证券代码：688030 证券简称：山石网科 公告编号：2023-035
转债代码：118007 转债简称：山石转债

山石网科通信技术股份有限公司关于上海证券交易所对公司2022年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

山石网科通信技术股份有限公司（以下简称“公司”或“山石网科”）根据上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于山石网科通信技术股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2023】0158号，以下简称“问询函”）要求，兹就问询函关注的相关问题逐项进行了审慎说明，具体回复如下：

问题1：关于年度经营业绩

年报显示，2022年公司实现营业收入81,159.61万元，同比下降20.97%；实现归属于上市公司股东的净利润-18,250.23万元，由盈转亏，同比减少341.64%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-20,555.73万元，同比减少480.26%。公司是网络安全企业，主营业务范围涵盖边界安全、云安全、数据安全等多个细分领域。请公司：（1）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的，说明原因；（2）结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司营业收入及净利润大幅下滑的原因及合理性，与行业整体业绩变化是否一致。如不一致，请说明原因。

回复：

一、关于回询函的回复

（一）区分不同产品/收入来源区域，补充披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，说明相关变动幅度较大的原因

公司已在2022年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“五、报告期内主要经营情况”之“（一）主营业务分析”进行了补充披露，具体如下：

1、区分产品的收入、成本和毛利率情况

单位：万元

主营业务分产品情况							
产品及服务	产品名称	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
边界安全	边界安全合计	60,522.98	18,690.09	69.12%	-20.03%	7.61%	减少7.93个百分点
	下一代防火墙	37,788.13	10,796.96	71.43%	-17.76%	23.21%	减少9.50个百分点
	数据中心防火墙	8,007.54	3,401.72	57.52%	-22.60%	-2.86%	减少8.63个百分点
	国产化下一代防火墙	4,315.23	1,720.81	60.12%	-3.06%	19.90%	减少7.64个百分点
	入侵检测和防御系统（IDS\IPS）	2,388.03	612.41	74.36%	-6.20%	4.66%	减少2.66个百分点
	其他	8,024.04	2,158.18	73.10%	-35.24%	-29.99%	减少20.2个百分点
云安全	云安全合计	4,935.05	478.52	90.30%	-4.72%	29.56%	减少2.57个百分点
	微隔离与可视化	1,325.47	95.32	92.81%	-30.69%	-24.89%	减少0.55个百分点
	虚拟化防火墙	2,199.68	102.65	95.33%	-9.02%	-36.82%	增加2.05个百分点
	其他	1,409.90	280.55	80.10%	66.01%	250.87%	减少10.48个百分点
其他安全	其他安全合计	13,440.91	4,429.92	67.04%	-35.71%	-49.63%	增加9.11个百分点
	Web应用防火墙（WAF）	1,497.29	644.42	56.96%	-40.64%	-28.08%	减少7.51个百分点
	内网安全	993.46	242.61	75.58%	3.15%	13.91%	减少2.31个百分点
	数据安全	2,597.36	1,088.70	58.08%	-6.93%	22.13%	减少9.97个百分点
	态势感知	1,519.07	632.83	58.34%	-10.21%	16.85%	减少9.65个百分点
	应用交付	1,124.28	348.66	68.99%	-47.35%	-46.90%	减少0.26个百分点
	其他	5,709.45	1,472.70	74.21%	-47.14%	-73.68%	增加26.01个百分点

注1：边界安全的“其他”分类主要为板卡、软件拓展、安全管理平台、安全审计、综合日志审计、本地沙箱等产品及服务；

云安全的“其他”分类主要为虚拟化WAF、虚拟化安全审计平台、虚拟化堡垒机、山石云池等虚拟化边界安全、虚拟化其他安全产品；

其他安全的“其他”分类主要为堡垒机、漏洞扫描、山石云景、山石云鉴、工业信息安全、智铠、安全服务、专业化服务、实训平台等产品及服务。

注2：上表各项加总数与合计数若有差异，系四舍五入造成。

相关指标变动幅度较大的原因说明：

（1）边界安全：2022年度，受经济增速下行及宏观环境影响，部分下游客户采购需求缩减，防火墙系列作为公司主力产品，收入出现明显下滑。同时，2022年，公司直签客户收入同比增长较多，公司直签客户主要为运营商、金融机构、大型企业等，具备较为强势的议价能力，防火墙作为公司主要入围产品，价格竞争更为激烈，直签客户收入上升导致防火墙产品毛利率有所下降。因防火墙产品收入下滑，其配套的软件拓展及板卡销售同比降低更为明显，导致公司边界安全中“其他”业务收入同比下降35.24%。

