

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
(2020 年度网上业绩说明会)

编号：2021-001

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	1、深信服科技股份有限公司： 董事长、总经理何朝曦 董事、副总经理熊武 独立董事郝丹 财务总监马家俊 董事会秘书、副总经理蒋文光 2、中信建投证券股份有限公司（督导机构）： 李林（保荐代表人） 3、相关投资者及研究人员
时间	2021 年 4 月 22 日下午 15：00-17：00
地点	公司总部会议室（网络形式）
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：蒋文光 证券事务代表：王海立
投资者关系活动主要内容介绍	公司通过约调研网络平台举行了 2020 年度业绩说明会，本次业绩说明会已提前发布公告，详见公司于巨潮资讯网发布的 2021-023 号公告。公司相关人员回答了相关投资者及研究人员所提出的问题。相关问题和答复如下：

1、公司目前云计算领域整体的战略是什么？信服云如何与华为华三差异化竞争？

答：关于信服云的战略定位，首先，公司希望替换国际知名 IaaS 厂商在国内的市场份额，实现各行业的业务承载。深信服的服务器虚拟化软件以及超融合都入围了 Gartner 魔力象限，这在国内厂商中是不多见的。其次，公司还希望建设面向新型应用（包括容器、人工智能、大数据等）的承载和开发平台，帮助用户实现数字化转型。最后，充分利用深信服具备的云内建安全优势，把信服云打造为最安全的云。这是公司对信服云的几点设想，致力于帮助客户成功，谢谢。

2、请问去年定增规模相比原初计划减少接近一半，对公司布局、扩张是不是有较大影响？

答：定增规模比计划减少并未对公司扩张造成较大影响。公司仍然将加大研发投入和业务扩张，重点投资安全和云计算领域的新产品和新技术。

3、信服云品牌未来承载的战略定位是怎样的？能不能给广大投资者详细介绍一下。

答：关于信服云的战略定位，首先，公司希望替换国际知名 IaaS 厂商在国内的市场份额，实现各行业的业务承载。深信服的服务器虚拟化软件以及超融合都入围了 Gartner 魔力象限，这在国内厂商中是不多见的。其次，公司还希望建设面向新型应用（包括容器、人工智能、大数据等）的承载和开发平台，帮助用户实现数字化转型。最后，充分利用深信服具备的云内建安全优势，把信服云打造为最安全的云。这是公司对信服云的几点设想。

4、请教何总两个问题：（1）您觉得公司这么多年，具体做对

了哪些事情，从而取得了非常好的一个成绩？从您的角度看，目前面临哪些潜在的挑战，是您比较重视的？（2）能否请您分享一下您对未来信息安全以及以超融合为基础的云解决方案行业趋势和格局的看法？

答：公司过去主要的核心能力还是良好的企业文化、多年投入研发与创新、长期坚持全渠道战略和建设广泛的服务网络。但也面临发展的风险，一是外部环境和技术变化大，我们的创新和战略能否与外部客户要求相匹配，我们自己的变化速度是否够快。二是随着公司规模不断扩大，公司内部的管理能力和人才结构能不能匹配发展的要求。我们认为未来安全和云计算市场仍然会高速增长，但是技术和客户需求都会快速变化，以客户需求为导向的持续创新是能否跟上趋势最重要的保证。

5、公司的两大主业网安和云计算都非常出色，但全市场缺少能和公司完全对标的企业，如果时间拉长到5年，公司希望未来能成为一家怎样的公司？

答：目前公司的两大业务并不够出色，还有很大改进空间。虽然深信服的产品希望不断赶超部分国外领先科技公司的产品，但深信服公司目前还没有完全对标的公司。希望在未来深信服能够成为安全和云计算领域的真正有创新能力的公司，持续的为客户带来较大价值。

6、请问公司2020年做了哪些产业投资？取得哪些协同效果？

答：2020年公司直接参与的产业投资只有杭州默安科技一家公司，其他产业投资主要通过公司参与的产业投资基金前海琥珀安云开展。从已经参与的投资看，有些被投公司的产品和公司产品或方案整合，形成了更完整的解决方案给客户带去更大价值。深信服的资源和能力也给部分被投公司带去了价值。

7、恭喜公司在桌面云市场市占率攀升，基于公司强大的产品力，未来是否有考虑在例如 IDV 云终端等产品进行全面布局？目前公司混合云产品对各家公有云的接入情况？未来，超融合中软件价值量的占比是否有不断提升的趋势，对超融合在边缘场景的发展前景怎么看？在理想的情况下，SASE 能够替代哪些传统网路设备？

答：未来的产品布局还是依据用户最主要的实际需求以及产品和技术能否为客户带来长期价值来做依据。深信服因为规模还不够大，资源还有限，因此也会相对聚焦到对客户最有价值的领域和长期有价值的产品上进行投资，但 SASE 等云化(XaaS)业务一定是公司未来的重点方向。

