

公司代码：688030

公司简称：山石网科

**山石网科通信技术股份有限公司**  
**2022 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。

### 2 重大风险提示

公司已在本报告中详细说明公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”。

3 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4 公司全体董事出席董事会会议。

5 致同会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6 公司上市时未盈利且尚未实现盈利

是 否

### 7 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

经公司第二届董事会第十五次会议决议，截至2022年12月31日，母公司期末可供分配利润为-13,191,985.12元，根据《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》、《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2022年修订）》、《公司章程》等相关规定，不满足利润分配条件，综合考虑公司未来经营计划和资金需求，公司2022年度拟不进行利润分配，也不进行资本公积转增股本和其他形式的分配。

上述利润分配方案已由独立董事发表明确同意的独立意见，需经公司2022年年度股东大会审议通过实施。

8 是否存在公司治理特殊安排等重要事项

适用 不适用

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况

适用 不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	山石网科	688030	无

	科创板		
--	-----	--	--

## 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

## 联系人和联系方式

联系人和联系方式	董事会秘书（信息披露境内代表）	证券事务代表
姓名	唐琰	何远涛
办公地址	苏州高新区景润路181号	苏州高新区景润路181号
电话	0512-66806591	0512-66806591
电子信箱	ir@hillstonenet.com	ir@hillstonenet.com

## 2 报告期公司主要业务简介

### (一) 主要业务、主要产品或服务情况

公司目前主营业务范围涵盖了边界安全、云安全、内网安全、数据安全、业务安全、智能安全运营、安全服务、安全运维在内的 8 大类产品和服务，并已形成数十余种行业和场景的解决方案。

报告期内，公司持续扩充多元产品线并强化综合解决方案能力。

### 1、公司主要业务及产品



## 2、报告期内公司主要业务及产品进展情况

### (1) 边界安全领域

边界安全是网络边界防御必备的安全能力。无论未来网络边界形式如何演变，用户对于边界安全的需求将始终存在。目前公司的边界安全解决方案主要由智能下一代防火墙、数据中心防火墙、入侵检测和防御系统等产品组成。

作为公司的传统强项产品，公司持续巩固并提升在该细分领域的竞争优势。报告期内，公司边界安全产品线的主要进展如下：

1) 公司基于新一代硬件平台设计研发的 A 系列智能下一代防火墙新增发布 6 款面向中高端场景的产品，通过丰富 A 系列产品档位，实现公司原有系列产品向 A 系列的更替，从而提高主力防火墙产品的性价比和竞争力。

2) 面向运营商 5G、云数据中心等大流量应用场景，发布新一代数据中心防火墙 X20812，整机吞吐量最大可达 3.5Tbps，具备高稳定和高可靠性，巩固公司数据中心防火墙在运营商、大型集团集采入围的竞争力。

3) 报告期内，公司 StoneOS 软件平台持续迭代更新，发布 5.5R10 版本；报告期内，公司 IDPS、沙箱、安全管理平台等其他边界安全产品均根据市场需求及技术积累进行了迭代更新与新产品发布，扩大了公司安全解决方案的综合实力。

4) 报告期内，公司发布了 13 款基于全新构架的 IDPS 以及 2 款国产化 IPS 产品，持续增强 IDPS 安全防护能力。

5) 积极布局信创市场，规划并研发多款基于国产关键元器件的下一代防火墙、IPS 等国产化网络安全产品。截至报告期末，公司国产化防火墙和国产化 IPS 产品已发布多型号序列，涵盖中高低档需求。

报告期内，公司边界安全业务实现收入 60,522.98 万元，同比下降 20.03%，占公司主营业务收入比重为 76.71%。

## **(2) 云安全领域**

云计算安全是企业当下与未来云业务的安全保障。公司致力于通过研发云安全原子能力、云工作负载防护平台、云安全管理平台、主机安全防护平台，为用户提供覆盖私有云、公有云、多云、混合云，并支持物理服务器、虚拟机、容器等全场景的云计算安全解决方案。

