

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：2023-002

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 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 12 日（星期五）下午 15:00-16:30
地点	进门财经（ https://s.comein.cn/ANkFy ）
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 董事会秘书、副总经理：陈山先生 财务总监、副总经理：蒋文光先生 独立董事：郝丹女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司：1) 据 2022 年报，公司研发人员总数与上年基本持平但占比下降，博士人数与 30 岁以下研究人员大幅减少的原因是什么？2) 公司战投的中国电信股票权益采用什么会计处理方式？3) 由于采购国产软硬件可能涨价导致的成本上升风险，公司有无预防性措施？</p> <p>答：您好，1) 2022 年，公司根据整体业务发展情况及外部经济环境变化等因素，控制了人员招聘的速度，但是在员工的年龄会同步增长，因此会看到 30 岁及以上研发人员数量同比增长近 15%。后续公司也会根据业务需要，继续加强对核心岗位人才的引进和培养。2) 公司</p>

对中国电信的投资根据会计准则按照“其他权益工具投资”进行核算，中国电信股票价格变动产生的利得或损失计入其他综合收益，不影响损益；中国电信的分红款计入投资收益核算。3) 面对国产化芯片需求大幅提升所带来的国产化方案中硬件采购成本上涨的风险，公司一方面和国产化厂商进行战略合作，加强生态建设上的多样性，从而建立公司全面、健康的供应商生态体系；另一方面，公司采用互为供应商伙伴备份、技术备份等机制，从而避免了因某个技术路线或者某个供应商伙伴、某些突发外部事件导致的供应问题，最大程度保障产品的交付速度和质量。谢谢！

2、1) 公司的人工智能技术已经率先落地运用到网络安全产品和超融合中，相对同行竞品是否已经取得了领先优势？相关产品的性能和使用体验是否产生了类似代差的明显改善？未来是否有望提价？ 2) 公司的云化和订阅化战略推进情况，这一战略何时取得较为明显的成效是否有预估时间？人工智能技术落地以及企业支出意愿下降，是否能够加快这一进程？

答：您好，深信服确实是较早应用人工智能的安全厂商，并已经在安全和云的多个产品中有了较为成功的应用。我们还将更多的投资于 AI 技术来提升更多产品的实际价值，从而推动业务的发展。深信服也同时在大力推进很多业务的云化、服务化转型。云化的业务形式也将更加有利于 AI 技术的落地和持续快速的迭代。任何一种重大的创新到取得显著的业务成功（尤其是财务回报），还是需要足够的时间。深信服的管理层对此既有足够的信心也有足够的战略定力和耐心。谢谢！

3、请问下公司网安业务 22 年以及 23Q1 表现比较差，公司会如何来保证今年重新回到正常增长？公司这两年一直在转型 XaaS 化，请问下目前进展怎么样？客户接受度怎么样？XaaS 类业务在营收中占比大约多少？

答：您好，公司的网安业务一直追求的目标是创新和高质量发展，过去两年公司的网安业务也在坚持投入技术创新和产品创新，我们相信随着市场的进一步成熟，公司的网安业务会重回增长的轨道。XaaS 化是公司创新的方向之一，客户的接受程度越来越高，目前营收占比还比较小。谢谢！

4、公司云计算中托管云目前发展的怎么样？营收大约多少？客户接受度怎么样？在公有云公司降价的背景下对公司托管云业务有没有影响？

答：您好，托管云是深信服为满足用户上云多元化需求而推出的创新的云服务形态，它兼顾了公有云和私有云两者优势，成为越来越多企业上云的优先选择。因为托管云还是非常新的业务，因此在整个公司的营收占比很低。公司将继续提升托管云对客户、渠道的吸引力，完善“线上线下一朵云”的业务设计，提升客户留存率和满意度。我们也会密切关注公有云降价可能造成的影响，并及时调整业务策略。谢谢！

5、请问下公司托管云客户比去年同期增长怎么样？

答：您好，托管云是深信服为满足用户上云多元化需求而推出的创新的云服务形态，它兼顾了公有云和私有云两者优势，成为越来越多企业上云的优先选择。因为托管云还是非常新的业务，因此在整个公司的营收占比很低。公司将继续提升托管云对客户、渠道的吸引力，完

