖面，带动销售规模的扩大。同时，结合渠道激励政策的改善，公司与渠道在产品、技术、安全能力建设、市场需求挖掘等层面也建立了双向沟通机制，双方的合作具备更大的粘性，并且有助于提升渠道自主开拓市场的积极性。2023 年，公司渠道参与贡献的销售订单规模约 9,000 万元，预计 2024 年仍将有显著的提升空间；

（2）向山石网科输出精细化管理经验：基于当下宏观背景，公司将“控费增效、健康发展”作为现阶段发展目标，聚焦经营效率的提升。作为毛利率较高的科技型企业，公司向神州数码学习精细化管理运营经验，通过对成本费用的有效管理，以加快盈利能力的修复。自去年以来，公司陆续开展了“商机管理”、“夏季攻势”、“大项目拓展”等各类专项行动，逐步加强营销活动的过程管理；同时，将部分固定成本转为项目型的浮动成本，提升项目运营效率并有效节省相关成本。今年以来，公司整体营销体系在组

织架构精简的基础上推行了事业部制，侧重于对事业部的利润考核，并开展了“百客计划”作为拉动业绩销售的火车头，这些措施进一步在费用管理、运营效率方面起到了推动作用。

2024 年第一季度，公司销售人员人均产出持续提升，相较于去年同期提升约 45%；后续随着事业部负责人管理能力的逐步提升，公司的人均产出有望持续获得提高，从而带动盈利水平的回升修复；

（3）神州数码自身的资源投入：公司与神州数码具备良好的历史合作基础，在其成为公司第一大股东后，基于对网络安全行业发展的看好，神州数码逐步加大了在网络安全业务领域的资源投入。例如，神州数码在其内部设立了专门对接山石网科的部门，重点协助山石网科做好渠道分销工作；同时，在其自身的业务开展过程中，如若涉及网络安全业务的项目，一般会考虑优先与山石网科合作。另外，通过与神州数码及其渠道伙伴在其他 IT 服务上的合作，也有助于公司降低固定成本。

整体上，公司认为，神州数码在以上三方面对公司业务的协同性和管理起到推动作用，公司将通过内外部的通力合作，实现有质量发展。

4.关于公司 2024 年经营情况进展？

答：目前来看，公司各业务条线均在积极地推进今年年初制定的四大硬仗，主要进展如下：

硬仗一：“百客计划”；公司拟筛选一部分符合目标设定要求的客户进行重点开拓，将会针对这类标杆型、价值型、有市场突破意义的客户群体进行资源倾斜，以带动公司整体收入规模的较快增长。目前，公司已经完成了战略客户的筛选，并匹配前中后台相应的团队力量，逐步开展拜访计划。

硬仗二：芯片战略之迭代；公司持续推进 ASIC 安全芯片的研发

与落地，按照规划尽快完成 ASIC 芯片的流片工作及后续的硬件平台搭载和产品化工作。目前，芯片研制工作正有序开展。今年 3 月，公司已将芯片交付生产厂家进行第一次流片，预计在 8 月中下旬样片将返回山石网科，随后进入芯片的测试环节。截至目前，公司已完成 29 个型号的信创和非信创硬件平台的研发，以备后续搭载 ASIC 芯片。此外，配套的软件系统研发也已完成。待芯片返回后，公司将启动系统联调，并尽快推出相关产品。

硬仗三：信创战役之挺进；在产品端，对信创产品线进行查漏补缺，同时针对 ASIC 安全芯片的国产化硬件平台进行同步研发准备，尽快实现搭载 ASIC 安全芯片的国产化产品。同时，全面发力信创市场的销售开拓，提高信创业务的规模和收入占比。结合 2023 年的收入结构及业务部门反馈，下游客户中对于信创产品的需求日益增多，目前公司已陆续在国有大行等重点项目中实现了信创产品的入围及中标。

硬仗四：安服升级；作为网络安全公司，除了具备优质的产品竞争力，还需要能够对外输出综合的安全管理能力。因此，公司自 2020 年以来，逐步投入资源发展安全服务。今年，公司将“安全服务”提到硬仗高度，进一步给予资源倾斜，并计划以数据安全治理为切入点，聚焦能源、医疗等行业，以数据安全、网络安全为主，优先在老客户群体进行开拓，通过数据安全治理和安全服务的开展，带动产品的销售，提高客户服务能力和粘性。目前，公司已经在某三甲医院实现了数据安全治理项目的落地，有助于后续在该领域成为标杆案例，持续挖掘更多业务机会。

总体来说，四大硬仗的有序开展，将为公司持续带来综合安全能力、营销能力、产品竞争力的提升，有利于推动公司盈利水平的修复。2024 年，公司将以减亏为核心要务，通过内外部的通力协作，加快改善运营效率；同时，结合回购计划和股东增持等方案的实施，共同推动公司市场价值的回升和体现。

关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	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。
附件清单（如有）	无
日期	2024.6.27