

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：2024-001

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 2023 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2024 年 05 月 14 日（星期二）下午 15:00-16:30
地点	进门财经（ https://s.comein.cn/A9j6y ）
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 独立董事：曾斌先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、老何你好，（1）当前安全行业不景气，对于进一步提升安全产品相对竞争力，深信服有什么策略？可否谈一下对自研 ASIC 的看法？（2）请问对基础网络业务（信锐）的长期规划？和其他业务的协同性未来体现在哪里？（3）公司对现金管理和回购有什么指标或计划？</p> <p>答：您好，（1）安全产业目前确实处于低谷，因为安全是数字化的基础保障，因此不会长期处于不景气状况。但要取得行业领先优势，最终还是需要在产品、技术、服务、销售网络上建立领先优势，深信服将通过持续的研发投入、AI 赋能产品、积极促进安全业务云化、增强安全托管服务能力和国内外的销售网络，来提升安全业务。每个公司的能力也是有限的，深信服的技术方向长</p>

期还是专注在软件上，暂时不会自研 ASIC，有需要会和生态合作。（2）信锐是深信服独立的子公司，专注于基础网络和物联网技术，长期也是希望成为相关领域的领导厂商，和深信服一道给用户的数字化带来更大价值。信锐和深信服在销售渠道上有协同，未来在部分行业的解决方案上也会有更多融合。（3）公司一贯高度重视经营性现金流，拥有足够的现金是公司稳健持续经营和持续投资未来的保证，因此还是会对现金做相对保守管理。谢谢！

2、一是公司年报归属于上市公司股东净利润尚还有 1.97 亿，1 季报亏损达 4.88 亿，一年赚的钱还不够 1 个季度亏损，公司管理层从改善公司治理，提升公司经营业绩方面将采取哪些措施；二是公司国内 VPN 市占率第一，很多技术处于国内国际领先水平，也算是一家优秀的公司，可股价近年来持续下跌，公司是否采取一些积极措施稳定公司股价，改善投资者预期；三是公司海外业务的发展，对改善公司业绩是否会起到积极作用？

答：您好，由于公司所处行业收入具有明显的季节性特征，每年上半年销售和订单相对较少，产品交付比较集中在下半年尤其是第四季度，而费用的发生相对比较刚性，在年度内比较均衡的发生，因此收入季节性、费用刚性的行业经营特点会导致公司通常第一季度出现亏损。公司将持续通过技术创新来提高产品竞争力，合理把控产品成本，实现合理的毛利率水平，同时不断优化费用管控机制，实现降本增效，从而实现公司业绩的持续稳定增长。公司股价的波动受到内外部多种因素的影响。基于对于公司长期发展的信心，公司于 2023 和 2024 年共完成了两次股份回购，通过实际行动稳定公司股

价。公司相信股价的变动主要影响因素之一还是取决于公司业绩的健康持续增长，公司将坚定的按照经营计划和未来发展战略，结合经济发展状况动态调整资源投入，努力实现公司业绩的长期稳定增长，实现对股东的长期回报。对于海外业务，公司已经持续投入超过十年，近几年海外业务的快速成长更加坚定了公司投资海外业务的决心和信心。在国际市场方面，我们将通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，人才培养等方面投入更多资源，追求更高的盈利水平。随着海外业务收入的增加，未来有望继续增厚公司整体业绩。谢谢！

3、（1）深信服在 23 年全行业普遍降薪裁员的背景下，在业绩亏损的情况下仍然进行加薪和股权激励，与之形成鲜明对比的是千亿市值的万科，23 年净利虽下滑，尚有 121.6 亿，高管郁亮、祝九胜主动降薪，税前收入仅 1 万元，万科的这种做法是否值得深信服学习。（2）与同属于网络安全的网宿科技相比，主动裁员降薪，稳定了公司业绩，股价从 22 年 4 月的低点涨了 1 倍多，同期深信服股价下跌近 1 倍。是否以此推动公司的薪酬制度改革。

答：您好，深信服的高管在公司领取的报酬并不高，主动下调的空间和意义不大。公司始终认为人才是公司最宝贵的财富，通过降薪来改善利润对深信服而言无异于杀鸡取卵，也并不是公司要追求的目标。我们会想办法不断改善经营业绩，同时持续提高员工待遇，从而实现公司的持续发展，给投资者带来长期回报，谢谢！