善“线上线下一朵云”的业务设计，提升客户留存率和满意度。谢谢！

6、公司为什么净利润那么少？百亿市值公司年度净利润才一亿多，今年打算怎么调整战略？贵司如何给广大股民股东创造价值，不仅没有分红还股价暴跌。

答：您好，公司会不断提升收入增长率，提升毛利水平，控制各项费用，通过以上举措不断改善盈利能力，谢谢！

7、想问问何董，是否后悔过公司上市，公司上市后核心高管兑完股票流失，企业增长速度缓慢，人效低利润下滑？没有通过资本市场得到企业发展的助力，反而变成了束缚，公司下一步如何解决和提高企业盈利能力，保证广大股民股东的利益（股价暴跌，没有分红，继续持仓深信服的意义和价值在哪里）

答：感谢你对公司最近发展的一些问题的关注。公司在上市后持续进行利益分享的股权激励，激励了更多的核心骨干和公司共同发展，这是公司上市带来的好处之一。事实上，到目前为止，深信服的大多数核心骨干仍然留在公司继续推动公司业务发展和创新。最近两年公司发展速度确实不达预期，既有外部的环境原因，更多还是内部的原因，比如组织能力需要进一步加强以加快发展速度，因此公司也在积极的进行变革。总体而言，正因为深信服仍然团结了大多数核心骨干，我们对未来变革成功还是充满信心的。谢谢！

8、面对国内竞争的激烈，公司是否会考虑大力布局海外，采用国内快速扩张的方式去海外抢占市场？

答：您好，经过过去几年国际市场的不断投入，去年公

司国际业务收入取得了较快的增长。今后公司会继续加大国际市场投入，争取成为一家全球领先的中国高科技企业。谢谢！

9、公司人员薪酬费用很高，是否会考虑精简组织人数或降低薪酬费用，以提高人效？目前感觉广大股民股东在用自己的血汗钱，养肥公司员工、员工进入养老安逸状态，却没有真正创造价值的公司，比较寒心。

答：您好，公司最宝贵的财富就是奋斗进取的广大员工。因此公司不但不会降低薪酬费用，反而会在经营效益提升的同时不断提高员工薪酬。公司会结合业务需要控制员工总数，不会盲目加人。我们相信只有不断改善员工待遇，才能不断推动公司的创新和发展，才能为股东创造长期价值。谢谢！

10、下游需求景气度，各个行业需求变化情况

答：您好，我们认为各个行业的需求都在逐步恢复中，谢谢！

11、公司 22 年年报显示博士人数有所减少是公司裁员了吗？23 年计划扩招多少人？有没有裁员计划？

答：您好，公司的人员变动主要是根据业务发展而进行的人员招聘以及人员的自然流动。公司会结合业务需要控制员工总数，通过提升员工培训和发展，优化绩效管理制度等，来不断提高人均效率，不会盲目加人。2023 年我们将结合业务发展的实际情况稳步推进人才招聘和培养工作。谢谢！

12、深信服的云化战略现在发展是否顺利？都有哪些产品？今年的销售额预期有多少？

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，致力于为全球用户交付技术领先、自主可信、安全可靠、开放合作的数据中心云化的产品，以及更简单、更安全的解决方案和服务。面对不断变化的市场竞争环境，公司始终坚持持续创新的发展战略，不断更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新兴产品及服务，完成从过去的超融合承载业务向数据中心全面云化的转变。自 2013 年开始，公司云计算及 IT 基础设施业务已陆续推出以虚拟化产品、超融合 HCI 产品、云计算平台 SCP、企业级分布式存储 EDS、软件定义终端桌面云 aDesk、数据库管理平台 DMP 等多款创新产品，并向用户提供包括托管云、私有云等云数据中心方案。经过多年发展，公司云计算产品与解决方案已逐渐占据一定的市场地位。根据国际数据公司 IDC 研究报告，公司桌面云终端（原 VDI）产品 2017 年至 2022 年连续 6 年保持中国云终端市场占有率前二；云桌面软件 VCC 类（桌面虚拟化、应用虚拟化）产品 2017 年至 2021 年中国市场占有率保持前三；超融合 HCI 软件产品自 2017 年连续五年起市占率稳居市场前列，2022 年第三季度中国市场占有率前三。谢谢！

