

深信服科技股份有限公司

2022 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

（一）公司简介

股票简称	深信服	股票代码	300454
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称（如有）	不适用		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈山	王思阳	
办公地址	深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋	深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋	
传真	0755-26409940	0755-26409940	
电话	0755-26581945	0755-26581945	
电子信箱	ir@sangfor.com.cn	ir@sangfor.com.cn	

（二）报告期主要业务或产品简介

1、主要业务概述

作为一家专注于企业级网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络与物联网的产品和服务提供商，公司一直围绕解决企业级用户的 IT 问题拓展自身业务，立志承载各行业用户数字化转型过程中的基石性工作，让各政府部门、医疗和教育等事业单位、各类金融机构、电信运营商、能源、各行业商企组织等用户的数字化更简单、更安全。

2、业务简介

（1）网络安全业务

公司的网络安全业务秉持简单有效、省心可靠的安全理念，以用户为中心的理念研发创新技术，通过构建云端安全能力和应用 AI 等先进技术，开展人机共智的主动安全监测及闭环处置，建立安全的开发管理和完善的质量管理，致力于为用户提供更加简单省心的安全建设、持续有效的安全保护和优质可靠的运维体验。

报告期内，公司围绕安全分析运营、互联网业务访问等场景，通过云化、服务化方式构建、承载和交付威胁检测、事件处置闭环、访问流量管控等核心能力；采用网关、终端或服务器安全组件，适配办公网、数据中心、公有云等各类客户场景，通过云端和本地交付的安全服务降低安全方案在客户侧落地和运营门槛，提升整体安全效果。

公司的网络安全产品和服务主要涉及边界安全、终端安全、身份与访问安全、办公安全、数据安全、云安全、安全服务等领域，核心产品及服务包括下一代防火墙、VPN、全网行为管理、终端安全管理系统、移动终端管理、零信任访问控制系统、安全感知管理平台、高级威胁分析系统、数据安全产品、应用交付、SD-WAN、安全 SaaS（云安全访问服务 SASE、SaaS-XDR 等），安全服务主要包括安全托管类（安全托管、勒索预防与响应等）、安全评估（安全风险评估、渗透测试等）、安全运维（敏感数据泄露监控、应急响应等）、安全培训（CISP 培训等）四大类服务，以及由前述产品和服务所组成的针对不同行业、不同应用场景的网络安全整体解决方案。

凭借多年的持续创新和开拓，公司现已发展成为国内网络安全领域具有一定核心竞争力和市场地位的领军企业之一。根据国际数据公司 IDC 研究报告，VPN 产品自 2008 年至 2022 年，连续 15 年稳居国内虚拟专用网市场占有率第一；全网行为管理产品自 2009 年至 2022 年，连续 14 年在安全内容管理类别中保持国内市场占有率第一；公司下一代防火墙自 2016 年至 2022 年连续 7 年在统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二；应用交付产品自 2014 年至 2021 年国内市场占有率第二，2022 年升至第一。此外，公司全网行为管理、VPN、下一代防火墙、广域网优化、应用交付等 5 款网络安全核心产品连续多年入围 Gartner 国际魔力象限，其中下一代防火墙在 2021 年至 2022 年连续两年入围 Gartner“远见者”象限，全网

行为管理 AC 入围 Gartner《2022 年工作负载和网络安全技术成熟度曲线报告》，核心产品的前瞻性和影响力获得国际权威机构认可。

报告期内，公司依托在网络安全领域深耕多年的技术积累和研发能力沉淀，正式发布下一代防火墙全新架构，实现与零信任平台的协同，实现内网可信访问并降低内网横向渗透的风险。2022 年 5 月，公司正式发布 SaaS-XDR（可扩展检测响应平台），切实解决用户在威胁检测响应上面临的诸多难题，进一步实现深度检测、精准响应、持续生长的安全效果；同时，公司持续推动零信任访问控制系统、云安全访问服务 SASE 等产品性能的优化升级，不断提升全网行为管理、终端安全管理等核心产品竞争力，为各行业用户提供创新的网络安全解决方案，切实解决用户各项核心痛点。