8、请问客户中政府单位客户收入占比较大，这些客户一般账期要多久，应收账款风险是否可控？

答：公司主要实行渠道经销为主、直销为辅的销售模式，政府单位客户的销售主要也是通过经销商进行，经销商进货的货款从已支付的预付款中扣除，对于项目金额较大、需要账期支持的渠道，公司根据渠道信用等级给予一定的账期，整体应收账款风险可控。

9、请问何总接手云 BG 后主要做了哪些事情？目前战略业务进展如何了？

答：云业务是深信服的重点业务之一，由公司高层直接参与云业务是为了拉通整个公司的资源实现云和安全的协同效应。云业务战略熊总在上一个问题已经回答，我们将努力推动战略落地和目标达成。由于今年才过去一个季度，具体的进展还并不明显，后续进展还有待市场检验。

10、请问公司 2020 年一共新招了多少员工？又有多少员工离

职？

答：2020 年员工人数净增加 1500 人左右，离职比例 7-8%。

11、请问能否详细介绍一下年初的组织架构变化，包括新成立的安全 bg，安服 bg，云 bg，新 ITbg 等？

答：公司今年将业务归属到四个 BG，包括：安全 BG，安全服务 BG，云 BG，新 IT BG。基础网络业务仍然由子公司信锐承担。安全 BG 包括公司所有的安全产品和解决方案，安全服务 BG 主要专注于安全服务业务，云 BG 主要包括超融合、私有云业务，新 IT BG 包括桌面云、分布式存储、大数据等业务。BG 的职能包括产品规划、产品运营、产品交付等，并拉通研发和市场平台实现完整的业务闭环，公司希望通过这一组织架构的调整，进一步提高组织运作的效率，加快公司的变革发展。

12、请问研究人员，销售人员的构成，大概有多少比例是云计算、多少比例是网安？

答：如果只看云计算和网络安全的人员，研发人员大概 40% 是云计算，60% 是网络安全。销售人员是复用的。

13、请问公司所处行业头部集中度如何？未来是不是会进一步集中？

答：公司的产品选择坚持“广泛通用”的策略，所以公司的业务布局非常广，几乎各行各业的单位都是深信服的客户。宏观经济也需要越来越多的市场主体共同发展，随着数字化转型的深入，我们认为我们的目标客户群体会越来越多。

14、请问公司在私有云、超融合市场如何应对华为等对手的竞争？能否阐述一下公司主要的竞争优势，在于产品、渠道还是其他方面？

答：公司在私有云领域，在客户和场景上都与主要的竞争对手有所差异。聚焦客户，提供好的产品和服务一直是深信服应对竞争的方式。公司未来的核心竞争力仍然是良好的企业文化，持续创新的产品、和广泛的渠道基础。

15、公司无论是安全业务还是云计算业务，个人理解主要还是以项目方式来销售，请问2020年是否有SaaS方式收费的收入，占比总收入有多少？未来关于SaaS化的规划是怎么样的？

答：安全和云计算业务目前大部分收入还是来自产品收入，也有部分收入来自和产品相关的订阅和服务。SaaS化业务的收入目前还非常少，比例非常低。但SaaS化业务是公司未来投资的重点。

16、华为和阿里在混有云领域有较强话语权，公司在混有云上有什么相关布局吗，如何跟这些超级企业竞争？

答：公司在混合云方向有布局，满足客户不同场景下的云计算需求。在混合云的战略与公司云计算的战略是一致的，一方面是建设面向新型应用（包括容器、人工智能、大数据等）的承载和开发平台，帮助用户实现数字化转型。另外，充分利用深信服具备的云内建安全优势，把信服云打造为最安全的云。

17、深信服的定位是做全球主流的私有云服务商，这个领域竞争对手很多，包括华为等，公有云的阿里这两年也切入进入到私有云。请问深信服如何考虑与这些巨头的竞争？对比华为阿里深信服有哪些竞争优势？

答：深信服私有云在客户和场景的选择上和公有云巨头有所差异，同时希望充分利用深信服的安全优势，把信服云打造成为最安全的云。

18、在私有云领域，20 年新增了很多产品线，预计什么时候会产生实质的收入？如何与华为、华三、阿里腾讯竞争？

答：公司过去新成立的产品线一般来说需要两到三年时间孵化，如果能够孵化成功并实现规模销售一般需要四到五年。公司一贯聚焦于主要的目标客户，不断满足客户的需求，帮助客户成功。如果某个领域有非常强大的完全同质化竞争对手，公司一开始就不会选择这个业务。

19、IDC 数据显示，深信服安全内容管理领域市占率第一，公司也推出了 SASE 云服务模式新产品 Sangfor Access，该产品的亮点在哪些方面？目前销售额为多少？

答：Sangfor Access 是一种通过云的方式来交付安全的新模式，主要亮点有：1、解决企业全场景的网络办公安全问题，包括集中办公、多分支办公和移动办公；2、云服务模式，企业可按需订购，业务扩容只需补足差价；3、用户无需维护，安全专家全程帮您管理安全策略，全面保障业务安全。由于该产品发布时间不长，客户的接受程度还需要时间，目前销售额可以忽略不计，但未来是公司重点发展的业务。

