

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：2025-06

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	2025 年 6 月 27 日：申万宏源、西南证券自营、明溪资产、源峰基金；兴业证券、中银基金、交银基金 2025 年 6 月 30 日：国信证券、国泰基金 2025 年 7 月 1 日：国信证券、博时基金
时间	2025 年 6 月 27 日、6 月 30 日、7 月 1 日
地点	山石网科苏州总部、线上会议
上市公司参与人员姓名	董事会秘书：唐琰 证券事务代表：何远涛
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司此次选择下修可转债的原因？ 答：目前公司可转债存续已进入第四年，当前转股溢价率较高，投资者转股意愿不强，为了兼顾公司股东及可转债持有人的利益，结合宏观环境的变化及公司基本面的改善节奏，从有利于公司中长期发展的角度，在与主要股东充分沟通的基础上，公司董事会决定在当前时点提议下修，后续该事项将提交股东大会审议。 2、公司提到基本面改善，具体体现有哪些，全年的预期如何？

	答：过去几年，网安行业经历了高投入和高增速的发展阶段，但整体上投入产出不匹配，“增收不增利”导致利润侵蚀明显。公司自 2023 年以来，确定了健康发展的主策略，通过构建“科技+生态”商业模式、人员优化及引入、重塑组织架构、开展事业部制等措施，在过去两年，实现收入恢复稳定增长，亏损逐渐减少的向好趋势，经营发展步入良性节奏。2025 年第一季度，公司保持了这一向好趋势，从全年来看，公司也将以收入稳定增长和大幅减亏作为经营的主目标，推动经营业绩和健康度的不断提升，并将在接下来的几个季度视业绩达成情况，及时拆解任务并动态调整，全力以赴地实现全年经营目标。 3、公司在行业的开拓情况如何，近两年是否有一些新行业新客户的出现？ 答：网安行业是一个需求相对稳定的行业，主要的下游客户群体仍然是金融、政府和运营商；同时，网安市场集中度不高，市场参与者较多，因此需要不断巩固自身竞争力，及时调整行业经营策略，以逐步提升在关键行业的市占率。作为公司收入占比第一的金融行业，在防火墙业务线方面，公司已经有若干标杆案例和良好的客情关系积累。在此基础上，通过公司与神州数码的协同开拓，在金融行业进行了业务线横向拓展，例如某银行应用交付产品的标杆性案例；在运营商行业，公司也采用了与以往不同的策略，更多地参与运营商 DICT 业务，提升业务的盈利水平；在政府行业，公司借力于广泛的合作渠道生态，实现更多覆盖；另外，在能源行业，公司已逐渐孵化出更多的业务机会，在综合项目上屡有中标，具备良好的增长预期。而在市场布局方面，公司依然看好海外发展空间，同时也对海外拓展进行了策略调整，更加聚焦业务的本地化部署和盈利能力保障，现阶段积极开拓港澳地
--	---

	区，并逐步向东南亚地区深度覆盖，为公司未来整体发展打开更多市场空间。 4、公司的期间费用是否还会保持增长？ 答：2024 年度，公司期间费率同比下降约 6.69 个百分点，其中销售费率同比下降约 4.35 个百分点，并且在事业部制的改革下，公司销售人员人均产出较 2023 年同期提升约 20%，较 2022 年相比提升约 88%。过去几年的内部优化，已经使公司的生产力逐步得到释放，运营效率也得到稳步提升，公司将始终坚持控费增效，2025 年第一季度，期间费率延续了下降的趋势，待 ASIC 安全芯片量产并实现产品发布、渠道体系进一步扩大增强后，公司的期间费率还有进一步下降的空间。
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	2025.7.1