

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：2020-10

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 checked="" 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
时间	2020年4月24日 15:30 ——16:30
地点	上交所上证路演中心互动平台
上市公司参与人员姓名	山石网科 董事长 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 证券事务代表兼资深法务经理 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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司去年推出了基于国产 CPU 的下一代防火墙产品，相比以前基于国外 CPU 的防火墙是出于成本的考虑还是基于供应链稳定的考虑？竞争对手同样也可基于同样国内 CPU 设计他们的防火墙产品，我们会失去竞争优势吗？</p> <p>公司回复：感谢您对公司的关注，基于国产关键元器件研发新产品主要是出于核心技术自主研发创新的趋势，也符合国内市场的发展需求；2019 年公司已经发布国产芯片高性能安全平台 K9180，整机可以达到 300Gbps 的峰值性能，目前处于国内领先水平；未来公司还将继续基于国产关键元器件和国产操作系统进行产品的研发与创新，进一步丰富国产芯片安全产品类型。</p>

**2、公司是否考虑会像 NetScreen 那样设计自己的 ASIC 以保持领先优势？**

公司回复：感谢您对公司的关注，网络安全行业包含诸多细分领域，各家企业都有自己的侧重的技术路径，公司会根据具体的业务布局、产品结构以及发展阶段，适时选择有竞争力的技术路径。

**3、罗总，希望以后公司能采用视频的方式进行业绩说明会，纯文字太卡了，效果非常不好。谢谢**

公司回复：感谢您对公司的关注和建议，公司非常重视与投资者之间保持公开、透明的交流与互动，也欢迎您通过投资者直线（0512-66806591）、IR 邮箱（IR@hillstonenet.com）等多种方式与我们保持沟通。谢谢！

**4、公司的云安全产品“山石云/石/界”是软件产品吧？商业模式是 License 还是 SaaS？同安恒信息的云安全产品有竞争关系吗？**

公司回复：感谢您对公司的关注，截至目前，公司的云安全产品主要有：山石云·界、山石云·格、山石云·集；公司的云安全产品均是以软件形式发布的产品，主要以 License 模式进行销售，小部分产品例如山石云·界，会根据客户需求采用 SAAS 模式销售。在云安全领域，目前国内还处于起步阶段，各家产品的侧重方向各有差异。

**5、拓展海外市场会是公司今年的一个重点方向吗？是否有优先地区？东南亚还是欧洲？**

公司回复：感谢您对公司的关注，现阶段公司的重点仍将是国内市场，目前公司在海外主要面向东南亚、拉美地区；未来公司将基于中国，并持续关注海外市场的发展。

**6、公司目前在海外市场的竞争优势是价格方面还是产品特点？**

公司回复：感谢您对公司的关注，目前来看，在海外市场公司的竞争对手主要是来自较为成熟的国际安全大厂商，与他们相比，一方面公司的产品在性价比方面更具优势；另一方面，公司在部分新技术应用方面也具有一定的市场竞争优势。

**7、罗总，您好：公司目前在边界安全处于领先，但网络安全细分领域很多，公司如何能打破细分领域的天花板，使营业收入持续增长？谢谢**

公司回复：感谢您对公司的关注，目前公司营业收入主要由边界安全、云安全、其他安全三类组成，其中，云安全的增速为 50.08%，其他安全类的增速为 124.87%；未来公司一方面将继续加快产品多元化的布局，不断完善整体解决方案，另一方面将持续加强对营销网络的扩建与优化，以边界安全为切入点，逐步将传统竞争优势复制到其他安全细分领域，从而推动收入的整体增长。

**8、目前国内网络安全市场，硬件销售占 65-70%，而美国软件及服务占 3/4，您认为国内多久也会达到这样的比例？公司会考虑进军网络安全软件和服务市场吗？**

公司回复：感谢您对公司的关注，从安全硬件向安全软件及服务拓展是网络安全行业的发展趋势，国内这几年的发展也正朝着这个方向前进；公司目前的产品线已经涵盖安全软件和安全服务，未来将在保持传统安全硬件的优势基础上，进一步拓展安全软件、安全服务市场。

**9、公司是否规划利用我们的核心技术优势，在不与国内低端厂商竞争价格的情形下，向其它领域扩张，例如：态势感知，etc.？**

公司回复：感谢您对公司的关注，自成立以来，公司一直重视技术的创新与积累，2019 年公司已经发布具备全网态势感知解决方案能力的智能分析管理平台山石智·源，未来，公司将继续聚焦网络安全这一主线，把握国内、国际市场需求，加快产品的多元化布局，完善整体解决方案，通过差异化的功能设计和优化产品性价比，进一步提升公司产品和解决方案的竞争力，推动销售收入向多元化方向发展。

**10、关于 2019 年度利润分配的说明：**

利润分配方案：公司拟向全体股东每 10 股派发现金红利 0.56 元（含税）。截至 2019 年 12 月 31 日，公司总股本 180,223,454 股，以此基数合计拟派发现金红利人民币 10,092,513.42 元（含税）。本年度公司现金分红金额占 2019 年度归属于上市公司股东的净利润比例为 11.09%。

本年度现金分红比例低于 30%的原因说明如下：

① 行业情况及企业所处发展阶段：科技含量高、技术产品更

	<p>新升级快，人力成本投入大，为保持技术领先，将维持较高水平的研发投入；结合季节性分配因素、实现盈利时间较短，考虑到后续在日常生产经营、潜在的重大项目投资等方面，需预留相对充分的现金储备；</p> <p>② 在销售规划方面，仍处于快速成长期，为保障对营销体系、品牌宣传等方面的持续性拓展，公司将维持较高水平的销售及市场推广投入；</p> <p>③ 其他方面的持续投入，随着相关产业政策落地及信息化建设水平不断提升，一方面加快产品多元化布局，针对重点产品重点打造；另一方面将加大在安全服务综合能力提升方面的投入；</p> <p>④ 考虑到新冠疫情对宏观经济的影响，可能造成短期内下游需求递延或降低、回款周期延迟等情况，公司也需要留存适当的现金储备；</p> <p>⑤ 留存收益的大致用途：主要用于募投项目之外的研发、销售投入、潜在的重大项目投资、人才储备、补充经营性现金流等；公司始终重视现金分红，会严格按照《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《上市后股东分红回报三年规划》的要求，积极执行，与股东分享成长的收益。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2020. 4. 28