

杭州迪普科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 交流_____
参与单位名称及人员姓名	主要包括海通证券朱劲松/张峥青、嘉实基金李涛、天弘基金申宗航、人保养老颜世琳、富国基金王佳晨、大成基金侯春燕/李哲超、天治基金陈付佳、中天资管刘大海、国泰君安自营孙若曦、源乘投资马丽娜、兴全基金沈安妮、凯石基金兰俊等人员
时间	2020年10月28日 20点
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董秘、CFO：邹禧典
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、三季度情况介绍</p> <p>三季度回到原有增长的轨道上，前三季度收入5.54亿元，同比+2.12%，归母净利润1.55亿元，同比-1.56%，单季度营收2.37亿元，同比+19.59%，归母净利润0.7亿元，同比+6.93%。前三季度和本报告期保持原有的毛利率，净利润恢复增长。公司一直保持有质量的稳健增长，从业务本身来看，运营商、金融、电力能源、政府等相关市场的业务保持增长。</p> <p>公司对未来的投资坚定不移，今年无论从产品端、营销端都按照公司战略进行有力推进。产品端持续做深、做强安全业务，除了原有安全产品外，云安全、其他安全方面也在布局推进，堡垒机、安全审计、日志审计类产品，安全威胁态势感知平台、与不同行业客户结合的运营管理平台等的推出丰富了公司的产品和解决方案，进一步提升产品在价值客户中的渗透能力。市场方面，今年陆续完成了安全检测与服务产品BU、安全防护产品BU、网络&应用交付产品BU三大BU的建设和改革，在此驱动下研发更贴近市场，也有助于公司市场组织的扩张。</p> <p>二、主要交流问题如下</p> <p>1. 三季度相对同行收入增速表现较好，主要是哪些产品贡献较多？Q4会不会继续加速？</p> <p>回复：公司市场拓展比较均衡，包括运营商市场、政府、金融、电力能源等。随着运营商网络持续升级及运营商自身网络升级、5G应用内容的推出，以及云计算资源池的建设，运营商还在持续增长，运营商对公司高性能产品的需求比较多；电力、金融市场，尤其是加强金融客户的拓展、突破，带动了恢复性增</p>

	<p>长。</p> <p>2. Q3 利润增速比营收增速略低，是什么原因？ 回复：主要因为公司主动投资未来的因素，今年在疫情下，公司主动出击，补齐短板，在安全产品上优化丰富了解决方案、数据库审计、日志审计、堡垒机等。在合理的利润率水平下，加大了研发和市场投入，利润增速略低。</p> <p>3. 明年增长点？ 回复：运营商市场持续拓展，5G 内容带动的规模部署，运营商流量增长和自有网络的升级、网络资源池化等会带来公司高性能产品需求的增长。同时，公司结合运营商特定需求的解决方案，例如与 DDOS 相关的 DDOS 运营管理平台等，为用户提供了更有价值的产品；政企市场、金融行业等公司也在大力拓展，特别是在国产替代方向等还是有较多机会的。</p> <p>4. 市场体系扩展最新情况？ 回复：随着公司三大事业部单元（安全检测与服务产品 BU、安全防护产品 BU、网络&应用交付产品 BU）的建设和改革，加速了市场体系扩张，三个 BU 都在各自进行扩张，市场体系拓展在稳步进行中。</p> <p>5. 等保的相关产品市场目前的反馈如何？未来能够贡献的收入体量预期？ 回复：等保产品如日志审计、数据库审计、堡垒机及安全威胁态势感知产品等，截止到 3 季度还是一个补齐短板的过程，对销售的拉动并不大。未来，相关产品在政府、事业单位等市场会有更广、更深入地参与。</p> <p>6. 定增已公告受理，后面的进度、定增的机构有什么考虑？ 回复：投资的方向主要是新一代基础 IT 平台和未来能够支撑公司规模增长之后的安全测试、验证平台等。对于定增的机构，公司希望能够认可公司发展、有相同价值观的机构。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 10 月 28 日