

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：2024-09

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与投资者及机构名称</b>	中金公司、国信证券、兴业证券、国金证券、IGWT Investment、Pinpoint Asset Management、Sequoia Capital、WILLING CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、Yuanhao Greater China Fund、北京泓澄投资管理有限责任公司、北京华软知识产权私募基金管理有限公司、东方基金管理股份有限公司、国投信托-景泰复利、国元证券股份有限公司、泓德基金管理有限公司、华宝信托投资有限责任公司、华商基金管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、进化论私募基金管理有限公司、路博迈基金管理（中国）有限公司、平安银行股份有限公司、平安证券股份有限公司、上海宏翼私募基金管理有限公司、上海金曼私募基金、上海天貌投资管理有限公司、深圳创富兆业金融管理有限公司、深圳市香橙资本管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、世诚投资、长江证券股份有限公司、中信建投基金管理有限公司、中银基金
<b>时间</b>	2024年11月4日
<b>地点</b>	线上交流
<b>上市公司参与人员姓名</b>	董事长兼总经理 罗东平 副总经理、首席运营官 叶海强 副总经理、财务负责人 尚喜鹤 副总经理 蒋东毅 董事会秘书 唐琰

<p style="text-align: center;">投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>第一部分：2024 年前三季度经营情况回顾</b></p> <p>收入：2024 前三季度，公司实现营业收入 7.05 亿元，与上年同期相比增长 0.70%；整体收入中的自有安全产品销售收入同比提升约 14.94%；</p> <p>毛利率：因收入结构的持续优化，报告期内，公司毛利率同比有所提升，约为 72.90%，居于行业领先地位。</p> <p>净利润：前三季度实现归属于上市公司股东的净利润为 -7,657.81 万元，亏损同比收窄 55.74%；分季度看：公司第一季度亏损同比收窄约 13.78%、第二季度亏损同比收窄约 81.53%、第三季度实现了扭亏为盈（单季度盈利约 343.07 万元）兑现了此前预期；盈利能力的加快修复主要与收入结构优化（自有安全收入占比的提升）、成本以及费用同比下降有关，其中：2024 年第三季度公司销售费用同比减少约 29.75%、第三季度三项费用合计（销售费用、研发费用、管理费用）同比减少约 16.01%。第四季度以及未来一段时间内，公司仍将围绕“控费增效、健康发展”的目标冲刺，我们希望能通过后续的定期报告逐步体现效果。</p> <p>经营层面：</p> <p>其一，公司的中长期目标不变：在兼顾收入规模稳定增长的基础上，重点聚焦盈利能力的修复；</p> <p>其二，持续推进“科技+生态”发展模式；神州数码成为公司第一大股东以来，对公司助力良多。一方面，通过借鉴其精细化管理经验，全面推进事业部制的考核，调动业务团队积极性、提升运营管理规范性；另一方面，借助神州数码的影响力，协同开拓网络安全生态资源，通过制定有吸引力的渠道政策，逐步从签约数量向签约质量转变。报告期内，公司渠道参与贡献的销售合同金额约 1.8 亿元（其中渠道自行拓展的商机近 9,000 万元），已经远超 2023 年全年水平，这也侧面说明合作伙伴对山石的认可度提升较快，愿意将更</p>
--	--

多资源拿出来与公司合作拓展业务；

其三，持续投入信创市场，信创市场竞争力逐步提升；报告期内，公司信创产品线收入继续保持领先增幅，2024 年前三季度公司信创产品线实现收入约 1.30 亿元，同比增长约 171.64%；

其四，ASIC 芯片试产流片成功，2024 年 3 月，公司将 ASIC 芯片交付生产厂家进行第一次试产流片，并于 9 月底按期回片。目前公司已将试产芯片在多款硬件平台上完成了适配，并进行了冒烟测试、信号测试、功能测试、性能测试，测试结果均达到设计要求。ASIC 芯片试产阶段的内部测试成功，验证了公司技术路线的可行性，加快了 ASIC 芯片产品化的整体进展。