（2）云安全：2022年度，公司微隔离与可视化产品收入同比下降30.69%，主要系近年来，公司不断推出配置更灵活的云化安全产品及解决方案，客户对公司云安全产品选择更为丰富所致。同时，因公司2022年度云安全资源池山石云池产品实现销售230.06万元，同比增长518.03%，该产品具备一体化硬件载体，与其他纯软件云安全产品相比，毛利率较低，进而导致公司云安全中“其他”业务毛利率同比下降10.48个百分点。

（3）其他安全：公司其他安全产品主要与边界安全产品配套使用形成综合解决方案，因受经济增速下行及宏观环境影响，部分下游客户采购需求缩减导致的边界安全产品收入下降影响，导致公司2022年度其他安全收入同比出现下滑，其中，Web应用防火墙（WAF）产品收入同比下降40.64%，应用交付产品收入同比下降47.35%；另外，其他安全中“其他”业务收入同比下降47.14%，毛利率同比上升26.01个百分点，主要系公司2021年安全集成业务收入占比较高，该部分业务毛利率较低所致。

2、区分地区的收入、成本和毛利率情况

单位：万元

主营业务分地区情况					
分地区	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
华北地区	33,568.70	10,931.55	67.44%	-35.80%	-29.49%	减少2.91个百分点
西南地区	227.99	60.35	73.53%	-92.58%	-93.49%	增加3.70个百分点
华东地区	19,804.63	5,188.14	73.80%	-17.28%	9.05%	减少6.33个百分点
华中地区	4,639.39	1,607.91	65.34%	-34.70%	21.98%	减少16.11个百分点
华南地区	9,090.30	2,238.73	75.37%	198.03%	162.68%	增加3.31个百分点
东北地区	1,066.58	328.32	69.22%	-71.74%	-60.39%	减少8.82个百分点
西北地区	2,328.50	507.45	78.21%	-31.77%	-31.04%	减少0.23个百分点
其他地区	8,172.85	2,736.08	66.52%	59.58%	69.95%	减少2.05个百分点

注：其他地区指海外地区。

相关指标变动幅度较大的原因说明：

（1）华北地区、华中地区、西北地区：2022年，受经济增速下行及宏观环境影响，部分下游客户采购需求缩减，同时叠加部分订单因2022年未宏观环境影响，其完成实施交付、客户内部审批流程及验收工作未能正常开展，导致收入同比分别下降35.80%、34.70%和31.77%。其中，华中地区在2022年新设地铁事业部，主要聚焦地铁行业网络安全业务，目前业务区域集中在华中地区，该部分业务单笔订单金额相对较高，但毛利率较低，因华中地区本身收入规模较小，导致毛利率同比降低16.11个百分点。

（2）华南地区：2022年，公司华南地区收入同比增长198.03%，主要系2022年直签客户销售收入增长明显，因客户及项目订单分布，直签客户华为云计算技术有限公司2022年销售收入5,590.33万元，同比增长5,177.14%。

（3）西南地区、东北地区：2022年，除受经济增速下行及2022年未宏观环境影响外，其自身人员组织架构变更和业务范围调整，对于销售开展也产生一定影响，收入同比分别降低92.58%和71.74%。

（4）海外地区：2022年，公司海外地区收入同比上升59.58%，主要系近年来，公司持续加大海外业务投入力度。目前，公司海外业务主要集中在东南亚、拉美地区，受国内宏观因素影响较小，随着投入的加大和品牌影响力的提升，海外业务发展迅速，销售收入近三年来取得持续高速增长，分别为2,487.15万元、5,121.40万元和8,172.85万元，复合增长率81.27%。

