

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

编号：2022-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与深信服 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 06 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“深信服投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：何朝曦先生 副董事长、副总经理：熊武先生 副总经理、董事会秘书：蒋文光先生 独立董事：郝丹女士 保荐代表人：李林先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2022 年一季度报表营收为什么增长那么低？同行业其他公司增速都比贵公司高，而且毛利率下滑明显，能否做出个说明？2022 年公司经营目标能否透漏一下？</p> <p>答：2022 年第一季度公司营收增长乏力主要是因为公司安全业务同比负增长。公司网络安全业务占比高，支撑着较高的毛利，安全业务增长乏力对公司整体经营数据影响很大；云业务整体保持了比较稳健的增速。</p> <p>2022 年第一季度，市场大环境以及疫情都给各行业带来了比较大的冲击，尤其对政府、医疗、教育、中小企业等冲击更明显，也影响了其 IT 建设资金，而这些行业在</p>

公司的过往用户组成中占比较高。这虽然是一个短期的外部原因，但也暴露了我们的内部资源投入应对外部环境变化不够快，行业布局的广泛性不够，对一些预算较为充足的细分行业投入不够积极。

2022年第一季度，公司三费（即研发费用、销售费用和管理费用）同比增速均在20%以上，但这部分投入却没有带来短期收益，主要是为了加快战略业务的布局而带来的人员大幅扩张以及薪酬福利的费用上涨。同时，缺芯导致原材料上涨，而公司市场策略并没有及时调整面向渠道伙伴和客户端的价格，也导致综合毛利率下降。

2022年经营目标：一方面今年公司将继续提升产品和服务质量，使客户对质量提升有明显感知；另一方面今年公司在坚持云化、服务化转型方向的同时，也要兼顾好安全业务。公司的安全业务尤其是安全产品，是非常重要的毛利以及现金流的来源，所以今年我们的重要的经营目标是让网安业务可以重回稳健增长的轨道。谢谢！

2、我希望何总也能给深信服的股东写一封家书，把股东当自己家人，畅所欲言无话不谈。让我们感受到来自公司的一点热情。

答：对支持公司发展的投资者，我们一直抱有感恩之心。回报和支持长期投资者最好的方式还是公司业务长期健康快速的发展。因此，公司在不断努力提升自身的运营能力，管理能力，提高业务和产品的竞争力。从而保证业务长期持续健康的发展，以此来回报广大投资者。谢谢！

3、公司股价较长时间处于下行区间，公司在注重发展的同时是否应该主动披露积极信息？希望贵公司能持续

发展越来越好，也希望贵公司能切实依据实际情况维护投资者权益。

答：公司股价波动短期受多种因素影响，但是长期一定是和公司长期发展强相关。对公司管理层来说，最重要的是集中精力把业务做好。公司业务保持健康、良性增长，才是对投资者权益的最大保护。谢谢！

4、请问公司有什么维护股价的措施呢？

答：对公司管理层来说，最重要的是集中精力把业务做好。公司业务保持健康、良性增长，才是对投资者和股价最大的支撑。谢谢！

5、国内多家 IaaS 厂商体现出低利润率，高投入的财务特征，深信服过去财务质量较高，请问公司未来在混合云时代，如何兼顾成长性和收入质量？

答：公司计划在混合云时代通过合理的业务组合来兼顾成长性和收入质量。谢谢！

6、过去几年看，公司一直都在提变革，但是似乎从去年开始才比较坚决聚焦在三个方面做彻底的变革，请问目前管理层是否已经规划清晰变革的方向？对于这几年的变革哪些方面达到公司的预期，哪些方面没达预期，没有达到的原因是什么？

答：公司近两年的变革方向是连贯的、一致的。公司变革的目标是着眼于未来，坚持做对客户、对产业更有意义的事情，这些事情要长期做，坚持做。比如 2021 年公司首要的变革目标是提升质量。我们取得了一定的成果，某些重要产品的品质得到了明显提升，部分客户的满意度得到了较大改善。但质量提升没有止境，我们

