

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：2025-03

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他：电话会议
参与投资者及机构名称	华夏基金、长江证券、东北证券、隆顺投资、卞伟
时间	2025 年 4 月 24 日、28 日、29 日
地点	山石网科苏州总部
上市公司参与人员姓名	副总经理、财务负责人：尚喜鹤 董事会秘书：唐琰
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：第一季度业绩介绍 2025 年第一季度，公司实现营业收入 15,800.20 万元，同比增长 4.58%，实现归属于上市公司股东的净利润-7,440.92 万元，同比亏损减少 1.32%，公司期间费用同比减少 12.26%，期间费率同比下降 21.27 个百分点，控费增效持续显现，经营稳步向好。2025 年，公司的组织架构将结合业务发展情况进行敏态调整，以“重点行业”“平台切换”“过亿产线”“品牌转型”为经营重点，努力实现全年销售规模增长及利润的逐步修复。 第二部分：交流互动 1、公司第一季度人员情况怎么样，今年的人员数量是怎样

计划的？

答：截至 2025 年第一季度末，公司员工总数为 1,488 人，总体人数较上年同期相比减少约 12%；其中产品研发人员 683 人，同比减少约 9%；销售市场体系 617 人，同比减少约 14%。2025 年度，公司仍将以控费增效、健康发展作为工作目标，动态调整组织结构和人员配置，以推进销售规模增长和盈利能力修复。

2、一季报显示期间费用和期间费率同比均有所下降，公司第一季度销售人效是否持续有所提升？

答：截至 2025 年第一季度末，公司纯销售人员 286 人，同比减少约 12%，但营业收入同比增长 4.58%，纯销售人员人均产出同比提升约 19%，公司销售人效持续稳步提升。

3、请问 2025 年第一季度渠道的表现如何？

答：2025 年，公司持续推进“科技+生态”的业务模式，进一步巩固与头部合作伙伴的业务协同力度。第一季度，公司渠道持续贡献商机，其参与贡献的销售合同金额约 5,500 万元，同比增长约 89%，保持了较快发展态势。同时，基于良好的历史合作，公司今年将神州新桥、华讯网络从白金代理商提升为战略白金合作伙伴，有利于在渠道体系中建立标杆效应。此外，公司近期举办了《山石网科第二届专家顾问委员会第一次会议》，持续向渠道生态输出公司产品、技术的竞争力，并广泛听取渠道反馈的客户需求和合作意向，增强公司在渠道体系中的影响力，吸引更多优秀合作伙伴加入公司的网安合作生态，协同开拓市场，加快市场覆盖率的提升。

4、介绍下公司 2025 年的经营硬仗？

答：2025 年，公司提出了“平台切换”“重点行业”“过亿产线”“品牌转型”四项年度经营硬仗，作为全年经营计划的重点，主要内容如下：

	其一，平台切换；即全力推动 ASIC 安全芯片的量产流片和硬件平台切换工作。待完成 ASIC 安全芯片的量产流片后，将及时搭载到安全硬件平台，以完成平台切换，并实现产品发布和对外销售； 其二，重点行业；即选取金融、运营商、能源、教育四个重点行业，作为今年营销工作的主要方向。在巩固已取得的市场份额的基础上，积极开拓大项目、大订单，提升细分领域市场占有率； 其三，过亿产线；即在边界安全的传统优势基础上，积极探索第二增长路径，提高数据安全、WAF、ADC、安全服务等业务线的收入规模。现阶段，重点培育数据安全治理在未来 2-3 年内成为新的过亿产线； 其四，品牌转型；即提升公司品牌影响力和美誉度，塑造具备综合服务能力的安厂商形象，强化客户、生态、市场对公司的认知和了解程度，推动公司全面发展。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单（如有）	无
日期	2025.4.30