

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：2022-12

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	东北证券计算机分析师：黄净、肖思琦
时间	2022年9月14日
地点	山石网科会议室
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><b>1、公司创始团队来自 netscreen，回到国内创业，国内与国外行业发展有何不同？</b></p> <p>答：基于宏观环境、信息技术发展和信息化建设阶段的不同，国内市场与海外市场的差异主要体现在需求端，即客户对于网安业务需求的偏好有所不同，亦因此造成了国内外网安企业在产品结构布局上的差异。总体上看，海外网络安全市场主要以单品采购为主，而国内网络安全市场更偏好一揽子解决方案。具体细分客户群体来看，以内生业务需求为主、网络安全能力较强的行业客户如金融、运营商等行业，更倾向于购买单品；而网络安全能力相对较弱或以政策合规驱动型为主的行业客户则侧重于购买解决方案和服务。</p>

基于上述背景，公司在初创和早期阶段，主要以防火墙产品为主；后续为更好地深耕国内市场，公司自 2013 年起逐渐横向扩充产品线，先后补充了云安全、内网安全等产品及解决方案；在 2019 年上市后，公司进一步加大了对产品多元化的投入，并在此基础上不断提升解决方案能力。目前，公司已经完成多元产品平台的构建，覆盖了边界安全、云安全、内网安全、数据安全、业务安全、智能安全运营、安全服务、安全运维在内的 8 大类产品和服务，并已形成数十余种行业和场景的解决方案。

公司创始团队来自 netscreen、juniper 等海外网络安全厂商，具备了一定的技术积累和海外创业基因。因此，自上市后，公司也逐步加大了对海外市场的投入，从最近几期的定期报告来看，海外市场开拓良好，有望在未来成为公司收入的重要组成部分。

## **2、公司云安全的发展情况？**

答：公司是国内较早开发云安全产品的网络安全厂商，主要产品为虚拟化下一代防火墙“山石云·界”和微隔离可视化产品“山石云·格”。在此基础上，近年来公司陆续推出了 vWAF、vDBA 等其他虚拟化安全网元产品，丰富了云安全产品的品类，并加大了与运营商等主流云厂商的合作，通过合作导流的方式，扩大销售覆盖面，提高销售业绩。

2022 上半年，公司云安全业务取得了不错的收入增速。未来，公司一方面要持续丰富云安全产品的种类，增强公司对云安全的解决方案能力和服务能力；另一方面，针对行业和市场反馈需求，作针对性的技术研发和产品开发，进一步开发主机安全等相关产品。从大方向上看，云安全是公司重点业务方向之一，未来将持续加大投入，并不断提高收入规模和占比。

## **3、公司的人员增加计划？**

答：最近三年，公司持续扩充研发人员和销售市场人员规模，用

以补充研发力量和销售力量，并取得了一定的效果。截至目前，公司已基本完成产品及解决方案的多元化，扩大了区域市场和行业客户的销售覆盖面，并取得了稳定的收入增长。经过这几年的人员高速扩充，结合公司当期的收入规模和发展规划，今年全年和未来，公司仍然会持续扩充研发与销售市场人员规模，但是会适度放缓人员的增速，重点放在销售人员产能的释放和公司人均效能的提高，从而提高公司净利率水平。

#### **4、公司未来的主要增长动力有哪些？**

答：公司是技术起家的网络安全公司，在国内市场耕耘多年，具备良好的市场竞争优势和地位。

从产品线来看，2022年半年度，边界安全业务收入占比约70%，中短期内仍然是公司收入的主要增长来源。2021年，公司推出基于新一代自研硬件平台的防火墙产品，公司主流防火墙产品完成换代升级，新产品具备更高的性价比和市场竞争能力；未来，新一代自研硬件平台将逐步应用到公司其他硬件产品业务线，有助于提高公司其他安全硬件产品的性价比和竞争力。目前，公司正在稳步推进安全芯片的研发工作，后续安全芯片的应用将有助于显著提高公司的场景覆盖能力以及在信创领域的市场竞争力。

从业务结构来看，在边界安全的基础上，公司持续看好云安全的增长潜力，公司将持续开发云安全产品，充分发掘云计算发展带来的安全需求，逐步提高云安全的收入规模和占比。在其他安全方面，应用交付、数据安全、安全服务、安全运营等均是公司的重点业务方向，通过有侧重性的自研开发、行业上下游合作等方式，逐步丰富其他安全产品和解决方案类型，提高其他安全品类的收入规模。

在业务线布局的基础上，加快营销能力的提升，也是未来收入增长重要支撑。基于已有的产品和市场竞争优势，公司自2021年起推进“三维互锁”机制，加强前后台沟通与协作，深入研究行

	<p>业需求，不断加大产品的行业属性，提高对综合性项目、大项目的支持力度与服务能力。此外，在海外市场，以东南亚和拉美为主要根据地，持续加大投入力度，提高本地化支持和售后服务能力，开展海外渠道合作，为后续打开更大的市场空间奠定基础。</p> <p>总体上，对于未来的发展预期，公司将坚持稳健经营，一方面希望保持收入规模的良好增长态势；另一方面，在宏观环境充满不确定性的背景下，公司将加大对费用投入的控制力度，适度降低人员增长规模，并注重回款和现金流的管理、提高人均效能，努力通过提高自身经营的确定性，以保持有质量的增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022.9.15