证券代码：300768 证券简称：迪普科技 编号：2020-002

**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 | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 ☑业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 公众投资者 |
| 时间 | 2020年04月28日 |
| 地点 | 网络形式 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：郑树生  董事、董秘、CFO：邹禧典  独立董事：张龙平  保荐代表人：赵军 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 主要交流问题如下：  **1、当时华为收购了李一男的港湾网络，我想请问下，如果华为对迪普科技发出了要约收购，请问郑总会接受还是拒绝。**  回复：是个假设而已，这不是由我一个人能决定的。  **2、郑总 公司未来云安全募投方向 现在主要开发私有云这一快的相对业务，那么公司地处于浙江，有全国最大的公有云阿里云，和您以前任职的老东家有华为云，公司以后会往公有云安全这个方向发展吗？顺带可以和华为，阿里等头部企业深度合作。**  回复：在云安全方面，公司有技术能力和解决方案，会加大相关市场拓展力度。  **3、公司网络安全领域市占率有多少？**  回复：公司专注网络安全领域，公司会持续关注公司产品和解决方案的竞争力，网络安全是一个很广泛的领域，我们不太关注也没有专门针对各项产品的市场市场占有率做相关调查，谢谢！  **4、请问这二年增长相对比较慢的原因是什么？**  回复：公司关注整体运作效率提升，聚焦有质量和持续的增长。  **5、公司在IPV的改造难点中技术难点公司有无完全攻克，包括IPV6的安全防护问题公司有信心攻克技术难点吗？**  回复：公司相关产品几年前就IPV6 ready了。  **6、公司与新华三的竞争态势如何？今年以来在运营商市场新华三频频对迪普形成冲击，迪普是否应对措施？未来运营商网络安全市场的市场格局郑总如何看待？**  回复：我不是太关注，两公司主体业务重点有很大不同的。  **7、请问郑总，职工持股平台的股份已经可以上市交易了，请问有没有减持计划？**  回复：目前还不知道，尚未讨论，我相信各合伙企业会根据持股员工需求及市场情况等因素，未来会有节奏地作部分减持。  **8、郑总当年您带领华三 6年间，销售额以15倍的增速，从6亿元做到100亿人民币，当时逼平了全球老大思科，我想问如果您在迪普科技，同样用6年时间，您大概预计迪普的销售会有多少倍的增速。**  回复：无法预计，市场环境不同，竞争形势不同，从事的主体业务也不同，我们会持续努力的。  **9、今年三大运营商的防火墙招标已经开启，高端防火墙份额给华为，华三给拿下。中低端防火墙份额更高，请问公司在接下去的招标中有什么具体的应对方案，力压友商企业**  回复：公司在高端防火墙有较强的技术优势，具体项目招标成败，不仅仅是技术还有商务价格等多方面因素影响，公司立足于服务价值客户获取价值订单，公司未来会继续积极参与未来高端防火墙项目的招标。  **10、现在公司研发团队，研发占比有多少是原来华为和华三的班底人员。**  回复：除部分管理层人员有华为华三的工作经历外，总体比例极低。  **11、请问公司的业务与哪些上市公司有可比性？与这些公司相比，公司的竞争力在哪些方面？谢谢**  回复：深信服、绿盟科技、启明星辰、北信源、任子行是公司网络安全产品可比公司，F5 网络是公司应用交付产品的可比公司，星网锐捷和东土科技是公司基础网络产品的可比公司。公司提供基于创新的统一软件平台和高性能硬件平台下，以网络安全为核心，融合企业通信领域中网络安全、应用交付、基础网络各功能模块的整体解决方案。  **12、请问郑总，公司目前在从事的这些业务，市场容量大概有多少**  回复：我没有关心具体的市场总量，但我们见到的市场足够迪普的成长。  **13、郑总 公司投入研发占比将近营收的百分之20以上，但是相比高新技术行业研发投入远超公司，在后续会继续加大投入吗？**  回复：公司会继续加大研发的高额投入，在高新技术行业中我们对研发的投入一直是持续且比较高的。  **14、建议 （一）昨天证监会发布创业板实行“注册制”改革的重大消息，指出创业板股票今后进行的资产重组、资产注入均采用注册制的相关规则实施，重点在于信息批露。因此建议公司对宏杉科技的注入上加大信息批露的力度，同时加快注入的速度，提高中小投资者对公司的信心。**  回复：谢谢您的建议。  **15、建议（二）公司2019年年报资产负债表中，货币资金余额有17亿，且没有短期负债，一方面说明公司财务状况优良，另一方面说明公司没有利用好财务杠杆，存在资金效益低下的风险。