股票简称：深信服　　股票代码：300454

SANGFOR
深信服科技

深信服科技股份有限公司

（深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋一层）

创业板向特定对象发行股票
募集说明书

（修订稿）

保荐人（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

签署日期：2020 年 8 月 19 日

目 录

释 义

本募集说明书中，除非文意另有所指，下列简称具有如下含义：

一、普通名词释义

公司、发行人、深信服	指	深信服科技股份有限公司
本次发行、本次发行股票	指	公司向特定对象发行 A 股股票的行为
本募集说明书	指	《深信服科技股份有限公司创业板向特定对象发行股票募集说明书》
深信服网络	指	深信服网络科技（深圳）有限公司，发行人之子公司
信锐网科	指	深圳市信锐网科技术有限公司，发行人之子公司
口袋网络公司	指	深圳市口袋网络科技有限公司，发行人之子公司
Diamond Bright	指	Diamond Bright International Limited，发行人之股东
启明星辰	指	启明星辰信息技术集团股份有限公司（002439.SZ）
绿盟科技	指	绿盟科技集团股份有限公司（300369.SZ）
蓝盾股份	指	蓝盾信息安全技术股份有限公司（300297.SZ）
奇安信	指	奇安信科技集团股份有限公司
任子行	指	任子行网络技术股份有限公司（300311.SZ）
北信源	指	北京北信源软件股份有限公司（300352.SZ）
迪普科技	指	杭州迪普科技股份有限公司（300768.SZ）
安恒信息	指	杭州安恒信息技术股份有限公司（688023.SH）
山石网科	指	山石网科通信技术股份有限公司（688030.SH）
Cisco	指	CiscoSystems,Inc，即思科系统公司，网络解决方案供应商
Gartner	指	高德纳咨询公司，成立于 1979 年，是第一家信息技术研究和分析的公司，全球最具权威的 IT 研究与顾问咨询公司。研究范围覆盖全部 IT 产业，就 IT 的研究、发展、评估、应用、市场等领域，为客户提供客观、公正的论证报告及市场调研报告，协助客户进行市场分析、技术选择、项目论证、投资决策
IDC	指	国际数据公司，全球著名信息技术、电信行业和消费科技市场咨询、顾问和活动服务专业提供商。IDC 帮助 IT 专业人士、业务主管和投资机构制定以事实为基础的技术采购决策和业务发展战略，在 IT 领域的市场跟踪数据已经成为行业标准
Frost & Sullivan	指	弗诺斯特沙利文咨询公司，服务范围包括市场调研、策略咨询、企业培训等。Frost & Sullivan 咨询覆盖多行业，为客户提供定制的市场分析及研究报告，协助客户制定有效的企业增长决策
保荐机构、保荐人、主承销商	指	中信建投证券股份有限公司
发行人律师	指	北京市金杜律师事务所
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
中央网信办	指	中共中央网络安全和信息化委员会办公室

工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	现行有效的《深信服科技股份有限公司章程》
股东大会	指	深信服科技股份有限公司股东大会
董事会	指	深信服科技股份有限公司董事会
监事会	指	深信服科技股份有限公司监事会
报告期、最近三年一期	指	2017 年、2018 年、2019 年、2020 年 1-3 月的会计期间
最近三年	指	2017 年、2018 年、2019 年
元、万元、亿元	指	人民币元、人民币万元、人民币亿元

二、专业术语释义

黑客	指	利用安全漏洞对网络或系统进行攻击破坏或窃取资料的人
木马	指	有隐藏性的、自发性的可被用来进行恶意行为的程序
防火墙	指	设置在不同网络或网络安全域之间的一系列部件的组合。可通过监测、限制、更改跨越防火墙的数据流，尽可能地对外部屏蔽网络内部的信息、结构和运行状况，以此来实现网络的安全保护
云计算	指	基于互联网的相关服务的增加、使用和交付模式，通常涉及通过互联网来提供动态易扩展且经常是虚拟化的资源
公有云	指	通过虚拟化技术把硬件资源抽象成的资源池，由第三方提供商为用户提供的能够使用的云。用户可通过互联网使用，其核心属性是共享资源服务。用户对云资源只有使用权而没有拥有权
私有云	指	用户基于数据安全及服务质量的有效管控而单独构建的云。用户对基础设施拥有所属权并可以控制在此设施上部署应用程序的方式，私有云可部署在企业数据中心内，核心属性是专有资源
混合云	指	综合了数据安全性、成本效益、业务需求等多方面考虑，基于公有云及私有云构建的云
超融合	指	深信服超融合，以虚拟化技术为核心，利用计算虚拟化、存储虚拟化、网络虚拟化、安全虚拟化等组件，将计算、存储、网络、安全等虚拟资源融合到一台标准 X86 服务器中，形成模块化的基准架构单元，通过网络聚合，替代繁重复杂的传统云数据中心基础设施，实现模块化的无缝横向扩展，从而形成统一的资源池
物联网	指	基于传感技术的物物相联、人物相联和人人相联的信息实时共享的网络
虚拟化	指	计算机元件在虚拟的基础上而不是真实的基础上运行，如服务器虚拟化、桌面虚拟化、存储虚拟化等
分布式存储	指	数据分散存储在多台独立的设备上
SD-WAN	指	软件定义广域网络，连接广阔地理范围的企业网络、数据中心、互联网应用及云服务，旨在帮助用户降低广域网的开支和提高网络连接灵活性。深信服 SD-WAN 在此基础上全面考虑访问体验和安全保障，为多分支、DC 互联提供丰富解决方案，帮助用户降本增效，更好地支持用户的数字化转型

EDR	指	端点检测与响应，是深信服提供的新一代终端安全解决方案，围绕终端资产安全生命周期，通过预防、防御、检测、响应的自适应架构赋予终端更精细化的隔离策略、精准的威胁查杀、深度行为检测与主动防御、快速的处置能力。通过云网端（深信服云端情报和网端产品）联动协同、威胁情报共享、多层级响应机制，帮助用户快速处置终端安全问题，应对高级威胁，构建轻量级、智能化、迅捷响应的下一代终端安全产品
WOC	指	广域网优化控制器，是部署在数据中心和分公司的设备或软件，通过使用流削减、流压缩、流缓存和协议加速等技术来提高应用或 WAN 的性能
Web	指	现广泛被译作网络、互联网，表现为三种形式，即超文本（hypertext）、超媒体（hypermedia）、超文本传输协议（HTTP）等
HTTP	指	英文“HyperText Transfer Protocol”的缩写，即超文本传输协议，是互联网上应用最为广泛的一种网络协议
HTTPS	指	英文“Hypertext Transfer Protocol over Secure Socket Layer”的缩写，是由 SSL+HTTP 协议构建的可进行加密传输、身份认证的网络协议，比 HTTP 协议安全
VPN	指	英文“Virtual Private Network”的缩写，即虚拟专用网络，允许在公用网络上建立专用网络，进行加密通讯
SSL	指	英文“Secure Sockets Layer”的缩写，即安全套接层协议层，是网景（Netscape）公司提出的基于 Web 应用的安全协议
SSL VPN	指	采用 SSL 协议来实现远程接入的一种新型 VPN 技术
IPsec VPN	指	采用 IPSec 协议来实现远程接入的一种 VPN 技术
TCP	指	英文“Transmission Control Protocol/Internet Protocol”的缩写，即传输控制协议，是一种面向连接的、可靠的、基于字节流的传输层通信协议
IPSec	指	英文“Internet Protocol Security”的缩写，即 Internet 协议安全性，是一种开放标准的框架结构，通过使用加密的安全服务以确保在 Internet 协议网络上进行保密而安全地通讯
WAF	指	英文“Web Application Firewall”的缩写，即 Web 应用防护系统，通过执行一系列针对 HTTP/HTTPS 的安全策略来专门为 Web 应用提供保护
HCI	指	英文“Hyper-Converged Infrastructure”的缩写，即超融合架构
DNS	指	英文“Domain Name System”的缩写，即域名系统
ICT	指	英文“Information Communications Technology”的缩写，即信息技术与通信技术

本募集说明书中部分合计数与各单项数据之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入原因所致。

第一节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

发行人中文名称：深信服科技股份有限公司

发行人英文名称：Sangfor Technologies Inc.

股票简称：深信服

股票代码：300454

成立时间：2000 年 12 月 25 日

公司住所：深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋一层

法定代表人：何朝曦

注册资本：409,071,140 元

电话：0755-26581945

传真：0755-26409940

互联网网址：http://www.sangfor.com.cn

电子信箱：ir@sangfor.com.cn

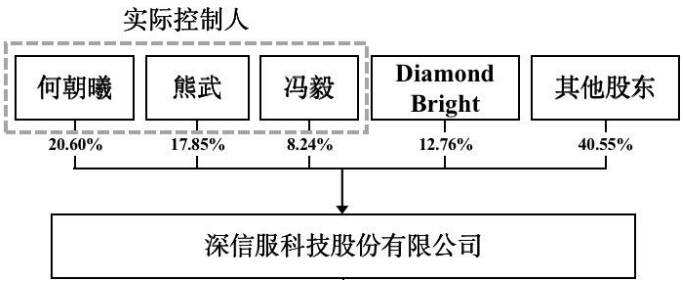
统一社会信用代码：91440300726171773F

经营范围：计算机软硬件的研发、生产、销售及相关技术服务；网络产品的研发、生产、销售及相关技术服务；计算机信息系统集成以及相关技术咨询（以上均不含专营、专控、专卖商品及限制项目）；货物及技术的出口（不含分销）；为内部机构提供仓储服务。

二、股权结构、控股股东及实际控制人情况

（一）发行人股权结构

截至 2020 年 3 月 31 日，发行人的股权结构图如下：



截至 2020 年 3 月 31 日，发行人的前十大股东如下：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例	股份性质
1	何朝曦	84,240,000	20.60%	有限售条件
2	熊武	73,008,000	17.85%	有限售条件
3	DIAMOND BRIGHT INTERNATIONAL LIMITED	52,191,892	12.76%	无限售条件
4	冯毅	33,696,000	8.24%	有限售条件
5	香港中央结算有限公司	13,267,809	3.24%	无限售条件
6	张开翼	10,532,449	2.58%	无限售条件
7	深圳信服叔创实业发展合伙企业（有限合伙）	10,251,600	2.51%	无限售条件
8	邓文俊	9,045,900	2.21%	无限售条件
9	夏伟伟	8,937,000	2.19%	无限售条件
10	深圳信服仲拓实业发展合伙企业（有限合伙）	7,164,300	1.75%	无限售条件
合计		**302,334,950**	**73.93%**	-

（二）控股股东及实际控制人情况

1、控股股东及实际控制人基本情况

发行人的控股股东及实际控制人为何朝曦、熊武、冯毅，截至2020年3月31日，分别持有公司20.60%、17.85%和8.24%的股份，三人合计持有公司46.68%的股份。2017年6月13日，何朝曦、熊武、冯毅签署《一致行动协议》。

（1）何朝曦先生：1974年生，中国国籍，无永久境外居留权，1998年毕业于中国科学技术大学，获自动控制和经济管理双学士学位。1998年至2000年于华为技术有限公司从事研发工作。自2000年12月公司设立以来担任董事长、总经理。

（2）熊武先生：1976年生，中国国籍，无永久境外居留权，1998年毕业于中国科学技术大学，获自动控制和经济管理双学士学位。1998年至2000年于华为技术有限公司从事市场工作。自2000年12月公司设立以来担任董事、副总经理。

（3）冯毅先生：1974年生，中国国籍，无永久境外居留权，1998年毕业于中国科学技术大学，获自动控制和经济管理双学士学位。1998年至2000年于中兴通讯股份有限公司从事研发工作。自2000年12月公司设立以来先后担任董事、管理工程部总监等，现任公司董事、副总经理。

2、控股股东及实际控制人控制的其他企业情况

截止本募集说明书签署日，除发行人及其子公司外，控股股东及实际控制人不存在控制其他企业的情况。

3、控股股东及实际控制人持有发行人股票的质押、冻结和其他限制权利的情况

截至2020年3月31日，何朝曦持有公司84,240,000股股份，质押股份数为1,480,000股，质押股份数占其持有公司总股份的比例为1.76%，具体质押情况如下：

持有人名称	持股总数（股）	质押股数（股）	冻结类型	质权人名称	质押起始日
何朝曦	84,240,000	1,480,000	质押	中信建投证券股份有限公司	2018.09.25
合计		**1,480,000**	-	-	-

三、所处行业的主要特点及行业竞争情况

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订版），公司所处行业为“信息传输、软件和信息技术服务业（I）”之“软件和信息技术服务业（I65）”。

（一）行业主管部门和监管体制

公司所处行业涉及的主管部门及主要行业协会如下：

部门	性质	相关职能
中央网信办	主管部门	和国家互联网信息化办公室为一个机构两块牌子。中央网信办着眼国家安全和长远发展，统筹协调涉及经济、政治、文化、社会及军事等各个领域的网络安全和信息化重大问题，研究制定网络安全和信息化发展战略、宏观规划和重大政策，推动国家网络安全和信息化法治建设，不断增强安全保障能力
工信部	主管部门	拟订实施行业规划、产业政策和标准；指导推进信息化建设；协调维护国家信息安全等；指导软件业发展；拟订并组织实施软件、系统集成及服务的技术规范和标准；推动软件公共服务体系建设；指导、协调信息安全技术开发等
国家发改委	主管部门	综合分析高技术产业及产业技术的发展态势，组织拟订高技术产业发展、产业技术进步的战略、规划和重大政策；统筹信息化的发展规划与国民经济和社会发展规划、计划的衔接平衡；组织推动技术创新和产学研联合等
公安部	主管部门	依法监督管理计算机信息系统的安全保护工作

部门	性质	相关职能
国家密码管理局	主管部门	主管全国商用密码管理工作，包括认定商用密码产品的科研、生产、销售单位，批准生产的商用密码产品品种和型号等
中国软件行业协会	行业协会	通过市场调查、信息交流、咨询评估、行业自律、知识产权保护、政策研究等方面的工作，加强全国从事软件与信息服务业的企事业单位和个人之间的合作、联系和交流等

（二）行业主要政策

1、行业主要法律法规

公司所处行业的主要法律法规如下：

发布时间	发布部门	文件名称	主要内容
2020年4月	国家互联网信息办公室等12部门联合制定	《网络安全审查办法》	为了确保关键信息基础设施供应链安全，维护国家安全，对于关键信息基础设施运营者采购网络产品和服务，影响或可能影响国家安全的，应当进行网络安全审查的相关内容进行规定。
2019年12月	国家互联网信息办公室	《网络信息内容生态治理规定》	为了营造良好网络生态，保障公民、法人和其他组织的合法权益，维护国家安全和公共利益，对于中华人民共和国境内的网络信息内容生态治理活动进行规定。
2019年10月	全国人大常委会	《中华人民共和国密码法》	为了规范密码应用和管理，促进密码事业发展，保障网络与信息安全，维护国家安全和社会公共利益，保护公民、法人和其他组织的合法权益制定。
2019年7月	中央网信办、国家发改委、工信部、财政部	《云计算服务安全评估办法》	开展云计算服务安全评估，提高党政机关、关键信息基础设施运营者采购使用云计算服务的安全可控水平，降低采购使用云计算服务带来的网络安全风险，增强党政机关、关键信息基础设施运营者将业务及数据向云服务平台迁移的信心。
2018年9月	公安部	《公安机关互联网安全监督检查规定》	公安机关依法对互联网服务提供者和互联网使用单位履行法律、行政法规规定的网络安全义务情况进行的安全监督检查。
2016年11月	全国人大常委会	《中华人民共和国网络安全法》	国家制定并不断完善网络安全战略，明确保障网络安全的基本要求和主要目标，提出重点领域的网络安全政策、工作任务和措施。
2016年9月	工信部	《互联网信息安全管理系统使用及运行维护管理办法（试行）》	指导各省、自治区、直辖市通信管理局以及经营互联网数据中心（含互联网资源协作服务）、互联网接入服务、内容分发网络服务等业务的互联网接入类企业规范做好互联网信息安全管理系统的使用与运行维护管理工作；保障各单位系统安全可靠运行，有效发挥系统作用。
2015年7月	全国人大	《中华人民共	以法律的形式确立了中央国家安全领导体制和总体

发布时间	发布部门	文件名称	主要内容
	常委会	和国国家安全法》	国家安全观的指导地位，明确了维护国家安全的各项任务，建立了维护国家安全的各项制度，对当前和今后一个时期维护国家安全的主要任务和措施保障作出了综合性、全局性、基础性安排。
2013年1月	国务院	《计算机软件保护条例》	为了保护计算机软件著作权人的权益，调整计算机软件在开发、传播和使用中发生的利益关系，鼓励计算机软件的开发与应用，促进软件产业和国民经济信息化的发展。
2012年12月	全国人大常委会	《全国人民代表大会常务委员会关于加强网络信息保护的决定》	网络服务提供者应当加强对其用户发布的信息的管理，发现法律、法规禁止发布或者传输的信息的，应当立即停止传输该信息，采取消除等处置措施，保存有关记录，并向有关主管部门报告。
2011年1月	国务院	《互联网信息服务管理办法》	为了规范互联网信息服务活动，促进互联网信息服务健康有序发展。
2011年1月	国务院	《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》	对中国境内的计算机信息网络国际联网安全保护管理的相关问题做出了相关规定。
2010年1月	工信部	《通信网络安全防护管理办法》	加强对通信网络安全的管理，提高通信网络安全防护能力，保障通信网络安全畅通。

