

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  
(2022 深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日)

编号：2022-004

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（2022 深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参与本次网上集体接待日的广大投资者
时间	2022 年 11 月 09 日下午 16: 30-17: 30
地点	“全景·路演天下”网站（ <a href="http://rs.p5w.net/">http://rs.p5w.net/</a> ）或微信公众号：全景财经
上市公司接待人员姓名	董事会秘书陈山
投资者关系活动主要内容介绍	<p>深圳上市公司协会、深圳市全景网络有限公司于 2022 年 11 月 09 日举办 2022 深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动。深信服科技股份有限公司（以下简称“公司”或“深信服”）积极参加，通过网络文字交流形式与投资者进行了沟通交流。本次投资者集体接待日活动的主要内容如下：</p> <p><b>1、请问公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？</b></p> <p>答：您好！公司包括上网行为管理、下一代防火墙、VPN、超融合及桌面云等在内的核心产品市场占有率位于国内市场前三，产</p>

品质量和技术能力亦多次获得 IDC、Gartner 等国内外权威机构认可。更多关于公司技术实力及产品竞争力的内容请参见公司披露的定期报告。目前公司供应链稳定。感谢您的关注！

**2、请问贵公司对计算机硬件的研发有没有技术性的突破？具体表现在哪些方面？**

答：您好！公司一直以来坚持持续的技术创新，重视研发投入，近年来研发费用投入占营业收入的比率超过 20%。在对创新发展的持续投入下，深信服收获了众多突破性创新成果，包括于全球率先推出 IPSec / SSL 二合一 VPN 网关、定义了上网行为管理品类、率先将网络虚拟化融入超融合架构；国内率先推出下一代防火墙、云安全资源池等，并于 2020 年重磅发布国内首批云安全访问服务，进入 SASE 业务领域。未来，公司将继续在科研创新中保持高投入，坚持以用户需求为导向，将技术创新运用到产品和服务中，为用户数字化转型构筑稳固基石。感谢您的关注！

**3、请问贵公司的产品有没有涉及海外市场？主要体现在哪些方面？**

答：您好！深信服立志成为一家国际性的高科技公司，因此公司比较早就开始开拓海外市场，经过超过 10 多年的海外市场耕耘和业务探索，目前我们的海外业务覆盖了大部分东南亚市场，主要包括马来西亚、新加坡、印尼、泰国等国家和地区。近几年，公司也开始布局中东、西亚以及欧洲市场，把我们的企业级网络安全和云计算等产品和解决方案带给更多的海外用户。感谢您的关注！

**4、请问公司如何保持自身产品的竞争优势？**

答：您好！一直以来，公司坚持研发创新投入，多渠道多方式识别用户需求，充分发挥在产品创新、渠道基础、企业文化等方面的核心竞争力，持续提升产品竞争力和客户服务能力，更好的满

足用户需求。感谢您的关注！

**5、请问贵公司公司的毛利率是多少？营收水平是否稳定？**

答：您好！2022年前三季度，公司毛利率为62%。今年前三季度，公司实现营业收入47.5亿元，同比增长8.5%，增速不够理想，主要是由于国内多省市出现了疫情反复的情形，对公司下游市场需求、业务拓展和产品交付造成了一定的负面影响，导致公司新增订单情况不理想。公司认为，市场需求虽然短期受新冠疫情等因素影响，但随着智能化、数字化浪潮在各行业的进一步推进，市场需求客观且广泛存在，随着疫情扰动等短期因素的消除，市场需求将有望回归到正常水平。感谢您对公司的关注。

**6、请问公司获得了哪些技术专利？专利适用性高不高？**

答：您好！截至2022年6月30日，公司累计申请专利总数超过2,550件，其中，“对虚拟网络进行恢复的方法和系统”发明专利获得了“中国专利奖银奖”；“下一代应用防火墙系统及防御方法”、“利用网页进行动态寻址的方法和系统”、“添加网站访问记录的方法及装置”三件发明专利获得了“中国专利奖优秀奖”。感谢您的关注！

