

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：2024-02

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	中金公司、国信证券、兴业证券、共青城鼎睿资产管理有限公司、金股证券投资咨询广东有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、淡水泉（北京）投资管理有限公司、海南善择私募基金管理合伙企业(有限合伙)、宜信投资、上海杭贵投资管理有限公司中邮人寿保险股份有限公司、华夏财富创新投资管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、上海海岸号角私募基金管理有限公司、红杉资本、元禾重元、隆顺投资、上海伯兄投资管理有限公司、中移资本控股有限责任公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited、长城国瑞证券、安信基金管理有限责任公司、国泰基金管理有限公司、浙江朝景投资管理有限公司、平安证券股份有限公司、郑州云杉投资管理有限公司、申万宏源证券自营部、中粮信托有限责任公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、东睦新材料集团股份有限公司、上海杭贵投资管理有限公司、中欧基金管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、溪牛投资管理（北京）有限公司、海通证券资产管理有限公司、上海天貌投资管理有限公司、北京华软知识产权私募基金管理有限公司、拾贝投资管理（北京）有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、工银国际控股有限公司、云南省产业投资基金有限责任公司
时间	2024年4月2日
地点	线上交流

<p>上市公司参与人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>第一部分：2023 年经营情况回顾</p> <p>2023 年度，公司实现营业收入 90,104.01 万元，与上年同期相比增长 11.02%；其中：边界安全产品及服务实现收入 66,247.53 万元，同比增长 9.46%，占公司主营业务收入比重 74.38%；公司云安全业务收入为人民币 6,229.12 万元，同比增长 26.22%，占公司主营业务收入比重 6.99%；报告期内，公司其他安全业务收入为人民币 16,589.82 万元，同比增长 23.43%，占公司主营业务收入比重 18.63%；</p> <p>毛利率：2023 年公司主营业务毛利率 68.26%，同比略有下降，主要与部分市场竞争加剧有关；</p> <p>净利润：实现归属于母公司所有者的净利润-23,981.15 万元，与上年同期相比亏损扩大 31.42%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润-24,859.30 万元，与上年同期相比亏损扩大 20.95%。</p> <p>2023 年公司归母净利润较同期亏损有所扩大的原因，主要和公司因调整优化等工作加大了对当期的投入有关，如在组织架构方面公司主动进行调整、在研发方面公司保持了丰富信创产品线、安全芯片研发、产品迭代等投入，在营销体系方面，进行了内部激励，开办了各项市场营销活动等投入，另外，计提减值损失也对当期利润产生了影响。</p> <p>经历一年的调整与磨合，我们看到了公司的初步改善效果。2023 年，公司销售人员人均产出较去年同期提升 55.96%，公司销售回款同比增长近 40%。正如同公司管理层一直多次强调人效、现金流的重要性，后续我们将持续跟进</p>

人均效率、销售回款等关键指标的发展趋势。

尽管改革取得初步成效，但目前来看 2024 年的挑战仍然不小。为聚焦修复并提升公司盈利能力，公司将以“控费增效、健康发展”作为中长期建设目标，通过制度改进、人才引入、架构优化、精细化管理、优化考核激励等多项举措，提升公司在传统优势产品的市场占有率，从而推动公司收入端的较快增长、费率的逐步下降、盈利能力的加快回升。

第二部分：投资者交流提问

1、目前来看，2024 年公司在重点下游客户方面的订单储备或订单突破情况，以及下游客户的景气度情况？

答：2023 年，公司开展了一系列的内部调整和优化工作，其中商机管理取得了良好的实施效果，公司的商机数量、质量都得到了较大的提升。从目前时点商机的储备数量来看，企业、政府、金融、能源等是商机数量储备较高的前四个行业，也是公司 2024 年将持续关注的四个行业；从公司的销售开拓效果来看，根据目前与部分行业客户签署的框架协议，金融、运营商、能源的订单储备是排在前三的行业。2024 年，公司将重点加大对这些行业的开拓力度，如中、农、工、建等国有综合性银行项目的推进、国网的集采和入围、以及在轨交行业的项目储备和订单转化。虽然外部环境存在经济压力，但在企业数字化转型的刚需下，公司在金融、运营商、能源等几个行业已经具有良好的商机储备或项目孵化，景气度相对稳定。

2、年报中提及 2023 年渠道参与贡献的销售金额约 9,000 万，这块是否是渠道自主产单，和神码是否有关系？

答：2023 年渠道参与贡献的销售金额约为 9,000 万，这是公司 2023 年的四大硬仗之一“生态升级”取得效果的

体现，这其中既有渠道自主开拓的订单也有与公司销售合作开拓的订单。2023年，伴随生态升级战略的实施，公司加入了神州数码倡导的数字中国联盟体系，引入了有一定资金规模、客户资源的合作伙伴，同时公司也顺应发布了渠道白名单政策，建立了和渠道伙伴互惠共赢的合作模式。报告期内，渠道伙伴全年报备商机近万条，落单金额9,000万元左右，验证了合作模式的可行性。