2、行业主要发展政策

公司所处行业主要发展政策如下：

发布时间	发布机构	政策文件	与本行业相关的主要内容
2019年9月	工信部	《关于促进网络安全产业发展的指导意见（征求意见稿）》	到2025年，培育形成一批年营收超过20亿的网络安全企业，形成若干具有国际竞争力的网络安全骨干企业，网络安全产业规模超过2,000亿。
2018年7月	工信部、国家发改委	《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020年）》	大力推动信息消费向纵深发展，壮大经济发展内生动力，在更高水平、更高层次、更深程度实现供需新平衡，优化经济结构，普惠社会民生。
2018年7月	工信部	《推动企业上云实施指南（2018-2020年）》	推动企业利用云计算加快数字化、网络化、智能化转型，推进互联网、大数据、人工智能与实体经济深度融合。
2018年3月	中央网信办、中国证监会	《关于推动资本市场服务网络强国建设的指导意见》	为全面贯彻落实党的十九大精神，充分发挥资本市场在资源配置中的重要作用，规范和促进网信企业创新发展，推进网络强国、数字中国建设。
2017年11月	国务院	《关于深化“互联网+先进制造业”发	以全面支撑制造强国和网络强国建设为目标，围绕推动互联网和实体经济深度融合，构建网络、

发布时间	发布机构	政策文件	与本行业相关的主要内容
		展工业互联网的指导意见》	平台、安全三大功能体系，持续提升我国工业互联网发展水平，深入推进“互联网+”，形成实体经济与网络相互促进、同步提升的良好格局。
2017年4月	工信部	《云计算发展三年行动计划》	到2019年，我国云计算产业规模达到4,300亿元，突破一批核心关键技术，云计算服务能力达到国际先进水平；支持软件和信息技术服务企业基于开发测试平台发展产品、服务和解决方案，加速向云计算转型。
2017年2月	工信部	《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020年）》	发展信息安全产业，支持面向“云管端”环境下的基础类、网络与边界安全类、终端与数字内容安全类、安全管理类等信息安全产品研发和产业化。创新云计算应用和服务。支持发展云计算产品、服务和解决方案，推动各行业领域信息系统向云平台迁移，促进基于云计算的业务模式和商业模式创新。
2016年12月	国务院	《“十三五”国家信息化规划》	组织实施信息安全专项，建立关键信息基础设施安全防护平台，支持关键基础设施和重要信息系统，整体提升安全防御能力。提升云计算自主创新能力。培育发展一批具有国际竞争力的云计算骨干企业，发挥企业创新主体作用，增强云计算技术原始创新能力，尽快在云计算平台大规模资源管理与调度、运行监控与安全保障、大数据挖掘分析等关键技术和核心软硬件上取得突破。
2016年8月	国家质监总局、国家标准化管理委员会	《关于加强国家网络安全标准化工作的若干意见》	建立网络安全统筹协调、分工协作的工作机制；加强网络安全标准体系建设；提升标准质量和基础能力；强化网络安全标准宣传实施；加强国际网络安全标准化工作；抓好标准化人才队伍建设；做好资金保障。
2016年7月	中共中央办公厅、国务院办公厅	《国家信息化发展战略纲要》	以信息化驱动现代化为主线，以建设网络强国为目标，着力增强国家信息化发展能力，着力提高信息化应用水平，着力优化信息化发展环境，推进国家治理体系和治理能力现代化，让信息化造福社会、造福人民。
2015年8月	国务院	《促进大数据发展行动纲要》	培育高端智能、新兴繁荣的产业发展新生态。推动大数据与云计算、物联网、移动互联网等新一代信息技术融合发展，探索大数据与传统产业协同发展的新业态、新模式，促进传统产业转型升级和新兴产业发展，培育新的经济增长点。
2015年7月	国务院	《国务院关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》	顺应世界“互联网+”发展趋势，充分发挥我国互联网的规模优势和应用优势，推动互联网由消费领域向生产领域拓展，加速提升产业发展水平，增强各行业创新能力，构筑经济社会发展新优势和新动能。坚持改革创新和市场需求导向，

发布时间	发布机构	政策文件	与本行业相关的主要内容
			突出企业的主体作用，大力拓展互联网与经济社会各领域融合的广度和深度。
2015年1月	国务院	《国务院关于促进云计算创新发展培育信息产业新业态的意见》	到2020年，云计算应用基本普及，云计算服务能力达到国际先进水平，掌握云计算关键技术，形成若干具有较强国际竞争力的云计算骨干企业。云计算信息安全监管体系和法规体系健全。大数据挖掘分析能力显著提升。云计算成为我国信息化重要形态和建设网络强国的重要支撑，推动经济社会各领域信息化水平大幅提高。
2014年7月	国务院	《关于加快发展生产性服务业促进产业结构调整升级的指导意见》	明确了“发展涉及网络新应用的信息技术服务，积极运用云计算、物联网等信息技术，推动制造业的智能化、柔性化和服务化，促进定制生产等模式创新发展”等主要任务。
2012年6月	国务院	《国务院关于大力推进信息化发展和切实保障信息安全的若干意见》	坚持积极利用、科学发展、依法管理、确保安全，加强统筹协调和顶层设计，健全信息安全保障体系，切实增强信息安全保障能力，维护国家信息安全，促进经济平稳较快发展和社会和谐稳定。
2011年1月	国务院	《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》	为进一步优化软件产业和集成电路产业发展环境，提高产业发展质量和水平，培育一批有实力和影响力的行业领先企业，继续完善激励措施，明确政策导向，对于优化产业发展环境，增强科技创新能力，提高产业发展质量和水平，具有重要意义。
2010年10月	国务院	《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》	将新一代信息技术作为七大重点支持发展的领域之一，着重提出了“加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施”的要求。

（三）所处行业的主要特点

1、信息安全行业发展概况

（1）信息安全行业简介

信息安全是指信息系统（包括硬件、软件、基础设施等）中的数据受到保护，不会由于偶然的或者恶意的原因而遭受到未经授权的访问、泄露、破坏、修改、审阅、检查、记录或销毁。信息安全的主要目标包括实现信息的真实性、保密性、完整性、可用性、不可抵赖性。一般而言，信息安全产品主要包括安全硬件、安全软件及安全服务。

分类	产品简介
安全硬件	指以物理硬件的形态直接集成到网络中的安全设备，主要包括防火墙、入侵检测与防御、统一威胁管理、安全内容管理、VPN等。

安全软件	指运行在服务器或者终端设备上的软件形态安全产品，主要包括身份管理与访问控制软件、终端安全软件、安全性与漏洞管理软件等。
安全服务	贯穿于企业整个IT基础设施建设过程中所需要的信息安全的计划、设计、建设、管理等全过程。通过IT安全服务可以发现企业IT系统中可能存在的安全风险，更新安全软件、安全硬件策略，减少IT安全防护体系的疏漏。

信息安全行业的上游主要为工控机、存储器、芯片、集成电路等产品制造商，中游为提供安全产品、安全服务及安全集成的安全厂商，下游则是政府、金融、电信、能源等各行业的企业级用户。

（2）全球信息安全行业概况

①全球信息安全行业市场规模较大，预期将保持稳步增长

根据中国信息通信研究院发布的《中国网络安全产业白皮书（2019年）》，2018年全球信息安全行业产业规模达到1,119.88亿美元，预计2019年增长至1,216.68亿美元。目前，全球IT投入仍在稳步增加，信息安全产业规模占IT产业规模比较低。随着信息安全产业的快速发展，全球信息安全产业规模将进一步增长，占IT产业规模的比例有望进一步提升。2016年至2018年，全球信息安全产业的市场规模持续保持高速增长，2018年全球网络安全产业增速为11.3%，创下自2016年以来的新高。

②北美地区信息安全市场规模领先，欧洲、亚太等地区增速较快

根据中国信息通信研究院发布的《中国网络安全产业白皮书（2019年）》，从产业规模看，北美地区占全球信息安全市场最大市场份额，其次是西欧和亚太地区。2018年，以美国、加拿大为主的北美地区信息安全产业规模预计将达到500.1亿美元，占全球市场规模的44.66%；以英国、德国、芬兰等国为主的西欧地区信息安全产业规模为293.62亿美元；日本、澳大利亚等亚太国家信息安全产业规模将达到245.81亿美元，占全球市场规模的21.95%。2018年，西欧地区和东欧地区产业增速领先其他地区，亚太地区、南非、中东和南美产业增速均同比保持高于10%的增长率。

③全球信息安全产业以安全服务与安全产品为主，市场规模较为均衡

根据中国信息通信研究院发布的《中国网络安全产业白皮书（2019年）》，由于增加风险管理产品等新产品，安全产品市场规模有所提升，2018年全球信息安全产业各细分领域中，安全服务、安全产品的市场规模较为均衡，分别为591亿美元、528.88亿美元，同比增速分别为12.11%、10.38%。

在安全服务领域，安全托管服务（MSS）与安全咨询服务市场占比位居前两位，分别为18.21%和36.58%。安全托管服务市场规模达到107.63亿美元，相比2017年增长6.69%；其中，商品化服务和差异化服务分别贡献89%和11%的市场收入。在安全产品领域，市场份额最高的三类产品依次是基础设施保护、网络安全设备及身份管理，市场份额分别达到26.13%、22.84%和17.04%。增速排名前三的网络安全产品类别是云访问安全代理、数据安全及应用安全，其中云访问安全代理产品受益于企业上云浪潮和云安全事件的高频曝光，市场增速达到60.47%，具有广阔的市场发展前景。

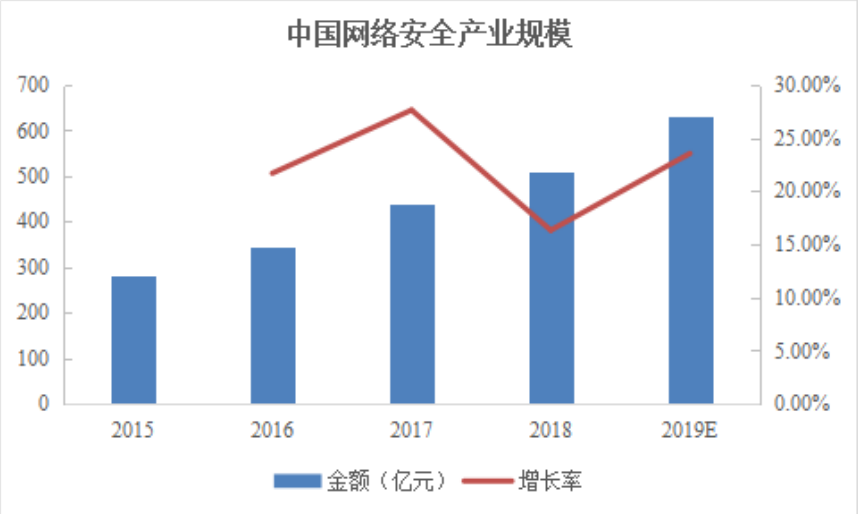
④全球信息安全人才短缺情况尚未缓解

根据(ISC)^{2}发布的2018年网络安全劳动力研究报告，全球信息安全人才缺口已扩大至近300万。其中，亚太地区缺口最高，达到了214万；北美地区以近50万的人才缺口排名第二。基于相关人才短缺的背景，各国积极探索信息安全人才培养新举措，包括促进网络安全人才交流、发布全新网络安全人才计划、打造网络教育中心、实施网络安全领域孵化计划等措施，力求完善信息安全人才结构、增强信息安全人才储备。

（3）中国信息安全行业发展概况

①我国信息安全行业处于发展期，市场规模保持较高速增长

随着信息技术和互联网技术的快速发展以及与社会各方面的深入融合，近年来信息安全问题频发并呈现愈加复杂的趋势。我国政府对信息安全的重视程度不断提高，信息安全已上升为国家战略，并在制度和法规层面强化了对信息安全的要求。在信息技术发展和国家政策的驱动下，我国信息安全产业市场规模不断提升。根据中国信息通信研究院统计测算，2018年我国网络安全产业规模达到510.92亿元，较2017年增长19.2%，预计2019年达到631.29亿元。

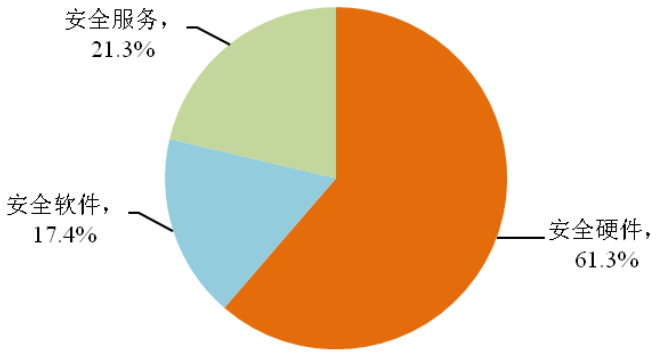


数据来源：中国信息通信研究院

②中国信息安全行业以产品为主，安全硬件市场规模占信息安全产业的比重最高

我国信息安全产业产品和服务的市场构成与全球市场构成差异较大，全球信息安全市场中安全服务和安全产品（含安全软件和安全硬件）市场规模较为均衡，我国信息安全市场则以安全硬件为主。根据IDC研究报告，2018年中国信息安全市场产品结构中，安全硬件、安全软件、安全服务的市场规模占中国信息安全市场规模的比例分别为61.3%、17.4%、21.3%。

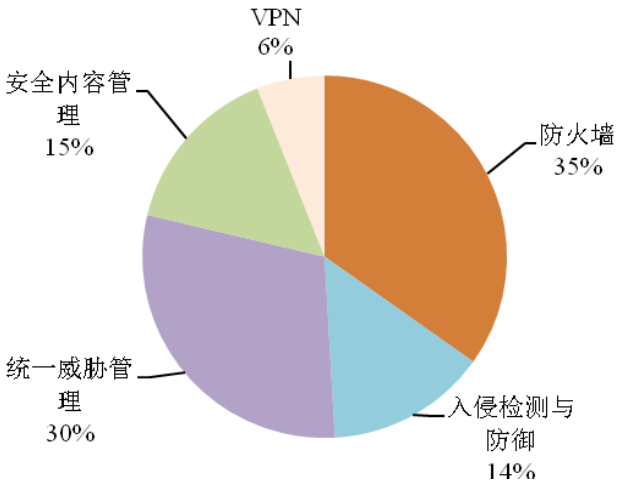
2018年中国信息安全市场产品结构图



数据来源：IDC

总体来看，我国安全硬件市场主要由防火墙、入侵检测与防御、统一威胁管理、安全内容管理和VPN等硬件市场构成，各类别产品所占比例保持平稳，其中防火墙硬件市场占比最高，2018年占比达到34.80%。

2018年中国安全硬件市场构成

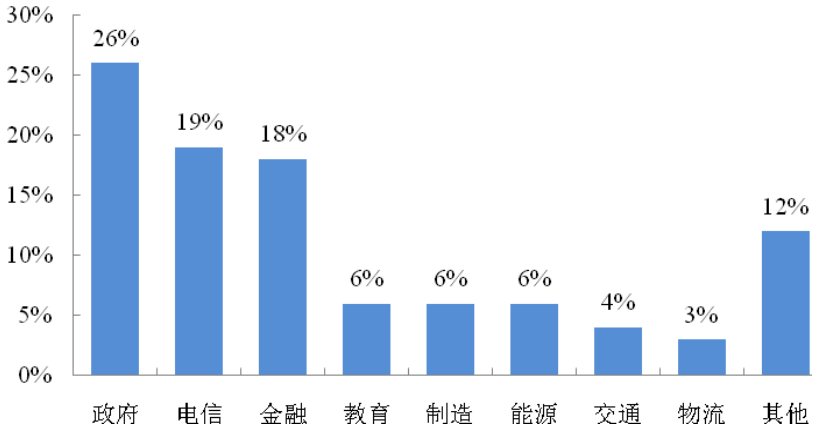


数据来源：IDC

③政府、电信、金融等重点行业的信息安全需求较大，教育、制造、能源、交通等领域信息安全市场日渐兴起

根据赛迪网研究报告，目前我国政府、电信、金融三大行业领域的信息安全需求较大，市场份额占比超过60%。随着信息安全日益受到重视，国家关键信息基础设施的安全保障要求不断加强，将带动重点行业和领域信息安全市场较快增长。同时，随着智慧城市、“互联网+”、智能制造等发展规划的逐步实施，信息技术将进一步向传统产业融合，教育、制造、能源、交通等领域信息安全市场日渐兴起。

2018年我国信息安全市场行业应用结构



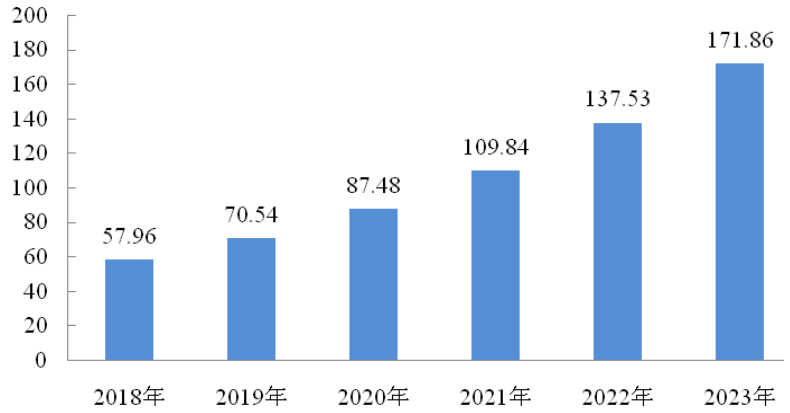
数据来源：赛迪网

④我国信息安全产业政策的推动以及云计算、大数据、移动互联网等新兴技术的发展，成为信息安全行业发展的重要驱动力

随着近年来国际、国内重大网络安全事故的频发，我国政府对信息安全的重视程度不断提高。2013年以来，我国先后设立中央国家安全委员会、中央网络安全和信息化领导小组（已更名为“中央网络安全和信息化委员会”），发布新的《国家安全法》、《网络安全法》，制定《国家网络空间安全战略》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020）年》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）年》、《扩大和升级信息消费三年行动计划（2018-2020年）》、《关于促进网络安全产业发展的指导意见（征求意见稿）》等政策，从制度、法规、政策等多个层面促进国内信息安全产业的发展，提高对政府、企业等信息安全的合规要求。我国信息安全政策的逐步实施，将带动政府、企业在信息安全方面的投入。此外，随着信息技术和互联网技术在企业级用户中的广泛普及，云计算、大数据、移动互联网等新兴技术将得到广泛应用。大量新型复杂的业务系统的建设将带来新的安全漏洞，企业级用户面临着数据丢失、业务系统连续性等安全挑战，信息安全建设成为企业级用户在IT系统建设过程中关注的重要内容。

