

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：2025-07

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与投资者及机构名称	中金公司、国信证券、兴业证券、国金证券、浙江浙商证券资产管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、中信期货资管部、民生加银基金管理有限公司、ABCI SECURITIES COMPANY LIMITED - CLIENT ACCOUNT、上海睿郡资产管理有限公司、安信基金管理有限责任公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、上海喜世润投资管理有限公司、上海天玑投资管理有限公司、华泰资产管理有限公司、深圳市松禾成长基金管理有限公司、Yuanhao Greater China Fund、北京泓澄投资管理有限责任公司、东方基金管理股份有限公司、泓德基金管理有限公司、世诚投资、中银基金
时间	2025年8月29日
地点	线上交流
上市公司参与人员姓名	董事长兼总经理 叶海强 名誉主席 罗东平 副总经理、财务负责人 尚喜鹤 副总经理、首席 AI 官、首席战略官 蒋东毅 董事会秘书 唐琰
投资者关系活动主要内容介绍	
<b>第一部分：2025 上半年经营情况回顾</b> 收入：2025 上半年，公司实现营业收入 4.17 亿元，与上年同期相比增长约 9.46%；从业务线拆分来看，公司最主要的收入来源边界安全业务线同比增长约 14%，保持稳	

健增长；此外，在新培育的业务线方面，应用交付同比增长约 43%、数据安全及服务合计同比增长约 26%。

毛利率：2025 上半年主营业务毛利率约 71%，与 2024 年全年水平基本一致，依然居于行业领先地位。

净利润：实现归属于上市公司股东的净利润-7,656 万元，同比减亏约 4%；第二季度单季度同比减亏约 53%；实现减亏主要得益于收入的稳健增长和持续的费控及人效提升。上半年，事业部制对于效率提升的效果明显，期间费用同比减少 7%。其中，销售费用同比减少 25%；研发投入同比减少约 5%；公司全员和销售人均产出同比提升约 26%。

战略上，公司的业务方向越发明晰，在坚持“科技+生态”的发展模式基础上，正式提出“双 A 战略”：以 ASIC 芯片的技术创新指向系统算力的解放，以 AI 的新技术应用指向对人力资源的解放，打造山石的新质生产力。

科技：上半年，公司 ASIC 芯片已进入量产流片环节，预计第四季度量产回片测试；ASIC 芯片已获得工信部电子五所出具的自主可控认证测评报告。在 AI 方面，公司部署山石灵岩大模型，对外赋能防火墙、数据安全、安全服务等业务，对内赋能研发、销售等业务流程，报告期内研发代码开发效率提升 25%；同时，公司推出 MAF 大模型应用防火墙，主要面向大模型在运行过程中可能遇到的安全问题。

生态：网安朋友圈越来越大，公司的品牌影响力日益提升。今年 4 月，公司召开了 2025 渠道会，进一步完善渠道政策、加强对合作伙伴的吸引力；上半年，公司与神州新桥、华讯网络达成战略白金合作，预计全年签约规模可达 3000 万元以上。选择与有影响力、有资源的合作伙伴达成长期战略合作，有利于提升公司在渠道体系的影响力，也利于进行标杆复制。2025 上半年，渠道贡献销售合同金额共计 1.54 亿元，同比增长 53%。

如此前沟通所提到的，公司已制定经营发展的“两步走”战略，2023-2025 年是第一阶段，该阶段主要任务为梳理、调整、优化，目前来看节奏推进基本符合预期；2025 年，公司的四大硬仗分别是：“重点行业”、“品牌转型”、“平台切换”、“过亿产线”。其中：

重点行业，金融、运营商、教育、能源作为收入增长的基本盘亦发挥了业务开拓火车头作用；

品牌转型，可以看到公司加强构建生态圈以来，对外的主动宣传频次和质量都有明显提升，比如 2025 的安全守护者峰会，公司提出“双 A 战略”并解读，获得 21 家主流媒体支持，市场反馈不错，累计曝光量过 1000 万，显著提升公司在网安圈内的影响力；

过亿产线，指公司在防火墙业务线基础上，将数据安全及服务作为新的增长点进行培育，争取三年销售规模达到亿元；

平台切换，是今年硬仗的重中之重，主要为后续全部业务线切换至 ASIC 平台做好准备。目前，公司预计今年第四季度首批量产芯片回片，然后年末陆续发布搭载 ASIC 量产芯片的硬件平台。

2025 年的经营目标，简而言之即公司将在前两年改革的基础上，努力把技术、服务、组织和生态的升级成果转化为收入和利润的增长，以争取实现第一阶段战略目标，亦是为“2026-2028”第二阶段的发展跨越奠定基础。

