

山石网科通信技术股份有限公司

2020年8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、2020 半年报主要业绩指标回顾

答：整体上，公司认为 2020 上半年经营业绩情况基本符合预期，但存在加快优化力度的空间。2020 上半年公司营收 2.23 亿元，同比下降 2.33%；上半年营收同比略微下降的原因主要系：2020 年一季度公司及上下游企业复工复产延迟，导致部分项目的实施、交付和验收推迟；二季度以来，随着国内疫情得到有效控制，公司也加快复工复产，第二季度公司营业收入同比增长 6.71%；上半年公司归母净利润亏损 5963.43 万元，同比亏损扩大 251.64%；扣非后归母净利润亏损 6388.13 万元，同比亏损扩大 163.47%；上半年净利润亏损扩大的原因，除了受疫情影响，营收有所下降以外，也与公司在报告期内持续加强在产品研发、市场拓展、营销体系建设等方面的投入有关，同时叠加网安行业的季节性收入分布影响，制造费用、服务成本、人员费用等较为平均的在全年内发生，而收入则较为集中在下半年，因此上半年净利润受影响程度加大；随着国内疫情态势逐步稳定，下游客户复工复产有序进行，公司预计下半年收入及盈利情况将有望稳步回升。

2、2020 上半年营业收入结构拆分？

答：（1）按产品结构拆分：

2020 上半年，边界安全产品营收 1.78 亿，主营占比 80.76%，同比下降 8.57%；云安全产品营收 873.32 万，主营占比 3.96%，同比下降 46.78%；其他安全产品营收 3365.26 万，主营占比 15.27%，同比增长 115.28%。其他安全产品类，在上半年表现亮眼，值得后续加大投入力度，例如数据安全、应用交付、态势感知及安全集成类产品及服务。另外，在边界安全产品线中，也有部分细分领域产品线表现不错，例如：X 系列数据中心防护平台、IDPS 等。

（2）按下游行业客户拆分：

今年上半年，公司前五大行业客户均受到疫情影响，出现不同程度的需求递延及削减，其中影响较大的有教育类，其复工复产时间比较滞后；而同时，我们也关注到在医疗卫生、交通物流、能源行业的表现不错，后续也将继续加大开拓力度。另外，我们认为，金融、运营商、政府、互联网等主要行业客户群体的需求将随着复工复产的进度逐步恢复正常。此外，作为公司营收的战略组成部分，海外地区在上半年的表现不错，同比营收增幅约 36%；

3、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。公司未来仍然看好云安全产品的中长期发展市场空间，仍将继续重视云安全产品的研发与创新，为后续新基建的逐渐落地做好产品储备。

4、2020 上半年公司毛利率下滑的原因？

答：报告期内，公司毛利率为 66.49%，环比一季度有所回升，但与去年同期相比有所下降，主要原因系：在疫情冲击下，下游客户群体需求呈现递延或削减，为巩固并提升市场竞争力，公司采取了相应的价格竞争予以积极应对；同时随着公司营收规模不断发展及市场品牌影响力的不断提升，基于下游客户端的多元化需求，报告期内公司的安全集成业务比例也随之有所增长；此外，考虑到上半年网安行业收入普遍较少，会加大短期内对毛利率的影响程度；从横向比较来看，公司上半年毛利率水平处于行业中间位置。随着下游客户群体的需求逐步恢复，公司预计下半年毛利率水平将有所回升。另外，公司在不同的经营发展阶段，将会有不同的侧重点，后续公司将持续重视营收多元化，不断加大新产品线及新服务的市场开拓力度，公司毛利率将维持在合理的稳定区间。