报告期内，云安全业务线主要进展如下：

1) 山石云界 (Cloud Edge) 基于自研 StoneOS 软件平台, 围绕战略生态合作云厂商的需求持续更新迭代。在智能运维、云计算虚拟化环境的适用性等方面做了较大的优化和提升, 提升了产品系统的易用性、场景适应性和竞争力。

2) 山石云格 (Cloud Hive) 完成多项技术更新, 持续提升安全防护能力、云平台适配能力、以及业务性能监控能力; 完成了华为 Fusion Compute、新华三 CAS 平台的新版本适配工作; 截至目前, 已形成对华为、新华三、VMware 三大主流虚拟化平台的覆盖。

3) 山石云铠 (Cloud Armour) 主机安全防护平台发布全新版本, 基于山石网科防火墙积累的访问控制技术优势, 针对物理机、虚拟主机、云主机、容器等场景实现了统一全场景微隔离技术方案, 为企业的业务环境构建主机安全防护体系。

4) 山石云池 (Cloud Pool) 发布全新版本, 围绕云安全管理平台能力, 完成新增及优化产品特性共 14 项, 作为云安全资源池解决方案, 山石云池参照等保 2.0 以及相关云计算安全标准进行整体安全体系设计, 面向用户提供多种云安全能力, 从网络安全、应用安全、数据安全、运维安全等多层次来保护用户云上业务安全, 快速满足行业客户云上等保合规需求。

报告期内, 公司云安全业务实现收入 4,935.05 万元, 同比下降 4.72%, 占公司主营业务收入比重为 6.25%。

### **(3) 其他安全领域**

#### **I. 安全运营**

报告期内, 公司态势感知产品山石智源进一步优化, 持续为用户构建可持续、自适应的安全运营闭环能力。目前主要应用在医疗、教育、政府、交通等行业和企业客户。

报告期内, 公司进一步优化 XDR 方案, 并针对实战化、易用性和综合性安全运维方案等方面提升安全运营能力。

#### **II. 内网安全**

报告期内, 公司持续对内网安全产品进行功能优化和版本升级, 如山石智感, 持续强化检测能力的深度和广度。报告期内, 公司发布了山石智铠统一终端安全管理系统, 正式进军终端安全市场, 在终端管理、病毒查杀、实时防护、基线检查、行为分析、全网追踪、风险处置和安全可视等方面已完成功能覆盖, 并完成了与公司态势感知产品的联动。

### **III.数据安全**

保障数字经济安全持续发展，山石网科持续加强数据安全治理能力。报告期内，公司数据安全业务线主要进展如下：

1) 发布了《山石网科数据安全治理白皮书 V2.0》，该白皮书较上一版增加了“双维驱动、人机共治”等前瞻理念，增进客户对数据安全的理解及对公司数据安全治理能力的了解。

2) 山石网科数据安全综合治理平台增加了“硬件平台+数据库流量探针”，并提高了运维操作的便利性。目前，该产品在医疗、政府、制造业等行业均有样板项目，为后续业务拓展打下了坚实基础。

3) 发布了数据库加密与访问控制系统、应用（API）数据安全审计系统等产品，同时对数据库审计与防护系统、静态数据脱敏系统等产品进行了更新优化，扩大产品应用场景的覆盖面。

### **IV.应用安全**

应用安全是应用的交付和守护者，同时也是公司重点打造的产品线之一。

报告期内，公司应用交付产品共计发布了 220 余项功能，新增 8 款下一代硬件平台产品，覆盖 5G 至 160G 范围，新增 60G 档位基于国产芯片平台的产品，进一步完善国产化产品布局。目前持续根据行业及企业属性，开展产品研发工作，完善产品功能适配和性能提升。

报告期内，Web 应用防火墙新增发布约 110 余项功能，增强核心检测能力，发布 8 款下一代硬件平台产品，覆盖 10G 以下范围。新增 8G 档位基于国产芯片平台的产品，进一步完善国产化产品布局。

### **V.安全服务**

公司的安全服务可提供安全评估、应急保障、安全通告、安全培训、威胁检测订阅、安全咨询等服务，贯彻“产品+服务”的安全服务理念，在金融、政府、高校、医疗、能源、运营商等行业打造标准化解决方案，扩大公司品牌影响力，打造受市场认可的安全服务团队。