**7、请问贵公司今年创新业务的项目有多少？主要有哪些业务？**

答：您好！公司的创新业务主要包括安全XaaS类的产品和服务，随着公司对于创新业务的持续投入，公司于今年正式发布了SaaS XDR、SASE 3.0战略升级版本、政务网络安全托管服务MSS等产品。感谢您的关注！

**8、请问公司有哪些举措来防范企业内控风险？**

答：您好！公司上市以来一直以规范治理为目标，严格遵循《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规及《公司章程》的要求，不断完善公司法人治理结构，建立健全公司内部管

理和控制制度，促进公司规范运作，保证公司高效运转。同时，公司持续根据《企业内部控制基本规范》《企业内部控制评价指引》及其他内部控制监管要求，结合公司内控管理经营实际需要，建立健全内控监察和管理体系，并在实际执行过程中对内部控制运行情况进行持续监督及有效评价，不断优化公司内部重要业务流程，推动内部控制体系与外部环境及公司管理需求相适应，确保公司内部控制制度得到有效执行，管控和防范企业内控风险，促进公司整体目标实现。感谢您的关注！

### **9、请问贵公司报告期内疫情对公司影响有多大？**

答：您好！报告期内，公司营业收入同比增速不理想，主要是由于今年以来国内多省市出现了疫情反复的情形，对公司下游市场需求造成了一定的负面冲击，导致包括政府、医疗、教育等在内的行业下游用户对公司相关产品或服务采购存在推迟或减少的情形，该期间公司新增订单情况不理想。同时，疫情的扰动也对公司业务拓展、产品交付等产生了直接的负面影响。公司认为，市场需求短期将继续受新冠疫情等因素影响，但随着智能化、数字化浪潮在各行业的进一步推进，市场需求客观且广泛存在，随着疫情扰动等因素的逐步消除，经济逐步恢复到稳定发展状态，市场需求将有望回归到正常水平。感谢您的关注！

### **10、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？**

答：您好！公司将一如既往的致力于承载各行业用户数字化转型过程中的基石性工作，让每个用户的数字化更简单、更安全。具体而言，公司现阶段的发展方向主要包括（1）持续提升产品和服务的质量与综合竞争力；（2）发挥公司自身优势，持续推动业务云化、在线化和服务化；（3）继续改善内部管理机制和提升组织活力；（4）充分利用网络安全、云计算等公司各个业务板块多产品优势，充分发挥各个业务板块的协同效应，努力打造涵盖计算、网络、存储、安全、网络互联等各项 IT 基础设施的综合型解决方

案，满足不同行业客户不同场景的 IT 建设诉求。感谢您对公司的关注！

**11、请问公司有关关注信创方面的动向吗？在此方面是否有涉及？**

答：您好！公司已在信创领域积极布局，在安全领域，公司目前已基本完成安全产品的国产化适配；在云计算领域，深信服信创云平台已经基本完成了信创主流 CPU 芯片、信创主流操作系统、部分信创数据库及信创中间件的兼容性适配。同时，公司参与编制了二十多项信创团体标准与行业标准。未来，公司也将持续积极参与和推动信创相关的产品布局 and 研发。感谢您的关注！

**12、请问贵公司在云计算领域属于龙头企业嘛？在那些技术方面有哪些优势？**

答：您好！公司从 2012 年开始布局云计算业务，持续推进云计算产品、服务及解决方案的研发，目前在云计算领域已成为具有一定市场竞争力和市场地位的企业之一，包括超融合 HCI 及桌面云等在内的核心产品市占率位于国内市场前三，产品质量和技术能力亦多次获得 IDC、Gartner 等国内外权威机构认可。其中，超融合 HCI 产品在 2016 年、2019 年、2020 年与 2021 年分别入围了 Gartner 《X86 服务器虚拟化基础架构魔力象限》《超融合基础设施魔力象限》和《超融合基础设施软件魔力象限》，2020 年至 2022 年连续三年入选 Gartner 超融合基础软件“客户之声”报告，2022 年入选 Gartner 《2022 存储与数据保护技术成熟度曲线报告》。感谢您的关注！

