

证券代码：300454

证券简称：深信服

深信服科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-007

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（电话会议）
参与机构名称	安信基金、安信证券、百毅资本、葆金峰投资管理（北京）有限公司、北京诚盛投资管理有限公司、北京鼎萨投资有限公司、北京工业发展投资管理有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、北京启明乐投资资产管理有限公司、北京擎天普瑞明投资管理有限公司、北京以太投资管理有限责任公司、北京永瑞财富投资管理有限公司、毕盛（上海）投资管理有限公司、彬元资本、博道基金、椿树资本、大成基金、大朴资产、淡水泉投资、东北证券、东方证券、东吴证券、东兴证券、东亚前海证券资产管理部、敦和资产管理有限公司、方正证券、蜂巢基金、Fidelity、富安达基金、富敦投资、富国基金、概格投资、高盛证券、高毅资产、工银瑞信基金、光大信托、光大证券、广东钜洲投资有限责任公司、广发基金、广发证券、广证领秀投资有限公司、国海富兰克林基金、国金基金、国金证券、国盛证券、国泰君安证券、国投瑞银基金、国新投资、国信证券、海富通基金、海通证券资产管理有限公司、杭州巨曦资产管理有限公司、杭州乐趣投资管理有限公司、河清资本、恒天中岩投资管理有限公司、弘则研究、红华资本、泓德基金、泓嘉基金、华安基金、华宝基金、华宸未来基金、华创证券、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、华夏基金、汇丰晋信基金、汇丰前

海证券、汇添富基金、混沌投资、IDC 咨询有限公司、Janchor、Jefferies、加拿大鲍尔太平、嘉实基金、建安基金、江苏瑞华投资控股集团、交银施罗德基金、进门财经、凯丰资管、凯联资本、蓝藤资本有限公司、马可波罗中国资产管理有限公司、民生加银基金、南方基金、诺德基金、Oxbow Capital、鹏华基金、鹏扬基金、平安养老保险股份有限公司、平安证券、前海开源基金、秋阳投资、台湾群益证券投资信托公司、睿峻资产、RWC Partners、森木投资管理有限公司、厦门乾行资产管理有限公司、山西证券、上海榜样投资管理有限公司、上海德汇集团有限公司、上海非马投资、上海翰潭投资管理有限公司、上海恒河投资管理有限公司、上海华信证券、上海文多资产、上海弈慧投资管理有限公司、上海煜德投资、上投摩根基金、尚峰资本、申万宏源证券、深圳凯丰投资管理有限公司、深圳前海固禾资产管理有限公司、深圳前海领秀资本投资管理有限公司、深圳前海云溪基金管理有限公司、深圳市老鹰投资管理有限公司、深圳市中肯私募基金管理有限责任公司、深圳望正资产管理有限公司、深圳昭图投资、生命保险资管、拾贝投资、太保资产、泰达宏利基金、泰康资产、泰山保险、天安人寿、天风天成、天风证券、天弘基金、天治基金、彤源投资、统一投信、Wasatch Global Investors、WT、武汉美阳投资管理有限公司、西部证券、香港京华山一国际、新时代证券、鑫元基金、信达证券、兴全基金、兴业证券、燕园资本集团、易方达基金、易鑫安资管、银河基金、银河证券、银华基金、永赢基金、禹合资产、云栖资本、泽铭投资、长江证券、招商基金、招商银行、招商证券、浙江天虫资本管理有限公司、浙商证券、银河证券、中荷人寿保险有限公司、中金公司、中联投资、中欧基金、中欧瑞博投资、中融汇信期货、中融基金、中睿合银投资管理有限公司、中泰证券、中天证券、中信产业基金、中信证券、中银基金、中邮基金、朱雀基金

