

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 (“私募机构走进上市公司”交流会)

编号：2021-004

| | |
|---------------|---|
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 深圳私募基金业协会秘书长庄志云及相关工作人员、广发证券深圳分公司副总经理吴宇东及相关人员、广发证券计算机行业首席分析师刘雪峰、深圳市林园投资管理有限责任公司、温氏（深圳）股权投资管理有限公司、深圳市远致富海投资管理有限公司等深圳私募基金业协会会员单位代表及辖区部分私募管理人代表共计40人参加了本次活动。 |
| 时间 | 2021年11月18日下午15:00-17:00 |
| 地点 | 深圳市南山区学苑大道1001号南山智园A1栋八楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 深信服科技股份有限公司董事会秘书蒋文光及证券事务部、业务发展部相关工作人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次活动为深圳私募基金业协会发起的“私募机构走进上市公司”系列活动之第三期活动。 第一部分： 深圳私募基金业协会秘书长庄志云、深信服党委书记邓文俊分别代表协会和公司致辞；广发证券计算机行业首席分析师刘雪峰向与会人员介绍网络安全行业发展情况；公司业务发展部相关同事简要介绍公司历史发展沿革和相关业务发展情况。 |

第二部分：董事会秘书与参会者进行了问答交流，相关记录如下：

1、公司三季报净利润出现亏损的原因是什么？

答：2021 年前三季度，公司收入虽然继续保持增长，但由于第三季度收入增速明显放缓，再加上毛利率下降，叠加公司研发、销售、管理费用增速均高于收入增速，对短期净利润造成了较大的影响。今年以来，公司继续保持较高比例的研发投入，研发费用增速接近 50%，尤其人员薪酬福利以及股权激励费用增长较快。相关费用和投入均是年初预算就确定的，如果收入增速低于预期，报表的短期利润一定会受较大影响。相对于短期利润，公司内部更看重收入和毛利增速、人均毛利、经营性现金流等财务指标。我们认为，利润的增长不能靠压缩投入、控制人员费用来实现，而是应该通过开源方式促进收入增长，但收入增长不能一味依赖人员增长取得，还是应该想办法提升内部效率，不断提升人均营收和人均毛利，只有人均营收和人均毛利持续提升，公司经营才进入了良性循环。

2、公司前三季度亏损是因为加大云计算业务投入力度而导致费用增加吗？

答：公司目前对云计算业务的投入较高，营业收入的增长也主要依靠桌面云、超融合等云计算业务驱动。但费用的增加不仅是因为云计算业务的投入，网络安全业务、IT 底层和前沿技术的研发投入也很大。另外，前三季度亏损的根本原因不是因为投入大，还是营收增长慢，离预期太远。

3、公司研发费用占收入的比例怎样的？

答：2018-2020 年，公司研发费用占营业收入的比例在 25% 左右。公司今年的研发投入年初预算时基本已确定，预算执行时基本没有调整研发投入，因此，2021 年研发费用占比取决于全年、尤其是第四季度的收入情况。

4、公司未来业务发展规划是怎样的？

答：在业务模式方面，公司会坚持 XaaS（一切皆服务）优先的长期战略。过去我们主要是交付本地化的产品和方案，目前正在稳步推进包括托管云、MSS（托管式安全运营服务）、SASE（安全访问服务边缘）等在内的 XaaS 业务，目标是推动公司业务逐步实现云化、在线化和服务化。

在产品和服务品质方面，公司将兼顾功能创新和质量持续提升。过去公司强调创新，尤其在产品形态和功能上的创新，但产品和服务品质的持续提升重视不够，未来我们希望既能保持足够的创新能力，不断推陈出新，同时不断提升产品、服务和解决方案的品质。

客户方面，公司将按照不同行业、不同规模的客户分行业和分层经营。商企和行业末端是公司最擅长的客户群，公司将继续和广大合作伙伴一道，通过创新的产品、服务和解决方案服务好这类客户，不断巩固竞争优势，争取扩大客户覆盖度。同时，公司将持续提升产品、服务和解决方案的品质和行业适配度，推进行业中高端客户的拓展。

此外，公司也非常看重海外市场业务，将继续对海外市场进行投入和布局。

5、公司如何开展托管云业务？目标客户群有哪些？

答：托管云是公司 XaaS 化转型的重要方向，是公司立足于未来 3-5 年的战略性业务。预计短期内该项业务不会对公司业绩做出明显贡献。

相对于公有云厂商客户更多集中在互联网类企业，深信服托管云业务瞄准的是传统的、非科技型的中小客户群。这类客户有数字化转型的需求，但自身缺乏较强的技术能力，对上云后的各类安全存在顾虑，公司希望提供契合这部分客户业务需求的、贴身且真正安全可控的云服务。

| | |
|------------------------------------|--|
| | <p>6、海外收入主要来自哪些区域？</p> <p>答：目前公司海外收入中占比较高的区域是东南亚（含中国香港）以及欧洲意大利等国家或地区。去年以来，公司国际业务受海外疫情反复影响较大，但公司仍会有节奏地加大海外市场投入（含研发投入），希望不断改进海外市场业务布局，为公司持续发展拓展更大的市场空间。</p> <p>7、上市公司有没有回购股票的意向？</p> <p>答：目前公司暂无相关安排和计划，但未来不排除根据市场行情变化和公司业务发展的需要，回购股份用于员工持股计划的可能性。</p> |
| <p>附件清单 （如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2021年11月18日</p> |