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：2026-08

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	详见附件清单
时间	2026 年 11 月 4 日
地点	线上交流
上市公司参与人员姓名	董事长、总经理 叶海强 副总经理、财务负责人、董事会秘书 尚喜鹤 董事、副总经理、首席 AI 官 贾宇

投资者关系活动主要内容介绍

1、公司 ASIC 安全产品前三季度推广进度和后续计划？

答：2026 年前三季度，公司 ASIC 安全产品订单转化与批量交付持续提速，收入连续三个季度实现阶梯式增长，成为拉动整体营收的核心增长引擎。分季度来看，ASIC 产品收入占主营业务收入比重依次达到 5%、20%、37%；其中第三季度单季收入规模突破亿元，环比第二季度实现翻倍增长，放量节奏符合预期。

市场拓展方面，公司紧抓国产替换窗口期，业务由早期单点试点转向规模化批量复制。行业推广循序渐进：前期优先在泛金融领域完成充分测试与试点落地，顺利实现规模化批量导入；现阶段业务边界持续拓宽，逐步延伸至互联网、高端制造、大型企业客户等多个赛道，落地多个头部标杆项目，完成重点大客户的突破与回流，实现客户结构、订单结构、产品结构三重优化。同时，产品性能匹配智算中心（AIDC）、数据中心的高性能防护需求，该场景下商机持续释放，进一步打开中长期增长空间。

盈利层面，ASIC 安全产品有助于对冲存储器件涨价带来的成本压力，支撑公司前三季度综合毛利率维持行业较高水平，从公司内部经营分析口径看，ASIC 相关项目盈利水平显著优于非 ASIC 项目，随着 ASIC 安全产品收入规模和占比的不断提升，将持续拉高公司毛利水平。

后续规划方面，ASIC 产品既是提升盈利水平的重要抓手，同样也是获取市场份额的重要支撑，公司会根据项目实际情况灵活权衡，既可以借助产品毛利优势加快盈利修复，也可以适度让渡收益换取市场份额提升。产品端，公司持续完善 ASIC 产品矩阵，近期将推出分布式 ASIC 高端防火墙产品，进一步切入智算中心（AIDC）场景；同时以 ASIC 防火墙作为切入点，向存量落地客户持续推送端点安全、云安全、负载均衡等其他产品线，提升存量客户整体客单价。国产替换维度，公司将持续紧抓信创替换节奏，总结已有的标杆项目经验向更多行业客户复制推广，持续扩大国产高性能安全硬件的市场占有率。

2、公司高性能防火墙在 AIDC 方面的需求情况和拓展进度？

答：随着国内 AI 算力基础设施大规模建设，智算中心（AIDC）对网络安全防护的要求出现显著变化，大流量、高并发、低时延成为场景核心诉求，高性能防火墙逐步成为 AIDC 建设的刚需。从公司内部经营数据观察，2026 年前三季度，公司数据中心类相关订单同比实现较快增长，赛道增长潜力逐步显现，有望成为公司除国产替换之外重要的业务增量来源。

产品与解决方案层面，公司将推出分布式 ASIC 高端防火墙产品，依托 ASIC 硬件高性能、低时延的技术优势，把 ASIC 防火墙能力融入 AIDC 整体安全解决方案。同时公司积极推进产业生态合作，联合生态合作伙伴共同打磨适配智算中心防护场景的联合解决方案，完成产品与方案储备，为把握后续市场机遇做好准备。

业务拓展方面，公司在国内市场采取“新项目攻坚+存量客户深度挖掘”两条路径开展商机开拓。在存量客户挖掘上，针对已经建立合作的头部大模型产业链客户（例如国内主流互联网企业），公司依托长期稳定的合作基础，在现有业务合作之外，将 ASIC 高性能安全防护能力进一步延伸至客户算力建设业务条线，挖掘智算中心建设带来的增量安全采购需求；在新项目攻坚上，一方面持续跟踪运营商、智算园区、大

模型配套算力中心的建设规划，捕捉项目招投标机会，力争不断实现新项目突破；另一方面借助生态合作伙伴的渠道，触达更多新兴大模型厂商及其算力中心项目，拓宽项目来源。

整体来看，AIDC 相关的安全业务拓展具备较大增长潜力，项目本身也具备较高价值属性，公司将紧跟行业节奏，积极推进项目对接与落地。

3、公司海外业务进展和后续预期？

答：海外业务已经成长为公司重要的第二增长曲线，2026 年前三季度，海外业务保持高速增长，收入同比增速超过 30%，整体业务盈利水平持续提升。公司坚持“深耕港澳、辐射东南亚、稳步布局拉美”的区域策略，港澳作为海外业务的核心基地，已经积累政府、金融、企业等优质标杆客户，业务盈利基础扎实；马来西亚、泰国、新加坡等东南亚市场需求潜力充足，也是现阶段重点拓展区域；巴西、墨西哥等拉美市场经过前期团队调整和本地化建设，目前已经恢复业务增长，盈利情况较过往明显改善。