在信息安全政策和新兴技术的驱动下，我国信息安全行业仍将保持较快的增长。根据IDC研究报告，预计到2023年，我国信息安全市场规模将达到172亿美元，2018年至2023年的复合增长率将达到24.3%。

2018年-2023年中国信息安全市场预测情况（单位：亿美元）

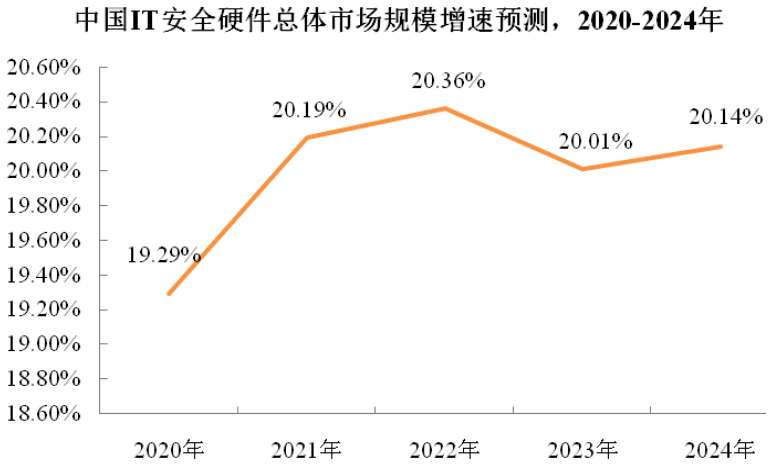


数据来源：IDC

⑤中国信息安全市场仍将保持软硬件产品为主的市场结构，安全硬件的市场规模和增速仍将保持领先

根据IDC研究报告，2020年至2024年我国信息安全市场仍将保持软硬件产

品为主的市场结构，安全硬件的市场规模仍将占我国信息安全市场的主要部分。预计到2024年，我国安全硬件市场规模将达到92.28亿美元，2020年至2024年的复合增长率将达到20.18%。



数据来源：IDC

2、云计算行业发展概况

（1）云计算行业简介

云计算是推动信息技术能力实现按需供给、促进信息技术和数据资源充分利用的全新业态，是信息技术发展和服务模式创新的集中体现，也是信息化发展的重大变革和必然趋势。云计算是一种通过网络统一组织和灵活调用各种ICT信息资源，实现大规模计算的信息处理方式。云计算利用分布式计算和虚拟资源管理等技术，通过网络将分散的ICT资源（包括计算与存储、应用运行平台、软件等）集中起来形成共享的资源池，并以动态按需和可度量的方式向用户提供服务。用户可以使用各种形式的终端通过网络获取ICT资源服务。

从部署类型分类，云计算可以分为公有云、私有云和混合云三类。公有云和私有云的云平台搭建方法基本一致，底层都需要计算单元、存储单元、网络单元支持，传统的软硬件企业提供服务器、存储器、路由器、操作系统等，云服务商通过虚拟化将底层软硬件资源抽象分割，并通过云计算操作系统进行管理。

类型	特征
公有云	通过Internet网络，由第三方提供商为用户提供的能够使用的云资源，核心属性在于资源的共享；
私有云	通过内部网络，为客户单独使用而构建的云，能提供对数据、安全性

	和服务质量的最有效控制，私有云的核心属性是专有资源；
混合云	融合公有云和私有云的特点，通过不同业务分布在不同云上的方式，满足低成本和数据安全的双重需求。

按照云计算服务提供的资源所在的层次，云计算可以分为基础即服务（IaaS）、平台即服务（PaaS）、软件即服务（SaaS），分别为客户提供构建云计算的基础设施、云计算操作系统、云计算环境下的软件和应用服务。

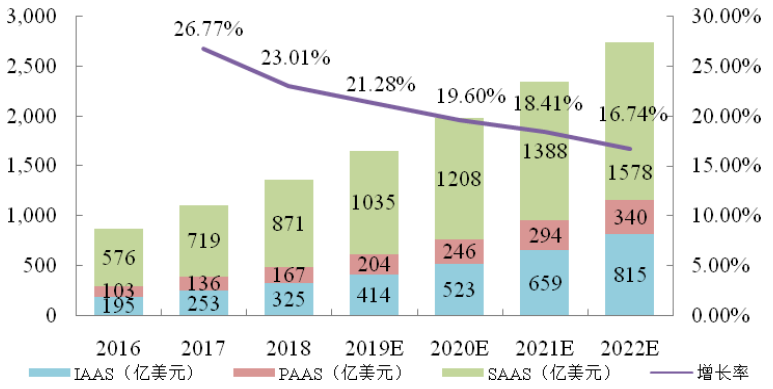
类型	特征
基础即服务（IaaS）	用户通过Internet可以租用到完善的计算机基础设施，例如计算能力、存储能力、网络能力等。
平台即服务（PaaS）	指将软件研发的平台作为一种服务，以SaaS的模式提交给用户。在PaaS平台上，企业级用户可以快速开发应用，第三方软件提供商也可以快速开发出适合企业的定制化应用。
软件即服务（SaaS）	一种通过Internet提供软件的模式，用户无需购买软件，而是向提供商租用基于Web的软件，来管理企业经营活动。

（2）云计算行业发展概况

①全球云计算产业规模大，市场总体保持平稳增长

云计算已经成为全球信息产业界公认的发展重点，各国政府积极通过政策引导、资金投入等方式加快本国云计算的战略布局和产业发展，全球信息产业企业不断加快技术研发、企业转型以抢占云计算市场空间。根据中国信息通信研究院发布的《云计算发展白皮书（2019年）》，2018年全球以IaaS、PaaS、SaaS为代表的公有云市场规模达到1,363亿美元，同比增长23.01%。预计2022年，全球云计算市场规模将达到2,700亿美元，2017年至2022年年复合增长率达19.79%。

2017年-2022年全球云计算市场规模及增速



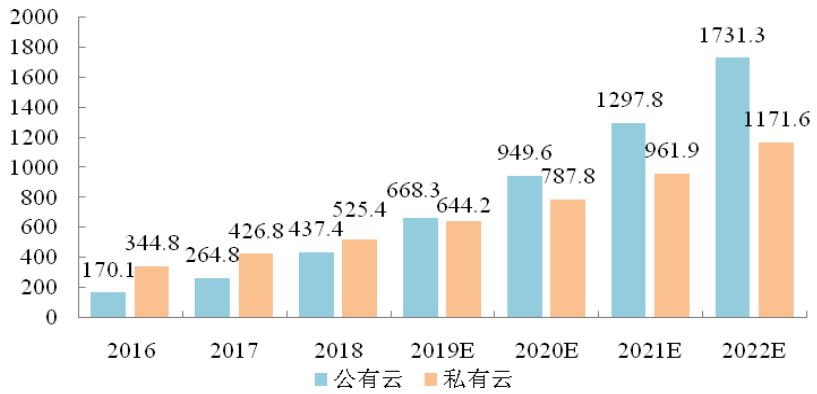
数据来源：Gartner，中国信息通信研究院

②我国云计算应用逐渐从互联网行业向传统行业融合，市场前景广阔

在政府积极引导和企业战略布局等推动下，目前我国云计算产业保持了较好的发展态势，创新能力显著增强、服务能力大幅提升、应用范畴不断拓展，已成为提升信息化发展水平、打造数字经济新动能的重要支撑。根据中国信息通信研究院发布的《云计算发展白皮书（2019年）》，2018年我国云计算整体保持高速增长的发展趋势，市场规模达962.8亿元，同比增速达39.2%。其中，公有云市场规模达437亿元，同比增长65.2%，预计2022年将增至1,731亿元。私有云规模达到525亿元，同比增长23.1%，预计2022年将增至1,172亿元。

当前，云计算的应用正从游戏、电商、移动、社交等互联网行业向制造、政府、金融、交通、医疗等传统行业融合，政府、金融行业已成为主要突破口。根据IDC的预测，到2022年，我国公有云、私有云建设市场规模将达到1,731亿元、1,172亿元，2018年至2022年年复合增长率将分别达到41.04%、22.21%。在私有云建设方面，据中国信息通信研究院调查统计，约86.4%企业选择采用硬件、软件整体解决方案部署私有云。随着云计算应用向企业级用户的融合，以及企业级用户对可控性、安全性的偏好，云计算产业的发展为国内提供私有云解决方案的厂商提供了良好的发展机遇。

2016年-2022年云计算市场规模及增速（单位：亿元）

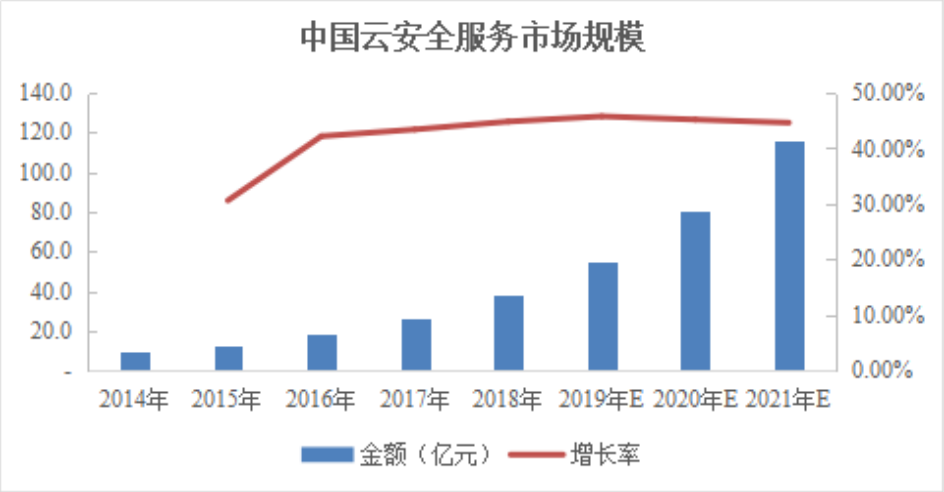


数据来源：IDC

③随着云技术、云应用的快速发展，中国云安全市场快速增长

云计算安全服务随着云计算行业的迅速发展成为网络安全行业极具发展前景的细分市场。根据赛迪网统计，2018年中国云安全服务市场规模达到37.8亿元，同比2017年增长44.8%。随着国家对网络安全的重视、互联网产业的高速增长和伴随互联网发展而来的日趋严峻的安全问题，以及云计算、5G、大数据、物联网、工业互联网、人工智能等新技术、新应用的发展，针对云环境的安全

服务产品具有广阔发展前景，预计到2021年中国云安全服务市场规模将达到115.7亿元，2019年至2021年年均增长率为45.2%，行业呈现快速增长趋势，市场空间广阔。



数据来源：赛迪网

3、行业进入壁垒

（1）技术壁垒

信息安全行业属于技术密集型产业，产品研发和技术创新要求企业具备较强的技术实力、配置较丰富的技术研发资源。信息安全的核心技术是安全攻防技术，包括攻击技术和防御技术。随着信息技术的不断发展和安全威胁的不断演进，安全攻防技术呈现快速迭代更新的特点，这要求行业内的企业进行持续的技术创新并准确把握技术的发展趋势。此外，不同行业、不同用户之间对信息安全产品的技术需求也不尽相同，行业内的企业只有在充分了解用户需求的基础上，才能研发出匹配用户真实需求的产品和解决方案。新进企业若不能在短时间内有重大技术突破，实现技术跨越发展，在市场竞争中将处于劣势地位。因此，信息安全行业存在较高的技术壁垒。

（2）人才壁垒

信息安全行业属于智力密集型行业，需要拥有大量专业知识扎实、经验丰富的研发人员、管理人员和销售人员。信息安全行业专业性强、人才缺口较大，高端信息安全人才更是稀缺。高水平的安全攻防人才、软件设计开发人才、销售及运营管理人才需要在长期技术研发和市场竞争中培养，行业外的其他企业短期内难以培养出一批了解市场需求、掌握核心技术的人才团队。因此，进入本行业具有较高的人才壁垒。

（3）品牌壁垒

由于信息安全产品在保障企业信息资源和信息安全、防止外来侵害等方面起着重要作用，企业级用户在选择供应商时尤为关注产品的功能、性能、稳定性及可靠性，通常比较认可市场份额领先、技术创新能力较强、产品质量和口碑较好的企业。并且，在信息安全市场中，企业级用户对其认可的品牌会形成一定的忠诚度。因此，对于新进入者而言，信息安全行业具有较高的品牌壁垒。

（4）渠道壁垒

随着我国信息技术、互联网技术在不同行业中的深度融合，信息安全产品在不同地区、不同行业的企业级用户中有着广泛的需求。信息安全产品呈现区域分布广、销售区域和用户分散的需求特征，行业内企业的渠道体系是否完善、营销网络的覆盖面是否广泛决定着企业的市场竞争力。建立稳定、广泛的渠道体系和营销网络，需要企业在长期的经营过程中逐步积累和不断完善，新进入企业难以在短期内建立具有市场竞争力的渠道体系。

（5）行业经验壁垒

信息安全行业内的企业只有在了解用户真实需求、理解应用场景和特征，同时满足政策要求和顺应技术趋势的情形下，才能为用户提供最优的信息安全解决方案，快速满足用户需求。这要求行业内的企业具有长期而丰富的解决方案积累，行业新进者在短期内难以推出对现有厂商构成实质性竞争的产品和解决方案。

4、行业发展的有利因素与不利因素

（1）影响行业发展的有利因素

①产业政策支持信息安全、云计算等软件信息技术服务业的持续健康发展

2016年12月27日国务院印发了《“十三五”国家信息化规划》。该规划提出了“到2020年，‘数字中国’建设取得显著成效，信息化发展水平大幅跃升，信息化能力跻身国际前列，具有国际竞争力、安全可控的信息产业生态体系基本建立”的总体目标，并将“核心技术自主创新实现系统性突破”、“信息基础设施达到全球领先水平”等作为主要任务。同时，该规划提出“实施大数据安全保障工程，加强数据资源在采集、传输、存储、使用和开放等环节的安全保护”、“推进数据加解密、脱密、备份与恢复、审计、销毁、完整性验证等

数据安全技术研发及应用”和“出台党政机关和重点行业采购使用云计算服务、大数据相关规定”等多项支持信息安全、云计算等软件信息技术服务业发展的政策建议。

2017年3月30日工业和信息化部印发了《云计算发展三年行动计划（2017-2019年）》。该规划提出了“到2019年，我国云计算产业规模达到4,300亿元，突破一批核心关键技术，云计算服务能力达到国际先进水平，对新一代信息产业发展的带动效应显著增强”的总体目标，并将“持续提升关键核心技术能力”、“加快完善云计算标准体系”和“深入开展云服务能力测评”等作为主要任务。同时，该规划提出“完善云计算网络安全保障制度”、“推动云计算网络安全技术发展”和“推动云计算安全服务产业发展”等多项支持云计算网络安全的建议。

2019年9月27日工业和信息化部印发了《关于促进网络安全产业发展的指导意见（征求意见稿）》。该规划提出了“到2025年，培育形成一批年营收超过20亿的网络安全企业，形成若干具有国际竞争力的网络安全骨干企业，网络安全产业规模超过2,000亿”的发展目标，并将“着力突破网络安全关键技术”、“积极创新网络安全服务模式”、“合力打造网络安全产业生态”、“大力推广网络安全技术应用”、“加快构建网络安全基础设施”作为产业发展的主要任务。

长期来看，上述行业发展规划及产业政策的贯彻实施有利于信息安全、云计算等软件信息技术服务业的持续健康发展。

②信息化水平的持续提升推动信息安全、云计算行业的快速发展

当前，我国规模以上企业信息化基础不断增强，信息化管理持续拓展，互联网应用持续深化。根据国家统计局第四次全国经济普查数据，2018年规模以上企业中，企业计算机与网络普及程度不断提升，2018年平均企业计算机使用台数同比增长2.1台，接入移动宽带的企业比例达20.2%，同比提高3.6个百分点。互联网的应用已逐步渗透到企业管理、经营、商务活动、沟通等各个领域，且渗透率呈现上升趋势。2018年规模以上企业中，运用互联网进行信息沟通、召开会议、开展宣传、生产的比例分别达90.5%、17.5%、83.4%、45.1%，同比呈不同程度的增长。

随着信息化和工业化融合的不断深入以及经济发展的信息化水平不断提

升，用户对信息安全的需求日趋扩大。我国制造业转型升级的持续推进以及信息化与工业化融合战略的实施落实将进一步提升我国信息化水平和安全支撑能力，这将给信息安全、云计算等行业带来难得的发展机遇。

