

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 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
参与单位名称及人员姓名	本次线上会议在线参会主要人员信息详见附件。 因本次投资者关系活动采取线上会议形式，参会者无法签署调研承诺函。在交流活动中，公司严格遵守相关规定，保证信息披露真实、准确、及时、公平，没有发生未公开重大信息泄露等情况。
时间	2025年8月6日
地点	在线会议
上市公司接待人员姓名	董事、总经理、董秘：邹禧典 研发部总裁：钱雪彪 市场部总裁：徐卫武 财务负责人：夏蕾
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务经营情况介绍</p> <p>从行业宏观形势来看，网络安全行业整体承压，但行业已处于底部区间。在此背景下，公司的总体战略为“逆势有序扩张”。“逆势”体现了对行业仍处承压期的判断，“有序”则强调扩张是有规划、有步骤地推进，“扩张”表现为收入增长、利润改善、新产品与重点市场拓展的综合提升，人员规模将根据行业情况有序调整，若行业形势紧张则侧重优化结构与提升人均绩效。</p> <p>1. 重点市场表现方面</p> <p>运营商市场拓展效果明显。2025年上半年，公司参与了移动、联通、电信三大运营商所有相关网络安全产品的集采且均有中标，防火墙、DDoS、IPS等产品斩获重要份额，多个标包位居第一，其中，在中国联通高端的900G典配集采中成为主要供应商之一。</p> <p>金融市场呈现复苏增长态势。2024年金融市场拓展略有延迟，2025年快速增长。继公司负载均衡产品在金融领域全面铺开，2025年进一步拓展了防火墙、DDoS、加解密等产品，不仅积累了更多高端客户，还在中小银行、城商行、农商行、证券以及保险业取得突破，金融市场回归到正常增长轨道。</p> <p>持续深耕电力能源价值市场，重点加大在发电和能源领域的投入。政府市场方面，全年预计将保持平稳，无大幅波动。</p> <p>2. 财务数据方面</p> <p>2025年上半年，营业收入5.51亿元，同比增长9.59%；销售费用同比降低3.77%，研发费用同比增长2.87%；净利润0.52亿元，同比持平；2025年第二季度，收入增长9.61%，销售费用下降5.25%，净利润持续改善，同比增长40.20%。</p> <p>现金流负增长主要受客观因素影响，公司信用政策及收款状况未变。毛利率略有波动，主要源于收入结构的变动，一方面源于直签客户及运营商客户占比上升，另一方面源于网络产品占比提升。</p> <p>3. 产品及市场整体策略方面</p> <p>产品策略聚焦“筑牢安全底座，全面拥抱AI与网络”，具体包括推动产品AI化、</p>

为客户提供 AI 能力、研发适应 AI 时代基础设施架构的产品，以及布局 AI 安全赋能产品与算力网络解决方案。

市场策略上，重点投向有价值、有业务的市场，人员组织以提升人均效率为核心，推进结构优化、人才优化与内部人才培养。

4. 关于产品及技术方面

网络及应用交付产品方面，属于生产工具型产品，是生产业务开展的底座。在国产化替代趋势下，不仅新建项目需采购国产化产品，部分对安全要求较高的行业，其存量设备也面临国产化替代需求，此类产品需求持续增长。公司已捕捉到该机遇，持续加强在国产化应用交付和网络产品及解决方案方面的布局。

在安全产品领域，公司将重点研究 AI 相关技术。经公司反复论证，客户对安全防护效果过硬的安全产品需求可观，AI 技术是提升安全产品防护效果的有效途径，公司在该领域进行了重点布局。AI 领域的发力点主要有如下方面：一是运用 AI 技术提升安全产品的检测、防护能力与实战效果，在注重实战效果的安全市场中，客户预算并未缩减，具备国产化替代能力的厂商将迎来重要机会，这是公司在安全领域的核心方向；二是针对各行业 AI 系统安全弱防护的现状，提供针对性、有效性的安全检测、评估、分析及防护方案，这也是公司的重点发力领域。