时间	2020年5月16日 9:30-11:30
地点	电话会议
上市公司参与人员姓名	董事会秘书：蒋文光
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书对公司2019年经营情况和相关战略落地情况做了简要回顾。</p> <p>公司比较关注营业收入和经营活动产生的现金流变化，2019年营业收入接近46亿，同比增长超过42%；经营活动产生的经营性净现金流，19年不到12亿，18年是9.4亿。总体而言，从最终的财务指标看，2019年经营基本达到公司管理层预期。去年的年度投资者交流提到了公司2019年会继续加大研发、加大行业市场开拓、改进商业市场管理、尝试对外投资、加大国际市场开拓等几项战略举措。</p> <p>第一项战略举措就是围绕客户需求继续加大研发投入。继北京、深圳、长沙之后，19年年底开始筹建国内第4大研发中心，即深信服南京研发中心。2019年年末公司的研发人员达到了2247人，18年末是1664人，净增加接近600人，增长率约为35%。公司19年的研发投入人民币11.41亿元，18年不到8亿元，增长幅度较大，超过了营收增幅。19年末博士达到了43人，18年末公司的博士人数为34人。19年新增国内外专利申请超过400项。19年身份安全、零信任架构、安全管理云平台云图等新产品持续推出，老产品和次新产品持续迭代，不断完善，为2019年的营收增长做出了积极贡献。公司研发团队的愿景是打造伟大产品，但从19年的进展来看，离此战略愿景还有极大差距。</p> <p>第二个战略是加大行业拓展力度。从结果上看，医疗和税务两个行业在需求洞察方面做得较好，增长较为迅速；其他行业市场进展一般。</p>

第三个战略是改进商业市场管理。2019年，商业市场竞争越来越激烈，从结果看，公司优势正在逐步消失。

第四个战略是加强行业生态建设，尝试产业投资。2019年公司投资入股了国家信息中心下属的国信新网，同时出资人民币3亿元参与设立产业基金，通过该产业基金我们投资了安全和云计算细分领域的创新企业。

去年还提到一项战略，就是继续坚持在国际市场的投入，但是从结果上去看，实际上还是比较差的，超融合虽然进入了Gartner魔力象限，但19年来自国际市场的营收不到1.3亿，相比18年的营收，增速不到24%，在基数还很小的情况下，这个增速是远低于预期的。

董事会秘书重点介绍了公司使命、愿景和价值观，同时结合使命和愿景简要介绍了2020年及往后的相关方向，并重点分析了公司当下和未来发展所面临的困难和挑战。

深信服使命是让IT更简单、更安全、更有价值，愿景是承载和保护每一个用户的IT。全资子公司信锐网科的使命是让联接更简单、更安全、更有价值，愿景是构建全联接的未来。

整个集团的价值观是客户导向、持续创新、集体奋斗、成就员工、合作共赢。客户（渠道）是我们存在的基础，公司要获得发展，就必须坚持客户导向。我们身处快速变化的高科技领域，要持续发展就必须不断创新，但现阶段我们的创新一定是基于客户需求的创新。我们是一家没有任何背景和资源的草根企业，我们唯一能依赖的就是拼搏进取，比同行勤奋一些，但公司发展仅依赖创始人或少数员工的努力奋斗是不可能实现的，所以必须强调全员努力、集体奋斗。公司得到发展了，就必须给努力奋斗、辛勤付出的员工予以回报，这个回报不仅仅是薪酬待遇等物质方面的回报，还要让员工在深信服这个平台上获得职业提升和发展，我们称之为成就员工。深信服是渠道业务

模式，我们的发展依赖广泛的渠道和合作伙伴，因此，我们必须努力构建与渠道的良性合作关系，我们自身发展的同时必须兼顾渠道和合作伙伴的利益，和他们一起共同发展，另外，现代商业是一个完整的生态体系，除了渠道和合作伙伴，我们还必须构建与客户、供应商、生态伙伴的双赢或多赢关系，大家好才是真的好，所以我们强调合作共赢，这既是公司发展的需要，也是我们履行社会责任之必需。