③新技术、新应用和新模式的发展，进一步拓展信息安全的发展空间

随着云计算、物联网、移动互联网等新技术、新模式的应用和发展，信息的获取方法、存储形态、传输渠道和处理方式等发生了新的变化，网络结构的复杂化、用户的爆炸性增长、数据的快速膨胀增加了信息安全防护的难度。企业面临日趋复杂和新技术不断涌现的网络环境，对信息安全提出了新的要求。应用环境变化而不断产生的新的需求为信息安全行业产品和服务的升级与拓展带来了新的增长点。

④信息安全、云计算等信息化建设逐步成为企业构建核心竞争力的重要方式

在“互联网+”时代，信息安全、云计算成为企业生存与发展的核心竞争要素。随着信息技术的更新、商业模式的发展，云计算等服务成为现代大型企业改进工作模式，提升信息化水平的重要手段。随着信息化程度地不断提高，经济和社会对信息化的依赖程度日益提高，企业级用户正逐渐意识到信息安全、云计算等信息化建设的重要性并作为构建自身核心竞争力的方式，这将有利于整个信息安全行业的进一步发展壮大。

⑤产品和服务的国产化替代成为信息安全行业发展的重要驱动因素

自“棱镜门”事件之后，各个国家对信息安全、网络安全的重视逐渐加强，信息安全问题更是上升到国家安全的高度，推进信息安全产品国产化势在必行。近年来我国政府各部门出台多项信息安全国产化的措施，给信息安全产业带来难得的发展机遇。根据 IDC 的数据，国内龙头厂商在统一威胁管理、安全内容管理、安全性与漏洞管理等多个细分领域大量替代了国外厂商，即使在国外企业仍占一定份额的领域，其市场占有率也有所下降。

（2）影响行业发展的不利因素

①国内信息安全市场规模较国外整体偏小

国外信息安全行业起步早，技术实力强、市场规模较大。我国信息安全产业规模占全球信息安全产业规模的比重较低，整体发展水平相对较弱，缺少具

有国际市场竞争力和影响力的龙头企业。此外，我国企业 IT 投入的重心仍集中在改善信息系统，对信息安全的重视程度仍有待进一步提高，我国信息安全投入占 IT 总投入的比重仅为 1%~2%的水平，远低于日本、美国等发达国家。

②国内信息安全市场竞争较激烈

随着我国信息技术、互联网技术的发展和融合，信息安全产业政策的支持以及企业对信息安全投入的重视，近年来我国信息安全市场不断扩大，吸引了国际厂商对中国市场的投入，加剧了信息安全高端市场的竞争。此外，目前我国从事信息安全业务的公司较多，技术水准及产品存在一定的同质化特征，行业竞争较激烈。

5、行业周期性、季节性特征

（1）周期性特征

目前，我国信息化总体上处于快速发展阶段，整个信息安全产业近年来保持持续增长，行业的周期性特征尚不明显。

（2）区域性特征

信息安全投入受区域经济发展水平和信息化程度的影响较大，行业存在一定区域性特征：华东、华北、华南的经济发展水平相对较好、信息化程度较高，产品的市场需求较大。

（3）季节性特征

现阶段我国信息安全产品的销售存在一定的季节性特征，第一季度销量较小，第二、三、四季度销量逐步提高，第三、四季度为销售旺季。产生这种季节性特征的主要原因是：目前我国信息安全产品的主要用户仍较集中在企业、政府、金融、电信等领域，上述用户一般实行预算管理和集中采购制度，在上半年制定本年采购计划，年中或下半年进行招标、采购和建设。

随着我国信息化水平的持续提高，以及用户对信息化建设和信息安全的日益重视，中小企业用户及地市级市场将进一步发展，将可能弱化信息安全行业产品销售的季节性特征。

6、与上下游行业之间的关联性

公司所处细分行业为信息安全行业，信息安全产品由软件部分和工控机、交换机等硬件载体构成，产品的核心是软件部分。

信息安全行业上游主要是工控机、交换机、硬盘等硬件行业，上游行业的技术水平、供给能力、价格波动对本行业的经营有一定的影响。由于上游市场发展较成熟、竞争较充分，供应商相对较多，产品的质量和价格较稳定。

信息安全行业的下游主要为渠道代理商（面向各领域内的企业级用户）和政府、金融、电信等企业级用户。随着信息安全问题的凸显、网络威胁的发生以及企业自身发展的需要，下游用户对 IT 系统建设的重视和信息安全方面的投入，对信息安全行业的发展具有一定促进作用。政府、金融、电信等行业是国家重点支持发展信息化建设的行业，对信息安全有较高的技术要求和较大的产品需求，该类用户的信息安全需求对信息安全行业的发展具有较大的促进作用。

（四）行业竞争情况

1、行业竞争情况

（1）行业竞争格局

信息安全涉及信息系统的各个层面，细分领域较多，包括安全内容管理、VPN、防火墙、入侵检测与防御等多个产品类型，市场竞争格局较为分散。在我国主流的信息安全产品领域，每一细分市场的主要竞争厂商都在10家以上。尽管行业内厂商数量较多，但由于目前信息安全市场的细分程度较高，单一企业难以掌握信息安全领域的全部技术，市场总体的品牌集中度不高。

近年来，随着我国信息安全行业的快速发展，行业内领先企业的技术创新能力、产品研发能力不断提升，信息安全主要细分市场的市场份额向具有一定技术实力和品牌知名度的厂商汇聚，市场集中度正逐步提高。此外，行业领先企业利用优势产品、品牌知名度和客户渠道资源，不断通过技术创新和产品研发，扩张产品线，提升整体解决方案的服务能力，提升市场竞争力。

（2）行业内的主要企业

目前，我国信息安全行业主要企业的基本情况如下：

序号	企业名称	基本情况
1	华为技术有限公司	成立于1987年，是全球领先的信息与通信技术解决方案供应商，致力于帮助运营商提升网络容量、优化网络管理，实现互联网化运营，主要业务范围包括运营商业务、企业业务、消费者业务、网络安全等。
2	新华三技术有限公司	成立于2003年，是全球领先的新IT解决方案领导者，致力于新IT解决方案和产品的研发、生产、咨询、销售及服务，能够提供大互联、大安全、云计算、大数据和IT咨询服务在内的一站式、全方位IT解决方案。

序号	企业名称	基本情况
3	启明星辰信息技术集团股份有限公司	成立于1996年，2010年于深圳证券交易所上市（002439），拥有完善的专业安全产品线，涉及防火墙/UTM、入侵检测管理、网络审计、终端管理、加密认证等技术领域，其中统一威胁管理、入侵检测与防御、安全管理平台等产品位于市场领先地位。2019年，该公司营业收入为308,949.55万元，净利润68,187.01万元。
4	蓝盾信息安全技术股份有限公司	成立于1999年，2012年于深圳证券交易所上市（300297），主要从事信息安全产品的研发、生产、销售以及提供安全集成业务与安全服务业务，产品涉及安全网关、安全审计和应用安全3大类别。2019年，该公司营业收入为191,943.98万元，净利润-91,017.57万元。
5	绿盟科技集团股份有限公司	成立于2000年，2014年于深圳证券交易所上市（300369），是国内领先的企业级网络安全解决方案供应商，主要服务于政府、电信运营商、金融、能源、互联网等领域的企业级用户，向用户提供网络及终端安全产品、Web及应用安全产品、合规及安全管理产品等信息安全产品，并提供专业安全服务。2019年，该公司营业收入为167,109.10万元，净利润22,628.86万元。
6	奇安信科技集团股份有限公司	专注于网络空间安全市场，主营业务为向政府、企业客户提供新一代企业级网络安全产品和服务，是基于大数据、人工智能和安全运营技术的网络安全供应商。2019年，该公司营业收入为315,412.92万元，净利润-55,296.90万元。
7	任子行网络技术股份有限公司	成立于2000年，2012年于深圳证券交易所上市（300311），主要从事网络内容与行为审计和监管产品的研发、生产和销售，并提供安全集成、安全审计相关服务。公司形成从计算机终端到网络在线分析等全面的网络内容与行为审计产品线。2019年，该公司营业收入为99,625.58万元，净利润-10,116.37万元。
8	北京北信源软件股份有限公司	成立于1996年，2012年于深圳证券交易所上市（300352），公司以“信息安全”、“大数据”、“互联网”三大发展方向布局，主要产品包括“微软终端”、“国产终端”、“移动终端”和“虚拟化终端”等，形成了网络边界、主机加固和审计、数据安全保护三个层面安全防御体系，主要为政府、军队、军工、金融、能源、通信、交通等重要行业的客户提供解决方案。2019年，该公司营业收入为72,198.24万元，净利润2,023.69万元。
9	杭州迪普科技股份有限公司	成立于2008年，2019年于深圳证券交易所上市（300768），主要从事企业级网络通信产品的研发、生产、销售以及为用户提供相关专业服务。主要产品包括网络信息安全产品、应用交付产品及基础网络产品。2019年，该公司营业收入为80,383.92万元，净利润25,246.88万元。
10	杭州安恒信息技术股份有限公司	成立于2007年，是一家信息安全技术服务商，提供应用安全、数据库安全、网站安全监测、安全管理平台等整体解决方案，公司的产品及服务涉及应用安全、大数据安全、云安全、物联网安全、工业控制安全及工业互联网安全等领域。2019年，该公司营业收入为94,403.29万元，净利润9,217.32万元。
11	山石网科通信技术股份有限公司	成立于2011年，提供包括边界安全、云安全、数据安全、内网安全在内的网络安全产品及服务，致力于为用户提供全方位、更智能、零打扰的网络安全解决方案。2019年，该公司营业收入为67,457.07万元，净利润

序号	企业名称	基本情况
		9,104.61万元。
12	CiscoSystems, Inc	思科公司是全球领先的网络解决方案供应商，提供业界范围最广的网络硬件产品、互联网操作系统软件、网络设计和实施等专业技术支持，并与合作伙伴合作提供网络维护、优化等方面的技术支持和专业化培训服务，其主要产品主要包括路由器，交换机，IOS软件等。

资料来源：上市公司公告或公开资料

2、发行人的行业竞争地位

作为国内较早从事信息安全领域的企业，公司在我国信息安全市场具有较明显的领先优势，公司主要信息安全产品持续多年市场份额位居行业前列。其中，根据IDC研究报告，公司上网行为管理2015年至2019年连续5年保持国内市场占有率第一；根据Frost&Sullivan研究报告，公司SSL VPN从2008年至2014年保持中国市场占有率第一；根据IDC研究报告，公司VPN2015年至2019年保持国内市场占有率第一；根据Frost&Sullivan研究报告和IDC研究报告，公司应用交付2014年至2019年连续6年国内市场占有率第二；根据IDC研究报告，公司下一代防火墙在2016年至2019年连续4年统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二。此外，公司上网行为管理、SSLVPN、下一代防火墙、广域网优化、应用交付等5款信息安全核心产品入围Gartner国际魔力象限，核心产品的前瞻性和影响力获得国际权威机构认可。

公司始终坚持持续创新的发展战略，重视研发投入，同时紧跟全球信息技术发展趋势、贴近用户需求，不断更新迭代既有产品和解决方案，孵化培育新产品。公司在信息安全业务的基础上，2012年开始陆续推出了云计算、基础网络与物联网相关产品和解决方案，进一步丰富了产品线、拓宽了业务范围。凭借二十年深厚的信息技术积累和对企业级市场的深刻认识，公司的云计算、基础网络与物联网业务取得了较好的发展成绩。根据IDC研究报告，公司超融合2018年、2019年国内市场占有率排名第三，2016年入围Gartner X86服务器虚拟化基础架构魔力象限，2019年入围Gartner超融合国际魔力象限。

序号	主要产品	市场排名/权威认可
1	上网行为管理	根据IDC研究报告，公司上网行为管理2015年至2019年连续5年保持国内市场占有率第一；2012年至2019年年连续8年入围Gartner国际魔力象限；
2	VPN	根据Frost&Sullivan研究报告，公司SSL VPN从2008年至2014年保持中国市场占有率第一；根据IDC研究报告，公司VPN2015年至2019年保持国内市场占有率第一；2010年、2011年SSLVPN入围Gartner国际魔力象限；

序号	主要产品	市场排名/权威认可
3	应用交付	根据Frost&Sullivan研究报告和IDC研究报告，公司应用交付2014年至2019年连续6年国内市场占有率第二；2012年至2016年连续5年入围Gartner国际魔力象限；
4	防火墙	根据IDC研究报告，公司下一代防火墙在2016年至2019年连续4年统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二；2014年获NSSLabs“Web攻击防护”最高评价“推荐”的单位；2015年至2019年连续5年入围Gartner国际魔力象限；2016年下一代防火墙获得国际权威安全检测机构ICSA的防火墙认证；
5	广域网优化	2011年、2012年中国地区市场占有率第二，2013年中国地区市场占有率第一；2013年至2016年连续4年入围Gartner国际魔力象限；
6	超融合	根据IDC研究报告，公司超融合2017年至2019年国内市场占有率排名前三；2016年入围GartnerX86服务器虚拟化基础架构魔力象限，2019年入围Gartner超融合国际魔力象限；
7	桌面云VDI	根据IDC研究报告，公司桌面云VDI产品2019年中国市场占有率排名第二；
8	桌面虚拟化	根据IDC研究报告，公司桌面虚拟化产品2018年中国市场率排名第二

资料来源：IDC研究报告、Frost&Sullivan研究报告、Gartner

在互联网化、移动化、云化的信息技术发展趋势下，信息技术不再只是单纯的支撑系统，而能够驱动企业的业务发展，并成为业务战略制定的重要依据。公司始终坚持以用户需求为中心，聚焦信息安全、云计算、基础网络与物联网等核心业务，交付比过去更简单、更有实用价值的解决方案和产品，满足用户业务系统之外的平台性需求。目前，公司已为全球超十万家企业级用户提供了产品和服务，包括80%的中国进入世界500强企业、90%的中国政府部委级单位、中国三大电信运营商以及中国规模最大的前10家银行等高端用户。同时，凭借优秀的产品和服务，公司多款产品入围了包括国家税务总局、国家电网、中国建设银行、中国工商银行、中国移动、中国电信等政府单位或大型企业的集中采购。2017、2018和2019连续三年公司被中国电子信息行业联合会评定为“中国软件和信息技术服务综合竞争力百强企业”，其中2017年排名94名，2018年排名62名，2019年排名55名。

在进行研发创新和市场开拓的同时，公司积极承担我国信息安全产业发展的社会责任，参与了重要行业标准的制定。公司是我国“IPSecVPN技术规范”及“SSL VPN技术规范”两项密码行业标准的主要制定单位，并受邀参与制定“信息安全技术第二代防火墙安全技术要求”、“信息安全技术网络通信审计产品技术要求”、“信息安全技术信息系统安全审计产品技术要求和测试评价方

法”、“上网行为管理系统安全评价规范”等安全行业标准。2016年国家发改委批准公司承建下一代互联网信息安全技术国家地方联合工程实验室，公司也是中国国家信息安全漏洞库技术支撑单位、国家级网络安全应急服务支撑单位。

3、发行人竞争优势

（1）坚持持续技术创新，重视研发投入，研发创新实力领先

作为国内较早从事信息安全领域的企业，公司自成立以来始终坚持持续技术创新的发展战略，紧跟信息技术发展趋势和用户需求，不断在行业内率先推出创新产品，更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新产品，提升市场竞争力。

公司重视在研发方面的投入，2017年、2018年、2019年、2020年1-3月，发行人研发费用分别为49,000.24万元、77,902.70万元、114,089.42万元、30,851.74万元，扣除研发费用中股份支付费用后，研发费用（不含股份支付）分别为47,814.01万元、75,916.74万元、108,204.40万元、28,220.44万元，占同期营业收入比例分别为19.34%、23.54%、23.57%、46.35%。截至2020年3月末，公司拥有研发类人员2,262名，占员工总人数的比例达37.71%，涉及攻防研究、应急响应、安全咨询、病毒木马研究、漏洞研究、产品研发、技术服务等。公司先后在深圳、北京、长沙、南京设立了研发中心，并拥有领先的测试平台。持续的研发投入为公司研发创新能力的构建、核心技术的形成提供了有力支撑。2015年，公司获得美国软件工程学会颁发的CMMI5权威认证，标志着公司在软件开发过程的改善能力、质量管理水平、软件开发的整体成熟度居于行业前列。截至2020年5月31日，公司及子公司拥有专利389项、计算机软件著作权309项，已形成了自主知识产权的核心技术群及知识产权体系。

（2）行业经验丰富，拥有广泛而优质的用户群体

公司长期跟踪信息安全领域的技术发展趋势、用户需求的演变，以客户需求为导向，积累了较深厚的产品、交付和服务经验，具备为用户提供最优信息安全解决方案、快速满足用户需求的能力。

经过二十年发展，凭借具有市场竞争力的产品和解决方案、全情投入的客户服务，公司已经在金融、政府、运营商、教育等重点行业以及广大企业级市场拥有了广泛而优质的用户群体。目前，公司已为全球超十万家企业级用户提

供了产品和服务，包括80%的中国进入世界500强企业、90%的中国政府部委级单位、中国三大运营商以及中国规模最大的前10家银行等高端用户。同时，凭借优秀的产品和服务，公司多款产品入围了包括国家税务总局、国家电网、中国建设银行、中国工商银行、中国移动、中国电信等政府单位或大型企业的集中采购。

广泛的用户群为公司新产品的推广和既有产品向其他领域的覆盖提供了坚实的基础，是公司持续健康发展的有力保证。

（3）“深信服”已成为我国信息安全领域的知名品牌

公司成立二十年来，始终坚持以技术创新为核心，围绕“让IT更简单、更安全、更有价值”开展经营，在行业内形成了良好的口碑，“深信服”已成为我国信息安全领域的知名品牌。根据IDC研究报告，公司上网行为管理、VPN、下一代防火墙、应用交付等多款核心产品持续多年保持国内市场占有率领先的行业地位。