5. 关于市场拓展方面

公司对既有价值行业客户保持坚定投入，同时重视产出。在市场承压背景下，为实现业务更快增长，公司加大如下重点领域投入：其一，运营商监管类市场：在三大运营商集采业务中，公司已跻身第一梯队并占据较高份额，公司将加强布局通管局等非集采类监管市场的拓展；其二，结合 AI 网络安全基座建设，公司推出了“安全+网络”的整体解决方案，尤其在园区网市场加大投入与拓展力度；其三，行业客户层面，除公司已服务的运营商、金融、电力等价值行业外，今年重点布局钢铁、汽车、能源、矿山等大企业客户，强化拓展力度，推动整体市场实现稳健、持续、优质增长。

二、问答环节

1. 上半年应用交付和网络产品的增速很高，具体增速如何？互联网厂商通过智能网卡或者软负载实现流量分发、均衡，对公司负载均衡产品需求的影响如何？

回复：公司上半年应用交付与网络产品均保持较高增速，其中应用交付增速更快。与市场需求的快速释放相关，国产化网络产品目前已进入全面替代阶段，不再局限于外围办公网，核心生产业务中也广泛采用，体现了国内厂商技术能力的日渐成熟；公司的目标并非改变市场格局，而是获取与技术地位相匹配的市场份额。应用交付领域，随着国家政策的明确推动与国内厂商（以迪普为代表）技术能力的有效提升，替代进程加速，未来这两类产品仍将保持快速增长，与公司产品战略及宏观市场趋势相契合。部分互联网厂商通过智能网卡或者软负载实现流量分发、均衡，属于特定技术流派与市场选择，当前市场空间足够广阔，这类特定场景的选择暂不会影响整体市场格局，公司将聚焦于自身优势领域，持续服务核心客户。

2. 考虑到国内网安企业人均创收较海外安全公司偏低，公司如何落地人效提升方案？

回复：国内市场环境与海外存在差异，比如安全服务本应具备高价值，但受商业环境影响未能充分体现，这导致国内与海外厂商在营销层面暂不具备强可比性；公司人效提升主要通过如下方式落地：一是推动服务标准化、产品化，公司始终坚持安全服务产品化而非简单依赖人力；二是加强算力网络等市场拓展，该市场订单颗粒度大，能带动人效的有效提升，能有效突破传统网安项目单体金额限制；三是 AI 技术应用驱动人效提升，AI 融入安全运营平台、数据分类分级，有效降低威胁日志处理、数据分类分级等工作对人员的大量占用，在部分场景效率提升 10 倍以上，且有实际落地订

	<p>单。在内部研发过程中，AI 已应用于代码自动补全、自动化测试、智能排障等，开发了相关工具系统并取得实效。</p> <p>3. 如何看待信创市场下半年的景气度？下游客户需求层面有什么变化？ 回复：信创的核心逻辑已转向为全面国产化推进，真正进入全行业、全业务线产品的国产化采购阶段。公司产品已实现全面国产化，安全产品及网络产品均基于国产芯片开发，随着国产化的深入推进，大量国内在网设备虽为国产产品但采用非国产芯片，该类设备也将完成迭代替换，公司将在国产化推进过程中，全力参与并把握相关市场机会。</p> <p>4. 国外 IT 厂商通过 AI 的投入已经开始带来了报表层面的改变，AI 是否已经为公司带来财务方面的改变？影响路径是什么？ 回复：关于 AI 带来的改变，其实已经在公司运营中有所体现，但 AI 投入带来的改变难以作为单一因素进行量化拆分。从公司内部运营看，AI 对工作效能的提升是公司运营效率提升的重要支撑，如在研发领域，公司在未增加人员的情况下，同步推进产品迭代、算力网络研发等多个新领域投入；从外部业务看，AI 在网络优化与商业落地中的应用，已开始带动收入端的改善，爆发式的显著变化需要在实践中逐步验证。公司在有序扩张的战略引领下，通过 AI 对内赋能运营效率、对外驱动业务增长，实现“人员适度减少但业务量持续增加”的良性循环，最终推动盈利效率的系统性提升。</p> <p>5. 请教金融市场增速较快的原因及后续发展态势？ 回复：从当前情况看，一方面源于去年市场阶段性调整后的恢复性增长，前期积压的需求在逐步释放，形成了阶段性增速提升的基础；另一方面，金融领域的国产化替代进程持续深化，从基础设施到应用系统的自主可控升级，不仅带来了增量市场空间，更推动了行业整体效率提升，成为长期增长的核心驱动力。同时，公司内部市场的横向、纵向拓展也形成了重要支撑：横向维度上，服务范围从传统的六大行、十二家股份制银行，逐步向证券、保险等泛金融领域延伸，品牌辐射力持续增强；纵向维度上，在头部机构打造标杆案例后，逐步下沉至省级分行、农商行等区域型机构，区域渗透带来的增量效应已逐步显现。多因素的叠加推动市场呈现出较快增长态势，预计中长期仍将保持稳健增长，尤其在国产化替代加速的背景下，快速增长具备可持续性。</p> <p>感谢各位投资者在行业周期波动中始终给予迪普科技的支持。迪普科技自成立以来，始终坚持“创新、诚信、贡献&分享”的使命，创新驱动公司持续突破技术边界；诚信体现为通过稳健经营创造业绩，以此回馈投资者与员工的信任。展望未来，公司在战略层面持续践行逆势有序扩张，推动营收和利润实现快速增长，欢迎各位投资者继续关注公司动态，再次感谢大家。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 6 日