另外，2023年，公司积极推动山石网科在渠道体系的技术认证，全年约有上千人完成了山石网科的渠道技术体系认证，增进了合作伙伴对山石网科技术和产品的理解，有利于提高后续业务的协同效果。

2024年，从公司角度来说，生态升级意味着公司不仅仅局限于和神码之间的合作，而是会广泛地扩展渠道伙伴的合作宽度与深度，同时通过互利共赢的合作模式，实现生态合作的正向循环，持续推动渠道自产单规模，实现共同增长。

3、当前全球IT业都在裁员，但可能研发裁员占比更高；而2023年公司人员减少主要在销售和技术支持，请问公司是如何考量的？公司如何考虑后续客户的对接和维护。公司用哪些措施提升了销售的人效？

答：2023年度，公司在组织架构调整方面优先侧重对营销体系人员优化，是基于公司现阶段发展规模、自身情况所做出的选择，同时在优化时主要以业绩完成度作为优胜劣汰的筛选标准，有利于提升组织效率及员工自驱力。另一方面，公司2023年保持较高的产品研发人员占比，是在为信创产品储备、安全芯片研发、端点安全研发、XDR等研发提供保证。同时，报告期内，研发体系自身也做了优化和改善，在基本没有更高投入的情况下，覆盖了更多的产线、取得了更高的研发质量。

在现阶段，公司保持和提高销售人效，并非是单纯减少员工数量，核心是要提高生产力和生产效率，其主要措施有：

（1）规范销售流程，例如加强商机管理；（2）优化组织架构，例如实施事业部制、减少不必要的层级；（3）制定奖惩分明的激励机制，调动积极性，同时加强费控管理；（4）加强部门间协作，加强销售、产品、研发的部门协作，从企业制度、文化意识、组织架构、销售支撑等方面提升销售人效。

此外，公司也会根据前线业务需求，在保持人效不降低的前提下，适度增加相应的人员。正是因为销售人效的提升，所以以目前的人员规模是可以匹配当下业务的发展节奏的，同时，公司对前端客户的服务还会因整体销售能力的提升而随之增强。

4、如何展望公司 2024 年事业部规划，以及与神州数码的协同规划？

答：（1）2024 年，公司推进事业部改革，营销体系已分为第一事业群，对应原中国大客户部；第二事业群，对应中国区区域销售部；第三事业群，由原解决方案营销中心调整而来，包括能源事业部、苏州事业部和安全服务；海外事业群由原海外业务部调整而来，同时基于地区安全需求的不同，将单设港澳事业部。此外，各个事业群下面再细分各个事业部，并将公司年度目标逐一拆解至最小业务单元。事业部制的改革代表着销售单元从只对业绩目标负责到对业务单元整体运营负责的改变，这要求事业部负责人需要具备成本意识、重视投入产出；相应地，对于负责人的挑战和难度也有所增加，需要一定时间磨合与成长。因此，公司也将对各事业部提供运营管理支持，协助提升各事业部负责人的综合管理能力。

（2）与神州数码的协同规划：总的来说，公司与神州数码

	<p>将秉持发挥各自所长、优势互补进行业务的协同开拓。对于山石来说，公司会持续借鉴神码的精细化管理思路，控费增效，加快修复盈利能力；对于神码来说，继续积极为公司引入合作伙伴等生态渠道资源，也将会考虑进一步通过挖掘其自有的客户资源，协助公司提升网络安全市场份额。</p> <p>5、请问公司 ASIC 芯片目前研发和流片进展如何，以及芯片后续将赋能给哪些安全产品？</p> <p>答：公司 ASIC 安全芯片研发进展正常，根据最新的芯片规划时间安排，ASIC 芯片已于 2024 年 3 月进入第一次流片环节，预计今年下半年第一次流片结束并进入芯片的内测环节。乐观估计，公司在 2024 年末有望发布搭载 ASIC 安全芯片的硬件平台，同时公司也积极做好平台的准备工作。但鉴于芯片的流片和产品应用仍具备不确定性，关于后续 ASIC 芯片的具体进展情况，公司将通过公告或其他官方形式予以披露。</p> <p>从目前的情况来看，公司的 ASIC 芯片安全产品，将体现两方面的竞争优势，一方面是对产品性能的提升；另一方面是对硬件平台成本的优化；在产品应用方面，将优先适配于防火墙、应用交付等硬件产品，公司也将做好准备，在芯片完成流片后，尽快实现产品的应用和优势体现。</p> <p>有关公司本次交流提到的相关数据，请以公司已披露的 2023 年年度报告为准。</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>

日期	2024.4.8
----	----------