（4）坚持渠道化战略，构建了广泛的营销网络

企业级IT市场用户广泛，单一企业难以通过自建的营销体系实现用户的全面覆盖。公司秉承以渠道为核心的市场战略，借助渠道合作伙伴的营销网络，实现在不同行业和地区的用户覆盖以及快速的产品导入，提升公司产品的市场占有率。公司已建立了一套完善的渠道管理体系，在渠道能力提升、认证培训、技术支持、营销支持等方面形成了成熟的经验，有助于双方共同开拓企业IT市场，实现共赢。

当前公司已与国内数千余家渠道代理商建立了合作关系，分布于全国32个省（直辖市/自治区），同时在香港、马来西亚、印尼、新加坡等国家和地区设立了子公司，形成了覆盖全国市场及部分海外市场的营销网络。广泛、成熟的渠道体系和营销网络不仅拓宽了公司产品的覆盖面，并且进一步提升了公司品牌的市场影响力，同时有利于公司贴近市场、更好地了解用户需求，及时有效地推出满足市场需要的产品。

（5）以用户需求为中心，提供优质的产品和服务

公司始终坚持以用户需求为中心，凭借具有市场竞争力的产品和解决方案、全情投入的客户服务赢得市场。信息安全产品的质量直接关系到企业的信息资

源和正常运营，甚至关系到国家安全和社会稳定。公司的信息安全产品连续多年保持市场领先地位，并广泛应用于数万家用户，产品质量的安全性和可靠性已得到用户检验。此外，公司研发人员每月都会进行例行的客户拜访以收集产品需求，每年收集上千条有效需求，并根据市场需求进行产品的升级或更新换代，保持产品的可靠性。

为保证客户服务质量，公司在全球各办事处均拥有本地原厂技术服务人员，技术服务范围覆盖公司主要业务区域。同时，公司在深圳、长沙、吉隆坡三地设有 CTI 中心，提供 7x24 小时的 400 电话咨询和远程调试的服务，为用户提供快速的远程服务响应。此外，公司已培养超过千名认证工程师，并组织核心代理商联合建立本地化的服务中心，这些认证工程师和本地服务中心可以作为原厂技术服务的有效延伸，更好地服务本地用户。

四、主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）主要产品或服务的主要内容

1、主营业务

深信服专注于软件和信息技术服务行业，主营业务为向企业级用户提供信息安全、云计算、基础网络与物联网相关的产品和解决方案。公司致力于让企业级用户的IT更简单、更安全、更有价值，凭借二十年的持续创新、优秀的产品和服务，现已发展成为国内具有核心竞争力和市场领先地位的企业。

作为国内较早从事信息安全领域的企业，公司在我国信息安全市场具有较明显的领先优势，主要信息安全产品持续多年市场份额位居行业前列。其中，根据IDC研究报告，公司上网行为管理2015年至2019年连续5年保持国内市场占有率第一；根据Frost&Sullivan研究报告，公司SSL VPN从2008年至2014年保持中国市场占有率第一；根据IDC研究报告，公司VPN2015年至2019年保持国内市场占有率第一；根据Frost&Sullivan研究报告和IDC研究报告，公司应用交付2014年至2019年连续6年国内市场占有率第二；根据IDC研究报告，公司下一代防火墙2016年至2019年连续4年在统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二。此外，公司上网行为管理、SSLVPN、下一代防火墙、广域网优化、应用交付等5款信息安全核心产品入围Gartner国际魔力象限，核心产品的前瞻性和影响力

获得国际权威机构认可。

公司始终坚持持续创新的发展战略，重视研发投入，同时紧跟全球信息技术发展趋势、贴近用户需求，不断更新迭代既有产品和解决方案，孵化培育新产品。公司在信息安全业务的基础上，2012年开始陆续推出了云计算、基础网络与物联网相关产品和解决方案，进一步丰富了产品线、拓宽了业务范围。凭借二十年深厚的信息技术积累和对企业级市场的深刻认识，公司的云计算、基础网络与物联网业务取得了较好的发展成绩。根据IDC研究报告，公司超融合2018年、2019年国内市场占有率排名第三，2016年入围Gartner X86服务器虚拟化基础架构魔力象限，2019年入围Gartner超融合国际魔力象限。

序号	主要产品	市场排名/权威认可
1	上网行为管理	根据IDC研究报告，公司上网行为管理2015年至2019年连续5年保持国内市场占有率第一；2012年至2019年年连续8年入围Gartner国际魔力象限；
2	VPN	根据Frost&Sullivan研究报告，公司SSL VPN从2008年至2014年保持中国市场占有率第一；根据IDC研究报告，公司VPN2015年至2019年保持国内市场占有率第一；2010年、2011年SSLVPN入围Gartner国际魔力象限；
3	应用交付	根据Frost&Sullivan研究报告和IDC研究报告，公司应用交付2014年至2019年连续6年国内市场占有率第二；2012年至2016年连续5年入围Gartner国际魔力象限；
4	防火墙	根据IDC研究报告，公司下一代防火墙在2016年至2019年连续4年统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二；2014年获NSSLabs“Web攻击防护”最高评价“推荐”的单位；2015年至2019年连续5年入围Gartner国际魔力象限；2016年下一代防火墙获得国际权威安全检测机构ICSA的防火墙认证；
5	广域网优化	2011年、2012年中国地区市场占有率第二，2013年中国地区市场占有率第一；2013年至2016年连续4年入围Gartner国际魔力象限；
6	超融合	根据IDC研究报告，公司超融合2017年至2019年国内市场占有率排名前三；2016年入围GartnerX86服务器虚拟化基础架构魔力象限，2019年入围Gartner超融合国际魔力象限；
7	桌面云VDI	根据IDC研究报告，公司桌面云VDI产品2019年中国市场占有率排名第二；
8	桌面虚拟化	根据IDC研究报告，公司桌面虚拟化产品2018年中国市场率排名第二

资料来源：IDC研究报告、Frost&Sullivan研究报告、Gartner

在互联网化、移动化、云化的信息技术发展趋势下，信息技术不再只是单纯的支撑系统，而能够驱动企业的业务发展，并成为业务战略制定的重要依据。公司始终坚持以用户需求为中心，聚焦信息安全、云计算、基础网络与物联网等核心业务，交付比过去更简单、更有实用价值的解决方案和产品，满足用户

业务系统之外的平台性需求。目前，公司已为全球超十万家企业级用户提供了产品和服务，包括80%的中国进入世界500强企业、90%的中国政府部委级单位、中国三大电信运营商以及中国规模最大的前10家银行等高端用户。同时，凭借优秀的产品和服务，公司多款产品入围了包括国家税务总局、国家电网、中国建设银行、中国工商银行、中国移动、中国电信等政府单位或大型企业的集中采购。2017、2018和2019连续三年公司被中国电子信息行业联合会评定为“中国软件和信息技术服务综合竞争力百强企业”，其中2017年排名94名，2018年排名62名，2019年排名55名。

在进行研发创新和市场开拓的同时，公司积极承担我国信息安全产业发展的社会责任，参与了重要行业标准的制定。公司是我国“IPSec VPN 技术规范”及“SSL VPN 技术规范”两项密码行业标准的主要制定单位，并受邀参与制定“信息安全技术第二代防火墙安全技术要求”、“信息安全技术网络通信审计产品技术要求”、“信息安全技术信息系统安全审计产品技术要求和测试评价方法”、“上网行为管理系统安全评价规范”等安全行业标准。2016 年国家发改委批准公司承建下一代互联网信息安全技术国家地方联合工程实验室，公司也是中国国家信息安全漏洞库技术支撑单位、国家级网络安全应急服务支撑单位。

2、主要产品

目前，公司主要业务分为信息安全、云计算、基础网络与物联网三大类。其中，信息安全业务是公司自成立以来的核心业务，也是公司报告期内营业收入构成的主要部分，主要产品包括上网行为管理、VPN、下一代防火墙、应用交付等。云计算、基础网络与物联网业务是公司近年来的重点发展领域，云计算业务的主要产品包括企业云、桌面云等，基础网络与物联网业务的主要产品包括企业级无线、交换机、物联网平台等产品。

产品分类	产品	主要用途
一、信息安全业务		
网络安全	上网行为管理	了解网络使用情况，构建一个有序的、健康的上网环境，提高工作效率，有效降低非工作上网行为，保障网络资源合理使用；合理分配网络带宽，保障重要应用的访问速度
	下一代防火墙	实现 L2-L7 层全面的安全防护，抵御来源更广泛、攻击更容易、危害更明显的应用层攻击。具备安全可视、持续检测、快速响应、简单易用的特性，为

产品分类	产品	主要用途
		用户提供安全威胁可防御、异常行为可监控、安全态势可感知、安全价值可呈现的价值
	VPN	为分支、PC 及智能终端远程安全接入数据中心提供认证、加密、授权和审计服务
	安全态势感知	安全态势感知旁路部署于客户内网环境，以多源数据采集和全流量分析为基础，基于探针等安全组件采集全网的关键数据，以安全感知平台为安全大脑核心，结合威胁情报、行为分析、UEBA、机器学习、大数据关联分析、可视化等技术对全网流量实现全网业务可视和威胁感知，从而实现全面发现各种潜伏威胁，定位与为客户构建“本地安全大脑”，以安全可视和协同防御为核心，集检测、可视、响应等多功能于一体的大数据安全分析平台，致力于打造一套智能化、精准化、具备协同联动防御能力及人工专家应急的大数据安全分析平台和统一运营中心，让安全可感知、易运营、更有价值
	终端安全	围绕终端资产安全生命周期，通过预防、防御、检测、响应的自适应架构赋予终端更精细化的隔离策略、精准的威胁查杀、深度行为检测与主动防御、快速的处置能力。通过云网端（深信服云端情报和网端产品）联动协同、威胁情报共享、多层级响应机制，帮助用户快速处置终端安全问题，应对高级威胁
	应用交付	提供链路负载、服务器负载、全局负载等，保障业务的高可靠、高稳定
	SD-WAN	连接广阔地理范围的企业网络、数据中心、互联网应用及云服务，旨在帮助用户降低广域网的开支和提高网络连接灵活性。深信服 SD-WAN 在此基础上全面考虑访问体验和安全保障，为多分支、DC 互联提供丰富解决方案，帮助用户降本增效，更好地支持用户的数字化转型
	云安全产品及服务	包括云安全资源池、云 WAF、云端安全智能服务等，提供云安全解决方案及服务
二、云计算业务		
云计算业务	桌面云	包含瘦终端、虚拟桌面控制器和服务端软硬一体机，通过软硬件一体化，开机即可部署构建桌面云平台
	超融合	包含服务器虚拟化、存储虚拟化、网络虚拟化和安全虚拟化等，在普通服务器硬件资源中构建所需的计算资源、存储资源、网络设备和安全产品等。
	分布式存储	提供高性价比、安全可靠、高性能、智能运维的软件定义存储平台，一套存储提供块/文件和对象存储访问协议，简化用户云数据中心建设以及轻松管理海量非结构化数据

产品分类	产品	主要用途
	云管平台	实现 IT 资源服务化运营，构建 PAAS 级服务平台
三、基础网络与物联网业务		
企业级无线	无线控制器	负责统一管理整个网络的无线 AP，对所有 AP 进行射频调节、无线配置的功能，同时提供身份上网认证、终端准入、上网行为管控和审计、在线营销推广、数据收集及分析、物联网应用拓展等用途
	无线接入点	负责发射无线射频信号，用于数据的无线接收和发送，同时将无线数据转换成有线数据传输到核心骨干网中，由无线控制器统一管理
有线业务	交换机	采用先进架构实现快速部署和统一便捷管理，实现不同终端之间的数据安全通信转发，对各种类型终端接入进行安全边缘和过滤防护，同时对东西向流量进行异常风险流量识别、定位和封堵
物联网业务	物联网平台	通过物联网开放中台和灵活的物联网接入能力，保证物联网安全，满足丰富的传感器接入和实践应用的适配，并逐步构建成熟、完整的物联网典型应用

3、主营业务收入构成情况

报告期内，公司主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信息安全业务	40,930.86	67.23%	284,371.78	61.96%	196,196.07	60.85%	159,241.93	64.41%
云计算业务	15,770.85	25.90%	121,458.54	26.46%	86,871.97	26.94%	55,462.10	22.43%
基础网络和物联网	4,178.68	6.86%	53,159.58	11.58%	39,377.02	12.21%	32,543.42	13.16%
合计	**60,880.38**	**100.00%**	**458,989.89**	**100.00%**	**322,445.05**	**100.00%**	**247,247.45**	**100.00%**

（二）主要业务模式

公司拥有完善的研发、采购、生产、销售模式和流程，以此实现对产品从研发到销售各个环节的有效控制。

1、盈利模式

报告期内，公司盈利主要来自于信息安全、云计算和基础网络与物联网产品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，是公司实现盈利的重要途径。

2、研发模式

公司的研究开发以市场需求为导向，以技术创新为驱动，秉承了“成熟一

代、预研一代、展望一代”的总体布局。公司聚焦信息安全、云计算、基础网络与物联网三类业务，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，公司市场部门通过客户、合作伙伴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、南京设立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；公司开发部门根据确定的研发路标，集合市场部门、客服部门、硬件部门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、验收测试等环节，最终由产品线实现新产品研发成果的产品化。

2015年，公司获得美国软件工程学会颁发的CMMI5权威认证，标志着公司在软件开发过程的改善能力、质量管理水平、软件开发的整体成熟度居于行业前列。

3、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，以及少量第三方软件产品和配件等。

（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，供应商质管部、硬件测试部、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、低成本的供应支持公司业务发展。

部门	采购相关职责
采购部	主导供应商的选择和资格认证；负责采购商务处理和采购交付管理，及采购协议的签订；负责供应商的管理及资源优化。
供应商质管部	参与新供应商的体系审核；负责供应商的质量管理和质量辅导与改善；负责供应商质量、体系、供应商变更等工作评价。
硬件测试部	负责物料的选型和技术质量认证；负责物料规格承认书的编制及物料信息库的维护；负责设备、配件类供应商来料的验收。
研发部	负责研发过程中新增物料需求的提出；参与设备、配件类物料的选型。

（3）采购流程

公司原材料采购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，具体如下：

业务流程	主要内容
供应商选择和认证	通过互联网、展览会等媒介，寻找有价值的供应商作为备选，根据需要适时启动供应商资格认证，确保供应资源持续满足业务发展需要； 采购部负责组织供应商认证小组对列入评价范围的供应商进行评审，客观的评价其按公司的要求提供产品的能力和潜在的风险，根据评价结果确定供应商供货资格和控制程度，引进符合公司需要的供应商。
采购商务管理	采购部结合实际情况，通过招标、竞争性评估、价格比较，成本分析等商务手段，确定采购商务信息，包括价格、最小订量、最小包装、采购周期、配额分配等； 采购货款的支付按照供需双方签订的合同、采购合作框架协议等约定的方式进行。
采购执行	设备、配件类物料采购需求由采购部根据计划交付部提供的销售预测确定，经过审批后实施采购行为； 采购部对采购订单进行有效管理和控制，对于具备多家供应资源的物料，按照供应商的绩效表现将采购订单分配给综合绩效等级靠前的 2-3 个供应商，降低采购风险。
采购验收	硬件测试部负责建立设备、配件类物料的验收规范。物料检验实施过程中产生的记录应当予以保存。
供应商管理	采购部负责对供应资源进行分级管理和优化，引进优势供应商、淘汰劣质供应商，确保供应资源可持续满足公司业务发展的需要；采购部主导供应商绩效评估标准的制定和绩效评估，并根据业务需要，适时调整各考核模块的权重比例和目标； 供应商质管部负责建立供应商质量管理的流程规范，通过各种有效的方法和手段保障和控制供应商的来料品质和稳定供货。

4、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）全部为外购。发行人生产工艺简单，向供应商采购硬件设备后，进行检测、软件预装、烤机等环节，将研发的软件产品预装到硬件设备中，交付给客户使用。

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。报告期内，公司不同销售模式下的销售情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	2,609.78	4.29%	12,707.36	2.77%	8,000.20	2.48%	7,363.71	2.98%
渠道代理销售	58,270.61	95.71%	446,282.54	97.23%	314,444.85	97.52%	239,883.74	97.02%
合计	**60,880.38**	**100.00%**	**458,989.89**	**100.00%**	**322,445.05**	**100.00%**	**247,247.45**	**100.00%**

公司采取以渠道代理销售为主的销售模式主要是因为公司产品的目标用户群多、用户的地域及行业分布广，在渠道代理销售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用户覆盖以及快速的产品导入，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，选择合作的渠道代理商。公司与渠道代理商建立合作关系后，渠道代理商需配置相应数量的在职人员并参加公司培训。公司会对渠道代理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

公司通过与渠道代理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

公司与渠道代理商发生交易时，需签订《产品购销合同》，并在《产品购销合同》中明确约定付款方式和结算方式。通常渠道代理商从公司处进货的货款由公司先从渠道代理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代理商，公司给予一定的信用账期。

五、现有业务发展安排及未来发展战略

（一）总体发展战略与目标

公司专注于企业级IT领域，致力于让各政府部门、医疗和教育等事业单位、

各类金融机构、电信运营商、能源、各行业商企组织等在内的企业级用户的IT更简单、更安全、更有价值，目前主营业务为向前述企业级用户提供信息安全、云计算、基础网络及物联网领域相关的产品和解决方案。公司长期坚持持续创新的发展战略，紧跟全球信息技术发展趋势，始终将用户实际需求放在第一位，针对性地加大研发投入，不断更新迭代既有产品和解决方案，同时孵化培育新产品和新业务。

