

山石网科通信技术股份有限公司

2020年7月投资者调研纪要汇总

一、主要活动形式

√ 实地调研 √ 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、中国网络安全市场与美国市场的差异？

答：中国网络安全市场与美国市场的差异主要体现在以下几个方面：第一，目前国内网络安全市场，安全硬件产品的占比较大；美国安全服务及软件的占比要高于国内；第二，从安全投入占IT整体建设的比例来看，美国的平均网络安全的投入要显著高于中国；第三，从安全厂商的产品线来看，美国的安全厂商走专精尖路线的偏多；另外，从行业总体发展阶段看，现阶段美国安全厂商的技术成熟度及客户群体对于网络安全重要性的认知程度均要更靠前一点。

2、公司在技术方面的竞争优势主要体现在哪些方面？

答：从公司创始团队的技术背景可以看出，自成立初始，公司就拥有了良好的技术基础，具体竞争优势体现在以下方面：首先，公司具备的自主软硬件设计研发能力奠定了产品高性能优势的基础；其次，公司拥有的分布式并行架构设计专利，通过安全业务分布式并行处理软件设计技术，最大化发挥硬件处理能力，大幅提高了单设备的处理性能，进一步巩固了产品的高性能、高可靠、高稳定、低延迟的竞争优势；同时，在多年的业务实践中，公司也积累了宝贵的客户反馈与实操经验，有利于公司不断优化产品功能，为客户提供全面有效防护，从而提升客户服务满意度。

3、在技术积累具有优势的基础上，如何拓展营销网络建设？

答：网络安全行业的客户需求一般分为合规需求与业务需求，从现阶段来看，国内网络安全市场受政策驱动的影响更大；基于此，公司已经针对客户的需求逐步扩充并完善了产品线，并发布了等保2.0解决方案，满足客户合规及业务层面的多元需求；其次，公司的募投项目之一“两纵一横”营销网络的扩建也在持续推进中；过去几年，公司一直在加大对销售端的投入，从行业客户的垂直拓展与延伸到渠道代理商队伍的梳理与扩建，公司营销网络渠道覆盖的区域半径正在逐步扩大。另外，从中长期发展角度并结合客户的实际需求看，公司认为，安全产品的品质与性能是基础；在保障产品优势的基础上，公司将结合预算等各方资源综合制定相应的销售扩张策略，同时也会充分意识到目前公司在销售布局上的有待提升的方面，努力实现有质量的增长。

4、公司在渠道方面的发展策略？

答：总体上，渠道与公司之间是合作共赢的关系；今年公司进一步优化了渠道管理体系，成立了渠道平台部，主要对接总代及金、银牌各级代理商；成立了渠道

战略部，主要对接行业 ISV 及战略合作伙伴；今年渠道的目标主要是扩充渠道代理商队伍，并通过山石大学的线上平台开展针对渠道代理商在销售、技术方面的资格认证培训，加强公司对于渠道的赋能与支撑力度，逐步提升渠道自主产单能力。

5、公司选择渠道代理商的要求？

答：一般来说，渠道代理商的签约要求是：在某些行业领域具备一定的销售资源、具备相应的技术背景、有一定的资金实力及规模，并且能够提供相应的售后服务。

6、公司对于未来发展增速的规划？

答：结合多年的行业发展经验来看，网络安全行业的发展是一场马拉松比赛，需要持续不断的投入，同时也需要保持合理的发展节奏。

从目前的国内竞争格局看，发展路径的差异会影响企业发展的节奏，但归根结底，企业的核心竞争力不能动摇。从过去十余年的发展历程来看，公司一直保持着较为稳健的发展态势，始终重视在产品研发、技术创新方面的投入。

未来三年，公司将研发与销售并进，加快产品多元化布局与“两纵一横”营销网络扩建，不断提升安全解决方案能力，积极开拓差异化竞争路线；在加强国内市场推广的同时，继续拓展海外市场，实现收入结构更多元化，并持续提升公司整体运营效率，努力实现有质量的稳定增长。

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
2020.7.03	实地调研	山石网科 董事长兼 CEO 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 销售高级副总裁 欧红亮 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	兴全基金：谢治宇、乔迁、杨世进、陆士杰 宁泉资产：杨东、孙哲、沈沁、邱炜佳 理成资产：吴圣涛 翊安（上海）投资有限公司：张惠萍 致信投资管理合伙企业：傅建杰