3、按销售模式的收入、成本和毛利率情况

单位：万元

主营业务分销售模式情况						
销售模式	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年增减	营业成本比上年增减	毛利率比上年增减
渠道代理	60,487.65	17,133.77	71.67%	-34.38%	-26.70%	减少2.97个百分点
直客	18,411.29	6,464.76	64.89%	92.05%	104.84%	减少2.19个百分点

相关指标变动幅度较大的原因说明：

2022年，受经济增速下行、部分下游客户采购需求缩减等影响，公司渠道代理业务收入同比降低34.38%，同时，公司2022年直签客户项目订单拓展较为顺利，收入同比增长92.05%，公司直签客户主要为运营商、金融机构、大型企业等，具备比较强势的议价能力，因此，直签客户业务毛利率水平较低。根据安恒信息、奇安信、亚信安全等同行业企业招股说明书披露，其上市审核相关报告期内，均呈现直签客户毛利率低于渠道客户毛利率的情况。同时，因公司主要入围产品为防火墙产品，直签客户收入上升进而造成防火墙毛利率水平有所下降。

综上，2022年，公司营业收入同比下降20.97%，主要系受2022年国内经济增速下行、宏观环境造成的部分下游客户需求缩减与部分项目实施交付延后等影响所致，不存在单一产品或主要区域收入出现严重下滑的情形，上述分产品、分地区和分销售模式的收入、成本和毛利率变动情况具备合理性。

（二）结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，补充说明公司营业收入及净利润大幅下滑的原因及合理性，与行业整体业绩变化是否一致。如不一致，请说明原因

1、行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况

2022年，宏观经济增速呈现下行趋势，2022年中国GDP增速为3%，较2021年降低5.1个百分点，国内网络安全行业市场需求在经历多年快速增长后，出现增速放缓现象。根据2023年4月IDC发布的《中国网络安全硬件市场份额，2022：增长受挫，厂商仍需克服困难，砥砺前行》研究报告，2022年中国网络安全硬件产品的市场规模为36.5亿美金（约245亿人民币），规模同比减少3.3%，市场增速受挫。

尽管宏观环境走弱，但基于对网络安全行业景气度的持续看好，为应对市场竞争和日益增长的行业多元需求，公司在2022年内仍然持续加大了在产品研发和销售市场方面的投入，以加强公司网络安全综合解决方案能力并推动营销体系建设。

2021年以来，公司内部产品线逐步实现多元化，从边界安全为主逐步拓展到覆盖边界安全、云安全、内网安全、数据安全、安全服务等多类产品及解决方案。为应对市场日益剧烈的竞争态势，提高销售队伍对综合解决方案的销售能力，以优化公司收入结构并带来新的营收增长点，公司内部推行了以“三维互锁”机制为基础的改革，同时较快地扩充了销售人员和服务与技术支持人员。经过近两年的改革，2022年公司直签客户收入规模同比增长92.05%，公司的销售团队对综合性、大客户项目订单的拓展能力有明显进步。但受限宏观环境等因素的影响，公司2022年虽然在产品研发、销售市场上持续加大了投入，特别是人员规模增长带来的薪酬费用的增长，但人员产能释放不达预期，收入增长低于预期，持续增长的费用投入反而造成了大效的大幅降低，降低了运营效率，进而造成全年业绩下滑并亏损。

截至报告期末，山石网科已累计服务超过26,000家用户，广泛获得了金融、政府、运营商、互联网、教育、医疗卫生、能源、交通等行业用户的认可；同时，根据IDC数据，2016年-2022年，公司在中国“统一威胁管理UTM”市场厂商市场规模中排名第4（数据来源：《IDC PRC Security Appliance Tracker_FinalHistorical_2022Q4》）。整体上，公司的上下游并未发生显著变化，在国内市场地位保持稳定。