5、2020 上半年公司费用投入情况以及现金流情况？

答：整体上，公司上半年仍在继续加大在销售端、研发端的投入。报告期内，公司销售费用较上年同期增长 3.47%、研发费用较上年同期增长 9.83%，主要用于营销网络的扩建与产品线的持续优化与扩充；从费用增幅上看，较去年同期有所下降，主要系疫情期间，受政府补贴政策影响，员工社保公积金、房租等享受一定费用减免；同时，因收入端下降，销售体系整体提成收入下降。但从上半年销售体系人员数量的同比变动看，今年上半年公司销售体系人员数量同比增长约 28%，公司在报告期内一直在为后续的业务发展进行相应的人才储备及培育。

2020 上半年公司经营净现金流情况同比有所好转，受疫情影响，公司一季度回款较慢；第二季度公司回款较去年同期提升 30.72%，整体上半年已经基本恢复正常回款节奏。此外，公司通过开展票据池业务，以及与主要供应商谈判延长结算周期，有效减少货币资金占用，提高流动资产的使用效率。

6、截至 2020 上半年，公司渠道建设的情况？

答：今年上半年，公司进一步完善了渠道对接部门的组织结构和分工，分别成立了：渠道销售部、渠道平台部、渠道技术部、战略合作部；今年公司渠道队伍建设的规划是加快提升渠道代理商签约数量，尤其是注重与行业 ISV 的深度合作，并激活与赋能渠道；截至今年上半年，公司累计已组织各类渠道的线上培训 52 场、线下培训 294 场，累计参与培训达 6000 人次；同时，截至上半年，公司已累计签约渠道代理商近 800 家，较去年同期有较大增幅；后续公司将继续加快渠道代理商队伍的扩充进度，并逐步提升渠道代理商的自主产单能力，进一步实现营收多元化。

7、下游客户端的复苏情况及开拓情况？

答：从报告期内的表现来看，尽管金融、运营商、互联网上半年受疫情影响，收入同比有所下降，但下降幅度有限，从全年客户需求来看，预计会逐步恢复正常；政府端客户可能会出现部分地区受财政预算削减影响；医疗卫生是比较看好的细分领域，后续也将持续加大开拓力度；能源行业前景不错，单体客户的规模都较大，营销周期较长；教育行业是目前来看受影响程度最大的细分领域，预计三季度应该会有所好转；其他行业相对基数较小，目前仍处于新开拓领域。

8、公司未来几年的扩张策略？

答：回顾过去的发展历程，公司从 2015 年开始正式转型，从单一产品线向多元产品线转型，并不断提升综合解决方案能力。截至目前，公司的多元产品线格局已初步形成，在此基础上，公司已开始推广综合解决方案并取得初步成效。今年公司新成立了安全服务事业部和态势感知事业部，后续公司将以这两者为抓手，通过安全解决方案，实现公司产品间的联动，带动其他产品的销售，从而进一步提升营收规模。

在由单品向多品转型升级的过程中，公司保持了在满足客户需求与产品研发专精程度上的平衡。公司未来的扩张策略将是发展与风险意识并存，充分考虑到外部环境的复杂性，综合疫情、宏观经济下滑、竞争内卷等因素，整体上，公司仍然坚持稳健的经营理念，实时关注市场发展动态，从公司积累的技术优势出发，重视人均效能指标，提升产品品质与性价比，打造标杆案例；能够基于客户需求，不断提升安全解决方案能力。

转型升级的这个过程对于公司来说将会是相对比较有挑战的阶段，公司认为这也是一个播种的阶段，网络安全行业的发展是一场马拉松，需要保持耐心和专注力，公司未来将持续注重营收多元化的拓展，不断提升在各个细分领域的市场占有率。

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
2020.8.28	电话会议	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	中金公司、高盛资产管理、高盛证券、Capital Group(资本集团)、OASIS、Aphena、东兴证券、中睿合银基金、碧云资本、永赢基金、长城证券、云门投资、长江证券、广发证券、国信证券、东海证券、川财证券、申万宏源证券、北京怀让资产、东吴证券、财信证券、光大证券、中信证券、中泰证券、安信证券、天风证券、RWC、加银基金、复牛投资