随着移动互联网、云计算、大数据、物联网和人工智能等技术的快速发展和逐步成熟，大量企业级用户意识到内部的 IT 架构和系统不再只是简单地支撑业务，而是可以大幅提升内外部效率和竞争力。基于前述背景，公司始终坚持以企业级用户的 IT 建设需求为中心，聚焦信息安全、云计算、基础网络及物联网领域的产品和解决方案等核心业务，向广大企业级用户交付比过去更简单、更具实用价值的产品和解决方案，为广大企业级用户的数字化转型提供帮助。

（二）业务发展规划

1、持续加强研发投入，不断扩大在信息安全、云计算、基础网络方面的技术领先优势

公司所从事的行业技术密集度较高，技术优势是公司的核心竞争力。公司在信息安全、云计算、基础网络方面有深厚的技术积累。

未来公司将继续坚持较高的研发投入，进行持续的技术创新，不断更新迭代既有产品和解决方案，持续提升产品和解决方案在各个行业的竞争力，向广大企业级用户交付比过去更简单、更具实用价值的产品和解决方案，为广大企业级用户的数字化转型提供帮助。同时，公司还将加大在安全检测、人工智能、大数据分析等领域的基础和前沿研究，以提升公司技术竞争力，提高公司在相关领域的技术壁垒。

2、将坚持以用户的真实需求为导向，不断推出能真正满足用户需求的产品和解决方案

在产品和解决方案的规划和设计中，公司将更加深入地贯彻“需求导向”，研发的产品规划和设计必须和市场的真实需求相匹配。研发部门设置专人专岗主动收集来自市场一线的需求，主动拜访代理商和最终用户，深入理解用户的IT业务和IT建设诉求，规划出真正能满足用户需求的产品功能，设计出简单易

用、稳定可靠的产品和解决方案。

在供应商选择、产品研发、产品组装、出库检测和交付上线等方面，公司将进一步提升质量控制流程和工序的标准化，坚持精品化，严把质量关，不断改善用户口碑。

3、继续坚持客户导向，快速响应用户诉求，提升用户满意度

公司长期以来坚持客户导向，快速响应客户诉求，不断提升满意度。公司深知唯有不断提升用户满意度，才能提升现有用户的粘度，促进二次甚至多次购买率，同时提高公司在行业用户中的品牌形象，吸引更多用户。

在用户服务方面，公司将不断提升技术服务人员的水平，对代理商和用户遇到的一般问题，通过远程技术支持中心解决；一线技术服务人员将为广大用户提供更为周到的个性化服务。同时，公司将继续加大对核心代理商技术人员的培训，加大技术培训和技术认证的力度，让更多的代理商技术人员可以为其客户提供服务。

4、坚持渠道化战略，不断加强和优化渠道体系建设

企业级IT市场用户极其广泛，凭借公司力量难以实现广大用户的全面覆盖。公司将更加坚决地贯彻渠道化战略，努力向全面渠道化的目标迈进，大力发展有价值的代理商，充分利用代理商资源和力量，实现公司的众多产品和解决方案在广大用户中的推广和覆盖。

公司将设置战略渠道部、行业渠道部和商业渠道部，培养和发展不同规模和类型的代理商，制定更为丰富的代理商激励政策和利益分享机制，让更多有价值的代理商提升与公司的合作意愿和紧密度，从而更广泛地覆盖用户，提升公司各条产品线的市场占有率。

5、坚持国际化战略，加大国际市场投入和拓展力度

通过近几年的尝试，公司对国际市场、尤其是东南亚地区的信息安全和云计算市场有了一定了解，积累了一定的经销商和客户资源，公司品牌已在东南亚IT行业具有一定影响力。

公司将继续加大在国际市场的投入，着力抓住国际市场相关用户在信息安全和云计算方面的普遍需求，不断推出能满足国际用户的产品和解决方案。此外，公司将以东南亚相关国家和地区作为国际市场拓展的基础，通过完善国际

市场的渠道建设，引入更懂国际市场的人才，不断渗透中东、欧洲等新兴市场，继续尝试欧洲等高端国际市场。

6、以“成就员工”为导向，不断培养能满足公司经营发展需要的业务骨干和管理人才

公司所处的行业属于典型的技术密集和智力密集行业，人才是公司竞争成功的根本。公司必须坚持以“成就员工”为导向，将继续以关爱员工作为企业文化的组成部分，不断改善员工的薪酬和福利待遇，通过待遇和事业机会留住骨干人才。公司将在已经推出的员工股权激励计划的基础上，继续采用多种措施激励员工。

公司将加大人才选拔的力度，通过校园招聘招募广大优秀应届毕业生充实到我们的后备人才队伍中，同时通过社会招聘招募优质的高端人才充实到公司人才队伍中。公司将进一步重视和关注员工的自我发展诉求，为员工提供广阔的发展通道，完善和健全培训机制，发展和培养出更多满足公司经营和发展需要的人才。

六、2020 年一季度净利润下滑的原因及影响

（一）公司 2020 年一季度经营业绩及变动情况

2020 年一季度，公司利润表主要科目与上年同期相比的具体情况如下：

单位：万元

科目	2020 年一季度	2019 年一季度	变动金额	同比变动比例
营业收入	60,880.38	64,164.04	-3,283.66	-5.12%
营业成本	20,523.81	19,272.34	1,251.47	6.49%
销售费用	36,774.48	34,047.57	2,726.91	8.01%
管理费用	5,946.59	3,351.86	2,594.73	77.41%
研发费用	30,851.74	24,030.50	6,821.24	28.39%
营业利润	-19,593.94	-3,488.76	-16,105.18	-461.63%
利润总额	-19,589.82	-3,445.18	-16,144.64	-468.62%
净利润	-19,369.47	-3,507.40	-15,862.07	-452.25%
归属于母公司股东净利润	-19,369.47	-3,507.40	-15,862.07	-452.25%

2020 年一季度，公司净利润比上年同期下降 15,862.07 万元，主要是由于收入的下降以及销售费用、管理费用、研发费用的增加形成的。

（二）公司 2020 年一季度营业收入情况

1、公司的营业收入呈现显著的季节性特征，2020 年一季度的收入实现情况与历史经营特征相符

公司产品的主要用户以企业、政府、金融、电信运营商为主，上述单位通常采取预算管理制度和集中采购制度，一般为下半年制订次年年度预算和投资采购计划，审批通常集中在次年上半年，设备采购招标一般则安排在次年年中或下半年。因此，公司在每年上半年销售、订单相对较少，年中订单开始增加，产品交付则集中在下半年尤其是第四季度。

报告期内，公司销售收入存在较明显的季节性特征。其中，第一季度的销售收入占比最小，第四季度的销售收入占比最高。公司的营业收入存在明显的季节性特征，而费用在年度内较为均衡地发生，由此可能会造成公司第一季度、半年度或前三季度出现季节性亏损。

整体上，公司 2020 年一季度的收入实现情况与历史经营特征相符。

单位：万元

季度	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	64,164.04	13.98%	52,784.91	16.37%	37,671.04	15.24%
二季度	91,695.17	19.98%	65,049.83	20.17%	52,692.25	21.31%
上半年合计	155,859.21	33.96%	117,834.74	36.54%	90,363.28	36.55%
三季度	123,291.96	26.86%	88,431.77	27.43%	64,944.85	26.27%
四季度	179,838.72	39.18%	116,178.55	36.03%	91,939.32	37.19%
下半年合计	303,130.68	66.04%	204,610.32	63.46%	156,884.17	63.45%
合计	458,989.89	100.00%	322,445.05	100.00%	247,247.45	100.00%

2、受新冠肺炎疫情影响，公司 2020 年一季度营业收入小幅下降，与同行业上市公司经营情况相似

2020 年一季度，受新冠肺炎疫情影响，公司营业收入同比下降 5.12%，主要体现在：公司存量合同发货交付被推迟，2020 年一季度前已中标或签署的合同在本期实现发货交付金额同比下降 13%，减少金额约为 0.51 亿元；新合同（订单）的拓展也受到一定影响，一季度新获取合同（订单）在本期实现发货交付金额同比下降 6%，减少金额约为 0.25 亿元。

本次新冠肺炎疫情中，同行业上市公司的经营情况也受到一定影响。2020 年一季度，同行业上市公司营业收入平均下降 19.29%，公司 2020 年一季度的

收入变动情况与同行业上市公司相似。

公司	2020年一季度营业收入（万元）	同比变动
启明星辰	22,973.06	-33.81%
蓝盾股份	17,284.14	-59.86%
任子行	9,414.44	-54.54%
北信源	11,029.10	0.09%
绿盟科技	16,495.25	-13.74%
迪普科技	13,806.24	-14.85%
安恒信息	11,655.70	43.70%
山石网科	5,786.71	-21.34%
平均	13,555.58	-19.29%
深信服	60,880.38	-5.12%

资料来源：各公司信息披露文件。

（三）公司2020年一季度人员成本情况

2020年一季度，公司的销售费用、管理费用、研发费用合计同比增长12,142.88万元，是公司2020年一季度亏损幅度增大的主要原因。报告期内，公司的销售费用、管理费用、研发费用中薪酬福利费占比较高，人力成本的上升是上述费用同比增长的主要原因。

	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
薪酬福利费占销售费用比例	70.22%	64.52%	64.28%	62.00%
薪酬福利费占管理费用比例	62.13%	65.78%	71.89%	70.09%
薪酬福利费占研发费用比例	80.15%	82.30%	85.60%	86.26%

2020年一季度，公司人力成本上升的主要原因是：（1）公司在2019年二季度及下半年新增了较多研发和销售人员，公司2020年3月末的人员数量较2019年3月末合计增加982人；（2）公司管理层每年1月会根据上一年度员工绩效和公司经营情况调整员工薪酬。公司2019年度营收取得较快增长是全体员工努力拼搏的结果，大部分员工于2020年1月获得加薪，且加薪自2020年1月即兑现，整体上也增加了人员成本。

项目	2020年一季度	2019年一季度	同比变动
人员成本（万元）	58,980.76	47,915.09	23.09%
员工人数	5,999	5,017	19.57%
其中：销售类	2,769	2,333	18.69%
研发类	2,262	1,846	22.54%
财务、行政等管理类	356	326	9.20%
生产、客户服务等	612	512	19.53%
平均人力成本（万元/人）	9.83	9.55	2.94%

注 1：人员成本为销售费用、管理费用、研发费用、主营业务成本中的薪酬福利费。

注 2：平均人力成本=人员成本÷一季度末员工人数。

公司作为高研发投入的科技型企业，最关键的发展要素是人。新冠肺炎疫情既是对企业的考验，也是对每一个个体的考验。在疫情关键时期，公司以不减员、不变相裁员、不降低员工待遇，对工作表现优良的员工予以加薪奖励为原则，更有利于公司长远发展。

综上所述，受新冠病毒肺炎疫情影响，公司 2020 年一季度营业收入小幅下降，叠加人力成本上升的影响，2020 年一季度亏损幅度增大，原因具有合理性。

（四）公司未来的生产经营、盈利能力未受到重大不利影响

1、公司已采取积极措施应对新冠肺炎疫情的影响

公司销售收入存在较明显的季节性特征，第一季度的销售收入占全年的比重最小，预计随着新冠肺炎疫情得到有效控制、公司各项生产经营活动逐步恢复正常，疫情的不利影响将得到缓解。

面对突发的新冠肺炎疫情，公司采取积极的应对措施，尽量把新冠肺炎疫情对公司经营的影响降到最低：

项目	具体措施
复工方面	在国内新冠肺炎疫情得到有效控制前，公司利用自身技术优势，通过自有的桌面云和 VPN 等远程办公解决方案，实现了部分人员现场办公与部分人员远程办公的有效结合，确保及时复工；在海外疫情爆发后，海外市场人员通过公司远程办公解决方案开展工作，通过手机、在线会议等多种方式和代理商、用户保持及时、有效沟通，确保海外业务不休克
销售方面	新冠肺炎疫情的爆发使公司传统的线下市场推广活动受到限制，对用户、代理商的现场拜访交流也无法开展，公司充分利用自身的技术优势，积极开展线上营销和品牌推广活动，通过在线培训、交流会议等多种形式不断向存量用户和代理商推广新产品和新方案，并积极拓展新用户和新代理商
后勤保障方面	在新冠肺炎疫情爆发初期，公司充分利用国际化的销售网络储备了较为充足的口罩、防护服等防疫物资，为及时复工和必要的上门服务提供了良好的后勤保障
经营管理方面	公司管理层根据疫情发展的实际情况重新审视了公司年度战略和目标，对公司经营管理、战略方向、年度预算等作出了适时调整，并通过管理方法的不断改善，提升公司运营效率

2、公司的经营模式未受到重大不利影响，订单逐步恢复

虽然新冠肺炎疫情对公司 2020 年一季度的收入造成一定影响，但公司的研发、销售、采购、生产等经营模式并未发生变化，截至目前，除少数海外办

事处和国内个别出现疫情城市的有关员工外，公司基本上已全员复工，各项经营活动在正常开展。

此外，随着国内疫情形势趋于好转，各行业复工复产进度加快，公司的订单恢复情况逐步好转。2020 年二季度，公司存量合同发货交付推迟现象已逐渐缓解，新合同（订单）的拓展也在有条不紊进行中。

（五）本次募投项目的实施未受到不利影响

本次募投项目中，云化环境下的安全产品和解决方案升级项目是围绕公司的主营业务，对相关的产品或解决方案进行研发升级，项目实施的必要性、可行性、经营前景等并未发生改变，项目的实施仍在按照预计的进度安排有序推进，公司 2020 年一季度的经营情况对该项目的实施未造成不利影响。

网络信息安全服务与产品研发基地项目是建设公司在深圳的总部基地，属于基建类项目，目前各项建设工作仍在按照预计进度安排有序推进，公司2020 年一季度的经营情况对该项目的实施未造成不利影响。

第二节 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

（一）本次发行股票的背景

1、国家产业政策支持云计算、信息安全等信息产业的发展

云计算是推动信息技术能力实现按需供给、促进信息技术和数据资源充分利用的全新业态，是信息技术发展和服务模式创新的集中体现，也是信息化发展的重大变革和必然趋势。云计算已经成为全球信息产业界公认的发展重点，各国政府积极通过政策引导、资金投入等方式加快本国云计算的战略布局和产业发展，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。作为云计算的先行者，北美地区占据云计算市场的主导地位，以中国为代表的亚洲云计算市场保持快速增长，市场发展潜力较大。工信部于2017年先后发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020）》和《云计算发展三年行动计划》等政策文件，大力支持云计算产业的发展。

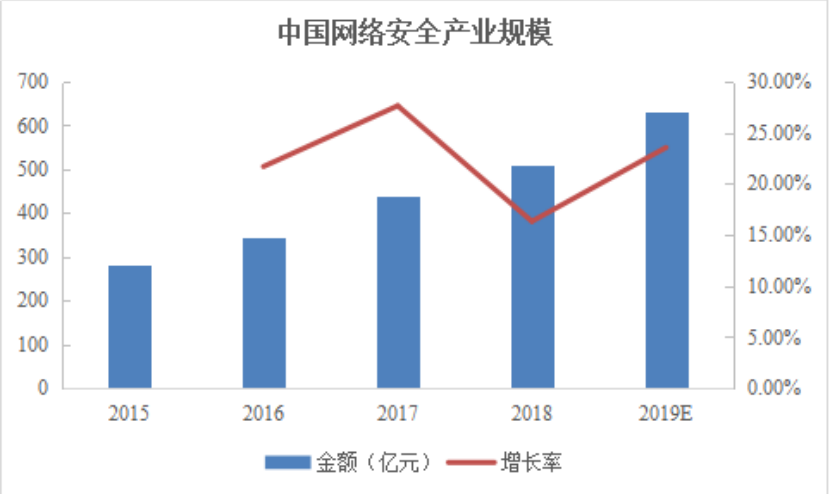
近年来国际、国内重大网络安全事件频发，我国政府对信息安全的重视程度不断提高。2013年以来，我国先后设立中央国家安全委员会、中央网络安全和信息化委员会，制定并颁布新的《中华人民共和国国家安全法》、《中华人民共和国网络安全法》及相应的配套法规，制定《国家网络空间安全战略》、《“十三五”国家信息化规划》、《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020）》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）》等政策，从制度、法规、政策等多个层面促进国内信息安全产业的发展，提高对政府部门、事业单位、企业等信息安全的合规要求。此外，伴随云技术的发展和云计算向各行业的渗透，信息安全市场也开始呈现出与云技术融合的发展态势，云化环境下的信息安全也日益受到重视。

2、企业数字化转型趋势日益明显，以信息安全、云计算、基础网络等为代表的IT基础设施市场快速发展，具有广阔的市场前景

目前，我国云计算、人工智能、大数据等新IT技术愈发成熟，已在众多行业得到应用，各行各业都处于数字化转型浪潮中。信息安全、云计算、基础网络等作为IT基础设施，是各行各业数字化转型不可或缺的IT基建基石和底座，

能有效提升整个社会的效率，具有广阔的市场前景。

在信息安全产业方面，随着信息技术和互联网技术的快速发展以及与社会各方面的深入融合，近年来信息安全问题频发并呈现愈加复杂的趋势。我国政府对信息安全的重视程度不断提高，信息安全已上升为国家战略，并在制度和法规层面强化了对信息安全的要求。此外，重大病毒侵袭、黑客攻击、IPv6协议推进部署等事件，也驱动和促进了用户对安全的重视。在信息技术发展和国家政策的驱动下，我国信息安全产业市场规模不断提升。根据中国信息通信研究院统计测算，2018年我国网络安全产业规模达到510.92亿元，较2017年增长19.2%，预计2019年达到631.29亿元。