2022 年还会继续提升质量，直到超越客户的预期。谢谢！

7、去年安全业务发展不及预期，分析了一下行业需求发现去年安全行业主要的需求是在政府行业，但政府又主要是往头部集中，公司的头部客户目前相对较弱，而公司优势的其他行业如医疗、教育的需求都比较差，解决方式就是加强政府和其他行业的覆盖，请问公司今年想要恢复行业增速具体怎么做？

答：安全业务方面，一是适当调整市场资源到更能带来短期产出的地方，二是进一步提高安全业务的竞争力和产品品质。管理层期望在今年能够恢复到行业正常增速。谢谢！

8、大客户、XaaS 是公司另外两大战略，现在给大家的感觉是进展都不尽人意，公司能否具体分析一下这两方面的进展情况？

答：这两方面都不是公司过去擅长的事情，公司会坚持在做中学，在学中做，推动工作进展的同时、建设相应的组织能力。争取把这两方面建设成为公司新的优势。谢谢！

9、对于安全 SaaS 的发展趋势，也有说法是中国的国情很难推动订阅模式，尤其是对于大客户，SASE 能推动也是大型企业的分支机构需求，请问公司如果看待 SaaS/订阅在本土的发展趋势？

答：在数字化转型的过程中，便捷、灵活的 SaaS 产品更加受到企业青睐。由此，SaaS 行业迎来了发展的新机遇。在互联网发展的上半场，中国企业级 SaaS 市场规模小，行业影响力有限。根据相关研究数据显示，中国企业级

SaaS 市场在 2013-2015 年之前总规模不到 100 亿元，甚至直到 2015 年整个市场规模才勉强达到 99 亿元，整个行业的影响力非常有限。进入互联网发展的下半场后，国内企业级 SaaS 市场平均增速超过 40%，行业规模迅速扩大，几年内接近 1000 亿。据业内机构预测，未来 10 年中国 SaaS 行业复合年增长率将达到 21%。随着企业级 SaaS 市场的增长，安全 SaaS 也必将同步发展。谢谢！

10、行业里面友商去年设立军团、研发平台提升人效，公司这几年扩张速度快人效却大幅降低，请问公司将采取哪些具体的措施提升人效？

答：公司这几年人员增长的速度超出了公司的管理水平，因此人效大幅降低。目前采取的措施有：减缓人员的增长速度，改善内部管理，加强人员赋能，加强中台建设等等。谢谢！

11、请问一下公司 SaaS 类业务占比大约有多少？

答：目前 SaaS 类业务占比还非常低。达到披露标准后，公司会在定期报告中披露。谢谢！

12、请问 2021 年业绩下降了那么多是公司战略出了问题？几时能重回正轨？22 年一季度亏损加大了这么多是不是公司又出现重大问题？

答：21 年业绩下降的主要原因是安全业务增长不达预期，一是公司对行业客户需求的洞察不够准确，导致公司在政府和事业单位等部分行业客户群投入了较多的资源，但受多重因素影响，该类行业的投入和产出并不匹配；另一方面是因为公司安全新战略在报告期内的落地效果还未很好体现。公司将努力提升安全业务的

竞争力和产品质量，并在市场端调整投入和改善管理，力求尽快让安全业务重新恢复增长。一季度亏损还是去年的问题延续。谢谢！

13、请问公司的业务模式转型需要大约几年时间，转型之后的起点收入，稳定的净利率和年化增长率是多少？

答：为跟随用户需求的变化，公司的持续变革会是常态，所以很难说业务转型成功的时间周期以及起点终点。公司对去年取得的利润和增长肯定是不满意的，公司将不断改善管理，提升组织能力，进而提高增速、改善利润率。谢谢！

14、公司认为国内部分上市网络安全公司的非理性价格竞争会持续多长时间？公司的网络安全业务市占率需要让出多少才能形成一个新的稳定的行业结构？

答：价格竞争的情况在各行各业都长期存在，总会有一些公司试图用低价来占领市场。公司的产品如果被低价竞争造成市场份额下降，还是因为产品缺乏足够的竞争力。深信服将坚持投入研发创新，不断提升产品品质和竞争力，更好的满足用户需求，来获得更好的市场份额。谢谢！