报告期内，公司安全服务水平获得了中国网络安全审查技术与认证中心的认可。在信息系统风险评估、信息安全应急处理、信息系统安全运维、信息系统安全集成四大领域都获得了一级最高等级安全服务认证资质，取得国家权威机构认定。

同时，山石网科一直致力于支撑国家网络安全事业，被授予国家信息安全漏洞库（CNNVD）技术支撑单位称号和 2021 年度优秀技术支撑单位荣誉。在工业信息化安全、信创政务安全、移动互联网 APP 安全领域积极为国家提供漏洞支撑能力，在 2022 年成功入选国家工业信息安全漏洞库、信创政务产品安全漏洞专业库、工业和信息化部移动互联网 APP 产品安全漏洞库技术支撑单位。

2022 年，山石网科安服团队积极参与冬奥会、二十大等重大活动专项安全保障，荣获多家相关保障单位感谢。在 2022 年网络安全攻防演习活动中，山石网科安全服务团队在多省市多次受到表彰和荣誉，获选江苏省、江西省、河北省、苏州市、江苏省卫健委等多地、多行业网络安全技术支撑单位。

Gartner 发布的《2022 中国安全技术成熟度曲线》（Hype Cycle for Security in China, 2022）报告中，山石网科凭借先进的攻防技术和可持续的创新服务能力在攻防对抗（Attack and Defense Teaming）等四个领域被列为代表厂商，展示出了山石网科在攻防对抗等方向的高技术水平和强防护能力。

## **VI.综合实训平台**

目前，公司综合实训平台产品组成包括教学培训服务、实训平台、竞赛平台、攻防演练平台共计四大类产品。报告期内，公司对现有平台功能与人才培养体系课程进行了整体升级，并在现有软硬一体化的基础上，拓展了平台二合一、三合一版本；平台产品可软硬拆分售卖，实现了平台模块化拆分，满足客户灵活采购需求，提升了平台产品的竞争优势；此外，公司完善了网络安全人才培养场景解决方案 2.0 版。后续，公司将继续聚焦客户需求进行产品及方案优化，侧重全行业的功能开发，为用户提供一站式且可定制化解决方案。综合实训平台业务目前主要应用在教育、政府、运营商等行业和企业客户。

## **VII.工业互联网安全**

工业互联网安全是数字经济高质量发展的重要保障。目前，公司发布了“Trust-E”工业互联网安全解决方案，目的是基于实现融合先进安全技术的安全生产可信环境理念。在满足客户等保、关保、行业规范等合规需求下，形成的一套涵盖工业互联网边缘层、控制层、应用层与平台层的整体解决方案。报告期内，公司发布了工业防火墙、工业网闸、工业安全监测审计系统、工业安全主机卫士系统、工业互联网安全态势分析与管理平台等多项工业互联网安全产品。

报告期内，公司其他安全业务实现收入 13,440.91 万元，同比下降 35.71%，占公司主营业务收入比重为 17.04%。

## (二) 主要经营模式

### 1、销售模式

报告期内，公司采用直销和渠道代理销售相结合的模式，并以渠道代理为主的销售模式。

#### (1) 直销模式

基于部分电信运营商、金融机构及大型企业对于采购成本、服务质量的严苛要求，公司对此类重要客户主要采取直销模式，便于公司安排专业销售及技术人员为客户提供更好的服务。此外，公司以直接供应商身份参与国家重点行业集中采购并入围集中采购名录，是对公司技术、实力的一项重要认可，有利于打造公司品牌形象。

公司通过参与招投标、邀标谈判的方式获取直销客户。直销模式下，公司严格履行客户的招投标程序，公司定价以市场竞争为原则，根据客户对产品性能需求、预算和市场竞争情况确定投标价格和谈判的报价。一般情况下，公司与直销客户根据直销客户招投标或邀标的要求、客户合同模板约定、客户内部建设项目竣工验收安排等因素确定信用期，通过电汇、银承、商承结算。

#### (2) 渠道代理模式

报告期内，公司渠道代理商分为总代理商、战略行业 ISV（独立软件开发商，即 Independent Software Vendors）和金牌、银牌渠道代理商。其中，总代理商及战略行业 ISV 可以直接向公司进行采购。一般情况下，金牌、银牌代理商直接与总代理商签订订单合同，并通过总代理商下单提货。