公司出海具备差异化竞争优势，一方面产品具备较好性价比，若包含多年服务周期，整体成本相较海外头部安全厂商具备明显优势；另一方面，部分海外客户出于供应链风险分散的考量，愿意引入国内安全品牌，公司产品可实现对海外主流设备的兼容替换，适配当地客户的替换需求。公司也会将 ASIC 高性能产品逐步向海外市场导入，进一步强化产品竞争力。

从经营目标来看，公司将积极推动海外业务的收入、利润贡献提升，未来争取实现和国内业务齐头并进。拓展模式上，公司持续完善海外本地团队、渠道与技术服务体系，优先拓展政企、金融以及中资出海相关客户，复制标杆项目经验，扩大市场覆盖。

4、公司 AI 安全方面的进展和布局？

答：随着大模型、AI 智能体在企业侧加速落地，安全风险更多从模型本身转移至 AI 应用使用环节。公司以“Agentify Everything Securely”为战略愿景，围绕 Security for AI、AI for Security、AI for Hillstone 三条主线开展 AI 安全产品布局，具体情况如下：

在 Security for AI，即保障 AI 应用安全层面，针对企业使用大模型、Agent 智能体过程中面临的身份授权、提示词注入攻击、数据泄露、Token 调用成本不可控等现实痛点，公司已推出统一 AI 网关（eToken Manager），作为企业侧 AI 调用的统一管控节点，完成大模型访问的认证、授权、攻击防护、全链路审计以及 Token 费用管控。该产品能够和防火墙、端点安全等现有安全体系深度联动，形成完整的 AI 应用防护闭环。目前已有意向客户推进至商务收尾阶段，市场咨询需求较为旺盛。

同时，公司计划近期发布 WOI 产品——企业 AI 智能中枢平台，这是面向企业级私有化部署的大模型能力底座。该平台已初步具备两类使用能力：一方面可以打通防火墙、终端安全、安全运营等多条安全产品线，支撑漏洞应急处置、安全策略批量下发、复杂安全运维任务处理，该部分能力已在近期 Node.js 漏洞应急事件中完成内部实战验证，有效提升安全运维处置效率；另一方面平台也面向企业研发、业务等各类非安全岗位人员开放，支持日常的数据处理、信息检索、业务分析等通用大模型使用场景，兼顾企业通用办公与业务诉求。

在 AI for Security，即以 AI 赋能安全运营层面，公司打造 Agentic SOC 智能安全运营平台，依托 AI 智能体实现告警降噪、威胁自动研判，实现安全事件分钟级闭环处置，相关能力已经在高校等外部客户完成落地验证；同时布局 Agentic DSG 数据安全智能体，将 AI 能力拓展至数据安全业务场景。

在 AI for Hillstone，即以 AI 改造内部运营流程层面，公司内部全面应用 AI 工具赋能研发、运维、管理等全流程，通过 AI 手段优化内部作业效率，再将沉淀的实践经验反哺对外商业化产品，持续驱动产品迭代优化。

目前，AI 安全市场整体尚处于发展早期阶段，公司将持续迭代 AI 网关、WOI 平台、Agentic SOC 等核心产品能力，依托样板项目打磨成熟解决方案，结合客户 AI 建设的实际业务需求，联动现有网络安全产品输出一体化安全解决方案，把握行业发展带来的结构性机会。

以上涉及未来业务规划、目标等内容，受行业需求、市场竞争、供应链等多重因素影响存在不确定性，不构成对未来经营业绩的承诺；公司财务数据请以披露的定期报告为准。

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（排名不分先后）	中金公司、财通证券股份有限公司投资管理部、平安证券股份有限公司、上海名禹资产管理有限公司－名禹大道港股通私募证券投资基金、华夏基金管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、东方证券自营-投研、睿远基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司-资产管理部、圆信永丰基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司、富安达基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、安联保险资产管理有限公司、浙商证券股份有限公司、中信期货资管部、ENREAL CHINA MASTER FUND、平安基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、前海人寿保险股份有限公司、广发证券、华安基金管理有限公司、华泰证券证券投资部、银河基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、中国建设银行股份有限公司、海富通基金管理有限公司、浙江益恒投资管理有限公司、Greenwoods Asset Management Ltd、中国太平洋保险（集团）股份有限公司、创金合信基金、财通证券资管、汇丰晋信基金管理有限公司、工银安盛人寿保险有限公司、WT ASSET MANAGEMENT LIMITED、嘉实基金管理有限公司、国新投资有限公司、深圳德海资本管理有限公司、招银理财有限责任公司、东方基金管理股份有限公司、GIC Private Limited、易方达基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、国联安基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、申万菱

	信基金管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、野村东方国际证券有限公司、融通基金管理有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、CCB International Asset Management Limited、中邮保险资产管理有限公司、长盛基金管理有限公司、观富（北京）资产管理有限公司-观富丰悦证券投资基金、华泰保兴基金管理有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、北京市星石投资管理有限公司、太平养老保险股份有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、上海天猊投资管理有限公司、华宝信托投资有限责任公司、元兹投资管理（上海）有限公司、阳光资产管理股份有限公司
日期	2026.11.6