

## 杭州迪普科技股份有限公司

### 2023 年度业绩说明会

### 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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	迪普科技 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：郑树生 董事、总经理、董秘：邹禧典 财务总监：夏蕾 独立董事：杨汉明 保荐代表人：吴继平
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. ①公司推进业务快速增长的具体举措有哪些？②公司在 2024 年的人员规划如何？逆势扩张战略的成效何时充分体现？</p> <p>回复：公司持续推进有序扩张战略，针对不同价值行业采用不同策略，如运营商行业，公司采取“三全策略”，即全客户拓展、全业务部门拓展、全产品拓展。针对政企市场，公司持续聚焦电力能源、金融、政府等价值行业，加强对金融客户、发电企业、公安、网信等客户的拓展，积极挖掘网络安全、数据安全、应用交付、工控安全等的项目机会。2024 年，公司持续推进有序扩张战略，有效落实人员投入和组织调优，战略的成效会逐渐体现。</p> <p>2. 迪普的负载均衡产品在业界是否遥遥领先，未来市场前景如何？</p> <p>回复：随着公司多年在负载均衡的投入和创新，负载均衡产品有较强的竞争力，未来市场可期。</p> <p>3. 迪普和华为虽然都是独立的两个公司，但迪普公司一众高管都是华为的老人，两家公司在未来有没有携手合作的机会呢？</p> <p>回复：合作不合作不取决于个别高管的出处，任何合作机会我们都是欢迎的。</p> <p>4. 请问网络安全行业内卷严重，价格竞争激烈，前两年某网络安全大公司甚至低价恶性竞争，请问 2023 年这个低价恶性竞争情况好些了吗？预计 2024 年呢？</p> <p>回复：各公司参与市场竞争策略不同，迪普科技秉持理性有序地参与市场拓展，加强</p>

技术创新，为用户提供富有核心竞争力的产品和高质量的服务，持续推进公司高质量增长。

5. 请问公司对量子通讯所必需的安全产品在继续研究吗？用于量子通信的安全产品与应用于其他领域的安全产品有没有区别？谢谢你

回复：公司以前是为量子通讯网络提供安全产品解决方案，从这点说与其他领域的安全产品区别不大。

6. 我看到华证新一季度给出公司 BB 的 ESG 评级，说明公司目前的 ESG 表现还有待加强。公司准备从哪些方面入手来提升企业的社会形象进而提升自己在 ESG 领域的竞争力呢？

回复：公司注重环境保护、社会责任和公司治理等方面的工作，积极践行 ESG 理念。公司严格按照 ISO14001 环境管理体系认证标准建立并贯彻实施环境管理体系。公司坚持创新、不断提高治理水平的同时，与股东、员工、供应商、客户及其他各利益相关方形成良好合作共赢关系，积极履行社会义务，承担社会责任，并在定期报告中披露环境保护、社会责任、公司治理等相关信息。未来，公司将不断加强和完善 ESG 相关工作，推进公司高质量可持续发展。

7. 公司对数据安全的布局进展如何？现在的规模情况如何？

回复：数据安全是公司聚焦的主要方向之一，公司为用户构建以数据资产和数据行为为核心的覆盖全生命周期的数据安全运营体系，有效提升数据安全的 IPDRR 五大安全能力，实现“数据安全运营合规、风险可控、价值创造”的目标，数据安全解决方案在运营商、金融等持续落地，随着数据安全在各行业深入推进，数据安全相关的项目机会不断增加，公司加强对数据安全的拓展力度。

8. 郑总您好，网络安全领域的竞争非常激烈，大公司众多，贵司如何在残酷的竞争中保持营收、净利的持续增长，相比其它同类型公司的优势是什么？

回复：竞争确实比较激烈，与大公司相比我们采购成本并不具备优势，但是我们在技术创新及产品解决方案上具备优势，所以总体具有较高的竞争力。

9. 公司资金有 29 亿元，如何优化资产的使用效率？是否有收购计划？

回复：公司的资金是公司未来的长期稳定发展的保证，公司现金管理首先考虑安全性和稳健性。至于是否有收购计划，要看新时机，我们不会为了收购而收购。

10. 国内大模型相继推出，AI 应用行业加速发展，对公司业务将带来哪些影响？

回复：公司在 AI 投入方面比较务实，重点关注 AI 技术在安全产品方面的赋能，例如，公司在中国人工智能大赛第三届、第四届连续获得最高等级 A 级证书，AI 相关技术已应用于公司网络安全、安全大数据分析、数据安全等产品和态势感知、安全运营、抗 DDoS 等智能平台上，有效提高了产品的核心竞争力，提升了防护效果。