附件：(排名不分先后顺序)

序号	姓名	公司
1	Eric Dong	PINNACLE INVESTMENT MANAGEMENT LIMITED
2	孫洋	PleiadInvestmentAdvisorsLimited
3	马学进	北京金百镨投资管理有限公司

序号	姓名	公司
4	刘春胜	北京暖逸欣私募基金管理有限公司
5	刘宏	北京致顺投资管理有限公司
6	朱贺凯	北京致顺投资管理有限公司
7	谢泽林	博时基金管理有限公司
8	肖志英	财信证券有限责任公司
9	郭镇岳	创金合信基金管理有限公司
10	陆迪	创金合信基金管理有限公司
11	杜聪	大成基金管理有限公司
12	杜龙文	东方基金管理股份有限公司
13	薛路遥	东方基金管理股份有限公司
14	张浩森	蜂巢基金管理有限公司
15	唐天	观富（北京）资产管理有限公司
16	林晓凤	光大保德信基金管理有限公司
17	孙苗苗	广东伟晟投资有限公司
18	侯昭慧	广东正圆私募基金管理有限公司
19	姚铁睿	广发基金管理有限公司
20	李婉云	广发证券
21	麦浩明	广州市航长投资管理有限公司
22	李忠宇	国金证券
23	陈晓晨	国融基金管理有限公司
24	王德慧	国泰基金管理有限公司
25	叶骏铭	国投证券
26	库宏垚	国信证券
27	吕科	国信证券股份有限公司
28	王克玉	泓德基金管理有限公司
29	来祚豪	华安证券
30	柳珏廷	华西证券研究所
31	马军	华西证券研究所
32	李贺	黄河财产保险股份有限公司
33	范泽挺	汇丰晋信基金
34	刘源	九泰基金管理有限公司
35	薛一品	摩根士丹利基金管理（中国）有限公司
36	龚剑成	浦银安盛基金管理有限公司
37	邹昕宸	山西证券
38	王亦耘	上海常春藤资产管理有限公司
39	沙涛	上海固信投资
40	黎晓楠	上海混沌投资（集团）有限公司
41	张亚北	上海喜世润投资管理有限公司
42	姜贤	上海亿衍私募基金管理有限公司
43	张小嘎	上海中汇金投资集团股份有限公司
44	黄向前	深圳市尚诚资产管理有限责任公司
45	史彦刚	太平基金管理有限公司
46	李其东	泰信基金管理有限公司
47	周成	西部证券

序号	姓名	公司
48	姜悦	长城财富保险资产管理股份有限公司
49	胡加琪	长江证券（自营）
50	刘静一	浙商证券
51	王鸣飞	致君资产
52	彭梓奕	中国国际金融股份有限公司
53	韩蕊	中金公司
54	赖昕	中信建投经管委财富管理部客户
55	曹添雨	中信建投证券股份有限公司
56	闫馨月	中信建投证券股份有限公司
57	阎贵成	中信建投证券股份有限公司
58	王盛乾	中信证券