(2) 云计算及 IT 基础设施业务

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。

报告期内，公司凭借多年在云计算领域的深耕和开拓，持续推动超融合 HCI、托管云、智能边缘技术等关键技术和产品的革新升级。2022 年 7 月，公司超融合 HCI 正式发布 6.8.0 版本。本次超融合 HCI 的全面升级，进一步优化了热升级、热迁移机制，实现了 X86 与 ARM 平台、HCI 与 VDI 底座、容器与虚拟机业务等多业务平台的融合，进一步增强了运维能力和易用性，为客户业务高效、稳定运行提供全方位保障。公司超融合 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》，公司系该报告中超融合领域唯一入选的中国厂商。

(3) 基础网络及物联网业务

公司基础网络与物联网业务的经营主体为子公司深圳市信锐网科技术有限公司（以下简称“信锐网科”），其产品包括企业级无线、安视交换机、企业级物联网和面向中小企业的 SMB 数通组网产品，致力于让联接更简单、更安全、更有价值。

信锐网科企业级无线业务提供全场景无线接入、无线网络安全、无线大数据分析等方案；安视交换机业务提供从接入、汇聚到核心等数字化升级改造的全场景有线安全接入方案；企业级物联网业务提供物联网校园、泛机房动环检测、智慧办公等智能化服务；SMB 数通组网产品提供组网“三件套（网关、交换机、无线 AP）”和“一平台（云平台）”的中小组网产品及服务。

3、经营模式

公司所处行业是知识密集型的轻资产产业，产品的核心是软件部分，企业的核心竞争力在于软件产品研发和技术创新。因此，本行业在研发、生产等方面的投入与制造业有较大区别，主要在研发相关方面的投入较高，而在土地、厂房等固定资产方面的投入较少，行业内的企业普遍具有轻资产运营的特点。

报告期内，公司主要经营模式无重大变化。

（1）盈利模式

公司盈利主要来源于网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络及物联网产品和服务的销售收入与成本费用之间的差额。持续的研发创新、不断提升产品的技术含量，有效满足用户需求，是公司实现盈利的主要途径。

（2）研发模式

公司的产品研发以客户需求为导向，聚焦网络安全、云计算及 IT 基础设施、基础网络及物联网业务，不断进行技术创新、产品升级和新产品孵化，实现研发创新成果的市场转化。

公司始终坚持自主研发、自主创新的研发策略，核心产品和关键技术主要来源于内部创新与自主研发。同时，公司密切关注用户需求和前沿技术的发展，保证产品的创新力和市场需求的匹配性。具体来说，公司通过客户、合作伙伴、第三方研究咨询机构等多种途径集中收集市场产品需求信息，并进行市场和趋势分析；公司在深圳、北京、长沙、南京等地设立的研发中心负责进行不同领域的技术研发，实现关键技术的攻关和创新研究；公司研发部门根据确定的研发规划路标，集合产品规划、产品运营、技术服务、供应链以及前沿技术研究中心等部门的成员组成研发项目组，进行产品规划、设计、编码、测试等环节，最终由产品线实现新产品研发成果的产品化。

（3）生产模式

公司对外销售的产品通常由硬件设备和软件部分构成，其中硬件设备（如工控机、服务器、交换机等）通过 OEM 或 ODM 两种模式，经过严格认证的供应商生产硬件设备后，再通过整机供应商/外协工厂为主、内部工厂为辅的生产模式，进行样机、小批量、量产、成品的检测和老化、软件预装等环节，将研发的软件产品与硬件产品集成后，交付给客户使用。

（4）采购模式

①采购内容：公司采购的主要原材料为工控机、服务器、交换机、硬盘等硬件设备，以及配件和少量第三方软件产品等。

②采购体系：公司拥有独立的供应链体系，原材料采购主要由采购部门执行，供应链质量管理部、工程技术部、研发部等部门进行必要协助，确保采购的产品和服务持续满足公司内外部客户的要求，并通过提供持续、稳定、与质量要求相匹配的合理成本的供应支持公司业务发展。