公司主要产品竞争对手的2022年度业绩情况，可参考下表：

公司名称	营收同比增速	净利润同比增速
奇安信	7.12%	不适用
深信服	8.94%	-28.90%
启明星辰	1.16%	-27.34%
绿盟科技	0.76%	-91.73%
迪普科技	-13.31%	-51.57%
可比公司平均	0.93%	-49.88%
行业平均1	-4.14%	-168.282
山石网科	-20.97%	-341.64%

注1：行业公司范围参考Wind网络安全行业指数成分公司；

注2：净利润同比增速均值剔除*ST左江（2022年同比下降15,998.01%）及2021年净利润为负的网络安全企业。

2022年度，受宏观经济增速下行、部分终端用户停工停产等多因素影响，网络安全行业企业的整体收入增速下降明显；2022年，行业平均营收同比下降4.14%，公司营收同比下降20.97%。同时，因网络安全企业普遍在销售、研发方面持续加大投入，而人效释放并未达到预期，从而造成盈利能力普遍下降；报告期内，行业平均净利润同比下降168.28%，整体业绩存在转亏的情况。

2、公司营业收入及净利润大幅下滑的原因及合理性，与行业整体业绩变化一致

基于对网络安全行业景气度的看好，为应对市场竞争和日益增长的行业多元需求，公司持续加大了在产品研发和销售市场方面的投入，以加强公司网络安全综合解决方案能力并推动营销体系建设。

2022年度，公司持续补充研发力量，公司研发人员数量同比增长28.15%，研发人员增长导致研发费用2022年同比增长13.40%，研发费用率由2021年度的29.14%增长至2022年度的41.81%；2022年公司产品线持续扩展，发布了多款新产品，为辅助和配合销售新产品，公司扩充了销售、服务、技术支持人员的规模，推动销售体系建设导致销售费用2022年同比增长8.70%，销售费用率由2021年度的33.58%增长至2022年度的46.19%。

同时，为应对市场日益剧烈的竞争态势，提高销售队伍对综合解决方案的销售能力，以优化公司收入结构并带来新的营收增长点，自2021年起，公司内部施行了以“三维互锁”机制为基础的改革，较快地扩充了销售人员和服务与技术支持人员，并对原有销售人员进行优化，设置了新的销售考核激励方式，加强了回款考核和利润考核力度，但持续扩充的人员特别是人职时间较短的销售新人，受限于2022年度宏观环境等多因素，内部培训和销售体系建设、考核激励方式等改革措施的实施不达预期，外部营销拓展活动也严重受限，进而导致订单拓展不力。公司前期的投入未能如期转化为收入和利润，造成人效降低，进而导致公司归属于上市公司股东的净利润同比出现大幅下滑。

整体上，公司对网络安全行业的景气度仍然看好；公司将在总结2022年经营管理方面存在的问题基础上，进一步优化管理路径，将继续在组织架构优化、产品及业务线扩充、研发技术创新、市场营销开拓、人均效能提升等方面加强努力，力争将公司打造为具备较强网络安全综合解决方案能力、技术创新领先、运营效率较高的业内领先的网络安全公司。

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、评价，并取得年审会计师就测试关键内部控制流程运行的有效性底稿。

2、检查主要客户合同相关条款，并分析收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求。

3、结合对应收账款的审计，取得年审会计师针对主要客户函证本期销售额的底稿。

4、取得分业务类型选取的重要合同样本，分析收入的确认及控制权转移时点或期间的判断是否恰当。

5、取得开检查主要客户合同、出库单、发票信息、签收或验收单等，分析收入确认是否与会计政策一致。

6、获取主要客户的工商登记、营业范围等资料，核查销售的真实性和交易实质。

7、对主营业务收入执行截止测试程序，分析收入是否记录在正确的会计期间。

8、取得主营业务收入按照产品类型、收入地区和销售模式等不同维度分类的收入明细，检查收入分类标准是否一致。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司已区分不同产品/收入来源区域披露营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况，相关变动幅度较大的原因合理；

2、公司已结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况，说明公司营业收入及净利润大幅下滑的原因，且具备合理性；公司业绩与行业整体业绩变化一致。