报告期内，公司直销和渠道代理销售相结合并以渠道代理为主的销售模式，降低了企业的资金风险，加大了对终端用户的覆盖面，公司将延续现有的经营模式，并不断加强渠道建设工作。

### 2、采购模式

公司物料采购可以分为生产性物料采购和非生产性物料采购，其中生产性物料包括委托加工类和直采类。公司采购的主要材料包括自主研发的硬件平台（委托加工模式）、工控机、服务器、硬盘、电源、光模块、包装材料等。公司拥有独立的供应链体系，原材料采购主要由采购部门执行，工程部、计划部、质量部、仓储部等进行必要协助，确保采购的产品和服务持续满足公司客



户的要求，并通过持续稳定的供应链体系支持公司整个业务发展的需求。

### 3、生产模式

公司主要销售的网络安全硬件设备和软件由公司自主研发设计，经过严格缜密的组装灌装，并最终交付给客户。公司硬件设备主要采取代工模式生产，产品全部在公司认证的专线完成电子线路板生产，统一经过严苛的设备组装、生产测试、预装软件、烤机、检测包装等环节。部分产品下线后安装公司自主研发安全软件并由公司质量部门进行检验，检验通过后采取直运模式交付给终端客户或渠道代理商。同时，为满足不同重要客户的需求，公司少量产品由代工厂组装后交付至公司质量部门检验，检验通过后交付给公司自有车间进行定制生产，保证了该部分产品的特殊性 & 保密性。

公司产品主要采取标准化生产模式，根据不同部署场景及性能需求，公司提供多种性能层级的标准化的安全解决方案。

### 4、研发模式

公司的产品研发设计，以技术创新为导向，将客户需求及反馈融入到产品规划、设计、研发和服务的全过程中，研发工作通过“规划—设计—交付—反馈—升级”的良性循环，不断加强产品能力并提升用户体验。

公司的产品研发采用矩阵模式进行，除产品研发团队外，市场部、销售部、运营部也有指定资源全程参与，从而保证产品在设计研发的所有阶段，可以充分考虑市场需求和客户反馈。产品在交付后，确保可以迅速实现大规模生产和销售。

公司的研发部门主要由苏州、北京、美国硅谷三地研发团队构成。研发阶段主要分为需求阶段、设计阶段、开发阶段及测试阶段 4 个阶段。随着公司产品品类的不断丰富和市场变化逐渐加快，公司在瀑布式开发模式的基础上，引入了敏捷开发模式，针对不同特点的产品采用不同的开发方式。

报告期内，公司主要经营模式未发生重大变化。

## (三) 所处行业情况

### 1. 行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

2022 年，宏观经济呈现下行趋势，国内网络安全行业市场需求在经历多年快速增长后，出现

增速放缓现象；但伴随着国内信息化进程不断加深，数字经济日益推进，网络安全重要性仍在持续提升。在未来经济环境企稳、市场复苏的趋势下，网络安全的景气度将有望回暖并进一步提升。

近年来，我国持续加强网络安全顶层设计，并通过法律、政策、标准等文件规范网络安全保障机制和建设需求。一方面，《数据安全法》《网络安全法》《密码法》《个人信息保护法》等法律法规共同构成了信息安全产业的顶层政策体系，政策的推广执行和行业标准的细化深化亦不断驱动着网络安全行业的成长。另一方面，数字经济快速发展，信息技术与社会各领域融合日益深入，信息技术系统的稳定性和安全保障的重要性不言而喻。此外，随着国际形势的复杂演变，安全可信、自主可控成为国内政府、金融、能源等民生与关键信息基础设施领域信息技术发展的重要指导方针。未来，于网络安全厂商而言，无论是针对产品的性能和稳定性，还是针对数据资产的综合治理能力，国内网络安全市场都提出了更高的要求。