同时，公司也看到在人均效能和费率方面，还有进一步的提升空间，并且将持续重视回款，实现有质量的增长。

另外，此前公司披露了 2024 年股权激励计划，对于 2024、2025 全年的业绩增长制定了相应的考核目标，同时也做了相应的目标拆解。从目前的进度来看，2024 前三季度的表现基本符合公司预期。第四季度，公司会进一步加强收入端的开拓、费用端的控制，从而努力实现收入端的稳定增长、利润端亏损同比明显收窄的经营目标。

## **第二部分：投资者交流提问**

**1、恭喜公司 ASIC 芯片试产流片成功，能否介绍适用场景、后续的量产流片计划？以及在信创芯片领域是否有其他的同业竞争对手，展望后续对业务层面的促进作用？**

答：目前，公司正在持续进行 ASIC 试产芯片的集成测试，测试结果均符合要求，初步预计 2025 年 2 月公司进入量产芯片的流片、6 月量产流片回片并测试、2025 年下半年陆续推出搭载 ASIC 芯片的产品、2026 年计划把公司大部分产品

线平台切换到搭载 ASIC 芯片。从现有公司的产品线来看，ASIC 芯片可用于大部分的产品线，如防火墙、IDPS、WAF、ADC、NDR 等产品。

山石网科进行 ASIC 芯片的研发，来自于对信创市场需求的看好，通过提高国产化产品的性能、稳定性和对整体成本的把控，树立公司在信创趋势下的竞争优势。芯片研发是一项复杂工作，具备明显的技术门槛和时间门槛。正是基于山石网科具备硬件、软件和系统的自主研发设计能力，以及历史研发积累，才促使公司能够在预定的研发周期内，完成对安全芯片的研发并成功在硬件平台上进行适配。此次 ASIC 芯片试产流片一次性成功，再次确立了山石网科在产品和技术层面的行业领先地位。

未来，在安全芯片的加持下，公司的安全产品将有效降低对 CPU 的依赖，包括对 CPU 性能和搭载数量的要求；最直接的效果就是带来安全产品的稳定性和性能的提升，以及产品综合成本下降。最终反映到市场端，即山石网科产品的性价比显著提高，从而有利于公司扩大市场份额。此外，在 ASIC 芯片产品的应用场景里，除对于国内信创市场具备明显的竞争优势外，在海外业务竞争，如一带一路、企业出海的安全防护场景，公司的 ASIC 产品在面对海外安全厂商的竞争时，也都具备足够的产品竞争力。

## **2、公司目前商机储备情况如何，是否感受到下游景气度的变化？**

答：当下，公司看到了客户端的积极变化；今年以来，公司在重点行业、重点项目上陆续有突破，具体表现有：

其一，在标杆案例方面，公司在前三季度实现了新能源汽车头部客户的突破，带来了新的行业客户覆盖；在港澳地区的布局取得了良好反馈，特别是中国香港地区，山石网科取得

了香港特区政府认可的标杆性案例，该案例击败了国外的老牌厂商，具备里程碑意义；在地铁、铁路行业持续实现突破，前期的商机储备和中标持续带来千万量级以上的项目订单；报告期内，公司与某船运企业签订了战略协议，开辟了在航运行业的新业务；同时，公司的数据安全治理项目也成功在浙江某高校完成布局，有利于在教育行业形成案例复制效应；

其二，在重点行业方面，在金融领域，公司在传统强项产品防火墙的框架入围基础上，亦在商业银行中实现了微隔离方案、ADC 项目的落地，在产品线横向拓展方面有了突破；在运营商行业，公司积极跟进客户需求并达成合作共识，重点关注 DICT 业务机会；在能源行业，我们亦看到了比较可观的增长势头；

其三，在重要客户持续采购方面，公司和浪潮云、腾讯、济南地铁、华能等知名企业签订了中长期业务合作协议，为公司四季度乃至未来两三年的业绩奠定了基础。

总的来说，公司内部景气度持续提升，虽然第三季度单季度销售费用同比下降明显，但销售团队的积极性和生产效率却处于上升状态。目前公司的商机储备已经达到经营目标的三倍以上，经营景气度和确定性持续回升。从第四季度和全年来看，公司能够感受到，政府行业特别是基于教育和医疗的需求在回暖，同时，从商机和订单储备来看，公司在能源行业的布局、已取得的金融和运营商等客户的项目中标、集采入围等等，都为第四季度和未来的收入增长打下了良好基础。

