

山石网科通信技术股份有限公司

2020年9月投资者调研纪要汇总

一、主要活动形式

√ 电话会议 √ 特定对象调研（参会机构明细详见附表）

二、主要沟通的问题

1、目前来看，公司业务的恢复情况如何？

答：整体上，随着国内经济的恢复，网安行业下游客户群体的需求也在逐步恢复中；另外，从网安行业的季节性分布特征来看，下半年相对是收入较为集中的区间。目前来看，第三季度业务情况恢复正常；参考往年季度收入占比情况，公司预计今年第四季度收入仍将在全年中占比最大，公司将继续努力做好市场开拓工作，尽快实现收入增速恢复正向轨道。

2、上半年，公司云安全产品增速下滑较快的原因是？

答：总体上，上半年云安全产品增速下滑较快主要原因有三个方面：其一，在疫情背景下，下游客户群体将会优先保障基础安全产品落地，纯软件类的云安全产品会有一定的滞后；其二，教育、运营商等云安全产品主要客户的复工进度较慢；其三，纯软件类的云安全产品在销售模式上与传统安全硬件产品有一定的差异，需要先在虚拟环境中进行测试，收入确认也存在一定滞后；因此短期内，对于云安全产品增速的影响也更为明显。从目前第三季度的情况来看，云安全产品的恢复情况良好；今年8月，公司发布了山石云·池，该产品可对云计算中存在的安全风险做统一安全管理，安全资源按需配置、提供更贴近虚拟机侧的安全防护，并能满足等保2.0要求的一站式云安全资源池解决方案。公司持续看好云安全产品的发展，后续将继续加大该细分领域的研发及市场投入。

3、公司上半年研发人员数量没有增长的原因是？

答：目前，公司已经形成了可持续发展的研发人才队伍培育体系，公司研发人员每年新增的数量主要来自于应届生招聘，为研发人才梯队建设定期补充新鲜血液；公司2020年上半年末的研发人员数量相较于2019年末的研发人员数量暂无增长，主要系公司2020年度新招聘应届生员工大多在6月份以后签约入职；全年来看，公司仍将保持与营收增速基本一致的研发人员扩招规划。

4、公司在销售团队方面的扩招规划？

答：2020年上半年，公司持续加大在销售队伍扩建与优化方面的力度。2020年上半年，公司纯销售人员（不包含售前、技术支持等岗位）较去年同期增长约26%；结合网络安全行业特点及公司发展阶段，目前公司在销售人员规模及市场布局方面在行业内相对偏小，后续还将扩大在销售人数、渠道代理商数量、区域市场开拓等方面的投入力度，以促进公司营收多元化发展。

5、公司在产品研发方面的规划及进展？

答：公司自创建以来，一直非常注重产品的技术研发与创新；现阶段，公司已初步形成多元产品线格局，在此基础上将逐步提升整体安全解决方案的能力。从总体规划上看，公司将继续夯实边界安全产品线自研的核心竞争力，并将结合客户端需求与自身技术积累，有针对性地扩充产品线，并选择核心产品线进行自研，同时，作为安全解决方案补充的部分产品线将不排除以外部厂商合作的形式进行开发，从而兼顾效益与效率的平衡，加快市场占有率的提升。

6、公司如何看待安全服务？

答：2020年6月30日，公司通过线上平台正式对外发布了“安全服务”业务，目前公司的安全服务主要包括：安全评估服务、应急保障服务、安全通告服务、安全培训服务、威胁检测订阅服务等。相较于发达国家的网络安全市场，国内安全服务的市场占比还相对较低，未来将有较大的发展空间；公司将安全服务视为现有业务的重要抓手之一，能够很好地带动现有产品及解决方案的销售，并增加与客户之间的粘性。公司将基于自身的产品结构及经营风格，逐步加大对安全服务的投入，从而推动收入更快增长。