4、第一季度为啥亏损 4.888 亿，都亏哪里去了？

答：您好，由于公司所处行业收入具有明显的季节性特征，每年上半年销售和订单相对较少，年中订单开始增加，产品交付比较集中在下半年尤其是第四季度，而费用，包括销售费用和研发费用的发生相对比较刚性，在年度内比较均衡的发生，因此收入季节性、费用刚性的行业经营特点会导致公司通常第一季度出现亏损。公司将持续通过技术创新来提高产品竞争力，合理把控产品成本，实现合理的毛利率水平，同时不断优化费用管控机制，实现降本增效，从而实现公司业绩的持续稳定增长。谢谢！

5、尊敬的管理层您好：公司近几年一直在 XaaS 化转型，请问下目前进展怎么样？XaaS 类业务在总营收中占比多少？

答：您好，最近几年，公司在积极云化（XaaS）转型，我们将结合现有成熟产品和渠道优势，专注产品品质提升和与线上订阅的融合，在覆盖型市场上持续推进订阅化交付，提升覆盖市场的竞争力。目前因为 XaaS 业务在总体营收占比还不高，因此暂时没有具体可披露的数据。谢谢！

6、尊敬的管理层您好：公司近两年营收增速比较慢，请问下公司目前的经营状况如何？有哪些主要的挑战和困难？面对当前的经营困境，公司已经采取了哪些措施来改善业绩？以及 24 年公司对营收方面的目标是怎么样的。谢谢！

答：您好，由于最近两年国内宏观经济环境复苏较为缓慢，导致下游客户对 IT 投入仍然谨慎，因此公司过去两年订单增速相对较慢。同时，公司今年第一季度业绩同

比有所下滑。虽然目前短期受外部环境影响，不够景气，但行业需求长期随用户数字化建设的深入预计将持续增长。公司会坚定按照年初制定的经营计划以及未来发展战略推动业务的发展，结合经济环境的变化适度动态调整资源投入。具体包括坚定研发投入和产品质量提升，通过持续创新带动长期发展。结合现有成熟产品和渠道优势，专注产品品质提升和与线上订阅的融合，提升覆盖市场的竞争力。同时通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，并搭配高品质的产品组件和优质的线上线下服务，打造全新的安全解决方案，以满足更广泛的应用场景，实现行业头部客户的快速增长。持续加大国际市场人才培养、产品竞争力提升等多方面的资源投入，追求更高的盈利水平。通过相关措施的推进，努力实现业务持续稳定增长。谢谢！

7、请教何总，如何看待未来的行业格局？

答：您好，深信服所处的安全和云计算领域是用户数字化业务的基础保障，目前短期虽然受外部环境影响，不够景气，但行业需求长期肯定会随着用户数字化建设的深入而持续增长。产业的低谷也是产业大浪淘沙的机会。未来随着用户的要求不断提高，产品质量和创新更好、服务能力更强的厂商将会获得更大的市场份额。谢谢！

8、公司一季度业绩下滑，后续有什么改善计划？

答：您好，由于当前国内宏观经济环境仍处于较为缓慢复苏中，下游客户对 IT 投入仍然谨慎，因此公司第一季度新增订单情况并不理想；同时，为了适应市场变化和提升长期竞争力，公司在今年第一季度对市场销售策

略、人员及组织架构进行了一定程度的调整，调整效果的验证和显现尚需时日。这些相关因素导致公司今年第一季度业绩同比有所下滑。后续公司还是会坚定按照年初制定的经营计划以及未来发展战略推动业务的发展，结合经济环境的变化适度动态调整资源投入。具体包括坚定研发投入和产品质量提升，通过持续创新带动长期发展。结合现有成熟产品和渠道优势，专注产品品质提升和与线上订阅的融合，在覆盖型市场上持续推进订阅化交付，提升覆盖市场的竞争力。同时通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，并搭配高品质的产品组件和优质的线上线下服务，打造全新的安全解决方案，以满足更广泛的应用场景，实现行业头部客户的快速增长。而在国际市场方面，通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，人才培养等方面投入更多资源，追求更高的盈利水平。通过相关措施的推进，努力实现年度经营目标。谢谢！

9、公司股价长期下跌，公司是否考虑进行市值管理？作为安全方面头部企业是否介入低空经济领域？

答：您好，公司股价的波动受到内外部多种因素的影响。公司股价的变动主要原因之一还是取决于公司业绩的健康持续增长，公司将坚定的按照经营计划和未来发展战略，结合经济发展状况动态调整资源投入，努力实现公司业绩的长期稳定增长，实现对股东的长期回报。谢谢！