问题2：关于逾期披露年度业绩预告

公司于2023年2月11日披露《2022年年度业绩预告》，与规定时间不一致，构成逾期披露。请公司：（1）说明逾期披露年度业务预告的具体原因；（2）说明公司针对逾期披露业绩预告所采取的整改措施，以及提升公司信息披露规范水平避免再次违规所采取的具体措施；（3）说明公司财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

回复：

一、关于回询函的回复

（一）说明逾期披露年度业务预告的具体原因

公司本次信息披露不及时，主要原因系报告期内，部分订单因宏观环境影响，其完成实施交付、客户内部审批流程及验收工作未能正常开展；同时，受宏观经济持续走弱、资金收紧等影响，部分下游客户的需求也出现递延和缩减。基于此背景，公司适度放宽了相关凭证的回收周期并结合历史经验，乐观估计了截至2022年末的收入确认情况。由于公司及相关部门未能及时有效沟通项目的实施交付及验收进度，从而造成公司在进行业绩指标测算时出现了偏差，因此未能在规定时间内进行业绩预告披露。

（二）说明公司针对逾期披露业绩预告所采取的整改措施，以及提升公司信息披露规范水平避免再次违规所采取的具体措施

1、针对逾期披露业绩预告所采取的整改措施

为杜绝此类情况再次发生，公司结合实际情况制订相应改进措施，以持续提高公司规范运作、会计核算及信息披露水平。

（1）业务层面：进一步强调业务部门相关人员应及时跟进项目的实施进度，加强与客户业务订单验收确认事项的沟通并细化到关键岗位责任人，保证提供给财务的信息及资料更加可靠和及时。

（2）财务层面：公司将进一步加强财务部门人员关于会计核算工作和相关专业知识的学习，继续严格按照收入确认政策执行；对于可能存在重大影响的预估，采取更加谨慎和严谨的方式，同时及时把控关键节点的进度，细化和优化重大预测的财务信息获取径和模型；进一步加强与业务部门人员的沟通，及时跟进收入确认资料的收回进度，提高业务水平和风险预警能力，确保业绩预测的及时性和准确性，以防止类似情况的发生。

2、公司提升信息披露规范水平避免再次违规所采取的具体措施

（1）公司治理层面：公司将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所纪律处分和纪律处分委员会自律监管工作，督促公司董事、监事、高级管理人员勤勉尽责，提升公司的规范化水平。此外，充分发挥公司审计委员会对财务的监督管理职能，以及通过公司监事会、内审部门、内控部门的参与，进一步加强对公司财务报告及其他重大事项的流程管控。

（2）常态化培训机制：公司董事会办公室计划于2023年6月分别针对公司内部重大事项报告流程、董监高履职规范等主题组织相关合规培训。公司要求全体高级管理人员及相关部门负责人加强对证券相关法律法规的学习，定期或不定期地开展证券相关法律法规的培训，强化关键管理岗位的风险控制职责，进一步加强公司全体人员的信息披露合规意识，保证公司持续、稳定、健康的发展。

（三）说明公司财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

1、公司财务会计制度、内部控制制度不存在风险或缺陷

为规范山石网科公司信息披露行为，正确履行信息披露义务，切实保护公司、股东、债权人及其他利益相关者的合法权益，根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《上海证券交易所上市公司信息披露事务管理制度指引》等有关规定，结合《山石网科通信技术股份有限公司章程》，2019年3月，公司制定了《山石网科通信技术股份有限公司信息披露管理制度》，从信息披露基本原则、一般要求、披露内容、程序、职责、保密措施、监督管理等方面具体落实披露细则，确保公司包括业绩预告在内的财务会计制度、内部控制制度不存在风险或缺陷。同时，公司已制定了《资金管理制度》《预算管理制度》《税务管理制度》《财务报告管理制度》《应收账款管理制度》《资产减值准备和损失处理管理制度》等财务会计制度，确保公司财务会计工作执行准确有效，不存在风险或缺陷。