在这样的使命、愿景及价值观的引领下，深信服到底要成为一家什么样的企业？单纯从业务发展角度看，我们的梦想是成为全球信息安全和云计算领域的领先厂商。为了逐步向梦想靠近，2020年我们将进一步加大研发投入（预计2020年人员净增加不低于30%）、改进内部业务流程（产品导向向客户业务需求导向转变）、改进渠道管理、加大商业市场投入改进商业市场管理、加大云业务和云技术的投入、加大国际市场资源投放等。

虽然公司所处的行业领域有很好的发展前景，但公司当前及今后相当长一段时间仍面临极大的困难和挑战。首先，从短期或者中期来看的话，疫情带来的冲击和不确定性对公司是一个很大的威胁，在人员大幅增加的情况下，营收增长却无保障，刚刚过去的一季度营收甚至出现同比下滑，另外现金流也会受很大影响，这也是公司董事会近期通过向银行申请授信议案和非公开发行股票募集资金议案的原因。其次是行业竞争愈加激烈，行业中高端市场巨头环伺，泛商业市场众多同行开始建设渠道体系高调进入，公司面临的竞争压力和挑战会越来越大。另外，随着公司业务越来越复杂，团队规模越来越大，管理挑战也越来越大，公司管理能力面临极大挑战。

问答环节：

1、您一直也提到了我们的研发投入是放在第一条的，请教一下蒋总，公司内部怎么去判断研发这个投入效率？

答：每个考核周期，公司管理层会和研发负责人确定研发整体的关键工作目标，这些关键目标会分解到研发每个团队直至每个人，最终看关键目标的达成情况。当然，不同的团队关键目标可能不太一样，比如成熟产品线和次新产品线，可能会关注产品线直接贡献的营收，新产品线关注市场反响和关键客户突破等，也会关注产品口碑，研究院等平台部门看关键技术领域突破等。

2、您提到我们在商业市场存在竞争力下降的趋势，想请教一下我们是看到公司的市场份额下降的较快吗？还是说从其他方面看我们下降比较多？竞争对手主要靠什么方式削弱公司的竞争力？

答：市场份额下降我没有直接证据。这一两年同行在积极进入商业市场，全面布局渠道，产品也在不断改进，而我们自己在商业市场的投入不足，所谓逆水行舟不进则退。如果我们再不提升产品面向商业市场（中小客户）绝对竞争力，同行通过低价竞争，我们市场就面临被侵蚀的威胁。

3、面对华为云架构的调整，整个行业格局会产生哪些变化以及贵公司有哪些应对？

答：据我个人从公开报道所掌握的信息，华为并没有放弃私有云，而是将公有云和私有云架构相统一，私有云将更聚焦关注于大型政企客户，猜测会吸引中小客户往公有云迁移。个人认为对我们而言是一个较大的挑战，中等以下规模客户将面临更多公有云竞争，而大型政企客户的云计算需求，短期我们是无法竞争的。对我们而言，唯一能做的就是不断洞察目标客户群

的需求，不断创新开发出能够真正解决客户问题的产品、设计出能满足客户需求的解决方案。

4、公司3月份云产品的战略发布，可能在每个大区都会有这种解决方案的团队，战略的调整是否意味着公司未来可能会对行业客户做更多类似的集成解决方案，进一步拉低公司的毛利率？

答：公司不希望业务中包含大量第三方产品或硬件，营收增长但毛利率下降是伪增长，单纯做大营收规模并没有实质意义，对资源反倒是一种无必要的消耗。我理解我们的解决方案不是行业所指的集成，我们的解决方案可以理解成是产品的组合，或者说是产品功能模块的组合，本质上还是产品。

5、对于国际化的产品我们是否会单独组建研发团队，甚至可能说从一些海外的大厂去挖人回来去做这些专门针对海外的产品？

答：我们目前有专职面向国际市场的产品需求规划人员，也有相应的开发设计人员，只是目前人员数量和能力都有差距，整体而言还是投入不够。目前硅谷研发中心就有您所说的来自海外大厂的人员，只不过数量较少。面向海外用户的产品和面向国内市场的产品，我理解底层架构还是一致的，但因为一些特定需求和使用习惯不一致，产品功能、UI界面等会存在差异。