根据 IDC 2022 年 11 月发布的《IDC Market Forecast: 中国网络安全市场预测, 2022-2026》报告显示, 2021 年, 中国网络安全市场总投资规模为 122 亿美元 (约 880.84 亿元人民币), 其中安全硬件产品投入达到 47 亿美元, 占总体投入的 39%。根据 IDC 最新发布的《IDC 全球网络安全支出指南, 2022V2》显示, 在全球边界防御刚需不断增加的大背景下, 2022 年, 全球统一威胁管理类产品规模达到 172 亿美元, 到 2026 年有望达到 236 亿美元, 五年预测期年复合增长率 (CAGR) 超过 9%。其中, 到 2026 年, 中国统一威胁管理类产品规模预计达到 66 亿美元, 五年预测期年复合增长率 (CAGR) 超过 17%, 增速领跑全球。

过去几年, 随着国际形势的复杂演变, 宏观环境的不确定性加强, 国内的网络安全行业呈现机遇与挑战并存的特点:

1) 宏观环境给网络安全市场发展带来挑战。2022 年, 俄乌边缘战争冲突, 国际形势呈现新的演变方向, 部分国家对国内的原材料和技术限制, 打乱了国内信息技术发展的既有节奏; 2022 年中国 GDP 增速为 3%, 较 2021 年降低 5.1 个百分点, 宏观大环境羸弱, 网络安全行业需求短期受到明显抑制。

2) 信创行业从党政领域转向行业领域, 金融、电信、电力、石油、医疗、教育等关键信息基础设施行业未来信创需求明显。2022 年, 国家在信创行业陆续推出一系列相关政策, “十四五规划”首次强调科技自立自强在国家发展中的战略支撑作用。党的二十大报告同样明确提出, 坚持“科技自立自强”, 信创仍然是未来国内网络安全市场的中长期趋势。

3) 数据安全行业快速发展。伴随数字经济发展，全球数据安全事件频发，数据泄露造成影响巨大，针对数据的网络攻击事件影响了数字化转型，但催生了数据安全市场的需求。我国陆续颁布施行的《网络安全法》《十四五规划纲要》《数据安全法》《个人信息保护法》等政策法规，加强了对数据安全的监管，各关键行业用户也提升了对数据安全的重视程度。2023年1月，工业和信息化部等十六部门发布《关于促进数据安全产业发展的指导意见》，制定了数据安全产业发展目标，数据安全成为未来网络信息安全的重要组成部分。

4) 关键信息基础设施网络安全保护备受重视。2022年全球范围内发生了诸多因关键基础设施保护网络安全漏洞而导致的重大事件。自《关键信息基础设施安全保护条例》施行以来，国家相继发布了《信息安全技术关键信息基础设施安全保护要求》《公路水路关键信息基础设施安全保护管理办法（征求意见稿）》《医疗卫生机构网络安全管理办法》等一系列办法及标准。从2022年起，关键信息基础设施网络系统的攻防演练、应急演练、压力测试等更加规范，用以推动金融、运营商、政府、能源、教育、卫生、交通等行业规范自身网络安全防护，保障信息系统和基础设施稳定运行。

综上，可以看出，短期的调整没有在实质层面影响到网络安全行业的长期发展节奏，关键行业和信创市场对网络安全的需求更为迫切，安全产品与服务需要符合关键业务场景和生产网络，安全厂商需要更深的技术沉淀和对客户需求的理解，进而具备符合网络安全市场发展趋势的综合能力。

## 2. 公司所处的行业地位分析及其变化情况

作为网络安全领域的技术创新领导厂商，截至报告期末，山石网科已累计服务超过26,000家用户，广泛获得了金融、政府、运营商、互联网、教育、医疗卫生、能源、交通等行业用户的认可。

根据IDC数据，2016年-2022年，公司在中国“统一威胁管理UTM”市场厂商市场规模中排名第4（数据来源：《IDC PRC Security Appliance Tracker\_FinalHistorical\_2022Q4》）。

根据2023年1月IDC发布的《IDC Market Analysis Perspective: 中国网络安全咨询服务市场洞察，2022》报告，山石网科成功入选，成为网络安全咨询服务代表性厂商之一。

根据2022年10月IDC发布的《IDC MarketScape: 中国公有云网络边缘安全即服务(NESaaS)市场2022，厂商评估》报告，山石网科成功入选，成为代表性厂商之一。