**3、从这几年来看，客户侧是否积累了不少由于没有预算，而没有做的需求？**

答：在过去几年财政相对收紧的宏观背景下，网络安全行业

的增速放缓，但整体上，我们可以看到近年来国家拉动经济的决心，以及自上而下带来的对基础设施的投资，其中安全的需求在当前信息技术、AI 快速发展的背景下，仍然是刚需。

**4、渠道的进展可喜，能否展开说明一下具体有哪些积极变化？以及与神州数码在产品、技术方面的协同进展？**

答：公司对渠道进展主要关注两方面指标：

其一，头部集成商合作伙伴的数量和贡献占比；目前来看，越来越多的头部集成商与山石网科达成合作，如华讯网络、神州新桥等；

其二，在合作伙伴自身的安全业务中，山石产品的占比；截至 2024 年 9 月末，渠道代理商累计获得山石网科销售技术认证人数已达 1,500 多人，公司的品牌和产品在渠道代理商的影响力持续提升，渠道代理商的产单金额在前三季度也已超过去年全年水平。

此外，近期公司与神州数码在金融行业的协同开拓中取得了重点项目突破，双方协同在某商业银行中标了 ADC 项目，有利于后续该业务线在金融领域的案例复制。

**5、看到公司三季报费用控制有效，想请问具体有哪些控费管理措施，如何展望今年全年的费用和人员规划？**

答：应该说，控费增效是公司近两年各项改善措施推进实施的结果，主要的措施包括：

其一，在前端推进事业部制改革，围绕投入产出比提升的考核要求，各个营销单元自主拆解业绩目标，从源头做好费用把控，并有利于提高各事业部负责人的经营意识；

其二，通过生态渠道的建设、行业大客户的深耕，使得公司在降低销售团队规模、进行销售费用控制的背景下，依然提高了团队的人均产出；

其三，公司通过持续的组织架构调整、人员优化，拉通部门之间的沟通合作，减少业务流转中的损耗，进而提高前、中、后端的整体运营效率。

截至 2024 年 9 月末，公司总人数约为 1,709 人，预计全年人数亦在此区间内，同时，公司会根据业务需求对人员结构进行敏态调整，目的是持续提升人效、降低费率。

**6、展望明年，请教如何看待网安行业发展是否会迎来拐点，在专项债等政策加持下，下游政府侧的开支是否有实质性的改善？**

答：目前，公司能够感受到各项政策措施对经济的促进作用，安全作为 IT 行业发展的刚性需求，除了传统驱动因素外，随着数据要素的地位提升，将会带来数据安全市场的潜在需求；以及随着 AI 技术的发展，也将为安全市场带来新的需求。

**7、公司对投资并购怎么看？**

答：我们认为投资并购作为一种工具，主要为公司的发展需求服务，其实这个主题一直存在，山石网科过去历史上也会通过投资获取相应的资源。现阶段，公司坚持稳健务实的经营作风，将根据业务发展需要、未来的经营蓝图规划、以及标的业务对公司的补充作用等多方面因素，综合决定是否需要投资并购。

**8、公司云安全产品的主要客户群体及拓展情况如何？**

答：目前，公司云安全业务增长态势良好，前三季度实现云安全收入约 4,750 万元，同比增长约 41.00%。公司目前主要的云安全产品包括虚拟化防火墙、微格离、 endpoint 安全等，主要客户群体包括云厂商、银行、运营商等，如浪潮云、天翼

	云、华为云等，均与公司保持良好的战略合作关系。公司重视对云安全市场的投入和发展，结合公司云安全产品线的竞争力，我们希望培育其成为继防火墙之后又一条主力产品线。
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沟通交流，不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单（如有）	无
日期	2024.11.6