13、深信服连续 20 多天的下跌没有止跌的，是公司有什么调整吗？

答：您好，股价的波动既受公司经营业绩的影响，也受到外围环境包括市场波动和经济发展情况等因素的综合影响，公司将通过持续的技术和产品创新，提升组织能力和人效，来推动收入的持续增长，提升毛利水平，

控制各项费用，实现盈利能力的不断改善。谢谢！

**14、公司在 AI 布局上，后续会有什么新产品推出吗？
怎么通过 AI 提升产品竞争力？提升市场份额？**

答：您好，深信服是较早应用人工智能的安全厂商，而且已经在安全和云的多个产品中有较为成功的应用。后续我们还将更多的投资于 AI 技术来提升更多产品的实际价值，从而推动业务的发展。深信服也同时在大力推进很多业务的云化、服务化转型。云化的业务形式也将更加有利于 AI 技术的落地和持续快速的迭代。谢谢！

15、请问公司在 SASE、XDR 布局蛮久，今年会不会有拳头产品跑出来？

答：您好，深信服云安全访问服务（Sangfor Access）是国内首批基于 SASE 模型的云安全服务平台，将深信服已有的安全能力（违规上网管理、终端检测响应、上网安全防护、内网安全接入等）聚合并云化，通过轻量级客户端软件，将网络流量引流上云进行管理和安全检测，满足企业总部、分公司、移动办公多场景下的组网和多分支安全需求。深信服 XDR 是一种安全威胁检测和事件响应平台，通过原生的流量采集工具与端点采集工具将关键数据聚合在 XDR 平台，通过网端聚合分析引擎、上下文关联分析，实现攻击链深度溯源，结合 MDR 服务提供托管式安全检测与响应服务，释放人员精力。同时具备可扩展的接口开放性，协同 SOAR 等产品，化繁为简，带来深度检测、精准响应、持续生长的安全效果体验。深信服 SASE 和 XDR 产品自发布以来，取得了很多客户的高度评价，谢谢！

16、请问下公司海外业务是直销还是通过渠道？

答：您好，公司长期以来一直坚持全渠道化的战略，在经过十多年的渠道体系建设，积累了大量优质的合作伙伴，渠道网络相对完善且覆盖广泛，逐步形成了现有的规模效应，为大量产品的推广和较好市场份额的获取提供了强有力的基础和资源保障。我们在海外市场会继续秉持渠道为主的战略，坚持简单可信赖、利益共享、共同发展的经营理念，持续与各类合作伙伴共同取得业务成功。谢谢！

17、请问启明星辰与中移动的绑定会对公司市场份额产生影响吗？

答：您好，影响公司业务市场份额的主要因素还是产品竞争力、客户满意度、市场拓展能力等。因此公司将通过提升管理能力，提升产品质量和创新能力来推动业务持续健康的发展。谢谢！

18、请问今年 Q2 订单同比情况如何？

答：您好，当前各个行业的需求都在逐步恢复中，关于公司第二季度情况请关注公司后续在巨潮资讯网上披露的定期报告。谢谢！

19、公司于英伟达是否有合作？基于 GPU 的超融合产品竞争力如何？

答：您好，英伟达作为公司的上游供应商，是公司的战略合作伙伴之一，深信服云计算平台与英伟达 vGPU 产品已达成深度对接，可以助力用户快速构建使用 GPU 的云平台。GPU 的超融合在部分客户群中有所增长，但占整个超融合业务的比例较小。谢谢！

	<p>20、1) 听说腾讯高薪挖走公司一批人，是否属实，公司人才绑定机制是怎么样的； 2) 一季度收入增长偏缓，二季度订单恢复如何，对上半年业绩增长如何？</p> <p>答：1) 今年公司的离职率低于去年同期，也未发生核心骨干大范围离职现象。我们将持续通过事业机会以及和公司共同发展的激励计划来留住人才，并通过持续改善薪酬待遇来激励员工，加快推动公司发展。2) 由于外部经济增长存在不少不确定因素，公司一季度的增速不够理想。随着经济的逐步回稳，公司的业务发展也将随着客户需求的恢复而逐步恢复。具体情况请关注公司后续披露的定期报告，谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 05 月 12 日