11. 请问您认为现在公司的市值被低估了吗？如是，何不在公司股价低迷的时候加大回购力度，再增持 2 个亿并且注销，提高公司市值，在资本市场树立良好形象

回复：我认为公司在行业内市值确实被低估，公司市值受多种因素影响，现在大环境如此，相信随着时间及公司业绩的增长，会价值回归。

12. 2023 年销售费用增加了一个亿，人员只加了一百多，为何销售费用增长这么快？应用交付产品增长一点也不快，下步有什么方法，确保应用交付产品做到之前您认为可以达到的目标

回复：公司推进有序扩张战略，对市场进行了先期投入，销售人员增长 29%，费用投入增长。由于受订单交付的影响，应用交付及网络产品的交付有所波动，公司应用交付在金融、运营商等重点项目中持续落地，为后续的项目开拓建立了样板，应用交付产品有较多的市场空间，相信未来有可期的增长。

13. 董事长好，请问您如何看待网络安全行业，以前觉得网络安全行业长坡厚雪，很有前途，但 2023 年网络安全上市公司好多业绩不好，且裁员降薪，是网络安全行业景气度不行了吗？竞争太激烈了吗？其他网络安全公司裁员，收缩战线，对公司是利好吗？公司帐上有那么多钱，是否并购一些算力存力企业，开辟新赛道。

回复：网络安全产品及解决方案是客户的刚性需求，是 IT 基础网络的组成部分，市场相对比较稳定，您所指的网络安全景气度可能与某些行业的非刚性需求有关吧。我不太关注其他公司的状况，每个公司都有自己的经营策略，我们聚焦于自己的既定战略，加大市场拓展。公司账上的资金是未来长期稳定发展的根本保证，仓中有粮，心里不慌，让公司能够更安心的聚焦于自己的战略实施。至于是否开辟新赛道，要看时机，公司一直在积极思考中。

14. 郑总，公司的核心竞争力是什么？好像公司的产品没有什么特点，网络安全公司都能做，而现在网络安全行业景气度又不高，/公司如何才能快速发展？应用交付产品算是公司特色产品，销售额这两年也没有增长，原因何在？下步如何破局？做到行业第一。

回复：公司的核心竞争力是领先的网络安全产品及解决方案，我不同意您关于网络安全厂家都一样的观点，能做一个产品和做好一个产品是完全两回事的，高端产品与低端产品所需技术及能力差别巨大。多年以来，公司的网络安全产品在高端领域是具有核心竞争力的，从我们产品多年在运营商、金融等高端行业的广泛应用就可以证明。其实网络安全行业还是有足够发展空间的，公司多年来一直专注于客户对网络安全的刚性需求产品之上，公司会继续按照公司战略加大市场拓展力度。应用交付产品还是有广阔的市场空间，随着市场拓展力度的增加，相信未来会有可期的增长。

15. 建议迪普科技并购宏杉，毕竟人工智能发展离不开存力，并购应该是双赢的  
回复：感谢您的建议。

16. 郑总您好，公司是否与国家军工企业合作研发相关网络安全或通信安全产品？  
回复：没有。

17. 郑总您好，量子交换机是量子技术的核心，请问公司是否有这方面的布局产品，在

	<p>业界的地位如何？</p> <p>回复：没有布局。</p> <p>18. 公司是量子科技安全的先行者，是首条量子通讯京沪干线的安全产品提供商，请问公司在量子科技方面有继续研究吗？</p> <p>回复：公司是领先的网络安全及解决方案的供应商，公司为各行各业提供安全解决方案，为首条量子通讯干线提供安全解决方案只是多年前的一个应用案例，公司不是量子科技企业。</p>
日期	2024 年 4 月 25 日