根据 2022 年 10 月 IDC 发布的《IDC MarketScape：中国零信任网络访问解决方案，2022 厂商评估》报告，山石网科凭借优秀的技术实力成功入选为零信任代表厂商之一。

2022 年，公司入选 Forrester 全球企业防火墙报告，入选《Gartner 2022 中国安全技术成熟度曲线》报告，连续三年获得 Gartner 网络防火墙“客户之选”荣誉称号，成为全球仅有的 6 家、中国仅有的 2 家获此殊荣的厂商之一，连续 9 年入选 Gartner 网络防火墙魔力象限，并连续第二年进入该报告的“远见者象限”。此外，公司还入选了 Gartner《工具包：中国云安全、数据安全、身份与访问控制和安全运营厂商名录》，成为中国云安全 and 数据安全产品代表性厂商，入选 Gartner《中国云安全资源池创新洞察报告》。

报告期内，公司所处行业地位未发生重大变化。

### 3. 报告期内新技术、新产业、新业态、新模式的发展情况和未来发展趋势

随着国际形势的复杂演变，国家对信创产业的重视程度将上升到新高度，信息技术应用创新趋势越发明显，市场需求逐渐增长。2021 年，我国发布《“十四五”推进国家政务信息化规划》，提出要实现全流程安全可靠的发展目标。未来五年，从党政信创到行业信创，从政府到金融、运营商、教育、医疗等关键信息基础设施领域，信创需求将逐步展开。作为国内网络安全厂商，需要国产化产品具备更高的性能和稳定性，并与国内基础软硬件厂商充分兼容适配，保障各行业核心生产网络信创推进稳步有序。

与信创趋势类似，关键信息基础设施一旦遭到破坏、丧失功能或者数据泄露，可能危害国家安全、国计民生和公共利益。2021 年 9 月正式施行的《关键信息基础设施安全保护条例》，对关键信息基础设施安全防护提出专门要求，相关国家标准的贯彻施行将带动重要行业和重要领域网络安全建设投入快速增长，关键信息基础设施市场将成为下一个网络安全行业的增长点。

与此同时，随着近年来，我国数字经济规模持续扩大，数据安全重要性与日俱增，《数据安全法》提出“建立健全数据安全治理体系”，各地区各部门均在探索和建立数据分类分级、重要数据识别与重点保护制度。2022 年 12 月，中共中央、国务院《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》提出建立数据产权结构性分置制度，这将保障数据生产、流通、使用过程中各参与方享有的合法权利，进一步激发数据要素发挥价值。发展数字经济、加快培育发展数据要素市场，必须保障数据安全，有效提升数据安全治理能力。根据数说安全《2022 年数据安全市场研究报告》，2021 年中国数据安全市场规模约为 53 亿元，同比增长 30.7%，随着上位法律和政策的

出台、一级规范标准的加速落地，未来数据安全市场仍将保持较快增长态势。

除传统 IT 安全外，根据工业信息安全产业发展联盟发布的《中国工业信息安全产业发展白皮书（2021-2022）》预计，2021 年我国工业信息安全产业规模达 168.43 亿元，市场增长率达 32.94%。其中，工业互联网安全产业规模为 75.7 亿元，较 2020 年增长 39.96%。在政策加持、技术创新、需求升级等多因素综合推动下，我国工业信息安全产业将继续保持高景气度。

相较于 2021 年，边界安全、云安全、安全运营及服务、态势感知等产品依然为安全市场的刚需，信创、数据安全治理、工业互联网安全等成为市场热点，推动未来国内网络安全行业增长。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	2,116,062,712.28	1,943,537,512.75	8.88	1,793,979,216.32
归属于上市公司股东的净资产	1,318,320,726.39	1,507,258,047.57	-12.54	1,425,424,406.01
营业收入	811,596,110.98	1,026,948,139.06	-20.97	725,388,848.88
扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入	788,989,387.72	1,017,651,048.00	-22.47	718,985,116.66
归属于上市公司股东的净利润	-182,502,253.08	75,526,102.89	-341.64	60,235,219.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-205,557,268.54	54,057,654.59	-480.26	38,153,774.89
经营活动产生的现金流量净额	-332,312,564.78	-119,053,386.79	不适用	2,720,224.71
加权平均净资产收益率(%)	-12.92	5.16	减少18.08个百分点	4.32
基本每股收益(元/股)	-1.0126	0.4191	-341.61	0.3342
稀释每股收益(元/股)	-1.0126	0.4184	-342.02	0.3342
研发投入占营业收入的比例(%)	41.81	29.14	增加12.67个百分点	29.26

