

## 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 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 <u>交流</u>
参与单位名称 及人员姓名	详见附件
时间	2021年4月22日 15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><b>一、2020年度及2021年一季度情况介绍</b></p> <p>2020年由于疫情影响，上半年业绩产生了一定波动，由于公司客户分布广泛，包括运营商、政府、金融、电力能源等，2020年度整体保持了稳健的增长势头。2020年整体营业收入和利润增速为10%左右，2021年一季度营业收入增速为40.34%，利润增速17.37%，扣非净利润增速25.46%。利润和扣非净利润增速相对收入增长偏慢一点，来自两个因素影响：第一是2020年度国家对部分经营费用的免除；第二是公司保持业务和利润同时增长的同时，对准未来加大了研发投入力度。</p> <p>运营商、电力能源、金融、政府是公司的价值市场。运营商市场除了传统安全防护产品的刚性需求，新的业务也在启动，比如公司参与了中国电信、中国移动的安全能力资源池的建设项目，预计需求端可以期待；传统的政府市场体量非常大，公司市场份额占比相对较小，公司将进一步加强在政府市场的投入，提升市场份额占比；传统的电力能源、金融行业也会持续投入，希望获得更好的成绩。</p> <p>从创立至今，公司始终坚持对产品研发的投入，同时加大了组织建设的投入，迪普科技有望从一个比较平稳的增长平台跃升到一个相对较快增长的平台。</p> <p><b>二、主要交流问题如下</b></p> <p>1. 云网融合时代对公司业务布局有什么影响？</p> <p>回复：公司目前已逐步形成了网络安全的完整、闭环的产品体系，产品具有高性能、云特性等特征。公司服务了运营商、电力能源、金融、政府等优质客户，积累了大量实践经验。未来，公司根据行业发展方向、技术发展趋势，紧贴用户需求持续研发投入和技术创新，不断将优秀的产品、服务及解决方案推向市场。</p> <p>2. 工业互联网安全这个市场刚刚起步，公司也有相关布局，这个市场真正起来要多久？</p>

回复：工业互联网防护属于延伸的细分领域，与互联网主要的协议不同，需要识别工业场景及应用，并针对工业互联网应用场景提供解决方案。相比现在的互联网，工业互联网安全建设和发展还是一个相对早期的阶段。

3. 预计未来 2-3 年，哪些产品的增速更快一些？

回复：未来，防火墙、DDOS、WAF 等产品会保持平稳增长；应用交付产品可能会进入快速增长阶段，同时公司将加大安全服务等拓展；国产信创已经在深入推动，网络产品预计会平稳增长或较快增长；未来随着信创网络产品的持续推进、国产芯片应用，可能给公司带来一个比较好的增长空间。

4. 我看现在公司的客户主要来自运营商、电力、金融，这些客户每年对于高端防火墙、IPS、每年的采购规模大概有多大？是比较稳定还是存在明显的大小年？

回复：整体是平稳的，近两年运营商随着 5G 应用的推行会快速一点，5G 放号增加对网络带宽和后端网络支撑需求，处于快速的需求增长阶段。随着公司对金融的渗透能力提升、金融自身国产替代的需求，金融市场处于相对放量和快速增长的阶段。

5. 20 年公司来自政府的收入占比最大，去年有些项目可能因为疫情延迟了，那么今年是否会有一个比较大的增长？

回复：公司在政府的市场占比较小，政府市场足够大，只要渗透稍微增加，公司就可能有很好的增长，公司会持续加强对政府市场的拓展。

6. 应用交付方面我们在国内的竞争对手有哪些，这个更比拼的是客户关系还是技术能力？

回复：应用交付领域处于垄断地位只有 F5，以 F5 为代表的国外厂商提供从高端到低端产品。第二类是中低端，特别是低端的应用交付产品，参与门槛不是太高。

公司应用交付产品涵盖低档到高档核心的所有系列。在高端领域，公司是国内的第一品牌，和 F5 直接竞争，在运营商客户有中端产品的竞争；在金融领域有最核心的高端产品竞争，成为两家共分市场的状态。

高端的应用交付产品技术能力更重要。因为高端的应用交付产品都用在业务的核心，对产品的可靠性、稳定性、技术能力、业务识别能力等技术要求高，高端产品的技术能力决定产品最终的生命力和竞争力；中低端来讲，技术门槛稍低，客户面分散较广，对市场的渗透能力的要求会更高一点。

7. 年报中提到国内信息安全市场以硬件产品为主，20 年支出占比高达 59.1%，安全软件、安全服务市场前景广阔。能否介绍一下公司在安全软件和服务市场进展以及未来的规划，未来的侧重点是否会发生改变？

回复：公司创新的高性能的硬件平台，网络安全融合能力的操作系统，有着非常核心的价值；为更好满足用户需求，安全服务、安全分析和安全工具等也构成了安全业务的重要组成部分。公司前两年已经在威胁态势感知平台、安全检查、等保检查、安全服务等投入，完成了前期布局和产品投放，同时专门成立了“安全服务及检测 BU”。公司坚持安全防护投入，同时提供专家级、有价值的服务。

8. 公司进入更高增速发展阶段后，是否为扩大销售短期增加销售费用率？

回复：销售费用率整体保持平稳，销售费用投入会加大，用于销售组织建设，公

	<p>司的发展一定是以公司内部的组织成长和真正的自身的能力提升为基础的，会继续加大销售组织建设和投入，但是销售费用相对于销售收入的比例会保持平稳。</p> <p>9. 未来 2-3 年，人员扩张的规模大概是怎么样的？</p> <p>回复：公司的人员扩张会保持有序扩展，支撑体系会严格控制，比如财务、人力资源、IT 和生产，以提升运营能力、效率为主，会保持平稳；研发人员会保持平稳的增长，针对核心业务方向的项目会加大投入，对传统的项目，通过资源调配来提升效率；公司希望销售组织快速增长，但必须是建立在认同公司管理和文化前提下的销售组织建设，未来 3-4 年销售人员将会较快增长，也希望带动业务收入进入快速增长阶段。</p>
日期	2021 年 4 月 22 日

附件：

姓名	公司
曹添雨	中信建投证券
章翔	中国人寿资产管理有限公司
肖志伟	民生加银基金管理有限公司
杨涛	新同方投资
张继圣	工银瑞信基金管理有限公司
申宗航	天弘基金管理有限公司
薛林立	中信建投证券
曹中舒	泓澄投资
王寒	中银基金管理有限公司
胡纪元	长城财富资产管理股份有限公司
傅晟	华富基金管理有限公司
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
边广洁	国金基金管理有限公司
于嘉馨	中国人保资产管理有限公司
刘汉云	阳光天泓基金
刘永旭	中信建投证券
崔天	上海迪翼资产管理有限公司
林晓枫	光大保德信基金管理有限公司
周玉雄	中欧基金管理有限公司
杨楠森	南方天辰（北京）投资管理有限公司