建议公司在新冠疫情的短暂经济低谷期，部分企业处于困难期，公司应该在这个特殊时期加快进行上游芯片、下游应用的外延并购，时不我待。**  回复：公司会聚焦网络安全领域，围绕网络安全领域持续投入做大做强，如果有合适的机会，我们会考虑，感谢您的建议！  **16、（三）公司的招股说明书中有计划在2021年12月31日前将宏杉科技公司优先注入迪普科技，请问公司2020年是否有相关工作计划安排？本人很关注郑董事长的履历，但是能力再强也不能分身，如果能尽早注入，我们中小投资者将会更加有信心迪普在郑董事长的领导下做大做强。**  回复：谢谢，刚才已经回答过了。  **17、作为一名从华为出来的老员工，想问一下同样曾是老华为人的郑总：您是否认同华为公司的管理理念并把他用于迪普科技的管理？未来是否有和华为合作的机会？迪普的未来的愿景和核心企业文化是什么？谢谢！**  回复：作为曾经的华为人，看到华为公司今天的业绩，我引以为豪。两个公司合作取决于双方业务的需要，与我没有关系。公司愿景为让网络变得简单、智能、安全，创新、诚信、贡献&分享一直是公司的核心价值观。  **18、(一)关于对公司募投项目: 1.安全威胁态势感知平台项目进度75.45% 2.新一代高性能云计算数据中心安全平台项目进度72.36% 3.新一代高性能应用交付平台项目进度62.91% 4.网络安全产品及相关软件开发基地项目进度72.35% 总体进度还算可以,请问上述项目什么时候能投产?什么时候能全部达到预计效益?**  回复：公司募投按公司的既定计划在持续推进，相关的信息已经做了公告。  **19、2019年年报中未看到公司2020年的年度目标计划，请问是否受到新冠肺炎疫情影响，不确定因素较多，困难较大，难以预计。如果有，请说明，谢谢。**  回复：您好！公司业务受到外部疫情的影响，是可以肯定的，但是总体可控，随着疫情的解除，下半年业务有望回到正常状态。  **20、公司一季度在疫情影响下是否有大的订单落地？较去年有什么变化？**  回复：疫情对公司业务会有影响，但总体可控，谢谢！  **21、今年公司中报预计也是同比下滑状态吗？或者是公司对今年全年的营收充满信心，疫情对公司的负面影响较为有限**  回复：谢谢，刚才已经回复过类似问题。  **22、公司基本优秀：专注主业，科研投入大，业绩增长，行业前景好，团队基本功扎实。但是公司上市以来股价没有大的突破一直处于厢形整理。虽然股价上涨有许多因素，但是还是建议公司一是要重视注册制下市值管理的内在要求。二是公司收入总盘子不大（10亿不到）要加大资产注入和外延并购的力度。三是公司要重视5G商用后，前期企业级网络安全有较大的新的需求，后期个人用户这个更大的行业蓝海将对网络安全产品会有更大的需求。**  回复：谢谢您的建议。  **23、公司货币资金比较充裕，在今年有何展望和战略投资项目准备介入。**  回复：您好！一方面，会继续加大市场投入；另一方面，加强工控安全等新领域的研发投入。谢谢！  **24、郑总 公司什么时候完成对宏杉科技的收购**  回复：您好！目前没有具体时间，有进展会按相关要求予以公告，网络安全有足够的市场空间，迪普会继续聚焦安全领域做大做强。谢谢！  **25、公司刚上市，三块业务中就有二块的收入“停止”增长，2019年应用交付和基础网络二块业务相比2018年几无增长，尤其应用交付还有所下滑，与公司应用交付产品国内领先、国产替代大背景很不匹配啊。针对这二块，公司能否展开说明一下原因。**  回复：投资者您好！应用交付业务公司坚持价值客户拓展，在运营商、金融、电力能源等价值行业提供有竞争力的解决方案，公司会继续加大拓展的力度；基础网络产品立足于和安全产品一起形成整体解决方案，并提供一些具有安全特色的网络解决方案，如自安全园区网解决方案等。谢谢！  **26、公司前三大客户收入占比已高达63%，长期来看不是一个好现象，典型的问题就是：公司业务季节性越来越明显=》收入预期稳定性下降；项目化产品收入占比越来越高=》看似直销项目收入多了，但由于项目化比例过高，整体利润率反而会下降；二者结合，大小年问题也会随着而来。针对这个现象，不知公司是如何考虑的？**  回复：投资者您好！公司的产品销售采用渠道销售和直签销售相结合的方式，并以渠道销售为主，前几大客户中主要是总代理商，并不反映最终用户的占比，公司客户和业务均衡性较好；公司存在一定的季节性销售特征，符合公司所属行业的特点。谢谢！    **27、今年国家IPV4到IPV6的升级，公司在这方面有技术涉及和业务涉及吗?如果有那么今年预计IPV6这块的业务占比大概是公司的多少比重？**  回复：IPV4和IPV6是产品技术特性，迪普产品已具备相关特性，但是很难在项目中区分两者比例。IPv6确实是较多客户的建设需求之一。谢谢！ |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2020年04月28日 |