2023年4月27日，公司发布了《山石网科通信技术股份有限公司内部控制评价报告》，经公司董事会自评，公司内部控制制度健全，不存在风险或缺陷，同日，致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《山石网科通信技术股份有限公司2022年度内部控制审计报告》（致同审字（2023）第110A015089号），认为“山石网科公司于2022年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制”。

2、公司董事会审计委员会、内审机构持续完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

（1）上市以来，公司持续完善财务会计制度、内部控制制度

2020年11月3日，公司召开第一届董事会审计委员会第十次会议、第一届董事会第二十一次会议审议通过了《关于制定内部控制评价制度的议案》，为规范公司内部控制评价工作，公司董事会制定了内部控制评价制度；

2023年4月27日，公司召开第二届董事会第十五次会议，审议通过了《关于修订〈审计委员会议事规则〉的议案》、《关于修订〈内部审计制度〉的议案》、《关于修订〈信息披露管理制度〉的议案》等议案，对公司内部控制制度进行了修订和完善。

截至2023年5月18日公司2022年年度股东大会召开并审议完毕，公司自上市以来，根据最新证券监管和上市公司治理相关的法律法规，已对《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《审计委员会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理办法》《对外担保管理制度》《内部审计制度》《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度》《内幕信息知情人登记制度》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》《募集资金管理制度》进行了修订和完善。

（2）进一步完善计划

针对公司2022年度业绩预告逾期披露事项，公司拟在最近一次董事会审议修订《重大信息内部报告制度》，并针对公司内部重大事项报告流程、董监高履职规范等主题组织相关合规培训，进一步完善财务会计制度、内部控制制度，强化内控管理，确保公司内部控制实施有效。

根据《中华人民共和国证券法（2019年修订）》《上市公司章程指引（2022年修订）》等最新证券监管法律法规，公司治理制度的修订情况如下：

制度名称	制定时间	修订时间
《公司章程》	2019年3月	2022年6月
《股东大会议事规则》	2019年3月	2022年6月
《董事会议事规则》	2019年3月	2023年5月
《监事会议事规则》	2019年3月	2023年5月
《战略委员会议事规则》	2019年2月	无
《审计委员会议事规则》	2019年2月	2023年4月
《提名与薪酬委员会议事规则》	2019年2月	无
《独立董事工作制度》	2019年3月	2022年4月
《董事会秘书工作制度》	2019年3月	2023年4月
《总经理工作细则》	2019年3月	无
《关联交易管理办法》	2019年3月	2023年5月
《对外担保管理制度》	2019年3月	2023年5月
《对外投资管理制度》	2019年3月	无
《内部审计制度》	2019年3月	2023年4月
《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度》	2019年3月	2022年4月
《内幕信息知情人登记制度》	2019年3月	2023年4月
《年报信息披露重大差错责任追究制度》	2019年3月	无
《投资者关系管理制度》	2019年3月	2023年4月
《信息披露管理制度》	2019年3月	2023年4月
《重大信息内部报告制度》	2019年3月	无
《募集资金管理制度》	2019年3月	2022年6月
《内部控制评价制度》	2020年11月	无

二、保荐机构核查情况

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、根据《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，结合山石网科公司内部控制制度和评价办法，了解企业层面控制。

2、访谈了解未按时披露2022年度业绩预告的原因，查阅山石网科公司内部控制评价报告的相关信息。

3、获取并查看公司新修订的相关内控制度，以及拟进一步修订的相关内控制度。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司逾期披露2022年度业绩预告的具体原因属实。

2、公司已针对逾期披露业绩预告以及提升公司信息披露规范水平避免再次违规采取了相应的整改措施。

3、公司财务会计制度、内部控制制度不存在重大、重要风险或缺陷。公司董事会审计委员会、内审机构已制定进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