## 第二部分：投资者交流提问

**1. 2025 年第二季度业绩回暖明显，收入启动高增长、毛利率环比优化、利润端大幅减亏，能否展开分享我们在签单、控费方向上的努力，解析经营视角下我们业绩增长背后的原因和持续性？**

答：结合网络安全行业的收入分布特征，成本分摊对利润的影响在第一季度的体现最为明显，同时叠加了人员优化补偿金的影响，公司第一季度的减亏比例不明显，但第二季度展现了向好趋势，单个季度收入实现双位数增长，毛利率维持行业领先水平，净利润实现大幅减亏，达到了管理层的经营预期。

在业绩增长、费用控制方面，主要得益于以下因素的影响：

(1) 公司经营文化的改变；从中后台到前线达成了经营共识，通过推行事业部制，在全公司提出了利润目标和投入产出的成本费用管控意识，组织上形成了对利润为导向的经营理念的高度认同和高效执行。上半年，总体人数得到优化，期间费用和期间费率都实现明显下降，研发投入同比下降约 5%，销售费用同比下降约 25%，人均产出同比提升约 26%。

(2) 公司深耕行业所带来的收入结构改善；在金融和运营商等战略行业，改变了以往集采业务为主的合作模式，追求更有质量的订单，战略行业的合作宽度和深度都在加

强，取得项目数量增加的同时，项目订单规模也逐渐升高，结合目前的服务技术支持和考核政策，营销端对做大单的意愿和做大单的能力都越来越强。

(3) 公司未来发展战略及经营方向的明晰；在“科技+生态”发展模式的基础上提出“双 A 战略”，进一步加强客户对山石网科产品技术的认知和未来发展路径的了解。目前来看，自“双 A 战略”提出以来，无论内外部，各方对于 ASIC 新品都非常期待，推动公司在客户的拜访量、拜访层级、拜访效果等方面都较以往有明显提升。公司以 ASIC 芯片为代表的硬实力的展现，带动客户对山石网科的了解意愿更强，也带来更多的商机储备。

因此，整体来看，近几年山石网科的战略和业务方向越来越清晰，“科技+生态”的发展模式逐渐走向成熟，越来越多的优质渠道成为公司重要的协同力量，内部的运营管理也得到了显著的优化，效率、产能都得到了良好的提升；后续，随着“双 A 战略”的逐步落地，ASIC 芯片带来硬件能力的不断提升和对 AI 的理解与应用不断加强，都将为公司带来可持续的增长。

## **2.我们 ASIC 芯片的量产和平台切换进展如何？在真实业务环境下 ASIC 方案和传统防火墙的性能对比如何？后续产品搭载的节奏展望。**

答：(1) ASIC 量产和平台切换节奏：

公司于 2024 年 10 月完成试产流片的回片，在后续的内部测试和客户实地测试中，都取得了较好的测试效果。2025 年中，公司量产流片交付厂家进行生产，预计将于第四季度回片，目前，搭载量产流片的安全硬件平台已经做好准备，待回片后将立刻进入系统集成和测试环节。预计在 2026 年的第一季度实现规模化的产品发布。

(2) 真实业务环境下的性能对比：

经测试，在同等 CPU、真实业务流量的情况下，搭载 ASIC 安全芯片的防火墙和传统架构防火墙相比，以主要性能指标举例，吞吐性能提升 200%，每秒新建性能提升 150%，IPSec VPN（加密通道）吞吐提升 100%；而同等性能下的产品，硬件成本也得到了下降。

(3) 后续产品搭载节奏：ASIC 安全芯片批量流片后，会优先在山石网科防火墙平台上应用，后续会陆续拓展至山石网科的边界安全及主要产品品类，提升市场竞争能力。

**3、公司海外业务增长较快，今明两年海外收入规模目标如何？目前海外市场，我们相比竞争对手的主要优势在哪？为何选择马来西亚布局？**

答：近两年，公司在出海策略上进行了优化，在香港市场的本地化经营策略成功得到验证，公司认为中长期的收入目标是 1/3 来自国内市场、1/3 来自战略合作客户、1/3 来自海外市场。因此，整体上我们希望海外市场能保持较快增长，逐步成为整体收入结构中的重要部分。

在海外市场竞争，公司的三点优势得到了验证：其一，专业化团队，经过多年的出海经验打磨，公司打造了深度理解当地市场需求的销售团队，比如港澳团队；其二，产品技术和工作语言的领先性，公司自带的硅谷基因，团队具备服务海外客户的能力；其三，公司海外市场的拓展策略优化为聚焦本地化深耕，本地化服务能力的搭建，公司在海外市场，优先与当地政府达成项目合作，并逐步复制标杆案例，打造本地化品牌影响力，注重长期发展。

公司在马来西亚设立了子公司，以复制香港模式，并逐步覆盖新加坡、印尼等东南亚市场；选择马来西亚作为东南亚的第一站，一方面是基于马来西亚位于东南亚核心地理区域，并自带语言和成本优势；另一方面是当地政府和对中国公司比较友好，具备良好的宏观政治背景。上半年，公司已经和马来西亚政府达成合作，市场开拓效果和未来预期较好，也将持续拓展当地政府、金融等客户。

