

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：2025-05

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 type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与投资者及机构名称	上证路演中心线上交流
时间	2025年6月4日
地点	上证路演中心线上交流
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理：叶海强 副总经理、财务负责人：尚喜鹤 董事会秘书：唐琰 独立董事：张毅强
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、2025年一季度现金流净额同比恶化明显，公司将采取哪些具体措施优化成本结构、改善现金流状况，提升盈利水平？</b> 答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。“控费增效、健康发展”是公司树立的长期经营理念，为实现长期、稳定的高质量发展，公司近几年来已积极进行内部改善，以提升经营健康度和盈利水平。在控费增效方面，公司采取了调整组织结构、优化人员数量、改善考核、加强前中后台联动等措施提升运营效率，并通过加深外部协同合作，降低内部经营成本，提高投入产出比。另外，公司也通过采取与供应商谈判、更换供应商等方式，积极控制产品成本。2024年公司已同比

实现大幅减亏，未来随着以 ASIC 平台为代表的产品竞争力的提升，将有望进一步改善公司的盈利情况，并逐步改善经营现金流。谢谢

**2、边界安全业务作为核心收入来源增长良好，未来会如何巩固和拓展这一领域的市场优势？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。边界安全是公司的主要产品线，其中防火墙产品更是公司的优势产线，目前，防火墙市场仍然是安全硬件市场中最主要的组成部分。为进一步提升公司在边界安全市场的竞争力，公司布局了“芯片战略”，将通过搭载自研 ASIC 安全芯片提升公司产品的性价比；在技术创新的同时，公司积极构建网安生态圈，加强与渠道代理商等合作伙伴的业务协同效应，有助于加快公司市场覆盖面的提升。通过“科技”和“生态”两方面的持续推进，公司将稳步提升在安全市场的竞争优势。谢谢

**3、2025 年第一季度，各个板块业务具体表现如何？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2025 年第一季度，公司整体业务保持了稳健增长，实现营业收入 15,800.20 万元，同比增长 4.58%。分产品线来看，边界安全与云安全表现较好；分下游行业来看，金融行业、教育行业、医疗行业表现较好。公司持续巩固以边界安全为代表的安全硬件市场竞争优势，并积极培育如安全服务、数据安全治理等新产品线，探索第二增长路径，同时在金融、教育、运营商、能源等行业进行深耕，挖掘更多增长空间。谢谢

**4、其他安全业务稳健增长，是否有计划将其培育为新的核心增长极？具体的资源投入和发展规划是怎样的？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。从 2024 年全年来看，公司其他安全业务收入同比增长 13.74%，得益于公司 WAF、安全服务、数据安全等产品线的良好增长。公司目前已经在边界安全如防火墙市场取得了竞争优势，并将在 ASIC 安全芯片完成搭载后，进一步

巩固和提升市场地位。为探索第二增长路径，公司将在技术积累、市场竞争存在相对优势的业务线进行布局，例如 WAF、ADC、云安全、数据安全及安全服务等；接下来，公司将重点培育数据安全治理业务，力争在未来两年将数据安全治理培育成为下一个过亿产线。谢谢

**5、公司持续保持较高的研发投入比例，未来在研发方向上会重点聚焦哪些新技术和新领域？如何确保研发投入能够有效转化为市场竞争力和商业价值？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。技术创新是第一生产力，公司自成立以来始终重视研发投入，为更好地将产品和技术打造成为公司的根本竞争力，公司通过对行业市场的跟踪研究，结合客户需求发展趋势及公司自身的技术积累优势，进行新技术、新产品的研发，并同时提升营销能力、建立渠道生态，以“科技+生态”的模式将公司的产品转化为商业价值。目前，公司的研发投入主要聚焦在两方面，其一，保障 ASIC 安全芯片的量产流片工作和流片后的平台切换工作，其二，积极拥抱 AI 带来的市场机会，探索 AI 安全领域，并通过 AI 来提升内部研发和经营效率。谢谢

**6、面对互联网巨头入局网络安全领域带来的激烈竞争，公司认为自身的核心竞争优势是什么？如何在竞争中突出重围、抢占更多市场份额？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。作为网络安全的厂商，公司的主要竞争优势包括：（1）深厚的软硬件研发能力和产品优势，公司具备自主的硬件系统设计能力，主要产品的软件和硬件均为自研，产品在性能、稳定性、可靠性和功耗上都具备市场竞争优势，随着 ASIC 安全芯片的研发及应用，未来这一产品优势将得到更强巩固；（2）公司多年的客户和品牌积累非常深厚，公司的主要客户群集中在金融、运营商、互联网、教育等行业，其中第一大客户行业为金融，该类客户对产品的性能和稳定性要求较高，要求厂商对客户的安全需求深入

理解并具备多元化服务能力，多年以来，积累了深厚的客户需求理解和行业口碑，公司产品毛利率也常年处在行业较高位置，这将有利于公司向其他行业、其他业务线的横向拓展。谢谢