问题3：关于主要客户和供应商

年报显示，报告期内前五名客户销售额55,821.90万元，占年度销售总额68.78%，其中，客户2、客户4为本期新增前五大客户。前五名供应商采购额16,563.08万元，占年度采购总额51.49%，其中，供应商3、供应商4、供应商5为本期新增前五大供应商。请公司：（1）补充披露报告期前五名客户及供应商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、开始合作时间、主营业务、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、结算周期及方式等；（2）结合公司主营业务的发展变化情况，补充说明前五名客户及供应商发生变化原因及合理性，是否存在大客户流失的情形，公司主要销售渠道和供应链是否持续、稳定。

回复：

一、关于回询函的回复

（一）补充披露报告期前五名客户及供应商的具体情况，包括但不限于名称、成立时间、开始合作时间、主营业务、销售及采购金额、占比、产品名称及类型、结算周期及方式等；

1、报告期内前五大客户

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	主营业务	销售额（万元）	占年度销售总额比例（%）	主要销售产品	结算周期及结算方式	是否与上市公司存在关联关系
1	上海伟仕佳杰科技有限公司	2001年6月6日	2011年开始合作至今	许可项目：出版物批发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：从事计算机科技、电子科技、网络科技、信息科技、环保科技、机电科技领域内技术转让、技术咨询、技术服务、技术开发，货物进出口，技术进出口，转口贸易，区内企业间贸易及贸易代理，区内商业性简单加工及贸易咨询服务，计算机软件及辅助设备、电子产品、家用电器、办公自动化设备、仪器仪表及电气产品、通讯设备、第一类、二类医疗器械、劳防用品、安防设备、电子烟雾化器（非烟草制品、不含烟草成分）的销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	27,453.16	33.83	边界安全、云安全、其他安全产品	结算周期： 非防火墙产品 ①预付款30%，余款45天商业汇票 ②预付款30%，余款90-180天银行承兑汇票 ③90-180天银行承兑汇票 防火墙产品 ①硬件产品：100%预付款 ②软件产品：30%预付款，余款180天账期 结算方式： 电汇、银行承兑汇票、商业汇票	否
2	北京神州数码有限公司/神州数码（中国）有限公司/北京神州数码云科信息技术有限公司/武汉神州数码云科网络技术有限公司（“神州数码/神州数码云”）	2002年9月16日	2014年开始合作至今	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及外围设备制造；电子产品销售；机械设备销售；医护人员防护用品批发；第二类医疗器械销售；家用电器制造；家用电器销售；家用电器安装服务；技术进出口；进出口代理；货物进出口；计算机及办公设备维修；日用电器修理；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；信息技术咨询服务；电子元器件批发；电子元器件零售；集成电路销售；物联网设备销售；物联网应用服务；物联网技术服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：出版物批发；出版物零售；食品销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	10,941.30	13.48	边界安全、云安全、其他安全产品	结算周期： 非防火墙产品 ①预付款30%，余款45天商业汇票 防火墙产品 ①硬件产品：100%预付款 ②软件产品：30%预付款，余款180天账期 结算方式： 电汇	否
3	北京汇志凌云数据技术有限责任公司	2016年8月18日	2019年开始合作至今	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；信息技术咨询服务；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；网络与信息安全软件开发；信息安全设备制造；信息安全设备销售；安全技术防范系统设计施工服务；安全咨询服务；工业互联网数据服务；数据处理和存储支持服务；云计算装备技术服务；基于云平台的业务外包服务；电子元器件批发；电子元器件与机电组件设备销售；电子专用设备销售；电子专用材料销售；电子产品销售；安防设备销售；制冷、空调设备销售；企业管理咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；会议及展览服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	7,293.23	8.99	边界安全、云安全、其他安全产品	结算周期： 非防火墙产品 ①预付款30%，余款45天商业汇票 防火墙产品 ①硬件产品：100%预付款 ②软件产品：30%预付款，余款180天账期 结算方式： 电汇、商业汇票	否
4	江苏中科智能系统有限公司	2000年1月26日	2021年开始合作至今	从事智能科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；集成电路、电子元器件、电子产品、通讯产品的设计、批发和进出口，计算机软件的开发、设计、制作（音像制品、电子出版物除外）、批发和进出口。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	1,579.25	4.91	芯片后端设计服务	否
5	中国电信	2002年9月10日	2012年开始合作至今	基础电信业务（具体经营项目以许可证为准）；增值电信业务（具体经营项目以许可证为准）；IPTV传输服务；服务内容为IPTV集成播控平台与电视用户端之间提供信号传输和相应技术保障，传输网络为利用固定通信网络（含互联网）架设IPTV信号专用传输网络，IPTV传输服务在限定的地域范围内开展；测绘服务；经营与通信及信息业务相关的系统集成、技术开发、技术服务、技术咨询、信息咨询、设备及计算机软硬件等的生产、销售、安装和设计与施工；房屋租赁；通信设施租赁；安全技术防范系统的设计、施工和维修；广告业务。（凡涉及法律法规法令规定的经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	4,543.88	5.60	边界安全、云安全、其他安全产品	结算周期： 根据直销客户招投标或邀标的要求，客户合同模板约定。 客户内部建设项目竣工验收安排结算。 结算方式： 电汇	否
合计	-	-	-	-	55,821.90	68.78		-	-