**13、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？**

答：您好！作为一家高科技产品型公司，公司一直高度重视研发投入，重视产品的创新，因此一直以来不断加大研发投入，以构筑公司核心竞争力。近年来，公司每年的研发投入占当年营收的

比例均在 25%左右。目前公司研发类人员占比约为 40%，毕业自国内和海外知名高等院校的博士超过 70 人。目前公司主要的研发项目包括网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络及物联网业务的相关产品及服务，具体内容您可参阅公司年报中“产品核心技术的变化、革新情况”章节。感谢您的关注！

**14、请问公司在 2023 年的发展规划是什么？**

答：您好！公司将在 2022 年年度报告中详细披露 2023 年的发展规划，请您届时留意查阅。感谢您的关注！

**15、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？**

答：您好！公司自成立以来，一直致力于承载各行业用户数字化转型过程中的基石性工作，“让每个用户的数字化更简单、更安全”是公司的使命愿景。公司的成长逻辑和核心竞争力主要体现在以用户导向为核心的产品及服务、持续产品创新、不断保持技术优势、销售渠道的积累、强大的品牌影响力和市场占有率以及良好的企业文化和价值观优势。感谢您的关注！

**16、对云计算的投入占全业务投入的多少**

答：您好！公司从 2011 年开始投入云计算业务，超过 10 年的研发投入，业务保持了相对较快的增长，在产品方面已经具备了一定的领先优势。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。后续公司会持续保持在各项业务领域的研发投入，不断创新，更好满足用户不断变化的需求，为用户的业务创造更多价值。感谢您的关注！

**17、尊敬的管理层您好，请问下公司四季度目前订单情况怎么样？**

答：您好！第三季度以来，随着部分地区疫情的缓解，部分行业客户的需求有所恢复，公司新增商机、订单情况环比出现改善迹

象。但客户需求的恢复力度受宏观环境影响较大，若疫情持续反复，下游客户需求的恢复及公司业务拓展、产品交付仍可能受到不同程度的负面影响。公司第四季度及全年业绩情况请您留意公司后续披露的相关公告。感谢您的关注！

**18、请问公司如何看待托管云的前景？以及怎么看待第三方云厂商在公司云业务方面的竞争？**

答：您好！公司的托管云还处于业务探索阶段，与通常意义上的公有云厂商的目标客户群和主要应用场景有所差异，为用户创造的关键价值（所满足的用户诉求）也存在不同。公司认为托管云既具备了私有云可控安全服务的特点，也具备了公有云灵活按需可靠的特点，能够满足细分领域客户的真实需求，为用户的数字化转型提供更好的价值，具有良好的市场发展前景。感谢您的关注！

**19、公司渠道商会销售别的网安厂商的产品吗？下游客户中哪些行业的客户增长较快？**

答：您好！公司销售实行渠道代理销售为主、直销为辅的销售模式。公司渠道客户数量较多，渠道客户自身的业务特征存在较大差异，不同渠道覆盖的业务、行业、区域也不相同。对于不同规模和不同类型的渠道，公司通过丰富的渠道激励政策和利益分享机制，不断提升更多有价值的渠道与公司的合作意愿和紧密度，通过业务的持续成长，实现与渠道价值共享、共同成长。今年以来，公司根据疫情的波动和经济的发展情况，动态调整在不同市场的资源投放，加大在资金和需求相对稳定的市场和行业投入，一定程度降低了疫情和经济波动的负面影响。感谢您的关注！

**20、您好，请问下公司托管云发展近况怎么样？今年托管云大约增长多少？目标是多少？**

答：您好！感谢您对公司的关注。托管云业务属于公司的创新业

	务之一，目前仍在探索阶段，增长较快但营收规模较小。更多关于托管云的业务进展，欢迎您通过公司官网、微信公众号“深信服科技”及公司定期报告了解。感谢您的关注！
附件清单 (如有)	无
日期	2022年11月09日