

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 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 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	详见附件
时间	2022年10月26日至10月27日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理、董秘：邹禧典 财务总监：夏蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、财务经营情况简介</p> <p>2022年三季度，迪普科技坚持年初制定的逆势有序扩张的宏观战略，在承受疫情的压力下进行业务拓展。公司市场战略是在各细分行业建立起垂直型的市场组织，在运营商、金融、交通、电力能源等行业持续推进业务拓展。</p> <p>迪普科技坚持“一体两翼”的产品战略，网络安全是公司创业的基础，是公司的主体，包括全系列高、中、低端安全防护产品，安全检测、态势感知、数据安全、工控安全等产品；“两翼”分别为富有特色的基础网络类产品和有竞争力的应用交付产品。</p> <p>业务进展方面：①运营商行业：迪普科技在集采业务中，连续中标 WAF、IPS、负载均衡、抗 DDoS 等一系列项目，其中，负载均衡产品连续入围 5 年，2022 年取得高端、低端双第一，全标段份额第一；抗 DDoS 产品以中标总份额第一入围。同时，公司加强运营商非集采业务的参与，结合运营商的云战略，加大在移动“边缘云”、联通“骨干云池”、电信“一城一池”等项目的拓展力度；②金融市场：公司坚持建设垂直型的市场组织，并在北上广深建立分中心。坚持“双全战略”，实现“全产品”参与，包括负载均衡、高端防火墙、抗 DDoS、IPS 以及数据安全、安全服务、安全检测等相关的产品；实现“全覆盖”，在对主要银行覆盖的基础上，加强对保险、证券、交易所、农商行等的覆盖，加快金融市场拓展；③电力行业：在巩固国家电网拓展的基础上，南方电网的业务拓展亦实现一定进展；④公安市场：公司深度参与视频网等项目的安全建设；⑤政府行业受疫情等的影响，公司针对该市场坚持逆势扩张，有序增加人员投入，增加市场覆盖面，加强业务拓展。</p> <p>三季度营业收入为 2.38 亿元，环比增长 54.50%，同比下降 22.87%，1-9 月营业收</p>

入为 6.06 亿元，同比下降 18.27%；三季度净利润为 2,712 万元，1-9 月净利润为 6,817 万元；费用投入方面，公司坚持逆势有序扩张战略，在重点行业、重点市场持续投入。

二、问答环节

Q: 各下游行业需求恢复情况如何？

A: 不同行业状况不一致。运营商行业资本投资压力不大，云计算落地持续加强，网安需求有放大的趋势；随着金融行业推进国产替代，对国产厂商而言也是增量市场；电力能源、公安等行业的网安建设需求具有刚性的特征；政府行业安全建设需求受疫情等影响，公司在政府业务拓展中，坚持有现金流业务的扩张战略。

Q: 在金融行业，如何看待公司应用交付产品的信创空间及竞争力？

A: 国产信创是一个趋势，是一个逐步替代的过程。公司应用交付产品在技术、品牌、行业应用等方面有竞争优势，产品被工行、农行、招行等广泛应用。在金融行业，公司坚持“双全战略”，实现全产品参与、全行业覆盖。

Q: 公司人员规划及未来人员投入的增速如何？

A: 截至目前公司 1,500 人左右，公司持续大量吸引、招聘优秀人员加入公司，增加人员主要集中在市场及研发部门，以市场人员为主。同时，也会加大人员的考核和淘汰力度，未来人员增速相对加快。

Q: 人员数量增加对利润是否有影响？

A: 一方面，引进的人才一定要能够打粮食、定目标、建组织，同时公司亦会加强人员的淘汰力度。人员投入短期对利润会有一定影响，长期来看，能有力地促进公司规模扩张、销售能力提升、业绩增长，是逆势扩张的必经阶段；另一方面，公司是平台型的产品研发，有较高的研发效率，在现有产品领域，收入的增速预计高于研发费用投入的增速。

Q: 公司信创产品布局如何？信创产品性能状况及影响如何？信创类产品的毛利率情况如何？

A: 随着国家宏观战略的落实及国内企业具备提供相关产品的能力，信创已由政府部门向各个行业推进，迪普科技网安产品、应用交付产品等均有相关信创产品布局。信创产品性能方面，在最高端设备上有一定影响，伴随着信创产品的持续迭代，我们判断，该部分影响不会构成信创发展的障碍；中低端产品上，信创产品性能方面的影响比较小。信创的产品的毛利率和非信创的产品毛利率基本持平。

