

杭州迪普科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-09-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>咨询公司</u>
参与单位名称 及人员姓名	主要参与人员有： 招商证券 刘玉萍 中银国际 杨思睿 中银基金 王嘉琦 申万宏源 宁柯瑜 广发证券 庞倩倩 中信建投 汤其勇 渤海证券 徐中华 莫妮塔信息咨询 秦楠 民生证券 强超延 西南证券 朱松 民生证券 张涵 兴业基金 王茜 银华基金 梅思寒
时间	2019年9月10日
地点	杭州市滨江区通和路68号中财大厦6楼迪普科技会议室
上市公司接待 人员姓名	董事长、总经理：郑树生 董事、董秘、CFO：邹禧典
投资者关系活 动主要内容介 绍	本次交流的主要内容如下： 一、整体说明和公司产品介绍 公司产品体系包括网络安全、应用交付和基础网络产品。迪普是从基础架构上看，不分哪块重点不重点。目前在网络安全防护基础上，加大安全检测方面，形成防护与检测的闭环。 1. 应用交付业务方面：市场上专业做负载均衡产品的比较少，国际上知名的公司主要有 F5 等，国内企业主要有迪普科技、深信服等企业。迪普主要做中高端的负载均衡产品。 2. 国产化替代方面：国产化替代尤其高端部分需要一个过程，需要看适用场景。公司推出全系列国产化网络、安全、应用交付产品，采用国产 CPU、内存及芯片。 3. 关于 5G：公司致力于向客户提供网络安全、应用交付以及基础网络产品及配套解决方案，并为其提供专业安全服务，随着 5G 的运用，带宽会增加，会增强用户对网络安全等方面的需求，带动公司全系列产品的升级需求。

4. 公司业务以前主要为自安全网络和防护产品，现在增加了安全分析。两类产品差别非常大，安全防护产品对质量要求特别高；大数据分析产品重在检测，不会对网络产生影响，仅是分析。以前我们主要是在 DPI 分析比较多，数据分析比较少。

二、交流问答环节

1. 等保 2.0 带来的新增建设需求在哪些环节？等保 2.0 推进的进度？对公司业务的影响？

回复：等保 2.0 是国家的政策，一个企业的发展方向不能靠国家政策牵引，安全行业发展出发点应该是客户对安全的需求；政策的落地实施需要一个过程；等保 2.0 增加了中国企业客户对安全的认识，有利于安全企业的发展，市场空间会增大，对公司的安全分析等产品都会有积极影响。

2. 运营商招投标情况？

回复：运营商招标项目评选过程中，价格是其中的一部分，但技术水平是最为重要的，参与投标的都是大公司，迪普依靠架构特色、技术性能等综合情况获得运营商项目的中标，迪普在产品盈利的前提下，积极参与项目合作。

3. 人员变化情况？

回复：迪普近年来总体人员稳定，主要因为公司的人力资源策略，希望提高人员的人均产出，进而提高人均薪酬水平、稳定人员。研发一直保持高水平投入，后期加大市场人员投入。

4. 公司态势感知产品与其他公司的思路有何不同？

回复：迪普长期以来以安全防护为主，迪普将防护的策略、分析的策略、物联网防护等应用于态势感知产品平台，使得迪普态势感知产品平台更为丰富。

5. 迪普产品与其他企业竞争情况？

回复：迪普在技术上走高端路线，体现为迪普坚持自己研发，研发创新投入比较大，既做软件平台架构的创新，又进行硬件架构的研发，包括硬件逻辑开发、核心算法、FPGA 等，不然也不会有那么多发明专利，公司截止 2019 年 06 月 30 日，公司已获授权的专利超过 300 项，软件著作权超过 40 项，其中发明专利超过 210 项，其中美国发明授权专利 1 项，处于国内申请中的发明专利 883 项，处于国外申请中的专利 10 项。迪普提供使网络天然有安全基因的自安全网络，形成了迪普较高的竞争力。

迪普研发立项始终坚持两个原则：1、如果核心产品和解决方案没有足够的领先创新的，我们不立项；2、如果市场已经充分竞争的，我们不立项。

6. 迪普网络安全、应用交付市场前景？

回复：应用交付产品，目前尚处于国外垄断，国产化替代明显；自安全网络随着客户的认可及时间的推移，有较大的增长空间。迪普的增长是保持有质量的增长，市场投入相较于研发的投入相对较弱，后期加大市场人员的投入，增加符合能满足标准的人员。

7. 自安全网络与“网络+安全”区别？

	<p>回复：自安全网络与“网络+安全”是完全不同的概念，不只是加安全策略，简单叠加不可能解决安全问题。迪普科技在白名单设计理念基础上，结合融入安全功能的网络产品还可对网内用户的状态进行标识与记录，可在网络接入边缘针对网内用户的异常行为进行及时的阻断，将安全威胁的影响范围最小化，并具备行为回溯能力，实现安全威胁阻止扩散、安全事件有据可查的功能，从而实现网络的“自安全”。同时通过与部署于网络边界和重要系统前端的安全产品共同配合，全网协同，形成立体防护，实现整网安全可控的目标。</p> <p>8. 渠道销售及返点比例情况？</p> <p>回复：渠道销售不是经销，迪普采用两级渠道销售，一级代理商和二级渠道代理商等负责最终用户的拓展，公司各办事处根据需要提供技术、营销等支持。为简化渠道管理，公司通常只与总代理商及符合条件的一级代理商等直接签订销售合同，二级渠道代理商一般向总代理商下单采购公司产品。根据公司对渠道的考核等综合情况予以确定渠道返点比例，比较固定。</p> <p>9. DPI 产品毛利下降？</p> <p>回复：DPI 主要是提供给运营商用。DPI 产品随着竞争加剧毛利率肯定会下降，但是厂家都在不断投入，通过技术创新降低成本。</p> <p>10. 视频监控安全市场如何看待？</p> <p>回复：迪普在公安的视频监控安全是第一品牌，对物联网接入端安全防护。市场规模取决于客户对安全的认识程度，公司产品可参与的市场较大，市场目标规模取决于迪普的市场拓展能力、组织能力。</p> <p>11. 销售人员如何考核？</p> <p>回复：公司销售人员考核主要包括收入、毛利情况、产品市场目标等方面进行综合考核，同时有淘汰机制，避免“劣币驱逐良币”效应。</p> <p>12. 人员流失情况如何？</p> <p>回复：核心人员情况稳定，流失率与业界情况基本一致。</p> <p>13. 员工的激励考虑？</p> <p>回复：提供比较有竞争力的薪酬，不断提高员工工资、奖金水平等。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年9月10日