

山石网科通信技术股份有限公司

2024 年度“提质增效重回报”行动方案

为贯彻落实科创板上市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议，推动山石网科通信技术股份有限公司（以下简称“公司”、“山石网科”）持续优化经营、规范治理，重点提升公司发展质量，助力提振信心、稳定市场预期并积极回报投资者，公司制定了 2024 年度“提质增效重回报”行动方案，并于 2024 年 4 月 25 日经公司第二届董事会第二十五次会议审议通过。该方案内容具体如下：

一、聚焦经营主业、提升核心竞争力

1、持续构建“科技+生态”模式，聚焦盈利能力修复

2023 年度，公司将“生态升级”作为经营硬仗之一，以打造“科技+生态”为核心，优化了对渠道代理商的销售管理政策，主要体现在：扁平化销售层级并制定以“白名单”为代表的新的渠道管理政策；重视与合作伙伴的互惠互利性并开展有针对性的市场品牌活动，提高渠道代理商对山石网科产品、技术、品牌的深入认知；同时，加快支持渠道代理商的厂商技术认证工作，协助提升渠道代理商的综合能力。2023 年度，公司渠道代理商全年贡献商机近万条、实现销售金额约 9,000 万元，全年完成技术认证上千名，山石网科的品牌影响力和销售覆盖面得到了实质性的提高。

2024 年度，公司将持续深化“生态升级”策略，一方面加快渠道代理商数量的扩充，一方面通过主动筛选、优胜劣汰保持公司渠道代理商的合作质量。与此同时，为加快盈利能力的修复，公司于 2024 年度启动了事业部制改革和“百客计划”，一方面将销售单元以事业部制进行管理，侧重于对利润和运营效率的考核，有助于公司盈利能力的加快修复；一方面筛选约百家有潜力有质量的优质客户群体作为拓展重点，从管理层、技术支持到前端销售人员，深入客户现场、贴近客户需求、提高服务质量，通过打造业务拓展“火车头”带动公司整体销售增长。

2、持续加强运营管理，逐步提高组织效率

2023 年度，公司销售人员人均产出较去年同期提升 55.96%，公司销售回款同比增长近 40%，公司的运营管理初见成效。

2024 年度，公司将以“控费增效、健康发展”为经营目标，推动公司实现收入较快增长、费率逐步下降、盈利能力的加快修复与回升；持续重视销售回款、人均效率等关键指标的管理，计划通过人才引入、架构优化、精细化管理、优化考核等多种举措，聚焦重点行业客户、重点市场领域的业务开拓；同时通过加强外部合作，发挥山石网科强产品、强研发、强技术的科技实力，充分调动合作伙伴与山石网科协同开拓市场的积极性和互利性，充分发挥“科技+生态”发展模式的优势，实现公司业绩规模和盈利能力的逐步提升。

3、持续推进产品开发和技术创新，巩固并提升研发竞争力

2023 年度，公司保持了在产品开发和技术创新方面的研发投入。一方面，更新迭代公司现有网络安全产品线，保持产品高性能、高稳定的竞争优势和品牌影响力；一方面，为响应市场趋势，全力推进信创产品线的推出，全年新增发布了 16 条信创产品线、共计 33 款新产品，为公司后续信创市场的开拓打好了坚实基础。

同时，为进一步提升在信创市场的差异化竞争优势，尤其是公司产品在中低档流量场景的性价比和竞争力，公司的 ASIC 安全芯片研发也在持续推进中；目前已于 2024 年 3 月进入第一次流片环节，如后续进展顺利，将有可能在未来实现公司硬件产品性价比和性能的进一步提升。

根据公司 2023 年年度报告，安全运营及服务升级和工控安全属于未来安全行业具备增长潜力的细分市场，公司将保障募集资金投资项目的实施，持续提升公司的产品竞争力和服务能力，为公司带来新的业务增长点。

公司目前主要在研项目进展如下：

单位：人民币万元

项目名称	预计总投资金额	已投入金额（截至2024.3.31）	预计完工时间	进展或阶段性成果	拟达到目标	技术水平	市场应用前景
苏州安全运营中心建设项目	32,277.00	25,586.14	2025.3.31	<p>1) 已完成苏州安全运营中心基地的购买与基础建设；</p> <p>2) 已完成安全监测中心、安全应急中心、服务咨询中心、云端安全运营中心等功能的布局与规划；</p> <p>3) 持续优化安全运营中心总体流程及服务流程，通过“工具+专家”的模式，提升安全服务效率与质量；</p> <p>4) 2024年以来，基于云景的山石网科安全运营管理系统已完成两个版本的迭代，实现安全服务的数字化管理，实现MSSP视图多租户统一的威胁分析。</p>	<p>通过建设自有的安全运营中心，将产品力转化为服务能力，逐步构建“云端专家+流程+工具”融合的远程安全运营平台，提升公司的综合安全服务输出能力。</p>	<p>基于PPDR（策略-防护-检测-响应）安全模型，通过与山石网科各类安全设备深度联动，建立私有的、安全的数据、控制通道，采集安全产品的运行状态、全量日志、流量等数据，结合威胁情报、关联分析引擎，构建集中存储、集中监控、集中管理、统一威胁分析&响应的远程安全运营管理平台。</p>	<p>安全运营中心是国内安全厂商近年来的重点布局方向，目前山石网科正在探索更加适应于本土市场的安全运营中心，通过研究认为安全运营中心的用户主要分为三类，第一类是城市政务云、大数据中心等，用户方是当地的政府相关委办局等，第二类是当地的关键基础设施、重要信息系统所属的企事业单位，第三类是各行业的中小企业。</p>