③采购流程：公司采购流程主要包括供应商选择和认证、采购商务管理、采购执行、采购验收、供应商管理等环节。

(5) 销售模式

公司销售实行渠道代理销售为主、直销为辅的销售模式。其中，渠道代理销售是指先将产品销售给渠道代理商，再由渠道代理商将产品销售给终端用户。直销模式是指直接将产品销售给终端用户。

公司采取以渠道经销为主的销售模式主要是因为公司产品的目标用户群分散、用户的地域及行业分布广泛，在渠道经销模式下公司借助渠道合作伙伴的营销网络，可实现在不同行业和地区的广泛用户覆盖以及快速的产品导入，快速提升公司产品的市场占有率。此外，公司以直销模式为补充，满足重点行业客户的需求。

①公司渠道代理商的选择

公司根据产品推广计划、区域市场情况，综合考察渠道资源、市场信誉、销售实力等情况，选择合作的渠道经销商。公司与渠道经销商建立合作关系后，渠道经销商需配置相应数量的在职人员并参加公司培训。公司会对渠道经销商相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，并不定期组织集中培训，保障最终用户获得优质的产品和服务。

②公司渠道代理商的合作模式

公司通过与渠道经销商签订合作协议的方式确定合作关系。上述协议对授权经销级别、经销区域和行业、合作期限、授权产品、供货价格、资格要求、购销计划、结算付款、项目管理、销售支持和技术服务等内容进行了明确约定。

③公司与渠道代理商的结算模式

公司与渠道经销商发生交易时，需签订《产品购销合同》或采购订单，并在《产品购销合同》或采购订单中明确约定付款方式和结算方式。部分渠道经销商从公司处采购的货款由公司先从渠道经销商已支付的预付款中扣除。此外，对于项目金额较大、需要账期支持的渠道经销商，公司给予一定的信用账期。

4、主要的业绩驱动因素

(1) 网络安全业务

随着网络安全产业相关政策法规的陆续发布施行，网络安全在各类场景中均成为了数字化决策者重点关注的工作内容。同时，随着数字化业务日趋复杂，安全能力落地后实际的攻击防护、威胁发现、事

件处置效果成为各企事业单位关注重点。国家产业政策、数字化发展进程和安全威胁变化不断推动网络安全需求的稳健增长，但行业面临的挑战依然严峻，具体表现在：

①随着信息化发展深化，在远程接入访问场景下保护业务和数据的安全、云化场景，特别是混合云、多云场景下的业务数据安全成为国内外关注焦点，新场景、新业务下的安全需求进一步涌现，为网安行业及公司迎来更大的发展前景。

②随着行业相关法律法规政策的颁布施行，数据安全已成为各行业数字化转型的重要一环，特别是如何把数据安全工作与数据治理有效整合，是大量行业客户亟待解决的问题。

③各行业常态化开展实战攻防对抗演练，以及全球威胁态势的快速变化和愈加严峻，促使各行业用户对网络安全工作的能力要求和安全产品方案的技术要求不断提高，从方案走向实战，提升产品和服务质量、强化客户服务能力一直是公司的重点。

④越来越多的行业客户的信息化建设采购模式从分散式建设逐步切换为集约化建设，进而对安全方案的整体统筹、顶层规划、阶段实施、技术交付、服务效果等方面均提出了更高要求。公司充分利用各个业务板块多产品优势，努力打造综合型解决方案以满足用户需求。

⑤网络安全先进技术发展方向出现变化，国际领先厂商通过着重发展云化、服务化方式构建和交付核心安全能力，通过产业促进、自发开放等方式扩大厂商间、产品间的对接，以提升整体安全效果；同时零信任、XDR、隐私计算、安全开发等技术方向不断成熟，逐渐在实际场景中被采用和发挥效果。公司根据行业技术发展方向和市场需求变化积极采取应对措施，持续推动业务云化、在线化和服务化，推动创新研发和布局新方向和新业务，为客户创造价值，帮助客户成功。