注：自2023年2月26日起，神州数码集团股份有限公司及其下属公司成为公司关联方，公司与神州数码/神州数码云在报告期尚未形成关联交易。

2、报告期内前五大供应商

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	主营业务	采购额（万元）	占年度采购总额比例（%）	主要采购商品	是否与上市公司存在关联关系
1	四海电子（昆山）有限公司	1994年5月19日	2009年开始合作至今	二类6821医用电子仪器设备,6831医用X射线附属设备及部件,销售自产产品。制造商业自动化设备的部件和产品；制造IC卡读写机；制造、加工电算主机板及电脑系统产品及部件，印刷电路板组合，新型电子元器件和光电器件，计算机应用系统，数字电缆机顶盒，后板、系统集成和电线，电缆的组装和装配，安全警报系统产品及部件、汽车电子零件组件，制造无线通信系统产品及其相关部件，并为公司生产的产品和与此类似的产品提供修理和售后服务。从事与本企业生产的同类商品批发及进出口业务；医疗器械的维修（仅限分公司经营）。（涉及专项管理规定的，按有关规定办理，以上商品进出口不涉及国营贸易、进出口配额许可证、出口配额招标和出口许可证等专项管理。）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：第三类医疗器械生产（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：第一类医疗器械生产（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	7,036.63	21.88	代工产成品、半成品	否
2	天通精电新科技有限公司	2006年1月20日	2018年开始合作至今	一般项目：电子产品销售；电子元器件制造；电子元器件批发；光电子器件制造；光电子器件销售；通信设备制造；通讯设备销售；数字视频监控系统制造；数字视频监控系统销售；移动终端设备制造；移动终端设备销售；集成电路设计；集成电路制造；集成电路销售；集成电路芯片设计及服务；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；计算机软硬件及外围设备制造；信息安全设备制造；信息安全设备销售；信息技术咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：技术进出口；货物进出口（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。	6,088.89	18.93	代工产成品、半成品	否
3	时擎智能科技（上海）有限公司	2018年7月25日	2022年开始合作至今	从事智能科技领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；集成电路、电子元器件、电子产品、通讯产品的设计、批发和进出口，计算机软件的开发、设计、制作（音像制品、电子出版物除外）、批发和进出口。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	1,579.25	4.91	芯片后端设计服务	否
4	江苏中科智能系统有限公司	2000年1月26日	2021年开始合作至今	建筑智能化、智能交通、机电设备安装、安防系统、会议舞台灯光系统、室内装饰装修、户外景观及灯光、智能家居工程的咨询、设计、施工和维护服务；建筑劳务分包；计算机系统集成；电子产品、机械设备、电器产品的销售、安装、维护；计算机软硬件设计的开发、销售、安装、维护；企业管理服务；自有房屋出租。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：智能家庭消费设备销售；消防技术服务；消防器材销售；安防设备销售；安全系统监控服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；节能管理服务；在线能源计量技术研发；在线能源监测技术研发；运行效能评估服务；合同能