10、公司产品在人工智能，人形机器人，低空经济领域是否有应用？

答：您好，公司正在积极的将 AI 技术应用于相关业务。

比如在安全领域，深信服去年在国内率先发布了安全 GPT，在云计算领域，采用 AI 技术，提高故障预测定位能力等。我们将会在未来在产品中使用更多的 AI 技术，并在云和安全领域推出更多和 AI 相关的产品和应用。谢谢！

11、公司对 24 年改善经营状况有什么规划？

答：您好，由于当前国内宏观经济环境仍处于较为缓慢复苏中，下游客户对 IT 投入仍然谨慎，因此公司第一季度新增订单情况并不理想；同时，为了适应市场变化和提升长期竞争力，公司在今年第一季度对市场销售策略、人员及组织架构进行了一定程度的调整，调整效果的验证和显现尚需时日。相关这些因素导致公司今年第一季度业绩同比有所下滑。后续公司还是会坚定按照年初制定的经营计划以及未来发展战略推动业务的发展，结合经济环境的变化适度动态调整资源投入。具体包括坚定研发投入和产品质量提升，通过持续创新带动长期发展。结合现有成熟产品和渠道优势，专注产品品质提升和与线上订阅的融合，在覆盖型市场上持续推进订阅化交付，提升覆盖市场的竞争力。同时通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，并搭配高品质的产品组件和优质的线上线下服务，打造全新的安全解决方案，以满足更广泛的应用场景，实现行业头部客户的快速增长。而在国际市场方面，通过创新的平台方案和创新的关键产品渗透头部市场，人才培养等方面投入更多资源，追求更高的盈利水平。通过相关措施的推进，努力实现业务持续稳定增长。谢谢！

12、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，托管云业务是深信服长期投资的战略业务之一，在去年我们对托管云服务做了大量的能力升级，目标客户接受度也是正面的，具体见 2023 年财报的相关内容。目前托管云总体营收还不大，因此没有披露。由于公司托管云是区别于传统公有云的专属云计算品类，适合于相对独特的目标客户，因此公有云一定程度降价，对其业务影响很小。托管云的增长还是取决于自身给客户带来的业务价值。谢谢！

13、公司是否考虑切入热门赛道？

答：您好，深信服长期还是专注于企业级网络安全、云计算及 IT 基础设施相关领域，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，让每个用户的数字化更简单、更安全。因此我们未来还是会在公司的使命愿景下选择产品赛道，不会随大流去追逐热点，而是专注把我们能做的事情做好，持续为用户带来价值。谢谢！

14、公司 EDS 存储产品的竞争力如何？收入里的变动趋势如何？

答：您好，EDS 是深信服为适应用户大数据业务场景和 AI 场景而开发的分布式存储产品。并针对 AI 训练，大数据业务下的大容量、高并发、海量文件特点做了大量的研发创新，在性能、体验、性价比方面获得了较强的优势；并在很多相关关键业务使用场景和对比测试中获得了用户的好评。EDS 的收入增长较快，我们预期也会是深信服未来的重要产品之一。谢谢！

15、后续两年，公司有没有推出核心新产品的计划？

答：您好，深信服每年都会根据客户需求更新核心产品能力，也可能会推出相关领域的新产品。这方面的进展，请留意公司的定期报告和官方发布的信息。谢谢！

16、公司总部大厦预计什么时候建成？新增的折旧大概是什么水平？

答：您好，公司深圳总部大楼项目已建设完毕并已达到预定可使用状态。总部大楼的折旧情况请您留意公司披露的财务报告，谢谢！

17、公司一季度收入同比下降的原因是什么？是暂时的还是行业需求下降？

答：您好，由于当前国内宏观经济环境仍处于较为缓慢复苏中，下游客户对 IT 投入仍然谨慎，因此公司第一季度新增订单情况并不理想；同时，为了适应市场变化和提升长期竞争力，公司在今年第一季度对市场销售策略、人员及组织架构进行了一定程度的调整，调整效果的验证和显现尚需时日。相关这些因素导致公司今年第一季度业绩同比有所下滑。后续公司还是会坚定按照年初制定的经营计划以及未来发展战略推动业务的发展，结合经济环境的变化适度动态调整资源投入，努力实现公司业绩持续稳定增长。谢谢！

