

# 山石网科通信技术股份有限公司

## 2019年12月投资者调研纪要汇总

### 一、主要活动形式

√现场参观                      √特定对象调研（来访人员明细详见附表）

### 二、主要沟通的问题

#### 1、公司核心业务未来的发展思路？

答：总体上说，公司未来两年核心业务的发展思路是：基于中国，打造精品，面向全球，逐步拓展；公司会坚持“精品战略”，注重创新和传承，保持开放的心态，紧跟国际前沿技术，深耕国内市场，逐步布局海外；将边界安全竞争优势逐步复制到其他安全领域，与此同时，公司也会继续加强营销渠道网络的扩建，充分挖掘产品与渠道的双重优势，进一步提升公司在网络安全的市场占有率。

#### 2、公司人员规模发展计划？公司的员工激励计划？

答：现阶段，公司人员的扩充重点主要是在营销与研发两块，未来的发展计划会匹配公司的增速，并根据市场的培育及研发的投入情况，做好人才储备及梯队建设工作；公司在IPO前已经做了比较充分的员工激励计划，IPO时一部分核心骨干又参与了战略配售，截至目前来看，公司的员工激励计划覆盖的比较到位，后续会根据公司的经营发展需要，适时推出新的激励计划。

#### 3、渠道代理模式收入公司占主营业务收入比例超过80%，渠道模式与直销模式的优劣势比较？

答：首先，直销+渠道，是网络安全企业多数采用的销售模式；直销与渠道各有优势，在企业发展的不同阶段，发挥不同的作用。从长期来看，直销与渠道相辅相成，我们希望能够各取所长，共同推动公司的发展。

#### 4、行业内各厂商纷纷开始进行渠道建设对各企业带来怎样的机遇与挑战？

答：每家企业在模式、产品、客户群体、渠道政策等方面都各有侧重点，在整体行业发展的环境下，企业发挥好自身的竞争优势和技术积累，选择最适合自己的经营战略即可。

#### 5、随着《网络安全法》及等保2.0条例的实施，国内网络安全产业已迎来发展拐点？

答：政策的驱动对整体行业的发展是有力的推动，网络安全的重要性和必要性日

益提升，网络安全的价值日益凸显，这是信息时代发展的必然趋势，我们会努力抓住行业发展机遇。

**6、安全运营成为网络安全行业一个大的趋势，公司在这一领域是否有相关布局？**

答：公司近期发布了山石智·源，以山石智·源为代表的运营产品，作为新一代全息数据驱动的 AI 分析运营系统，可为各行业客户提供网络威胁分析、态势呈现、弱点分析、溯源与响应等功能，解决客户监控盲区、潜在安全隐患、运维低效等问题。

**7、360 作为公司股东之一，其在“大安全”领域的布局会不会对我们硬件产品的销售有相应拉动作用？**

答：三六零科技集团旗下子公司北京奇虎目前是公司的股东之一，目前公司与三六零在业务、技术等方面会有相关的交流与对接，具体业务上的合作信息还请及时关注公司的公告内容。

**8、公司的网络安全产品线拓展升级项目主要包括基于国产安全可靠芯片的系列产品研发项目和网络安全大数据分析平台。公司在国产安全芯片领域的研发进展？**

答：目前公司不涉及芯片的研发，我们是基于第三方的国产芯片做自己的国产化的网络安全产品；目前公司已经发布了基于国产芯片做的产品系列，其他相关研发工作也都在有序开展。关于该募投方向的具体进展，请及时关注公司公告内容。

**9、在金融行业看到万兆防火墙的趋势，不知公司如何看待这个趋势？需求规模、节奏、竞争格局如何？**

答：从千兆到万兆的需求变化是金融客户从办公网到业务网安全需求的延申。在金融行业我们主要竞争对手是华为。金融行业是公司的优势行业，对于金融客户数据中心高端防火墙及其功能需求满足及响应，公司具有显著优势。

**10、公司销售体系的建设计划，尤其是渠道的建设规划如何？**

答：营销渠道建设与拓展也是我们上市募投的方向之一，公司会从三个方面发力，一是有自主产单能力的代理商的挖掘和培养；二是加强与大的集成商和战略合作伙伴的合作；三是加强与有代表性的行业性 ISV 的合作。通过“行业线+渠道线”，两条腿走路，落实我们的“两纵一横”策略。

**11、除防火墙产品以外的安全产品的规划和进展**

答：公司一直秉持精品战略，在防火墙产品之外，我们的云安全产品、WAF、IPS 等也都获得了客户和市场的认可。例如公司连续两年入选 Gartner 的“IDPS 魔力象限”的“特定领域者”象限。新的产品也在陆续推出，如基于国产芯片的产品，基于等保 2.0 的产品也在不断丰富。公司会按照募投的三个项目的规划，做好相关产品的开发和升级工作，同时积极关注新技术、新政策对行业的影响，保

持对市场的敏锐度和持续创新能力。

**12、除了金融行业，公司在其他大行业，如运营商、政府、能源等大行业的用户拓展情况如何？**

答：金融、运营商、区域性政府、互联网企业、能源、教育、医疗，是现阶段公司主要的行业客户群体，公司将在原有传统优势领域，继续保持与客户的粘性，并通过产品线的不断丰富，满足客户更多需求；同时拓展新的行业领域，以突破标杆性企业客户为目标，实现新销售场景的突破，进一步提升公司产品市场占有率。

**附：山石网科现场接待记录表**

时间	地点	接待人员	来访人员
2019. 12. 24	北京 会议室	董事会秘书兼财务负责人 尚喜鹤 资深法务经理兼证券事务代表 郑丹	汇添富 基金经理 马翔 汇添富 研究员 夏正安
2019. 12. 06	苏州 会议室	投资者关系经理 唐琰 证券事务信披专员 何远涛	华创证券 研究员 刘逍遥