<p>基于工业互联网的安全研发项目</p>	<p>22,393.00</p>	<p>8,520.13</p>	<p>2025.3.31</p>	<p>1) 已陆续发布 IFW 系列工业防火墙、工业安全审计系统等多款产品。 2) 支持工业协议数量达到 17 种,支持更多的工业场景应用,实现关键行为告警功能,对特定的操作指令进行实时监控,对工业操作安全监控更细致,支持与 HSM 管理平台进行联动。 3) 2024 年以来,工业防火墙持续更新优化软件,重点支持 IFW 作为工业互联网安全态势感知威胁检测探针的联动,构建 IT/OT 一体化威胁检测方案。 4) 2024 年以来,工业安全审计系统完成了软件版本的深度迭代升级,增强了审计规则库的检测能力,覆盖更多工业协议、操作行为及安全事件。</p>	<p>构建具备高安全性、稳定性和适应性强的工业级防火墙,有效隔离工业网络与外部网络,防止恶意攻击和非法入侵;打造全面、精准、高效的工业安全审计系统,及时发现并告警异常行为、违规操作及潜在安全风险,提供详尽的审计报告与趋势分析,逐步构建公司从 IT 安全到 OT 安全的能力。</p>	<p>基于深度包检测(DPI)技术,实现对工业协议的精细解析与控制。采用先进的机器学习算法,进行行为建模与异常检测,提高审计精准度,增强入侵检测的准确性和自适应性。</p>	<p>适用于电力、石化、冶金、水务燃气、轨道交通等关键基础设施行业的工业网络环境。</p>
-----------------------	------------------	-----------------	------------------	--	---	--	---

作为科技型企业,公司深知技术是公司的第一生产力和核心竞争力,2024 年度,公司将保持在产品研发方面的投入,提高产品研发效率和质量,加快推出适应客户需求和市场竞争的产品及解决方案,以不断巩固并提升公司研发实力,发挥公司的技术积累和品牌优势,提高市场占有率。

二、共享发展成果，注重投资者回报

公司将统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，建立“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，让股东切实感受公司的发展成果，将“提质增效重回报”行动方案执行到位，为稳市场、强信心积极贡献力量。

1、积极探索多次分红，回报投资者

公司本着重视对投资者的合理投资回报，同时兼顾公司资金及发展需求的原则建立持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续和稳定。公司自2019年9月在科创板上市后利润分配情况如下：

利润分配年度	分配方式	分配金额（元）	备注
2019	现金分红	10,092,513.42	/
2020	现金分红	18,202,568.85	/
2021	现金分红	22,708,155.20	/
2022	/	/	因年度亏损且未分配利润为负，不满足利润分配条件
2023	/	/	

2024年4月25日，公司召开第二届董事会第二十五次会议，审议通过了《关于修订<公司章程>并办理工商备案的议案》，对《山石网科通信技术股份有限公司章程》(以下简称“《公司章程》”)中涉及利润分配的相关条款进行了修订，其中明确了“公司现金股利政策目标为剩余股利”，并明确了“公司召开年度股东大会审议年度利润分配方案时，可审议批准下一年中期现金分红的条件、比例上限、金额上限等。年度股东大会审议的下一年中期分红上限不应超过相应期间归属于公司股东的净利润。董事会根据股东大会决议在符合利润分配的条件下制定具体的中期分红方案”。前述议案将提交公司股东大会审议，经股东大会审议通过后，公司在满足利润分配条件下，将结合《公司章程》中规定的利润分配原则，在保障公司正常经营和持续发展的前提下，积极探索中期分红、多次分红等合理的分红方案。公司将持续加强经营管理，努力提升业绩，早日实现扭亏为盈，积极实施现金分红，与全体股东共享发展红利。

2、积极推动公司回购和第一大股东实施增持计划，提振市场信心

公司于2024年3月5日披露了《山石网科通信技术股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购公司股份方案的公告》（公告编号：2024-014），公司拟以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股A股股票，回购资金总额不低于人民币1,500万元（含本数），不超过人民币3,000万元（含本数），回购期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日（即2024年3月4日）起6个月内。截至2024年4月25日，根据上述回购方案，公司已通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司股份416,807股，占公司总股本的比例为0.23%，支付的资金总额约435.63万元（不含印花税、交易佣金等交易费用），本次回购方案尚在实施过程中。