**7、随着《网络安全法》《数据安全法》等法律法规的落地实施，公司如何把握政策红利，将政策要求转化为业务发展机遇？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。近几年来，《网络安全法》、《数据安全法》等相关法律法规相继颁布，带动安全市场需求的长期稳定增长。在此背景下，公司将积极理解和把握政策，重点关注数据安全、信创安全等领域的业务机会，以实现业绩的较快发展。谢谢

**8、公司 2025 年的发展重点有哪些？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2025 年，公司提出“平台切换”“重点行业”“过亿产线”“品牌转型”四项年度经营硬仗，作为全年经营发展的重点，具体内容如下：

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，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；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全厂商形象，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。谢谢

**9、2025 年，公司所处行业将面临哪些机遇与挑战？公司将如何应对？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。近年来，网络安全行业整体处于增速放缓趋势，除部分业务驱动型的行业客户外，下游客户预算普遍收紧，安全项目呈递延执行或缩减的态势，现阶段，整体安全行业发展面临增长及竞争加剧的压力。基于此背景，公司集中力量发挥在防火墙市场的竞争优势，聚焦金融、运营商、能源、教育等重点行业，通过产品更新迭代、加强与渠道伙伴的合作等方式扩大销售规模；同时，全力推动 ASIC 安全芯片研发进度，通过提供更高性价比的产品，提升公司防火墙领域的市场份额，也为后续在信创市场建立差异化竞争优势奠定基础。谢谢

**10、公司未来盈利增长点在哪？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2025 年，公司确立“重点行业”“平台切换”“过亿产线”“品牌转型”为四大经营硬仗，致力于将前期组织架构调整、运营效率提升和渠道生态建设的成果，转化为业绩增长。同时，公司也将持续探索更多的盈利增长点，逐步提升盈利能力。谢谢

**11、目前，公司所处网络安全行业竞争格局如何？公司如何保持竞争优势？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。近年来，网络安全行业整体处于增速放缓趋势，除部分业务驱动型的行业客户外，下游客户预算普遍收紧，安全项目呈递延执行或缩减的态势，现阶段，整体安全行业发展面临增长及竞争加剧的压力。基于此背景，公司集中力量发挥在防火墙市场的竞争优势，聚焦金融、运营商、能源、教育等重点行业，通过产品更新迭代、加强与渠道伙伴的合作等方式扩大销售规模；同时，全力推动 ASIC 安全芯片研发进度，通过提供更高性价比的产品，提升公司防火墙领域的市场份额，也为后续在信创市场建立差异化竞争优势奠定基础。谢谢

**12、2025 年第一季度，公司业绩亏损的原因？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2025 年第一季度，公司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%，经营稳步向好。网络安全行业普遍具备季节性收入分布不均衡的特征，因第一季度收入占全年比例较小，而成本、费用的发生在全年分布相对平均，从而导致公司第一季度的归母净利润基本为亏损状态。另外，公司第一季度营业收入同比实现稳健增长，期间费用同比减少约 12%，期间费率同比下降约 21 个百分点，费用控制初见成效。谢谢

**13、尊敬的领导，下午好！作为中小投资者，有以下问题：1、近几年公司业绩只有 2021 年是盈利的，目前仍旧延续亏损态势，24 年实现减亏 25 年能否实现扭亏？为此公司有何举措？2、公司发行 2.674 亿元可转债尚未实现转股，公司之前多次表示在合适机会下修转股价，能否解释一下连续不下修的公司到底说明公司在寻找怎样的“时机”才会考虑？公司在推动转股方面有没有通盘的考虑和具体的实施计划？3、连续亏损及低转股率是否让公司转债最新评级 A 面临下调的压力？公司会如何应对评级下调对转债的冲击？**

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。

（1）2025 年，公司确立“重点行业”“平台切换”“过亿产线”“品牌转型”为四大经营硬仗，致力于将前期组织架构调整、运营效率提升和渠道生态建设的成果，转化为业绩增长；同时推动事业部制的开展，提高销售单元的盈利能力，并动态跟踪投入产出情况，加快盈利能力的修复。

（2）整体上，公司将兼顾股东和转债投资者的利益，在大盘和公司市场表现较为稳定的情况下，适当时机推动转股价格的向下修正，具体情况以公司披露公告为准。

（3）公司近日已披露 2025 年跟踪评级报告，具体评级情况可查阅公司披露的文件。目前公司的经营情况正处于逐步改善阶段，后续随着

	<p>改善趋势的进一步明确,并结合适当时机推出向下修正转股价等措施,将有利于评级稳定。谢谢</p> <p><b>14、2025 年一季度亏损原因是什么? 全年能盈利吗?</b></p> <p>答: 尊敬的投资者,您好,感谢对公司的关注。2025 年第一季度,公司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%,经营稳步向好。网络安全行业普遍具备季节性收入分布不均衡的特征,因第一季度收入占全年比例较小,而成本、费用的发生在全年分布相对平均,从而导致公司第一季度的归母净利润基本为亏损状态。另外,公司第一季度营业收入同比实现稳健增长,期间费用同比减少约 12%,期间费率同比下降约 21 个百分点,费用控制初见成效。接下来,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,持续推进销售规模增长和盈利能力的修复。谢谢</p>
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	2025.6.4