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	144,742,465.65	239,814,282.29	329,177,186.43	97,862,176.61
归属于上市公司股东的净利润	-71,705,779.51	-5,327,080.28	38,374,260.89	-143,843,654.18
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-75,654,860.62	-9,280,715.87	36,596,244.53	-157,217,936.58
经营活动产生的现金流量净额	-39,804,531.63	-107,232,628.72	-120,188,852.85	-65,086,551.58

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

## 4 股东情况

### 4.1 普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数(户)	6,899
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	7,590
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
截至报告期末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0
年度报告披露日前上一月末持有特别表决权股份的股东总数(户)	0

#### 前十名股东持股情况

股东名称 (全称)	报告期内 增减	期末持股 数量	比例 (%)	持有 有限 售条 件股 份数 量	包 含 转 融 借 出 股 份 限 股 数	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
						股份 状态	数量	
越超高科技有限公司	0	30,522,850	16.94	0	0	无	0	境 外 法人

田涛	0	13,403,662	7.44	0	0	无	0	境外 自然人
苏州工业园区元禾重元并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）	0	13,149,771	7.30	0	0	无	0	境内 非法人
三六零数字安全科技集团有限公司	0	12,604,505	6.99	0	0	无	0	境内 非法人
国创开元股权投资基金（有限合伙）	0	11,859,118	6.58	0	0	无	0	境内 非法人
宜兴光控投资有限公司	0	10,964,397	6.08	0	0	无	0	境内 非法人
北京奇虎科技有限公司	0	5,406,698	3.00	0	0	无	0	境内 非法人
LUO DONGPING	0	4,825,318	2.68	0	0	无	0	境外 自然人
卞伟	0	4,414,568	2.45	0	0	无	0	境内 自然人
宁波梅山保税港区山石行健投资管理合伙企业（有限合伙）	0	3,687,723	2.05	0	0	无	0	境内 非法人

上述股东关联关系或一致行动的说明	1、苏州元禾控股股份有限公司为苏州工业园区元禾重元并购股权投资基金合伙企业（有限合伙）的有限合伙人（出资比例为 33%），同时苏州元禾控股股份有限公司亦为国创开元股权投资基金（有限合伙）的有限合伙人（出资比例为 10%）；LUO DONGPING 为宁波梅山保税港区山石行健投资管理合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人的委派代表并持有宁波梅山保税港区山石行健投资管理合伙企业（有限合伙）普通合伙人宁波梅山保税港区山石闻道投资管理有限公司 100% 股权。2、三六零数字安全技术集团有限公司的控股股东和北京奇虎科技有限公司均为三六零安全科技股份有限公司全资子公司，属于受同一主体控制，根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，三六零数字安全技术集团有限公司和北京奇虎科技有限公司之间构成一致行动关系。除上述说明外，公司未接到上述股东有存在关联关系或一致行动协议的说明。
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用

#### 存托凭证持有人情况

适用 不适用

#### 截至报告期末表决权数量前十名股东情况表

适用 不适用

#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内，公司实现营业收入 81,159.61 万元，归属于上市公司股东的净利润-18,250.23 万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-20,555.73 万元，较去年同期分别降低 20.97%、341.64%和 480.26%。



报告期内，公司边界安全业务收入为人民币 60,522.98 万元，同比降低 20.03%，占公司主营业务收入比重 76.71%；

报告期内，公司云安全业务收入为人民币 4,935.05 万元，同比降低 4.72%，占公司主营业务收入比重 6.25%；

报告期内，公司其他安全业务收入为人民币 13,440.91 万元，同比降低 35.71%，占公司主营业务收入比重 17.04%。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用