6、国际市场这一块也提到产品和国际大厂相比可能会有一些差距，目前这个差距具体是指哪方面？产品技术还是商业模式？

答：我理解这种差距主要有几个方面，一是产品本身竞争力不够，可能包括功能、稳定性甚至语言方面导致的易用性等。另外就是品牌影响力差距，虽然去年超融合也入选了 Gartner 魔

力象限，安全业务也有几款产品入选了 Gartner 魔力象限，但和国际头部厂商相比，我们的所处的象限都是 Niche Player，而头部厂商则大多处在 Leader 象限。产品竞争力和品牌都有明显差距，销售通路建设自然会有很多困难。

7、国际客户可能对安全产品整体上要求会更高一点？

答：相比国内市场，国际市场客户确实更看重产品本身一些。

8、公司目前具备的能力或者基因是否能够支持实现我们实现愿景？

答：文化是基因的表面，我前面所讲的客户导向、持续创新、集体奋斗、成就员工、合作共赢都是我们的文化烙印，是我们的基因。能力都是相对的，相比规模小一些的同行人，我们研发团队规模和技术实力可能是优势，但是相比行业巨头，可能又是我们的短板。我们只能步步为营，不断迭代，持续创新、持续改进，逐步接近愿景。

9、除了技术方面，公司与国际巨头在海外市场竞争时还有哪些优势和劣势？

答：主要优势可能就是价格便宜一点，性价比还可以。劣势刚才说过了，公司产品和服务本身的竞争力不够，品牌影响力不够。前两者也导致公司销售通路建设有难度。

10、公司的毛利率和净利率波动比较大，可以预见公司未来3-5年处于一个大投入期，对于利润率可能没有太多追求，可以这样理解吗？公司的利润率未来可能会维持在14~16%这个区间？

答：财务报表反映出来的毛利率和净利率只是已经过去年度的一个结果而已。事实上，公司每年的大致投入，在年初或者上

半年的时候基本已经确定，最终盈利多少，实际上还是由营收来决定的。投入是刚性的，公司的营收如果偏离预算较多，则净利润率可能也会有较大变动。

11、公司在安全订阅服务收入和推进进度？

答：公司目前已有一些可以云化交付的产品和方案，客户可以按需选用，按期付费，但因为使用习惯，目前的收入占比还不高。但云化是大趋势，公司会尽力拥抱，公司本次非公开发行方案中，云化环境下的安全解决方案就是其中的一个募投项目。

12、拉长三年时间维度来看，公司希望信息安全业务和云计算业务的占比分别是多少？

答：长远看，我们希望两条腿甚至多条腿走路，云计算的理论市场空间更大，希望安全与云计算六四开，甚至云计算比重更高一些。但这两块业务并不是割裂的，云计算业务相关的计算、存储、网络是 IT 基础设施，安全也是，互相融合是趋势之一，也是我们应该发挥的优势，让业务更加协同，为更多用户提供整体 IT 基础设施解决方案也是我们进入云计算业务的初心。

13、怎么看待其他的安全公司？为了保持公司的优势，未来几年如何平衡投入与利润的关系？

答：其他安全公司这些年都有不错的发展，自然有他独到之处。刚才讲过了，投入期初就定了，而利润只是期末呈现的结果，过去的年度利润不好并不代表接下来的年度机会少，反之亦然。所以，还是要围绕战略目标和洞察到的机会决定投入，而不是看报表投入，当然，要投入必须有现金，所以充足的现金储备是必要的，是投入的底气，也是业务扩张的信心保证。总之，公司不会为了追求报表利润而控制投入，也不会不计回报

	地盲目投入，当发现投入方向错了，会及时止损或调整方向。
附件清单	无
日期	2020年5月16日