

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>通讯会议交流</u>
参与单位名称 及人员姓名	<p>主要参与人员有：</p> <p>东吴证券 郝彪 交银施罗德 许肖华 安信基金 陈健 尚善资本 单慧金 财通证券 王思雨 拾贝投资 杨利 诚盛投资 康志义 首明投资 张山 大成基金 李毅、徐彦、谢佳乐、李哲超、候春燕、李博 天风证券 刘星 大象资产 孙方达 途灵资产 赵梓峰 淡水泉投资 朱唯佳 望正资产 张金贵 繁欣资本 陈红 微领投资 董浩 富利达资产 李广道 西藏明曜投资 陈瑞 富舜投资 陈洪 西藏香山投资 朱林 高盛资产 黄心悦、郑宇评 溪牛投资 杜朝水、高岑岑 冠丰资产 王磊 循远资产 刘勇 国寿安保基金 宋易潞 云门投资 于中华 恒泰证券 马关东 长江证券 沈通、徐杰 泓德基金 杨克义 长盛基金 王鑫、吴达 华夏资本 李飞 浙江火炬中心 王征 汇添富基金 王天怡、杨璿、马磊 浙商证券 林建 嘉实基金 戴军 中恒星光资产管理 苏文晶 上海聚成投资 沈诚 中信建投证券 林楚平 金鹰基金 崔晨 众城资产 刘刚 静默资产 徐力华 平安养老保险 邵进明 明石投资 高峰 牧棉投资 张志洲 牧迪投资 程浩等人员</p>
时间	2020年03月05日
地点	通讯会议
上市公司接待 人员姓名	董事、董秘、CFO：邹禧典

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>本次交流的主要内容如下：</p> <p>一、2019 年快报业绩介绍及疫情对公司影响</p> <p>从业绩快报数据看，收入保持稳定增长，利润增长符合公司预期。</p> <p>从业务本身上看，疫情对公司业务还是有影响，但是可控的。公司研发中心在杭州和北京，已接近全员复工；生产端供应链基本在长三角，疫情控制较有成效，影响有限；市场端影响大一点，业务现在主要是靠在线交流，没有面对面交流效果好，但涉及到技术层面的交流，公司可以联合研发、技术共同通过通讯方式能实现深入交流。中长期来看，疫情过后整个行业和公司还是会回归到正常轨道上，现在也是公司加强“内功”修炼好时刻，整个行业的景气度不会因为疫情影响。</p> <p>二、交流问答环节</p> <p>1. 从行业和产品两个维度看景气度情况</p> <p>回复：从行业分布看，公司定位了运营商、公安、金融、电力、政府是迪普的价值行业，公司持续在这些行业深耕细作。</p> <p>从新产品看，我们近两年大力投入威胁态势感知、安全监测及专家级专业服务等产品，相对前年有很大增长，到 2020 年会成为业务重要构成部分。</p> <p>2. 迪普的渠道建设情况及变化</p> <p>回复：渠道重要性不言而喻，公司和渠道一起推动产品渗透到各个市场。公司整个渠道分两级，总代和二级渠道（系统集成商）。总代买断产品，然后交付给二级渠道，总代具有资金流、物流、管理并服务二级代理的作用。二级代理先去投标，然后向总代下单，总代再向迪普下单。</p> <p>公司总代有两家，齐普生（金证科技（600446）的子公司）和佳都科技（600728）；公司持续做好二级代理商管理、支持和服务工作，每年公司会引进新的渠道淘汰部分渠道，是动态变化的，公司拓展价值市场，聚焦价值客户和价值市场，需要价值渠道，在不同行业有不同的价值渠道。公司通过产品及解决方案赋能、疫情期间进行真金白银的账期支持、增加培训和服务等与渠道一起成长，甚至有些难度大的项目，以迪普为主去拓展客户，成功后仍交于二级代理商交付履行，以增强渠道的服务能力。</p> <p>3. 网络可视化业务情况</p> <p>回复：是公司业务之一，主要体现在安全分析产品中。2019 年受市场需求端萎缩了一点，预计 2020 年会有相对比较好的发展；网络可视化有很多领域，迪普下游以运营商居多。</p> <p>4. 公司人员数及迪普对业务的考虑</p> <p>回复：目前公司 1200 多人。迪普从核心技术上，两大平台支撑，一个是高性能硬件平台，包括逻辑算法等，第二个是打通网络二到七层的软件平台。加之公司将应用特征库、攻击特征库以及病毒库三库合一的应用识别与威胁特征库“APP-ID”。公司紧跟用户需求和行业发展趋势，沿着“大”“物”“移”“云”等来为用户提供更有价值的产品和解决方案。一个是“大”，大数据正</p>
----------------------	---

好与我们产品的高性能特性相匹配；“物”，物联网中我们创新使用视频安全防护白名单技术，不仅局限于 IP、Mac 地址等，更通过内容和协议识别，构建白名单制度，我们是实时在线的方案，现在是视频安全份额第一，后期会根据用户的需求，不断拓展物联网方面的应用及场景化的解决方案；“移”，与 5g 配套的、WIFI、未来大流量等相关的内容识别匹配；“云”计算边缘计算架构下，我们主要还是面向私有云和混合云，公司持续围绕大物移云推进。

上面介绍了公司丰富的基础防护类安全产品，公司注重形成安全产品闭环，在安全服务，尤其专家级的服务，是我们最近一年投入比较多的；公司丰富了安全诊断和检测工具，融合了基于大数据的安全分析技术、威胁情报和可视化技术，形成“全局可视、提前预判、主动预警、立体防护”的安全威胁态势感知产品，提升威胁溯源、态势预判、动态展示等功能，给用户提供了更有价值的产品和解决方案。

5. 公司主要友商

回复：公司将客户分为两类，运营商和企业网。运营商领域存在技术、性能要求高、组网复杂等，主要友商是华为和华三等；其它领域面临的友商有启明、绿盟、天融信等；友商成功的地方值得我们学习，公司更关注用户的需求和行业的发展，践行公司自己的发展路径。

6. 销售人员的考核、管理和扩张

回复：销售组织是公司未来中长期的重要任务，公司会始终坚持销售组织的建设，不断调整销售组织，在未来二、三年我们要持续销售团队的扩大，包括人均销售提升、销售效率提升。

公司以各营销部门为一个单元（如各办事处）进行总体上的考核，奖金分配以团队为单位，再由各单元按审议后的考核方案去分配，强调团队的成功和组织成长。

公司招人有相应的标准要求，更专注打造一个团队，认同公司的价值观和管理模式的销售组织。

7. 员工激励计划

回复：肯定会有，目前还没有详细的计划，会根据组织、业务等成长状况，适时推出员工激励计划。

附件清单（如有）	无
日期	2020 年 03 月 05 日