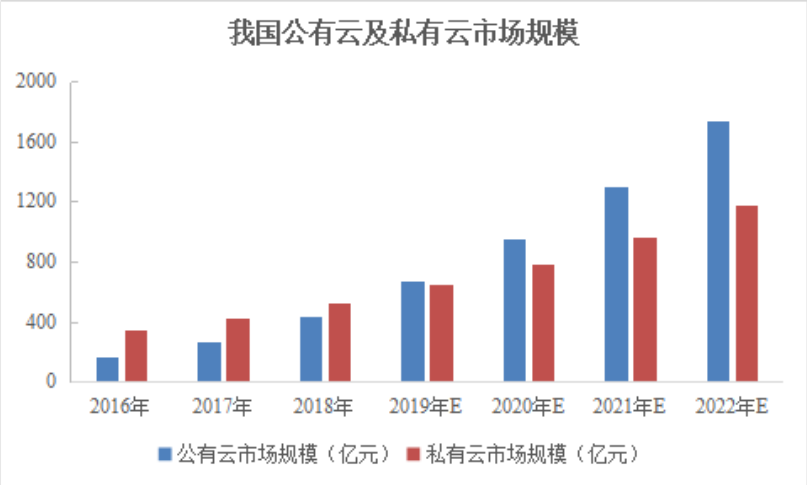


数据来源：中国信息通信研究院

此外，随着云技术的普及应用，云安全服务市场快速发展，各安全企业纷纷布局云安全防线，切实提供云服务安全应用。根据赛迪网统计，2018年，中国云安全服务市场规模达到37.8亿元，同比2017年增长44.8%，中国云安全服务市场处于快速增长阶段。随着国家对信息安全的重视、互联网产业的高速增长和伴随互联网发展而来的日趋严峻的安全问题，以及云计算、5G、大数据、物联网、工业互联网、人工智能等新技术、新应用的发展，针对云环境的虚拟化安全产品具有广阔发展前景，中国云安全整体的市场规模会随云计算市场增长而快速发展。预计到2021年中国云安全服务市场规模将达到115.7亿元，未来三年年均增长率为45.2%。

在云计算产业方面，在政府积极引导和企业战略布局等推动下，目前我国云计算产业保持了较好的发展态势，创新能力显著增强、服务能力大幅提升、应用范畴不断拓展，已成为提升信息化发展水平、打造数字经济新动能的重要

支撑。当前，我国云计算的应用正从游戏、电商、移动、社交等互联网行业到与政府、金融、交通、医疗、制造业等传统行业融合，但渗透率较低，仍然处于起步阶段。从部署类型分类，云计算可以分为公有云、私有云和混合云三类。由于国情、文化和监管制度的差异，和北美等地区不同，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业务、创新业务放在公有云端。因此，目前私有云在我国云计算产业中占有重要地位，预计根据业务特性提供相应IT承载资源的混合云架构将是企业级用户IT基础架构的主流。根据中国信息通信研究院统计数据，2018年我国云计算整体市场规模达962.8亿元，增速39.2%。其中，公有云市场规模达到437亿元，相比2017年增长65.2%，预计2019-2022年仍将处于快速增长阶段，到2022年市场规模将达到1,731亿元；私有云市场规模达525亿元，较2017年增长23.1%，预计未来几年将保持稳定增长，到2022年市场规模将达到1,172亿元。



数据来源：中国信息通信研究院

3、公司是信息安全、云计算、基础网络领域的领先企业，业务规模持续扩大，存在持续投入的需求

公司在创业早期即进入信息安全领域，在我国信息安全市场具有较明显的领先优势，公司始终坚持持续创新的发展战略，重视研发投入，同时紧跟全球信息技术发展趋势、贴近用户需求，不断更新迭代既有产品和解决方案，孵化培育新产品和新业务。公司在信息安全业务的基础上，2012年开始陆续推出了云计算和IT基础架构、包括企业级无线、安全可视交换机及物联网在内的基础网络领域相关的产品和解决方案，凭借近二十年在企业级IT领域的技术和市场积累，公司在云计算和IT基础架构、以企业级无线和安全可视交换机为主的基

础网络领域的相关产品和解决方案也取得了一定发展。

随着移动互联网、云计算、大数据、物联网和人工智能等技术的快速发展和逐步成熟，大量企业级用户意识到内部的IT架构和系统不再只是简单地支撑业务，而是可以大幅提升内外部效率和竞争力，众多行业都已掀起数字化转型的浪潮。基于前述背景，公司始终坚持以企业级用户的IT建设需求为中心，聚焦信息安全、云计算和IT基础架构、基础网络及物联网相关领域的产品和解决方案等核心业务，向广大企业级用户交付比过去更简单、更具实用价值的产品和解决方案，为广大企业级用户业务的数字化转型提供帮助。

2014 年至 2019 年，公司营业收入从 94,959.15 万元上升至 458,989.89 万元，年复合增长率约为 37.04%；公司净利润从 23,284.97 万元上升至 75,889.99 万元，年复合增长率约为 26.65%。公司各项业务保持快速发展。2017 年、2018 年、2019 年，公司研发费用分别为 49,000.24 万元、77,902.70 万元、114,089.42 万元，占同期营业收入比例分别为 19.82%、24.16%、24.86%，研发投入长期处于较高水平。截至 2020 年 3 月末，公司拥有研发类人员 2,262 名，占员工总人数的比例达 37.71%。随着业务规模的扩大和产品研发的持续开展，公司将继续加大研发投入，吸引更多优秀人才，不断提升产品和解决方案的市场竞争力，全面提升公司技术能力和应对趋势变化的能力，拓展更大的市场空间，存在持续投入的需求。

（二）本次发行股票的目的

1、继续加大在云化安全等主业方面的投入，推动产品升级，提升市场竞争力

在国家产业政策支持和信息技术不断发展的背景下，公司的信息安全、云计算等业务面临较好的政策环境和市场环境，依托公司已经建立的技术研发、渠道、品牌等优势，公司的各项业务存在进一步发展的空间。公司坚持高研发投入，并根据行业发展趋势和客户需求变化不断改进产品、不断推出新的产品，存在持续投入的需求。

“云化环境下的安全产品和解决方案升级项目”是公司借助已有的安全积累和优势，对云数据中心安全域自动划分模块、云安全自动运维和智能联动、高端威胁防护、IPSec 及 WOC 模块、漏洞优化等进行持续研发，实现云化环境

下的安全产品和解决方案的升级，为目标客户提供智能、可视可控的实用云计算环境下的安全解决方案，为客户带来更大价值，巩固公司在云计算安全领域的领先地位，进一步提高市场占有率。

2、建设总部基地，满足日益增长的研发、运营场地需求，提升运营管理效率

近年来，公司的人员规模不断增加，对办公场地等硬件资源的需求不断加大，公司深圳总部人员被分散在多处租赁的场地办公，内部沟通和协同效率受到影响，现有的办公条件已难以满足公司发展的需要，供需矛盾较突出，一定程度上制约了公司发展。“网络信息安全服务与产品研发基地项目”建成后，将作为公司在深圳的总部基地，能有效满足公司日益增长的研发、运营场地需求，有利于提高运营管理效率。同时，该项目建成后，公司将拥有一个稳定、长期的办公场所，能为员工提供更好的工作环境，有利于吸引优秀人才，对提升公司的形象、促进未来业务的良性发展将起到积极作用，有利于公司的长期稳定发展。

二、发行对象及与发行人的关系

本次发行股票的发行对象为不超过 35 名（含 35 名）符合相关规定的特定对象，包括符合法律法规规定的法人、自然人或者其他合法投资组织。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

最终发行对象由公司董事会或其授权人士根据股东大会授权在本次发行获得深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册后，按照相关规定，根据竞价结果与保荐机构（主承销商）协商确定。

截止本募集说明书签署日，公司尚未确定发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）发行股票的种类和面值

本次发行的股票种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（二）发行方式和发行时间

本次发行采取向特定对象发行的方式，在深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册的有效期内择机向特定对象发行。

（三）发行对象及认购方式

本次发行股票的发行对象为不超过 35 名（含 35 名）符合相关规定的特定对象，包括符合法律法规规定的法人、自然人或者其他合法投资组织。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象。信托公司作为发行对象，只能以自有资金认购。

最终发行对象由公司董事会或其授权人士根据股东大会授权在本次发行获得深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册后，按照相关规定，根据竞价结果与保荐机构（主承销商）协商确定。

本次发行的发行对象均以现金方式认购本次发行股票。

（四）定价基准日、发行价格和定价原则

本次发行股票的定价基准日为公司本次发行股票的发行期首日。本次发行股票的价格不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价的 80%（定价基准日前 20 个交易日公司股票交易均价＝定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总额/定价基准日前 20 个交易日公司股票交易总量）。最终发行价格由公司董事会或其授权人士根据股东大会授权在本次发行获得深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册后，按照相关规定，根据竞价结果与保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，则本次发行股票的发行价格将进行相应调整。调整公式如下：

派发现金股利：P1=P0-D

送红股或转增股本：P1=P0/（1+N）

两项同时进行：P1=（P0-D）/（1+N）

其中，P1 为调整后发行价格，P0 为调整前发行价格，D 为每股派发现金股利，N 为每股送红股或转增股本数。

（五）发行数量

本次发行的股票数量按照募集资金总额除以发行价格确定，且不超过本次发行前总股本的 30%，即不超过 122,703,942 股（含 122,703,942 股）。最终发行数量上限以深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册文件的要求为准。在前述范围内，最终发行数量由股东大会授权公司董事会或其授权人士根据相关规定及实际认购情况与保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司股票在关于本次发行的董事会决议公告日至发行日期间有除权、除息、回购行为，本次发行的股票数量及上限将进行相应调整。

（六）限售期

本次发行完成后，发行对象认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得转让。本次发行对象所取得上市公司本次发行的股份因上市公司分配股票股利、资本公积金转增等形式所衍生取得的股份亦应遵守上述股份锁定安排。限售期届满后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

（七）募集资金数量及用途

本次发行股票募集资金总额不超过 **88,839.00** 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	46,409.00	**28,225.00**
2	网络信息安全服务与产品研发基地项目	96,000.00	60,614.00
合计		**142,409.00**	**88,839.00**

项目投资总额高于本次募集资金拟投资金额部分，由公司自筹解决。本次发行股票扣除发行费用后的募集资金净额低于上述项目拟投入募集资金总额的部分将由公司自筹资金解决。本次发行股票募集资金到位前，公司将根据项目实际进度以自有资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

（八）未分配利润的安排

本次发行股票完成后，为兼顾新老股东的利益，由公司新老股东按照本次发行股票完成后的持股比例共享本次发行前的滚存未分配利润。

（九）上市地点

本次发行的股票将在深圳证券交易所创业板上市。

（十）本次发行的决议有效期

本次发行股票决议已经公司 2019 年年度股东大会审议通过，自公司 2019 年年度股东大会审议通过之日起十二个月内有效。

四、募集资金投向

本次发行股票募集资金总额不超过 **88,839.00** 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	46,409.00	**28,225.00**
2	网络信息安全服务与产品研发基地项目	96,000.00	60,614.00
合计		**142,409.00**	**88,839.00**

项目投资总额高于本次募集资金拟投资金额部分，由公司自筹解决。本次发行股票扣除发行费用后的募集资金净额低于上述项目拟投入募集资金总额的部分将由公司自筹资金解决。本次发行股票募集资金到位前，公司将根据项目实际进度以自有资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

五、本次发行是否构成关联交易

截止本募集说明书签署日，本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在因关联方认购公司本次发行股票构成关联交易的情形，将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至 2020 年 3 月 31 日，公司控股股东、实际控制人为何朝曦先生、熊武

先生、冯毅先生，其中何朝曦先生直接持有公司 8,424.00 万股股份，占公司总股本的 20.60%；熊武先生直接持有公司 7,300.80 万股股份，占公司总股本的 17.85%；冯毅先生直接持有公司 3,369.60 万股股份，占公司总股本的 8.24%。何朝曦先生、熊武先生、冯毅先生合计控制公司 19,094.40 万股股份，控制比例为 46.68%。

本次发行股票的数量不超过 122,703,942 股（含 122,703,942 股）。本次发行股票完成后，何朝曦先生、熊武先生、冯毅先生仍为公司控股股东、实际控制人。因此，本次发行股票不会导致公司的控制权发生变化。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

本次发行方案已经公司第二届董事会第四次会议、2019年年度股东大会、第二届董事会第七次会议**以及第二届董事会第十一次会议**审议通过。

本次发行方案尚需深圳证券交易所审核同意并报经中国证监会注册。

在获得中国证监会注册后，公司将向深圳交易所和中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股票发行和上市事宜，完成本次发行股票呈报批准程序。

第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

本次发行股票募集资金总额不超过 88,839.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额将用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额
1	云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	46,409.00	**28,225.00**
2	网络信息安全服务与产品研发基地项目	96,000.00	60,614.00
合计		**142,409.00**	**88,839.00**

根据本次募投项目的资金使用计划及项目实施进度安排，本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

项目投资总额高于本次募集资金拟投资金额部分，由公司自筹解决。本次发行股票扣除发行费用后的募集资金净额低于上述项目拟投入募集资金总额的部分将由公司自筹资金解决。本次发行股票募集资金到位前，公司将根据项目实际进度以自有资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换。

二、云化环境下的安全产品和解决方案升级项目

（一）项目的基本情况

1、本项目的建设内容

本项目的实施主体为深信服科技股份有限公司。

本项目的主要建设内容包括：进行云数据中心安全域自动划分模块、云安全自动运维和智能联动、高端威胁防护、IPSec及WOC模块、漏洞优化等研发，对云化环境下的安全产品和解决方案进行升级。

2、本项目与现有业务或发展战略的关系

本项目融合了公司在信息安全及云计算方面的相关技术，在公司现有技术的基础上进行研发，对公司现有产品进行升级。本项目与现有业务或产品的关系如下：

现有产品	本项目实施内容	相对现有产品（解决方案）的改进
终端检测与响应 EDR	云数据中心安全域自动划分模块	针对数据中心网络，推出面向业务交互关系的安全域自动划分方案，包括业务关系梳理、策略优化和安全域智

现有产品	本项目实施内容	相对现有产品（解决方案）的改进
		能推荐等
云图	云安全自动运维和智能联动	在现有云图的基础上，基于机器学习和大数据综合分析，对安全事件进行关联分析，实现安全全面审查、预防高端威胁，并在可视化、操作易用性方面大幅提升，应对运维难的问题
云脑	高端威胁防护	优化云脑组件、查杀引擎和流量分析技术，提升威胁情报和文件云查能力和降低误报率；通过构建多引擎、动态沙箱、硬件虚拟环境等检测、分析系统，提升情报生产速度；基于云端数据、计算、专家综合能力，解决本地产品难以解决的检测和报警分析问题
云盾	IPSec 及 WOC 模块	加密算法优化、策略路由、高性能高可用优化，以及针对广域网加速和其它产品的集中管理平台优化
安全服务	漏洞优化	提高漏洞的覆盖面，支持全面漏洞扫描能力，并提升漏洞检测与处置能力

3、本项目研发投入的主要内容、预计取得的研发成果

本项目研发投入的主要内容、预计取得的研发成果如下：

本项目实施内容	主要研发内容	预计研发成果
EDR-云数据中心安全域自动划分模块	针对数据中心网络，推出面向业务交互关系的安全域自动划分方案，包括业务关系梳理、策略优化和安全域智能推荐等	1、基于 AI 自动化的业务风险识别与访问控制，轻量级数据采集支持大规模终端安全域划分，简化云主机管理难题； 2、极简化规则配置和优化管理，如支持基于 AI 和规则匹配快速构建端口级的安全策略； 3、全面支持混合终端管控场景，支持东西向可视可控
云图-云安全自动运维和智能联动	在现有云图的基础上，基于机器学习和大数据综合分析，对安全事件进行关联分析，实现安全全面审查、预防高端威胁，并在可视化、操作易用性方面大幅提升，应对运维难的问题	1、多安全产品、多设备的安全日志关联分析，融合威胁情报实现云端全局视角的安全威胁发现、分析展示及告警； 2、针对不同场景实现自动化或半自动化处置，简化用户安全管理压力； 3、从客户业务视角实现安全策略的融合管理，简化策略配置、安全设备运维和管理
云脑-高端威胁防护	优化云脑组件、查杀引擎和流量分析技术，提升威胁情报和文件云查能力和降低误报率；通过构建多引擎、动态沙箱、硬件虚拟环境等检测、分析系统，提升情报生产速度；基于云端数据、计算、专家综合能力，解决本地产品难以解决的检测和报警分析问题	1、引入先进技术，加上自研技术，将误报率降低到业界先进水平； 2、基于沙箱和虚拟化技术的不断优化，提供业界领先的动态分析平台； 3、根据丰富情报、先进检测引擎和专家能力提供业界领先的云端检测平台，提供如威胁情报、DNS 安全等分析能力

本项目实施内容	主要研发内容	预计研发成果
IPSec 及 WOC 模块	加密算法优化、策略路由、高性能高可用优化，以及针对广域网加速和其它产品的集中管理平台优化	1、通过算法优化，进一步提升 IPsec 和 WOC 模块在云场景下性能； 2、支持智能选路和链路质量优化，提供更优广域网访问体验，并增强安全性； 3、云化场景支持新一代集中管理平台
安全服务-漏洞优化	提高漏洞的覆盖面，支持全面漏洞扫描能力，并提升漏洞检测与处置能力	1、改进系统和 WEB 漏洞效果，提升互联网暴露面发现能力； 2、检测和发现更多国产应用漏洞； 3、提升僵尸网络处置、病毒处置、webshell 处置和黑链处置能力