公司于2024年2月1日披露了《山石网科通信技术股份有限公司关于推动公司“提质增效重回报”及第一大股东增持股份计划的公告》（公告编号：2024-008），公司第一大股东神州云科（北京）科技有限公司（以下简称“神州云科”）计划自2024年2月1日起6个月内，以自有资金通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式择机增持公司股份，本次增持股份的金额不低于人民币2,000万元（含本数），不超过人民币4,000万元（含本数）。截至2024年4月25日，根据上述增持计划，神州云科已通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式增持公司股份930,020股，增持金额合计约1,069.16万元，本次增持计划尚未实施完毕。

2024年度，公司将完成公司回购计划，并积极督促第一大股东完成增持计划，公司还将结合实际情况、发展战略规划以及行业发展趋势，在符合相关法律法规及《公司章程》的利润分配政策的前提下，制定科学、持续、稳定的投资回报规划与机制，以确保利润分配政策的连续性和稳定性，切实保护投资者利益。

整体上，公司将在努力实现业绩增长的基础上，通过现金分红、股份回购、大股东增持股份等多项措施，切实维护全体投资者的利益，与投资者共享发展成果，进而稳定资本市场，提振投资者信心，展现公司在维护股东利益、促进企业价值回归方面的责任与担当。

三、规范信息披露，持续加强与投资者沟通

公司始终高度重视信息披露工作，严格按照《上海证券交易所科创板股票上市规则》及公司《信息披露管理制度》等有关规定，认真履行信息披露义务，真实、准确、完整、规范、及时、充分地披露公司定期报告、临时公告等重大信息。

公司将通过举办股东交流会、业绩说明会等多种形式，继续加强与资本市场各类投资者的沟通，增进交流互信，积极有效地向市场传递公司价值。

2024年，公司将进一步注重投资者关系管理工作，进一步加强投资者邮箱和投资者电话专线对接工作，通过定期报告业绩说明会、股东交流活动、接待投资者调研等多种形式与投资者保持充分沟通。公司计划2024年全年接待机构和中小投资者调研不少于10次、全年召开业绩说明会不少于4次。同时，公司将继续通过上海证券交易所“e互动”平台，认真回复投资者提出的相关问题，全年不遗漏任何一项e互动提问，重视与中小投资者的沟通。公司希望，通过加强与投资者的交流与沟通，促进公司与投资者之间建立长期、稳定、相互信赖的关系。未来，公司亦将持续做好投资者沟通，树立市场信心，在将公司价值有效传递给资本市场、让投资者对公司有更好理解和认可的同时，也将投资者的关注点、意见或建议等及时反馈给公司管理层和董事会，以积极应对市场变化、响应投资者诉求。

四、完善公司治理，坚持规范运作

1、完善内控建设

公司高度重视治理结构的健全和内部控制体系的有效性，致力于治理水平的不断提升。2024年度，为持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，筑牢高质量发展根基，公司将以提高公司运营效率为抓手，加强对新增或修订的内部重要制度及流程的宣贯、执行与过程监督。根据制度和流程执行情况，制定内部管理体系，并不断完善风险预警和应对机制。同时，公司定期开展内部审计和风险评估，梳理原有管理制度和流程，重点关注内控制度的层次性、与信息化系统的流程匹配性，为公司运转提供严谨有序的制度和流程支撑。此外，公司还将进一步强化风险管理，明确相关部门人员的职责与权限，确保公司稳健运营和合规经营。

2023年度，公司根据新修订的《上市公司独立董事管理办法》《上海证券交

易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第 1 号——规范运作》等相关规定，对《公司章程》《独立董事工作制度》《关联交易管理办法》《重大信息内部报告制度》等多项治理制度进行了修订，并根据《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》，制定了公司《选聘会计师事务所管理办法》。

2024 年度，公司将持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，积极响应独立董事制度改革精神，加快落实独立董事制度改革等要求；深入学习贯彻新《公司法》的新制度、新规定，修订完善内部相关制度。

2、加强管理层约束

2023 年度，除按要求参加江苏证监局、江苏省上市公司协会、上海证券交易所组织的各项培训外，公司内部亦积极组织大股东、董事、监事及高级管理人员参加内部合规培训，例如“以公司重大事项内部报告为主题的信息披露专题培训”和“关于公司治理及董监高履职专题培训”。

2024 年度，公司将进一步建立监管法规及动态的持续跟踪和宣贯机制。公司将继续督促大股东、董监高按时完成证监会、上交所要求学习的培训课程，并邀请专业机构对公司相关人员进行合规知识培训，全年计划组织覆盖第一大股东、持股 5% 以上的其他股东、董监高的培训不少于 2 次。通过内部积极宣贯合规理念，确保大股东、董监高及相关涉及合规事宜的关键岗位人员具备合规意识，从而减少公司合规风险，提升公司规范治理水平，保障投资者权益。

五、强化“关键少数”责任

2024 年度，公司将持续完善法人治理结构，提高规范运作水平，积极响应资本市场改革精神，加快落实各项制度的改革和贯彻实施；不断加强公司治理能力建设，强化大股东、董监高等“关键少数”合规意识，完善内部追责制度，责任到人、责任到岗，切实推动公司高质量发展。

六、其他事宜

公司将持续评估本次“提质增效重回报”行动方案的具体举措并履行信息披露义务，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、积极的投资者回报，切实

履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

山石网科通信技术股份有限公司董事会

2024年4月25日