

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>交流</u>
参与单位名称 及人员姓名	主要参与人员详见附件
时间	2021年7月30日
地点	电话会议
上市公司接待 人员姓名	董事、董秘、CFO：邹禧典 数据安全产品线负责人 张淋
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、2021年半年度情况介绍</p> <p>2021年上半年营业收入增长36.84%，净利润同比增长23.14%，扣非后净利润同比增长29.18%，保持了高质量成长，总体经营情况达到了管理层的预期。研发费用增加较大，达到45.63%，原因主要系：①数据安全产品线全系列产品研发立项；②工业安全全系列产品研发投入。</p> <p>公司市场层面，主要分为：运营商、政府和公共事业等。①政府业务方面，公司加大拓展力度，收入增速为86.68%，取得了较好的拓展效果；②公用事业主要包括电力、能源、科教文卫等，保持较好增长速度，同期增速为37.43%；③运营商是公司的优势行业，拥有长期经营的价值，运营商上半年招标递延，公司对运营商下半年的数据充满期待。</p> <p>公司产品层面，①网络安全类产品，包括安全防护类产品、安全服务、安全检测和态势感知等，该产品增速较快，增速为43.94%；②基础网络产品构成公司解决方案组成部分，形成差异化的竞争优势，保持较高毛利率。同时，随着国家信创的推动，有较大的发展空间；③应用交付产品为公司特色产品，增长速度为67.25%。</p>

二、数据安全业务介绍

数据安全立法推动了数据安全市场、数据安全技术与产品研发方向等的发展，根据数据安全法的规定，数据安全法从技术、人员、管理三方面都提出了相应的要求。数据安全是多个行业都将存在的建设机会点，相对于 5G 安全、工控安全、云计算安全等具体场景安全，数据安全拥有多行业需求的广阔市场空间。随着数据安全相关标准的制定和落地，公司对数据安全未来市场保持乐观的态度。

基于数据安全的广阔市场空间，在数据安全领域，迪普希望打造行业化的数据安全运营交付能力，提供整体数据安全解决方案。迪普科技数据安全运营能力，由技术（平台体系、产品工具）、管理（运营流程与组织管理）、人员（服务团队）三大核心要素的共同组合，在企业数据安全体系建设不同阶段，基于 IPDRR 模型做到数据安全风险事件管理，“事前、事中、事后”的全过程覆盖。同时，网络安全态势感知平台、数据安全平台可以融合升级为大的安全运营平台，在做安全事件溯源追踪的时候可以实现网络安全事件、数据安全事件全流程拉通关联分析。

三、主要交流问题

Q: 如何看网络安全行业，行业格局怎么样？未来那些产品/业务是发展趋势？

A: 厂商方面，网络安全厂商可以分为两类，一类是像我公司的综合类网络安全厂商；另外一类厂商专注于某一细分领域。综合厂商是要实现整体网络运营能力，包括产品、技术、管理方面，综合类厂商更多强调的是多场景、多行业的整体解决方案。另外一些厂商会根据自己的优势，在某一点进行发力。未来新的增长点方面，公司非常看好数据安全方向，因为数据安全涉及到全行业安全，有着巨大的市场空间。

Q: 营收有一定增速，是否是受去年疫情影响的业绩基数较低导致？以前迪普的增速慢了些，未来几年内，公司的业绩增速有持续提升的潜力，核心的驱动因素有哪些？

A: 从 2020 年全年来看，疫情带来的业绩基数下降是因素之一，业绩主要还是由于公司的业务改善、产品布局丰富、组织成长等因素驱动。未来，继续保持网络

安全防护基本盘的拓展外，加大以下方面的投入，①公司对“新安全”（即安全服务、安全检测和态势感知等产品）业务布局、投入及拓展，推动公司快速增长，让公司发展迈上新台阶；②基础网络&应用交付产品是公司特色产品，为用户提供极具价值的解决方案，保持较高的经营质量，在信创推动下，也会带动公司整体快速增长；③组织成长及市场拓展持续优化，公司加大了政府、公安、大企业等市场的投入，业务拓展初见成效，公司所从事的几个领域都会迎来可期的增长。

Q：未来在哪些细分领域，迪普科技能做到行业翘楚，会有一个较高的市占率？达到这样需要做哪些准备？

A：在高端安全竞争领域，由于迪普具有自主知识产权的软件平台和高性能的硬件平台，迪普高端防护产品持续参与竞争，我们判断高端安全竞争领域会形成平衡的竞争格局，推动公司在该领域的业务增长；新安全业务（安全服务、检测和态势感知等）、应用交付等具有特色、竞争力的产品及解决方案，加大对其的投入将会为公司发展注入新的动力。