针对海外的其他业务区域，比如巴西和墨西哥，目前的策略重心是提质增效；上半年在客户拓展、效率提升以及回款方面都展现了良好的结果，符合公司的发展预期。

**4、公司近期持续在全国进行产品宣传，目前渠道反馈如何？未来能否通过让利一部分的方式，通过渠道改善应收账款问题？**

答：目前，公司拥有 49 家白金合作伙伴，并晋级了两家战略白金伙伴。2025 上半年渠道业绩增长明显，公司与白金伙伴之间的合作模式逐渐成熟，双方协同效应持续增强，带动合作规模逐步上升。另外，通过区域深耕，精准把握当地市场需求并同步技术服务和营销支持，公司的几家省代也表现出了不错的业绩增长。

公司与渠道之间的合作不断取得更优的效果，一方面与山石网科从厂商层面加强产品和技术宣传，并进行服务能力和技术支持体系的搭建，帮助渠道拓展业务有关；另一方面是这两年渠道政策的调整与优化，改变渠道原有以通道为主的业务模式，帮助渠

道在传统业务面临增长压力的背景下，共同实现业务转型。此外，通过打造以 ASIC 为代表的产品能力，以 AI 为代表技术和服务能力，特别是在当前国产品牌替代和国产化产品替代的进程中，山石的产品对渠道体系产生了更强的吸引力。

关于应收账款改善，在当前宏观的经济背景下，基于网络安全行业的特点，整个行业的应收账款的链条有所拉长。在渠道的合作中，公司也在尝试新的合作模式和合作策略，特别是待 ASIC 产品推出后，通过市场竞争力提升，有机会带来更多的市场份额和毛利率的增量空间，进而给合作账期和收款方面带来更多的优化空间。

### **5、请教公司在 AI 领域的具体布局，以及当前 AI 安全产品的商业模式、定价怎么看？**

答：公司的 AI 应用主要体现在“AI for 安全”“安全 for AI”和“AI for Hillstone”三个方面，

（1）AI for 安全，目前主要体现在安全运营和设备运维的能力和效率提升，上半年，公司已发布山石灵岩大模型应用平台、山石灵岩大模型一体机等产品服务，并提供本地化部署和云端两种服务形式，极大地提高了安全运营的效率和设备运维的易用性。

（2）安全 for AI，上半年，公司推出了大模型应用防火墙 MAF，并结合数据安全治理理念，提出基于 AI 的安全解决方案，打造整体的大模型应用安全方案，为客户的 AI 和大模型应用安全形成体系化建设方案。

（3）AI for Hillstone：公司内部设立首席 AI 官，统筹公司在 AI 领域的顶层设计与推进实施，成立了 AI 专项行动小组，实现研发全流程应用 AI 提效。上半年，公司研发代码开发效率实现提效约 25%，同时将 AI 工具应用到公司业务系统，针对不同的业务部门需求和流程环节，已经实现了在公司的内部知识检索问答、数据整理分析、销售工具应用、智能 TAC 系统等多场景的应用和提效。

整体上，公司认为，当前 AI 在安全行业的应用，主要体现在安全运营效率提升和对产品、对内部业务流程的赋能。以 AI 带来的安全行业的商业应用尚在探索阶段，尚未形成规模和明确的商业方向，但公司也同样认同，在将来 AI 肯定会为安全行业带来可观的市场机遇，并以“双 A 战略”的实施，促进山石网科参与到这一市场竞争中和取得竞争优势。

### **6、云厂商合作进展可否展开讲一下，怎么看后续空间？**

答：在云安全生态构建中，公司和阿里云、华为云、浪潮云、天翼云等国内知名云厂商在云安全领域均有合作，并呈现逐年增长的良好势头。公司在云安全领域的竞争优势主要在于：其一，公司与主流云厂商建立了长期合作关系，积累了较多的案例经验和客情资源；其二，公司的产品过硬，尤其在虚拟环境下具备更高的竞争力；其三，公司前后端高效协同，研发层面可快速响应，客户服务体验较好。此外，公司的云安全产品未来也有望在出海业务上产生协同效果。

**7、能否请公司领导对今年全年的业绩做个预期展望？**

答：上半年，公司取得了良好的经营业绩，符合管理预期，从当前的商机储备和项目入围中标来看，公司对 2025 年全年的销售预期增长较 2024 年要更有信心；但同时，公司也需要动态关注宏观经济大环境的发展，充分考虑到全年人员优化、成本费用控制等因素的影响。因此，公司全年的目标，仍然是收入端保持稳健增长，利润端朝着扭亏为盈的方向努力，争取实现大幅减亏。

上述今年全年的业绩展望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。

<p><b>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</b></p>	<p>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。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2025.9.2</p>