15、去年公司大力推广托管云，并倾斜了不少资源，是看到什么样子的契机/变化让公司决定这么大的投入？今年托管云战略放缓，怎么理解公司战略上的急上急下？

答：托管云是公司云业务的重点方向之一，仍然会坚持长期投入。用户业务正在快速云化，对服务的诉求也快速增长，作为厂商必须跟上客户需求的变化，因此公司

长期业务云化、服务化的投入和变化不会改变，战略上会保持坚定，只是管理和组织能力方面有很大的改善空间，需要持续苦练内功，不断优化，从而获得战略的成功落地。谢谢！

16、较多友商都有发布超融合/云桌面的产品，并铺商业化渠道，公司在云计算市场有没有感受到竞争加剧？怎么去应对来自各类型厂商的竞争？

答：超融合/桌面云等产品，由于承载用户核心业务，对产品的可靠性、性能等有严格的要求。深信服从 2011 年开始投入云计算业务，超过 10 年的研发投入，在这方面已经具备了领先优势。深信服超融合产品连续多年进入 Gartner 魔力象限，桌面云产品市场份额不断提升、据 IDC 数据去年已经是国内市场第一。公司一直欢迎更多的同行加入这个市场，共同推动客户对超融合/桌面云的接受度，一起做大市场蛋糕，这对领导厂商是有利的。谢谢！

17、1) 公司近年来，持续在开展股权激励，公司是否做过评估，相关的效果如何？是否真正带来了收入和业绩的更快提升？后续是否还会继续开展？ 2) 今年以来，国内网络安全友商的业务均实现了较快增长，我司相关业务板块增长一般，请问遇到了什么问题？后续我们相关的业务拓展策略是否会调整？

答：股权激励有助于公司吸引和留住优秀人才，更好的服务于客户，最终也会回馈投资者。因此，只要公司经营条件允许，会持续开展股权激励。安全业务增长不达预期，一是公司对行业客户需求的洞察不够准确，导致公司在政府和事业单位等部分行业客户群投入了

较多的资源，但受多重因素影响，该类行业的投入和产出并不匹配；另一方面是因为公司安全新战略在报告期内的落地效果还未很好体现。公司将努力提升安全业务的竞争力和产品质量，并在市场端调整投入和改善管理，力求尽快让安全业务重新恢复增长。谢谢！

18、公司 2021 年大客户推进情况？托管云在渠道与客户侧反馈如何？

答：针对大客户的业务改善是一个持续的过程，包括提升产品品质和竞争力，提高一线人员能力等。我们希望通过这些提升进一步提高公司产品和业务在客户侧的满意度，最终赢得客户的持续采购和更好的品牌认知。公司的托管云是云业务中的重要业务之一，公司也会长期对此投资。在去年托管云业务取得了较快增长，不过由于基数很低，所以在总体业务中占比还很低。谢谢！

19、管理层对今年哪些产品线的质量提升方面有何要求？

答：公司所做的产品质量提升是针对所有产品线的要求。产品质量提升，不仅仅是运行稳定，更要功能达到客户的预期，适应用户现状和未来的环境，使用体验良好。谢谢！

20、请问公司今年招人情况如何？年底计划你们员工数多少？有很多竞争对手也在布局渠道，请问渠道方面感受到的竞争如何？

答：公司今年会控制人员招聘，预计年底员工总数增长不超过 10%。对渠道伙伴来说，最看重的是厂商提供的产品是否有竞争力，厂商是否真正践行保护渠道伙伴利

益、实现双赢。深信服会不断致力于提升产品竞争力，坚定不移的与渠道伙伴共同应对外部市场的挑战。谢谢！

21、想问公司 2022-2025 年托管云的投入规划，还有就是公司对自己本身表观利润率的目标？

答：托管云是公司云业务的重点方向之一，仍然会坚持长期投入。公司对去年取得的利润肯定并不满意，虽然托管云短期会影响利润，但长期还是会为公司业务的持续发展带来收益，公司计划在未来几年通过合理的业务组合能不断提升利润率。谢谢！