Q：公司面对全球市场，面对海外的公司（如市值非常巨大的 F5），有哪些短板和需要改进的地方？

A：应用交付产品与 F5 公司产品在用户的技术场景体验上相当，但品牌影响力方面与 F5 还有差距。国内市场足够大，目前专注国内市场拓展。

Q：公司之前主要做高端市场，那么中低端产品如何拓展，包括渠道和客户培养？

A：根据中低端产品适用的场景和客户，加大市场的渗透能力。第一，加大自身销售队伍组织的建设；第二，加大政府、公安及其他行业渠道的招募和培养，公司去年已经进行了相关的调整和改革，已经产生一定的效果。

Q：负载均衡国内市场规模有多大？应用交付市场竞争中，是否出现价格战的情况？

A：根据业界的观察和推测，负载均衡市场规模大概在 20 亿到 30 亿人民币，应用交付产品有竞争就有价格战，但不会陷入恶性的价格战。

	<p>Q: 您怎么理解迪普的文化和管理层的进取心?</p> <p>A: 公司秉持“创新、诚信、贡献&分享”的价值观,随着公司业务经营的改善,让员工分享公司的成长价值。管理层认为,目前只是公司发展第一阶段,希望通过公司全体员工的努力,有能力、有信心把公司发展到一个更高的台阶。</p> <p>Q: 怎么去管理面向不同客户群的渠道,会不会有管理上的难度?</p> <p>A: 迪普的根据地是高端网络安全,核心客户是大企业、大客户,首先做好这一块。中低端产品对应的客户分布广泛,公司加大政府、公安等的渠道建设,加大相关市场渗透率。</p>
日期	2021年7月30日

附件:

姓名	机构名称
邓芳程	财通证券资产管理有限公司
李飞	富安达基金管理有限公司
王克玉	泓德基金管理有限公司
吴雨萌	华安证券
刘嘉影	华安证券
庞立永	华融证券股份有限公司
郑煜	华夏基金管理有限公司
张旭东	混沌投资
谢泽林	嘉实基金管理有限公司
肖志伟	民生加银基金管理有限公司
刘海鹏	宁投资本
李峰	平安证券股份有限公司
万淑珊	平安资产管理有限责任公司
吴桐	山西证券股份有限公司
王亮	上海煜德投资管理中心
王嵩	上投摩根基金管理有限公司
周舒婕	深圳新财富多媒体经营有限公司
梁飏	四川发展证券投资基金管理有限公司
李勇钢	天安人寿保险股份有限公司
孟灏	投资银行业务总部
张锴	西南证券股份有限公司
李学峰	香港京华山一国际 QFII
邓小钊	新华资产管理股份有限公司
袁海宇	新华资产管理股份有限公司
高丰臣	新华资产管理股份有限公司
谢天玥	兴业证券股份有限公司

尹昭	兴业证券股份有限公司
孙乾	兴业证券股份有限公司
蒋佳霖	兴业证券股份有限公司
田萌	银河基金管理有限公司
王海	中国光大资产管理有限公司
黄艺明	中科沃土基金管理有限公司
刘聪	中融基金管理有限公司
宋方云	中银国际证券股份有限公司
刘宏	mighty divine
朱春羽	沅京资本管理（北京）有限公司
张萌	光大信托
郑宗杰	国泰投信
周辉	杭州东方嘉富资产管理有限公司
王克玉	泓德基金管理有限公司
王灿	泓铭资本
方云龙	鸿道投资
朱程辉	华富基金管理有限公司
汪大明	金斧子
杜昊	金鹰基金管理有限公司
高洋	金鹰基金管理有限公司
陈庆平	康曼德资本管理有限公司
李骥	上海深梧资产管理有限公司
陈旻	申万宏源证券有限公司
庄拓彬	深圳融信盈通资产管理有限公司
郑金镇	太平资产管理有限公司
袁海宇	新华养老保险股份有限公司
杨涛	新同方投资
叶曦	易方达基金管理有限公司
石磊	银河基金管理有限公司
鞠一啸	赢仕投资
苏晓伟	湧和资本
陈亮懿	友山基金
曹添雨	中信建投证券
阎贵成	中信建投证券
赵宏旭	中信证券股份有限公司
罗毅超	中信证券资产管理部
蒋坤鹏	中银三星人寿
唐月	中原证券