(2) 云计算及 IT 基础设施业务

数字经济浪潮下，各行业数字化转型已经成为重点发展方向，各国政府积极布局、规划云计算等数字化产业的战略和产业。全球 IT 企业不断加快技术研发、企业转型以抢占云计算市场空间。

我国高度重视数字经济发展，“十四五”规划中强调需加快推动数字产业化，培育壮大云计算、网络安全、人工智能、区块链等新兴数字产业；同时推进产业数字化转型，实施“上云用数赋智”行动，推动数据赋能全产业链协同转型。随着工业经济向数字经济大步迈进，云计算将在未来数年内成为我国数字经济重点产业。

当前，我国云计算的应用与各传统行业逐渐融合，渗透率逐渐增强，很多行业云计算应用程度已经较高。但在业务上云时，目前国内大部分企业级用户仍然将主要数据和核心业务保存在本地私有云中，而将不涉及核心数据的互联网业务、创新业务放在公有云端，从而导致私有云在我国云计算产业中仍占据重要地位。同时，在原有传统的公有云、私有云、混合云的基础上，数字经济浪潮在国内也逐渐演化出了一系列新型部署模式如专有云、托管云、分布式云等。

公司以超融合架构为基础的私有云业务、桌面云业务已发展到相对成熟阶段，将在此基础上不断探索新行业和新场景应用，如桌面即服务 DaaS、企业级分布式存储 EDS、托管云等。同时大力发展软件定义存储、私有云及私有云上的服务业务，并加快网络安全业务和云计算业务的协同。

因此，因数字化转型需要，各行业用户对于敏捷、弹性、稳定、可靠的 IT 基础设施需求越来越旺盛，这是公司面临的极大挑战，也是公司云计算及 IT 基础设施业务发展的重要推动力和市场机遇。

(3) 基础网络及物联网业务

2021 年，国家正式发布《“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要》，针对各行各业的数字化建设目标和新基建发展目标都提出了更加明确的要求。网络基础设施也从市场发展、技术演进路线甚至商业模式多方面进入了新的发展阶段。伴随着中国的经济转型，高新科技和高端制造领域的网络建设需求会明显增加，同时针对消费和服务类企业的发展也蕴含着大量网络建设机会，而系列法规政策将推动信息产业的进一步发展，带来更多的网络建设资金的投入。

基于此，用户对网络的需求和要求也提出了更高的要求，网络的稳定、安全性、易运维也成为网络系统建设的重点要求。同时随着各个行业数字化业务的丰富，网络中不同联接方式的融合性、统一性、扩展性也成为客户关注的需求。无线已经进入全面 Wi-Fi 6 时代，最新协议的无线设备已经成为网络建设的基本配置。随着越来越多新型业务加入网络，交换机组网的复杂度大幅提升，如何做到高效运维、管理可视、架构简单以满足更高的业务体验要求也成为网络运维人员关心的重点。同时如何快速搭建物联网网络，如何兼容各类传感器以支撑应用平台的建设，也会是物联网在国内发展过程中必须解决的问题。

公司以无线为核心的网络业务已进入成熟发展阶段，同时在无线业务基础上完善包括核心交换机、汇聚交换机、接入交换机、网关及 NMC 管理平台等产品，形成完整的组网方案。公司将会持续加大投入，通过物联网业务的探索，探索更广阔的市场，同时关注客户需求变化和技术发展趋势，助力更多用户完成数字化转型。

(三) 主要会计数据和财务指标

1、近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2022 年末	2021 年末	本年末比上年末增减	2020 年末
总资产	12,183,136,482.37	10,950,332,850.09	11.26%	9,655,831,617.91
归属于上市公司股东的净资产	7,720,283,774.88	7,304,807,477.36	5.69%	6,510,950,388.87
	2022 年	2021 年	本年比上年增减	2020 年

营业收入	7,412,876,692.82	6,804,903,467.09	8.93%	5,458,395,234.15
归属于上市公司股东的净利润	194,169,353.99	272,857,861.09	-28.84%	809,375,598.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	100,431,556.28	130,997,810.96	-23.33%	677,301,705.88
经营活动产生的现金流量净额	745,563,778.49	991,440,755.51	-24.80%	1,317,874,109.62
基本每股收益（元/股）	0.47	0.67	-29.85%	2.01
稀释每股收益（元/股）	0.47	0.66	-28.79%	1.99
加权平均净资产收益率	2.60%	4.02%	-1.42%	16.56%