18、建议贵公司在如何平衡员工、股东、经销商之间的利益下下功夫，广大股民一致认为贵司是对员工友好，对股东不友好的公司，员工拿着高薪却带不来增长，销售费用长期高企，这些费用是否合理？有无做全方位分

析,在当前提倡大力分红背景下,如何让股东更有信心,要知道深信服的员工、经销商、客户很多都是股东。每年搞的股权激励,非常低的考核目标,吃掉了公司利润,而股价不涨,员工拿到了股权也没意义。

答:您好,建议收到,谢谢!公司认为对员工友好和对股东友好不矛盾,对于深信服这样的科技公司,最宝贵的资源就是员工。只有对员工友好,才能激发员工的驱动力,才能为股东带来回报。公司会持续检视股权激励的方式和效果,既让员工能获得实际收益、同时也能推动公司业绩增长,谢谢!

19、公司一季度业绩下滑,安全产品处在低谷,后续公司有切入当下热门赛道的考虑吗?

答:您好,深信服长期还是专注于企业级网络安全、云计算及 IT 基础设施相关领域,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,让每个用户的数字化更简单、更安全。因此我们未来还是会在公司的使命愿景下选择产品赛道,不会随大流去追逐热点,而是专注把我们能做的事情做好,持续为用户带来价值。谢谢!

20、我们的政府客户收入占比大概是一个什么样的水平?

答:您好,2023 年公司政府及事业单位客户占营业收入比重为 44.75%。谢谢!

21、为什么转债不通过下修,股价一直这么低。

答:您好,鉴于“信服转债”距离存续期届满尚远,经综合考虑公司的基本情况、市场环境、股价走势等多重

因素，以及对公司长期稳健发展与内在价值的信心，为维护全体投资者的利益，公司于 2024 年 5 月 13 日召开第三届董事会第十六次会议，决定本次不行使向下修正“信服转债”转股价格的权利，且自本次董事会审议通过次日起未来三个月内（即 2024 年 5 月 14 日至 2024 年 8 月 13 日），如再次触发“信服转债”转股价格向下修正条款，亦不提出向下修正方案。谢谢！

22、深信服连续三年勉强维持正利润，感觉你们从事的行业就是赚吆喝，未来有哪些发展考虑？

答：您好，深信服所处的安全和云计算领域是用户数字化业务的基础保障，目前短期虽然受外部环境影响，不够景气，但行业需求长期肯定会随着用户数字化建设的深入而持续增长。产业的低谷也是产业大浪淘沙的机会。未来随着用户的要求不断提高，产品质量和创新更好、服务能力更强的厂商将会获得更大的市场份额。公司会继续坚定做强主业，同时面向“让每个用户的数字化更简单、更安全”持续创新，推动公司的持续发展，谢谢！

23、请问：（1）我们去年推出的安全 GPT 在客户中落地情况如何？（2）我们年初发布的 AI 算力平台目前有何进展？（3）麻烦领导展望全年安全和云的情况。谢谢！

答：您好，安全 GPT 已有超过 100 个客户实际使用，无论是安全运营大模型、还是安全检测大模型，都取得了非常好的效果。AI 算力平台也已经可以交付给客户使用，目前已有客户在上线过程中。我们相信随着公司的持续创新，一定会推动业务的不断发展。谢谢！

	<p>24、我对深信服的产品及方向信心十足，在老何的带领下，持续打磨产品，很多产品都成为行业第一，得到了市场的广泛认可，我给贵司几点建议：（1）重视品牌建设，提升品牌拉力，很重要。（2）提高销售团队狼心，超大型客户一定要突破，K型市场，必须拿下大额订单。（3）控制费用，减少浪费，保持合理利润。</p> <p>答：您好，感谢您的支持和认可。我们会认真采纳您的建议，重视用户口碑，不断获得大客户的认可，同时控制好成本和费用，谢谢！</p> <p>25、董事长你好，你认为深信服是一家产品质量好，创新能力和服务能力强的公司吗？</p> <p>答：您好，虽然我们很多产品和服务在国内已经取得领先，但是我们深知自己目前离用户心中的产品质量好，创新能力和服务能力强的标准还有很大差距。持续提升产品品质和服务质量、持续通过创新来满足用户需求也是深信服孜孜不倦的追求。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月14日