Q: 运营商行业在价格竞争方面的趋势如何？公司是否有新产品或新业务导入？

	<p>A: 运营商的价格竞争一直存在, 合理利润是促进产品持续迭代创新的必要条件, 迪普科技在竞争中寻求合理的利润。公司在保持运营商集采业务参与的同时, 增强非集采业务的拓展, 同时在产品上, 增加数据安全、慧眼检测、风险管控平台、服务等众多产品的导入。</p> <p>Q: 公司目前现金流情况比较好, 后续有没有考虑并购或收购规划?</p> <p>A: 公司对并购或收购持开放态度, 公司对业务有协同、产业能整合、价格合理、双方意愿一致的项目会积极参与, 目前没有具体的标的。网络安全是需要持续投入的行业, 充足的现金流是公司逆势有序扩张的重要支撑。</p> <p>Q: 从产品端来看, 未来公司产品的规划如何?</p> <p>A: 公司坚持“一体两翼”的产品战略, 以网络安全为主体, 有特色的网络产品和富有竞争力的负载均衡产品为两翼。具体产品上, 公司提供全场景的安全、应用交付、网络产品及解决方案。未来, 一方面持续增强产品性能, 另一方面结合用户的业务场景、性能要求, 针对性地推出有竞争力的产品。</p>
日期	2022年10月27日

附件:

序号	姓名	公司
1	王鑫	创金合信
2	周振兴	乾惕投资
3	马行川	承珞资本
4	王小民	珠海孚悦中诚
5	孙权	高澈投资
6	孙鑫	赋格投资
7	蒯明	固信投资
8	党剑	上海砥俊资产管理中心
9	朱镜榆	中金公司
10	王宪彪	诺德基金
11	陈鹏宇	杉杉股份
12	章溢漫	和谐汇一
13	曹添雨	中信建投证券
14	朱元强	杭州浙信实业有限公司
15	曹伟	广东精一私募基金管理有限公司
16	谢登科	深圳市红方资产管理有限公司
17	顾家华	物产同合
18	苏仪	中泰证券
19	杨臻	易米基金
20	侯春燕	大成基金
21	龚昌盛	毕盛资产
22	黄家周	广东民建实业有限公司
23	郝旻	前海聚龙

序号	姓名	公司
24	邓芳程	财通证券资管
25	房天浩	湘财基金
26	刘静一	天风证券
27	闫鸣	宝新能源
28	孙海波	翼虎投资
29	库宏垚	国信证券
30	余波	道阳投资
31	刘晓萌	道阳投资
32	陶琳	武汉融景科技投资有限公司
33	来祚豪	华安证券
34	戴金鸿	证大资产
35	刘聪	伟星资本
36	潘儒琛	中信证券
37	朱珏琦	中信证券
38	谢泽林	嘉实基金
39	岳政	浙江祥裕巨昌资产管理有限公司
40	曹勇	天时开元
41	姜宇帆	九霄投资
42	严兴	鹏万投资
43	吴荻	恒越基金
44	黄颖峰	华宸未来
45	戴福宏	华商基金
46	曹勇	天安人寿保险股份有限公司
47	田自威	进门财经
48	甄玲	德邦证券
49	赵伟博	德邦证券
50	王克玉	泓德基金管理有限公司
51	陆士杰	兴证全球基金管理有限公司
52	江杨磊	德邦证券股份有限公司自营
53	许萌	光大理财子
54	田林矗	嘉实基金管理有限公司
55	刘诚霖	复星保德信人寿保险有限公司
56	赵玉莹	北京大家投资管理有限公司
57	安鹏	光大保德信基金管理有限公司
58	袁子翔	安信证券
59	余伟毅	厦门坤易投资管理有限公司
60	钱宇轩	安信自营
61	郑慧莲	汇添富基金管理股份有限公司
62	罗浩	巴富罗（上海）投资管理有限公司
63	薛路遥	民生证券资管部
64	陆云	民生证券资管部
65	袁颖	璞醴资产
66	郑伟	北京鸿道投资管理有限公司

序号	姓名	公司
67	孙鑫海	上海满风资产管理有限公司
68	姚明昊	兴业基金