2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,143,993,660.58	1,671,018,130.51	1,932,559,009.54	2,665,305,892.19
归属于上市公司股东的净利润	-517,748,952.74	-171,816,621.63	-7,150,528.79	890,885,457.15
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-579,980,893.56	-190,310,420.59	-29,630,175.78	900,353,046.21
经营活动产生的现金流量净额	-693,378,699.12	156,096,527.81	103,759,035.95	1,179,086,913.85

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

（四）股本及股东情况

1、普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	16,298	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	22,735	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
何朝曦	境内自然人	20.27%	84,240,000.00	63,180,000.00					0.00
熊武	境内自然人	17.57%	73,008,000.00	54,756,000.00					0.00
冯毅	境内自然人	8.11%	33,696,000.00	25,272,000.00					0.00

香港中央结算有限公司	境外法人	4.39%	18,258,017.00	0.00	0.00
张开翼	境内自然人	1.76%	7,296,100.00	0.00	0.00
交通银行股份有限公司-万家行业优选混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.74%	7,233,384.00	0.00	0.00
夏伟伟	境内自然人	1.60%	6,650,700.00	0.00	0.00
招商银行股份有限公司-兴全合润混合型证券投资基金	其他	1.53%	6,373,687.00	0.00	0.00
交通银行股份有限公司-汇丰晋信低碳先锋股票型证券投资基金	其他	1.39%	5,791,370.00	0.00	0.00
交通银行-汇丰晋信动态策略混合型证券投资基金	其他	1.10%	4,552,587.00	0.00	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	何朝曦、熊武、冯毅互为一致行动人，并且为公司控股股东、实际控制人。				

公司是否具有表决权差异安排

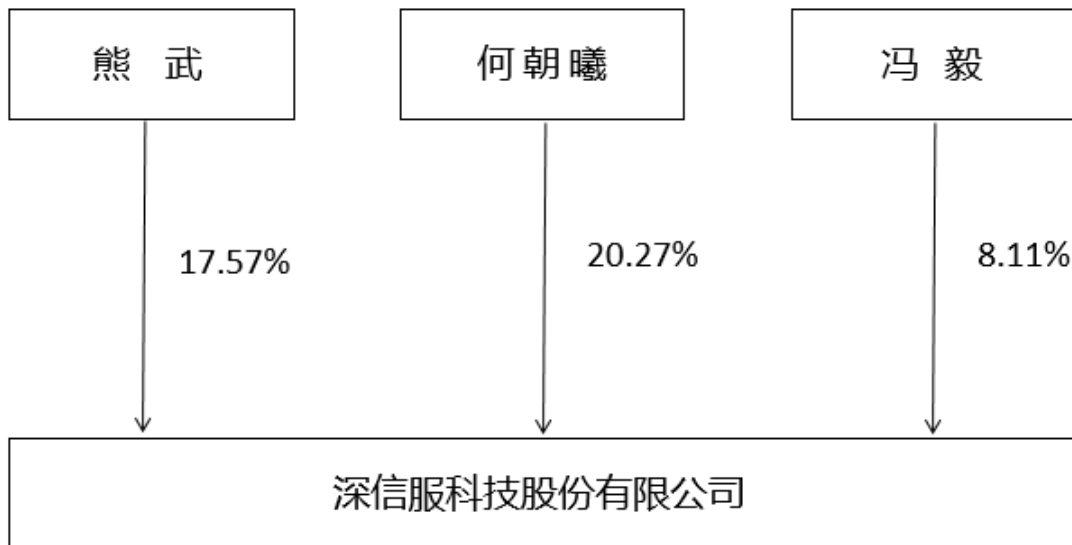
适用 不适用

2、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

3、以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



(五) 在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

详见公司 2022 年年度报告全文“第三节 管理层讨论与分析”和“第六节 重要事项”。