22、公司华东区收入占比较高，特别是上海，请问在疫情现状下，公司员工和渠道具体做哪些工作，来保障公司业务的推进？

答：华东地区的业务短期肯定会受到疫情影响。公司在疫情地区采取了一些措施（提供免费的产品和授权、远程支持等）来帮助用户开展业务，同时也通过数字化营销、远程培训等方式和伙伴以及客户保持互动。我们相信区域性疫情将会过去，在疫情结束后，业务也会较快恢复正常。谢谢！

23、请问公司领导，SASE 业务的推进是否会弱化公司跟渠道之间的绑定关系？后续下游客户续费时是否可以直接通过平台下单？

答：云化、服务化是大势所趋，公司 SASE 业务会带动渠道伙伴一起向云转型，帮助渠道伙伴跟上云的时代浪潮。公司的业务设计会充分考虑渠道伙伴如何参与、如何创造价值、获得收益。谢谢！

24、为何公司 2021 年研发人员、销售人员和管理人员平均薪酬上升比较多？22 年是否会继续上升？

答：公司的发展，离不开全体员工的努力和付出，因此，在条件允许的情况下，公司会不断提升员工的薪酬待遇，主要方式包括涨薪和员工股权激励，通过有效的激励进一步促进公司发展。另外，公司这几年大力吸引高端人才，持续改善公司人才结构，人才结构的改变也进一步提升了人均薪酬。2022 年人均薪酬将与 2022 年经营情况挂钩。谢谢！

25、安全业务增长明显放缓后，2022 年战略上如何重视，有无具体的指引性经营目标，是维持不下降，还是恢复较快增长，在外部环境和组织架构的背景下，如何确保战略目标的落地和完成度？

答：在安全业务方面，一是适当调整市场资源到更能带来短期产出的地方，二是进一步提高安全业务的竞争力和产品品质。管理层期望在今年能够恢复更快的增长。谢谢！

26、公司上市以来做了多轮大范围股权激励，但 21 年后股价下跌接近 80%，激励是否实现目的和效果，员工的主观能动性有没有收到影响，未来如何提高对员工和股东的整体回报水平？

答：股价的涨涨跌跌是常态，没有只涨不跌的股市。深信服的股权激励也会是常态，只要公司经营条件允许，公司会持续的开展股权激励。近期股价大幅下跌，确实影响了股权激励的短期价值，但只要全体员工一起努力、改善公司经营业绩，股价迟早也会回到合理水平，我们相信公司员工会用长期主义的心态来看待股价的

涨跌。谢谢！

27、公司云计算及 IT 基础设施业务增速较快，未来 2-3 年增速是否有望保持？目前是否已经直面华为等其他头部厂家的竞争，还是说行业快速发展，目前相对错位竞争？谢谢！

答：云计算及 IT 基础设施是一个巨大的市场，只要深信服不断提升产品竞争力、更好的满足客户数字化转型的需求，在未来较长时间都有快速增长的机会。目前深信服在这个市场所占的比例非常非常低，行业也在快速发展，所以目前的主要矛盾还不是关注竞争对手，而是把自己的产品做好，把客户的服务做好。谢谢！

28、请问全国一年应用交付市场有多少个亿，公司占比多少？网络安全产品中公司在地方政府中占比高，地方政府会因为疫情防控支出较大而减少网络安全预算吗？

答：根据 IDC《2021 年 Q4 中国应用交付市场跟踪报告》，深信服应用交付 AD 产品以 27%的市占率排名第一。地方政府有可能因为疫情防控支出较大而减少网络安全预算。谢谢！

29、公司向云和服务转型，面向的很大一部分是长尾客户，这一部分会公有云大厂直接对标，后续会不会面临着巨大的增长压力？公司优势在什么地方？

答：公司云化、服务化转型不仅面向中小客户群，也同样要在不同场景满足行业大客户在这方面的需求。深信服的云业务主要面向私有场景和边缘云场景，以及更加关注安全和数据可控的场景；因此并不会对标公有云大

厂，反而在部分场景和安全业务上面希望和公有云大厂积极合作，共同为用户的数字化业务带来价值。公司的优势还是体现在产品研发能力、广泛的渠道网络、以及公司的文化上面，但无论有什么优势如果不能跟上时代的变化，一样会变得落后，被客户抛弃，所以公司也只有持续的变革才能保证长期发展。谢谢！