7、公司现阶段各类安全产品及服务的收入占比？

答：目前来看，公司营业收入的主要来源为边界安全产品线，其中主要是下一代防火墙与IDPS；其次是云安全产品，然后是其他安全产品中的WAF、安全服务、内网安全、应用交付、数据安全、态势感知等产品。随着近几年产品线的不断扩充，公司边界安全产品线占营业收入的比例在逐年下降，2019年占比约为86.30%；云安全、其他安全产品线的近两年保持着较高的复合增速，2019年占营业收入比例分别为5.32%、8.38%。2020年6月30日，公司正式对外发布了安全服务，目前包括的内容有：安全评估服务、应急保障服务、安全通告服务、安全培训服务、威胁检测订阅服务等；后续，公司将结合产品结构、技术积累优势及发展规划，以安全服务为重要抓手之一，有效带动现有产品及解决方案的销售，增强客户粘性；另外，从国内市场发展趋势看，安全服务的占比相对较低，后续有较大发展及不断优化的空间。

8、与其他安全公司相比，公司的优势有哪些？

答：网络安全行业是一个市场空间巨大且细分领域众多的行业，各家在产品布局、技术积累等方面都有各自的侧重点。总体上，公司的竞争优势主要体现在以下三个方面：

第一，产品端技术研发优势：公司拥有软硬件一体的自主研发能力，保障产品高性能、高可靠，在边界安全市场具备较高竞争力；同时公司是业内较早投入云安全产品研发的安全厂商之一，具备云计算数据中心全面安全防护技术；

第二，优质客户端的品牌优势：经过行业内十余年的耕耘及积累，凭借突出的产品和服务品质等多维度综合能力，公司在金融、政府、运营商、互联网、教育等行业高端客户群内树立了优秀的品牌形象，为公司后续产品线的持续扩充及生态圈的建立奠定了坚实的基础；

第三，管理层面优势：自创建以来，公司一直秉承现代企业管理制度规范，培育了一支非常稳定的核心管理人团队，充分发挥现代企业管理制度的优势，

各司其职，始终将风险防范意识贯穿在企业的发展运营之中，追求有质量、且稳定的增长。

9、公司应收账款较高的原因是什么？后续会有所好转吗？

答：首先，从销售模式上看，以 2019 年年报数据为例，采用总代且以直销为主的销售模式的应收账款周转天数会较长于以渠道代理商销售为主的模式；其次，应收账款的规模也会随着公司收入规模的扩大而逐步扩大。今年以来，公司通过积极开展票据池业务，2020 上半年公司净现金流较去年同期有所优化。后续，公司将继续加大回款管理，积极推动渠道代理商自主产单，逐步提升应收账款周转天数。

10、公司未来利润率会逐步提升吗？

答：现阶段，公司的三项费用率处在相对较高的阶段，一方面系公司处在发展阶段，需要持续加大研发、销售、市场营销等投入；另一方面，公司的投入变现也需要一定时间的积累与磨合，尤其是在科技含量较高领域。未来，随着公司产品线扩充、营销网络扩建的逐步落地，从中长期看，公司的费用率将会逐步回落，同时，公司的利润率将会随着规模效应的体现逐步提升。

11、网络安全行业未来 3-5 年的增长预期是多少？

答：根据 IDC2020 年上半年预测，2020 年中国网络安全市场总体支出将达到 78.90 亿美元，较 2019 年同比增长约 11%，增幅继续领跑全球网络安全市场。同时，IDC 预计，2020 年，安全硬件在中国整体网络安全支出中将继续占据主要部分，占比约为 53.5%；安全软件和安全服务支出占比分别为 18.3%和 28.2%。在 2020-2024 年的预测期间内，中国网络安全相关支出将实现年均复合增长率 18.7%，预计 2024 年将达到 167.2 亿美元。

附：山石网科调研活动参与机构情况

时间	形式	接待人员	参会机构
2020.9.30	电话会议	山石网科 董事长 兼 总经理 罗东平 山石网科 财务负责人 兼 董事会秘书 尚喜鹤 山石网科 法务总监 兼 证券事务代表 郑丹 山石网科 投资者关系 经理 唐琰 山石网科 证券事务专 员 何远涛	Capital Research Global Investors 资本集团参会基金经理及 分析师： Celia Huey- 中国软件行业分析师 Lawrence Gong- 中国股票分析师 Stephen Green- 中国股票分析师 Sung Lee- 基金经理
2020.9.25	实地调研	山石网科 财务负责人 兼 董事会秘书 尚喜鹤 山石网科 投资者关系 经理 唐琰	东方证券 浦俊懿、陈超 浙商基金 平舒宇 上海盛宇股权投资 石先志 东海证券资管 施鹏飞 聚鸣资管 李和瑞 世诚投资 陈之璩 伟星资产 班梅