

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：2026-07

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒2026 年半年度业绩说明会 ☐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	上证路演中心线上交流
时间	2026 年 10 月 19 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、董事会秘书 尚喜鹤 独立董事 张毅强
投资者关系活动主要内容介绍	
1、三季度的业绩怎么样？ASIC 芯片给 2026 全年业绩带来什么样的影响？ 答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。公司三季度业绩请您届时关注公司披露的 2026 年第三季度报告。 2026 年以来，公司 ASIC 安全产品快速切入国产替代赛道，实现规模化商用落地，成为拉动经营改善的核心驱动力，上半年，公司实现营业收入 45,132.64 万元，同比增长 8.28%，实现归属于上市公司股东的净利润-2,111.94 万元，同比减亏 72.41%。从上半年经营来看，产品端高毛利 ASIC 安全产品持续放量、客户端高价值客户扩容形成双重共振，订单盈利质量持续提升，为公司上半年收入增长、亏损大幅收窄、经营基本面修复提供关键支撑。后续公司将持续扩大 ASIC 安全产品市场覆盖，深耕高毛利重点行业，以毛利考核为管理抓手，巩固高质量增长路径。谢谢。	

2、公司自研芯片已经应用在防火墙产品上了吗？性能对比如何？能节省大概多少成本？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2026 年以来，公司陆续发布多款搭载自研 ASIC 安全芯片的防火墙系列产品，相关产品详情可查阅公司已披露的半年度报告以及公司官方网站。

现阶段，搭载自研 ASIC 安全芯片的安全产品已实现规模化商用落地，在多个项目招投标与落地交付过程中，展现出较强的市场竞争力。相较于传统方案，基于自研 ASIC 安全芯片的防火墙产品具备高性能、低延时、多接口、低能耗、高稳定的特点，可更好满足政企、数据中心等场景下大流量、高密度的网络安全防护需求。通过自研 ASIC 芯片技术，使得公司产品在具备高性能的同时，拥有更高的性价比，有效促进公司盈利能力修复，谢谢。

3、自研 ASIC 芯片业务现阶段进展如何，未来有怎样的推广规划？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2026 年以来，公司 ASIC 安全产品快速切入国产替代赛道，实现规模化商用落地，成为拉动经营改善的核心驱动力，公司 ASIC 安全产品展现出较强的市场竞争力，后续公司将持续扩大 ASIC 安全产品市场覆盖，深耕高毛利重点行业，巩固高质量增长路径。谢谢。

4、AI 安全相关业务目前落地情况如何，公司有什么布局？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。在 AI 安全业务布局上，公司积极把握行业新机遇，聚焦“企业 AI 应用安全”主线加快产品落地，以面向 AI 智能体（Agent）的安全防护作为核心切入点，分层搭建完整产品体系：治理层面，推出 AI 网关，作为企业多模型、多智能体应用的统一接入与治理平台，实现对 AI 算力调用的可管可控、安全运营；同时与边界安全产品深度协同，完成对正规注册 AI 调用以及“影子 AI”流量的全面识别与收口。运营层面，推动安全大模型与安全运营体系深度融合，打造 AI 原生智能安全运营中枢（Agentic SOC），将大模型能力贯穿威胁检测、研判、自动化处置全流程，并同步布局数据安全领域 AI 智能体。底座层面，面向私有化部署场景，打造企业 AI 智能中枢平台，实现“数据不出域、模型不出域、推理不出域”，满足金融、能源、政企等高合规要求客户的刚性诉求。整体上，公司将紧扣

客户 AI 落地的真实业务需求，构建起覆盖“AI 统一接入治理、AI 原生安全运营、企业 AI 智能底座”的 AI 安全产品矩阵。谢谢。

5、公司未来研发方向及发展重点？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。公司持续践行“双 A 战略”，作为中长期核心发展主线，两大方向并行推进。

一方面，持续完善 ASIC 安全产品矩阵。依托自研 ASIC 安全芯片技术，持续丰富搭载 ASIC 安全芯片的防火墙等网络安全硬件产品，并向 WAF、ADC、IDPS、BDS 等产品线拓展，扩大 ASIC 安全产品在政企、数据中心等场景的规模化落地，持续提升硬件安全产品竞争力与产品性价比。

另一方面，持续推进 AI 安全相关技术和产品研发。围绕 AI 时代网络安全的新需求，布局覆盖“AI 统一接入治理、AI 原生安全运营、企业 AI 智能底座”的 AI 安全产品矩阵，挖掘 AI 安全领域业务机会。

后续公司将持续投入研发，依托“双 A 战略”夯实技术壁垒，驱动公司业务高质量发展。谢谢。

6、公司在控费增效、改善现金流方面，接下来还有哪些安排？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2026 年上半年，公司持续践行“控费增效、健康发展”经营策略，深化内部经营机制改革，树立全员利润经营目标，考核体系由收入导向调整为毛利导向，持续强化成本与费用管控，打造高效运营组织；改善客户结构和订单质量，资源进一步向重点产品、战略行业、重要区域倾斜，提升投入产出比，带动公司业务向高毛利、高质量转型。谢谢。

7、报告期内，海外业务增长态势如何？后续拓展规划以及需要留意的风险有哪些？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。关于海外业务，公司坚持“深耕港澳、辐射东南亚、稳步布局拉美”全球化思路，依托港澳成熟盈利基本盘、东南亚市场增量突破，叠加高毛利产品出海、海外精细化控费增效、本土渠道生态协同三重抓手，驱动海外业务连续实现高速增长，并不断提高盈利水平。公司全年海外板块整

体业绩目标具备较强兑现基础，海外业务也将持续成长为公司第二增长曲线，推动国内外业务稳健发展。谢谢。

8、上半年业绩发生变动，是什么原因？公司后续有哪些经营布局来延续改善趋势？

答：尊敬的投资者，您好，感谢对公司的关注。2026年上半年，公司ASIC安全产品快速切入国产替代赛道，相关产品在多行业实现中标、入围，并不断实现项目落单和交付，实现规模化商用落地，收入占比逐季度攀升，成为公司经营改善的核心驱动力，夯实了公司在网络安全行业及国产替代市场的长期核心竞争力。2026年上半年，公司持续践行“控费增效、健康发展”经营策略，深化内部经营机制改革，树立全员利润经营目标，考核体系由收入导向调整为毛利导向，持续强化成本与费用管控，打造高效运营组织；改善客户结构和订单质量，资源进一步向重点产品、战略行业、重要区域倾斜，提升投入产出比，带动公司业务向高毛利、高质量转型，不断深化渠道生态建设，渠道商机贡献与资源协同效应进一步释放；同时海内外市场同步开拓，国内把握国产替代、信创政策红利，海外业务保持高速增长。谢谢。

本次说明会涉及的相关财务数据请以公司定期报告为准。

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	2026.10.19