20、公司销售几乎全部通过渠道，而几乎没有直销，强大的渠道销售能力也是公司核心能力之一。想请教一下，未来如果 SaaS 化之后，我们是否会逐渐自建销售渠道？因为 SaaS 化带来的一个问题是，客户信息 SaaS 公司基本了如指掌，不同于现在的渠道销售模式里，客户其实是渠道的非常重要的资产。想请问公司管理层如何看待这个问题？

答：公司认为 SaaS 化之后，仍然有必要依靠渠道合作。公司的渠道伙伴并不仅仅是提供客户信息，而是长期服务于客户所建立的信任基础，以及持续服务客户的能力。因此公司的 SaaS 业务也会设计如何让渠道一起参与，并发挥价值的合作模式。

21、请问管理层，如何看待同构混合云的趋势？如果是主流趋势，我们如何应变？

答：我们认为用户的需求是多样的，长期看用户一定会根据不同云厂商的特点将不同的业务放在不同的云上，实现更高的业务效率和更高性价比，同时防止被锁定。而同架构混合云只是满足用户多样化需求的一种方式。未来深信服的混合云也会积极的和各大云厂商合作，共同为客户提供最大的价值和最合适的方案。

22、公司产品下一代防火墙和入选魔力象限，已经连续两年入选，产品竞争力极强，请问公司如何保持领先的产品竞争力？

答：公司认为保持产品竞争力的办法是重视研发，持续创新，永不满足。

23、请问公司与华为是否在业务、产品上有相关合作？最新进展有哪些？

答：公司高度重视生态建设，广泛的生态合作伙伴是公司业务发展的重要战略，华为是公司重要的生态合作伙伴之一，公司会进一步推动与包括华为在内的其他国内 IT 厂商的更广泛合作。

24、请问公司三大客户群的产品需求有哪些差异？几块业务客户群有融合的趋势吗？

答：公司坚持“广泛通用”的产品选择策略，因此公司的每一项业务都适用于大部分客户群，这样有利于提高公司的研发投资效益和市场推广效率。

25、请问国内软件付费意识相比发达国家较低，公司安全 SaaS

业务在国内拓展是否比较困难？

答：SaaS 化交付替代的不仅仅是软件而是原来的产品方式交付，包括硬件方式都将变成 Online 的服务化交付。从全球的趋势看，安全 SaaS 化是大势所趋。但是由于客户的信任和习惯问题，目前在中国仍然处于较早期市场，需要领导厂商共同教育市场并让客户享受到安全 SaaS 化带来的好处。

26、请问公司在年报中讲到 WLAN 融合 IoT 应用将会成为一个趋势，那对此做了哪些布局？预计市场空间有多大？

答：子公司信锐承接这部分业务，将 WLAN 和物联网业务融合，帮助用户更方便的部署和使用物联网。这是一个创新的市场，预计市场空间未知。

27、请问云计算及 IT 基础架构业务成本上升幅度较大的原因是？

答：由于云计算和 IT 基础架构业务中的纯软件交付占比下降和部分收入递延导致毛利有所下降。

28、国内云服务竞争激烈，华为、阿里等国内巨头甚至国际巨头也纷纷入局，公司如何面对这种竞争压力？

答：公司的云计算业务不同于这些云计算巨头主打的公有云。首先，公司希望替换国际知名 IaaS 厂商在国内的市场份额，实现各行业的业务承载。深信服的服务器虚拟化软件以及超融合都入围了 Gartner 魔力象限，这在国内厂商中是不多见的。其次，公司还希望建设面向新型应用（包括容器、人工智能、大数据等）的承载和开发平台，帮助用户实现数字化转型。最后，充分利用深信服具备的云内建安全优势，把信服云打造为最安全的云。这是公司对信服云的几点设想，谢谢！

	<p>29、请问公司目前研发团队的架构能否介绍下？人才激励机制有哪些改进计划？</p> <p>答：目前研发团队主要包括几部分：面向产品线、实现产品功能的研发团队和从事平台开发和基础能力研究的团队。人才激励机制改进方面，主要是进一步完善按照贡献分配收益的机制，在内部形成高绩效导向的文化氛围。</p> <p>30、请问公司对云计算和 IT 基础架构业务毛利率变化有什么预期？</p> <p>答：公司希望该业务毛利率保持相对稳定，由于这部分业务毛利率较低、增长较快，所以会导致公司整体毛利率下降。</p> <p>31、贵司一直十分重视研发，研发投入也一直在国内同行保持前列，请问公司研发费用率这块未来预计的走势如何？</p> <p>答：为了保障持续创新、持续提升产品质量，公司预计研发费用率未来仍然会保持较高的水平。</p> <p>32、网络安全人才缺口非常大，特别是高端技术人才，公司有哪些应对措施？</p> <p>答：公司将不断追求更有挑战的目标和愿景，吸引有梦想、有才华的优秀人才加盟，并通过大家的共同努力，来持续提高公司经营效益，并与优秀人才分享公司的发展收益。谢谢广大投资者对公司的关注和支持！</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 4 月 22 日