30、公司二级市场跌幅太大，回购 1-2 亿偏少，有追加回购金额的意向安排吗？

答：在疫情仍未得到有效控制、外部环境仍有极大不确定性的当下，充足的现金储备是我们长远发展的底气和信心。公司当前虽然有较为充裕的现金储备，但用于公司日常运营的现金开销也很大。因此，当前公司暂无追加回购金额的意向安排。谢谢！

31、请问公司在国际化方面的进展情况以及未来布局？2022 年的预期成果？

答：过去两年受全球范围的疫情影响，公司的国际化进展不太理想。“成为全球领先的中国高科技企业”是公司坚定不移的愿景目标，公司仍然会积极投入国际市场，打造国际一流的产品、为全球更多国家的用户创造价值。谢谢！

32、公司 22 年分别与美云智数、赛意信息等面向离散制造业的软件厂商建立战略合作关系，能否请您介绍下与这些厂商合作的主要目的，涉及到公司哪些主要产品？

答：美云智数、赛意信息等软件厂商都是帮助制造业用户数字化转型的非常优秀、领先的企业，数字化转型的

各项应用，离不开云计算和 IT 基础设施的承载、也离不开网络安全的保障，与这些优秀的软件厂商合作，可以给用户提供完整的数字化转型解决方案，大家共同帮助用户成功。谢谢！

33、在疫情影响下，第二季度的收入增速会相较一季度的收入增速放缓吗？我们对全年维度的公司业绩还是非常有信心的，短期疫情影响想请您再分析一下。

答：由于疫情仍然呈现多点、散发的趋势，一旦出现疫情会影响当地的业务拓展。因此在目前的情况下，公司无法对二季度收入增速做出判断，公司会尽最大努力保持业务的正常开展。谢谢！

34、公司新业务在 2022 年总体亏损幅度的预算大概是多少，出现什么状况会在战略上重新定位这些投入较大的创新业务，经营的底线目标是现金流或者业务收入实现怎样的增长？

答：新业务往往都是亏损的，需要靠成熟业务的利润做补贴。公司本身就要做好新老业务之间的投资平衡，同时也要持续检视新业务的长期价值来决定是否要调整。但公司要获得长期持续增长又是必须在新业务上大幅投资的。因此我们对新业务的投资会保持足够聚焦，并且不对公司的现金流造成较大影响，而带来实质的经营风险。谢谢！

35、请问一下公司 SaaS 类业务占比大约有多少？

答：目前 SaaS 类业务占比还非常低。达到披露标准后，公司会在定期报告中披露。谢谢！

	<p>36、桌面云，超融合业务是公司单体较大，比较成熟的两条云产品线，这两条产品线当下整体对营业利润的贡献幅度是怎样的？</p> <p>答：桌面云和超融合两条产品线，是深信服云计算业务当前的收入支柱，如果单独核算，肯定是盈利的，但至于盈利多少，则很难精确算清楚，因为有大量的资源（比如研发、市场人员）是复用的。桌面云和超融合的利润，要用于分布式存储和托管云及其他大云业务的发展。成熟安全业务的利润也会用于孵化其他新的业务。总之，公司的发展路径就是不断用成熟业务的营业利润和现金流孵化新的业务，围绕目标客户群的数字化转型需求，积极寻找新的增长点。谢谢！</p> <p>37、刚才您提到管理层期望网络安全业务在今年能够恢复更快的增长。目前网络安全行业竞争激烈，行业中不少公司短期也出现负增长，同时当前宏观经济也有一定压力。公司如何评估网络安全行业的增长空间，短期一两年维度是否仍面临行业增长本身的压力？公司如何应对？谢谢！</p> <p>答：我们认为网络安全产业短期可能受到一些外部环境的影响，但从长期看，随着用户数字化业务的不断深入，网络安全产业作为基础保障，仍然会获得快速增长。在未来一两年内，公司将通过调整市场前端的资源投入，加强安全业务的竞争力和产品品质来获得增长。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年05月06日