4、本项目实施的技术可行性、实施准备情况

在专利技术储备方面，公司围绕云化环境下的安全产品和解决方案已完成相应的技术储备，主要包括基于人工智能AI的安全检测技术、基于红蓝对抗的安全攻防对抗技术、基于网端云联动的一体化安全大脑技术、高级威胁情报技术、基于UEBA的行为检测技术、基于AI的恶意加密流量分析技术、自动化漏洞扫描和漏洞挖掘技术等。公司已具备实施本项目所需的相关核心专利技术，截至2020年6月30日，公司已取得该项目相关的发明专利证书20项、软件著作权证书22项。

在技术、产品储备方面，作为国内较早从事信息安全领域的企业，公司在我国信息安全市场具有较明显的领先优势，公司主要信息安全产品上网行为管理、VPN、下一代防火墙等持续多年市场份额位居行业前列，多款信息安全核心产品入围Gartner国际魔力象限，产品和技术实力得到权威机构及市场的认可。此外，公司在信息安全领域具有深厚的技术积累，涉及攻防研究、应急响应、病毒木马研究、漏洞研究、基于人工智能的安全风险检测等各方面。本项目融合了公司现有云计算、信息安全的技术优势，借助自身已有的安全优势，打造安全云，推出针对云安全的创新技术和产品，应对云中更加底层和复杂的攻击，对网外攻击和云内攻击实施监控和阻断，进一步完善网、端、云和服务的安全产品体系，项目的实施具有坚实的技术、产品基础。

在人员储备方面，截至2020年6月30日，公司已有涉及本项目的研发人员近300人，在安全检测、安全攻防对抗、威胁情报、AI、漏洞挖掘等方面均具有丰富的研发经验，研发人员岗位分工包括安全产品架构师、安全攻防对抗专

家、安全情报分析师、安全检测专家、密码专家、软件开发高级工程师等核心技术岗位。此外，公司将根据研发需要，在本项目实施过程中扩充研发队伍，保障项目的顺利实施。

此外，公司已在销售网络、市场品牌等方面建立了较强的竞争优势，能保障本项目研发成果的转化。

因此，本项目的实施具有技术可行性，实施准备情况较充分。

5、本项目的投资预算

本项目总投资46,409.00万元，拟使用募集资金投资**28,225.00**万元。项目具体投资内容如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	**工程费用**	**3,420.00**	**2,066.00**	**-**
1.1	场地租赁费	1,354.00	-	否
1.2	设备购置费	1,962.00	1,962.00	是
1.3	软件购置费	104.00	104.00	是
2	**工程建设其他费用**	**313.00**	**235.00**	**-**
2.1	装修费	78.00	-	是
2.2	办公设备购置费	235.00	235.00	是
3	**开发费用**	**38,046.00**	**25,924.00**	**-**
3.1	产品开发人员	37,840.00	**25,924.00**	否
3.2	培训费	27.00	-	否
3.3	研讨及咨询费	179.00	-	否
4	**市场开拓费**	**2,630.00**	-	否
5	**流动资金**	**2,000.00**	-	否
合计		**46,409.00**	**28,225.00**	**-**

报告期内，公司不存在资本化研发支出的情况，预计未来本项目投入不涉及研发费用资本化的情况。

6、本项目的时间安排

本项目的实施周期为 2 年，投资预算的资金预计使用进度如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年
云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	24,381	22,028

本项目实施的时间安排如下：

时间（月） 重要节点	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24

时间（月） 重要节点	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24
EDR-云数据中心安全域自动划分模块	预研、需求		设计	编码			测试					发布
云图-云安全自动运维和智能联动	预研、需求		设计	编码			测试					发布
云脑-高端威胁防护	分迭代做技术方案预研			需求、设计、编码					测试			发布
IPSec 及 WOC 模块	预研、需求		设计	编码			测试					发布
安全服务-漏洞优化	预研			需求	设计、编码				测试			发布

7、本项目的经济效益

本项目是对公司现有产品进行的升级研发，研发升级后的产品实现的效益是公司对该产品历史累计投入的结果，无法单独核算因本次募集资金使用而产生的效益。根据公司现有竞争优势、技术积累以及行业发展趋势，预期本项目实施后，将对公司收入、利润产生积极影响。

（二）项目的经营前景

1、云计算产业发展迅速，云化环境下的安全市场需求日益扩大

云计算将大量计算资源、存储资源与软件资源链接在一起，将IT向集约化、规模化与专业化方向发展。云计算以大规模的虚拟资源池，为远程用户提供弹性的IT服务，解放企业繁重的IT设施管理与维护，快速支撑企业业务发展。例如，在新冠肺炎疫情期间，云计算凭借天然的远程服务属性，面对突如其来的疫情，能快速提供远程办公、远程医疗、远程教育等多样化功能。云计算将成为未来网络空间的神经系统，成为人工智能、工业物联网、5G等新技术的主要承载者，已经成为全球信息产业公认的发展重点，各国政府积极通过政策引导、资金投入等方式加快本国云计算的战略布局和产业发展，我国对云计算的发展一直给予高度重视和大力支持，已将其定为科技战略之一。因此，云计算产业未来仍将保持快速发展的趋势。

云计算蓬勃发展的同时，其安全问题也在不断凸显。企业上云后，企业的数据和业务更加集中、软件栈层次和对外接口更加丰富、边界更加模糊，成为了黑客关注的主要目标之一。未来几年，用户不再仅仅考虑“如何上云”，而更关注“如何安全上云”。此外，为了节约成本、提高效率，企业倾向于在业务中使用基于云的应用服务，如何保证云应用在使用过程中的安全性、合规性，也成为企业IT部门需要解决的问题。根据赛迪网统计，2018年，中国云安全服务

市场规模达到37.8亿元，同比2017年增长44.8%，预计到2021年中国云安全服务市场规模将达到115.7亿元，2019年至2021年年均增长率为45.2%，行业呈现快速增长趋势。云计算安全市场伴随云计算市场规模的增长快速发展，而云计算安全服务给市场注入新的活力与增量，将成为信息安全行业极具发展前景的细分市场。

2、实现安全与云架构的深度结合，实现安全产品智能化，构建公司产品的核心竞争力，保持公司的竞争优势

随着软件定义技术在云平台的应用，以及多云场景的现状，安全边界越来越模糊，传统基于边界和终端的安全机制无法完全应对云化数据中心的安全问题。安全自动化、安全智能化、安全可见性和多产品联动成为了云化数据中心的新趋势，也是解决用户安全问题的突破点。

在步入智能化的时代中，网络安全提供商日益重视与人工智能的深度融合。工信部在《促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020年）》中指出：“完善人工智能网络安全产业布局，形成人工智能安全防护体系框架”。因此，将传统的安全技术与人工智能相融合，能突破传统安全技术的局限；人工智能和机器学习有助于提高产品分析精度和策略自动化，简化日常任务的执行，在公有云和私有云基础架构中提供服务，能增强其安全性。

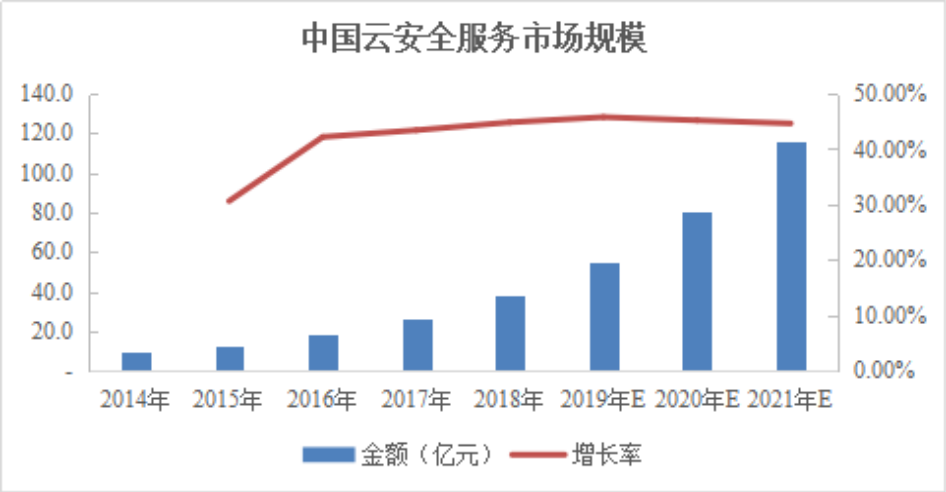
公司是兼具安全和云计算业务的复合型厂商，在已有技术的基础上融合人工智能、大数据等新技术，能进一步为已有产品赋能，对算法、模型、架构做持续优化，对产品易用性、自动化和效果展现做持续提升，实现产品升级。此外，公司通过满足安全智能化的需求，孵化新特性、新服务，以全系列产品给目标客户提供智能、可视可控的实用云计算安全解决方案，能为客户带来更大价值，巩固公司在云计算安全领域的领先地位，保持公司的竞争优势，进一步提高市场占有率。

3、中国云安全市场快速增长，本项目具有广阔的市场前景

我国政府高度重视网络安全问题，并将网络安全问题提升到国家战略高度，习近平总书记在历次全国网络安全和信息化工作会议中均从不同层面提出网络安全的重要性。党的十八大以来，我国政府出台了《国家信息化发展战略纲要》、《“十三五”国家信息化规划》、《国家网络空间安全战略》、《软件和信息技术服

务业发展规划（2016-2020年）》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020年）》和《中华人民共和国网络安全法》等相关重要政策和法律法规，这为我国网络安全行业的发展提供了政策保障。

云计算安全服务随着云计算行业的迅速发展成为网络安全行业极具发展前景的细分市场。根据赛迪网统计，2018年中国云安全服务市场规模达到37.8亿元，同比2017年增长44.8%。随着国家对网络安全的重视、互联网产业的高速增长和伴随互联网发展而来的日趋严峻的安全问题，以及云计算、5G、大数据、物联网、工业互联网、人工智能等新技术、新应用的发展，针对云环境的安全服务产品具有广阔发展前景，预计到2021年中国云安全服务市场规模将达到115.7亿元，2019年至2021年年均增长率为45.2%，行业呈现快速增长趋势，市场空间广阔。



数据来源：赛迪网

因此，本项目具有良好的经营前景。

（三）项目涉及的审批事项

1、本项目的立项情况

本项目已取得深圳市南山区发展和改革局《深圳市社会投资项目备案证》（深南山发改备案【2020】0362号）。

2、本项目的土地落实情况

本项目在公司现有办公场地实施，不涉及土地购置事项。

3、本项目的环保审批情况

本项目为软件研发类项目，非生产型项目，不产生废气、废水、固体废弃

物等污染物。根据《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录》（深人环规〔2018〕1号）第七条的规定，“未列入本名录的其他建设项目，无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案”。本项目未列入《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录》，因此无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案。

综上，本项目已取得实施前必要的审批程序，项目实施不存在重大不确定性。

三、网络信息安全服务与产品研发基地项目

（一）项目基本情况

1、本项目的建设内容

本项目的实施主体为深信服科技股份有限公司。

本项目用地面积5,933.88平方米，预计建筑面积71,560平方米，项目建成后将作为公司在深圳的总部基地，以满足公司日益增长的研发、运营场地需求，有利于提升公司整体运营管理效率、提升公司形象，有利于吸引优秀人才，促进公司长远发展。

2、本项目与现有业务或发展战略的关系

（1）满足日益增长的研发、运营场地需求，提高运营管理效率

公司总部位于深圳，目前常驻深圳的办公人员超过3,500人，公司在深圳没有自有办公物业，一直以来采用租赁场地进行办公。由于人员较多，公司对办公场地面积的需求较大，难以找到与之匹配的整体出租物业，导致办公场地较分散。分散的办公场地对公司的日常经营管理带来了诸多不便，导致沟通交流成本的增加与运营管理效率的降低。近年来，公司的人员规模不断增加，对研发、运营等办公资源的需求不断加大，现有的办公条件已难以满足公司发展的需要，供需矛盾较突出。

随着公司业务规模的不断扩大和研发投入的持续增加，未来公司的员工人数仍将不断增加，对研发、运营等办公资源的需求仍将不断增大。“网络信息安全服务与产品研发基地项目”的建设能有效满足公司日益增长的研发、运营场地需求，有利于提高运营管理效率。

（2）积极参与政府规划建设，建设自有总部基地，提升公司形象、吸引优秀人才，促进公司长远发展

本项目选址在深圳市南山区留仙洞总部基地，根据深圳市的产业发展及用地规划，留仙洞总部基地规划建设成为深圳市生态环境优美、产业配套设施完善的战略性新兴产业总部基地，是深圳市产业转型升级的新平台，将建设成深圳南山区未来引领高端产业发展的新平台和创新高地。

公司作为信息安全、云计算、基础网络及物联网领域的领先企业，积极参与政府规划建设，本项目建成后将作为公司自有总部基地，能解决公司无自有总部物业的问题，使公司拥有一个稳定、长期的办公场所，为员工提供更好的工作环境，有利于吸引优秀人才，有利于公司长期稳定发展。同时，公司自有总部基地作为公司品牌形象的一种承载，对提升公司的形象、促进未来业务的良性发展将起到积极作用。

3、项目可行性分析

公司作为总部在深圳市南山区的高科技企业，高度契合深圳市南山区实施的“科技创新+总部经济”发展战略，深圳市南山区政府大力支持留仙洞总部基地建设。

近年来，公司业务保持快速发展，2014年至2019年，公司营业收入从94,959.15万元上升至458,989.89万元，年复合增长率约为37.04%；公司净利润从23,284.97万元上升至75,889.99万元，年复合增长率约为26.65%，表现出良好的发展势头。

同时，公司已按照上市公司的治理标准建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，健全了各项规章制度和内控制度，并在日常经营过程中不断地改进和完善，形成了较为规范的公司治理体系和完善的内部控制环境。在本项目的建设过程，公司将根据相关制度建立专门的项目管理团队，引入专业的设计、施工与监理队伍，确保项目成功实施。

因此，良好的政策环境、稳步发展的经营业绩以及科学有效的内部管理，为本项目的实施奠定了坚实基础。

4、本项目的投资预算

本项目总投资96,000.00万元，拟使用募集资金投资60,614.00万元。项目具

体投资内容如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	拟使用募集资金金额	是否属于资本性支出
1	土地购置费用	27,100.00	-	是
2	建筑工程费用	29,600.00	27,950.00	是
3	安装工程费用	6,000.00	6,000.00	是
4	工程建设其他费用	5,080.00	3,664.00	是
5	设备购置及安装费用	8,000.00	8,000.00	是
6	装修费用	15,000.00	15,000.00	是
7	预备费用	5,220.00	-	-
合计		**96,000.00**	**60,614.00**	-

5、本项目的时间安排

本项目整体实施周期为四年，目前处于基坑施工阶段，投资预算的资金预计使用进度如下：

单位：万元

项目	第一年	第二年	第三年	第四年
网络信息安全服务与产品研发基地项目	30,166.00	12,646.00	34,957.00	18,231.00

本项目实施的时间安排如下：

时间（月） 内容	2	4	6	8	10	12	14	16	18	20	22	24	26	28	30	32	34	36	38	40	42	44	46	48
初步设计、施工图设计等	■	■	■	■	■																			
建筑工程			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						
安装工程								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■						
设备购置及安装											■	■		■	■	■	■	■	■	■	■			
装修														■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
项目验收																								■

6、本项目的经济效益

本项目主要作为公司在深圳的总部基地，不直接产生效益，经济效益无法直接测算。

本项目建成后，将进一步改善员工的办公环境，提升公司的研发实力与运营管理效率，有利于公司长期稳定发展。

（二）项目涉及的审批事项

1、本项目的立项情况

本项目已取得深圳市南山区发展和改革局《深圳市社会投资项目备案证》（深南山发改备案【2020】0368号）。

2、本项目的土地落实情况

本项目实施地点位于广东省深圳市南山区留仙洞总部基地，已签署土地出让合同，土地使用权证尚在办理中。

3、本项目的环保审批情况

本项目为自建的办公用房类项目。根据《深圳市建设项目环境影响评价审批和备案管理名录》（深人环规〔2018〕1号）规定，办公用房除“涉及环境敏感区的；需自建配套污水处理设施的”应报批环境影响报告表外，其余无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案。公司“网络信息安全服务与产品研发基地项目”不涉及环境敏感区且无需自建配套污水处理设施，因此该项目无需实施建设项目环境影响评价审批或者备案。

4、本项目建设需履行的其他主要行政审批事项

截止本募集说明书签署日，该项目处于前期施工阶段，已取得深圳市社会投资项目备案证、深圳市建设工程方案设计意见书、深圳市建设用地规划许可证、土石方、基坑支护工程建筑工程施工许可证等现阶段需履行的审批手续，后续需履行的行政审批事项属于建筑工程类项目需履行的一般行政审批事项，不存在无法取得相关行政审批而导致项目无法顺利实施的重大风险，项目实施不存在重大不确定性。

四、本次募投项目不属于涉密领域

（一）有关涉密业务及相关审批或认证程序的主要法律规定

我国有关涉密业务及相关审批或认证程序的主要规定如下：

序号	法规	相关内容
1	《中华人民共和国保守国家秘密法》第三十四条	“企业事业单位从事国家秘密载体制作、复制、维修、销毁，涉密信息系统集成或者武器装备科研生产等涉及国家秘密的业务（以下简称涉密业务），应当由保密行政管理部门或者保密行政管理部门会同有关部门进行保密审查。保密审查不合格的，不得从事涉密业务”，“机关、单位委托企业事业单位从事前款规定的业务，应当与其签订保密协议，提出保密要求，采取保密措施”。

序号	法规	相关内容
2	《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》第二十四条	“涉密信息系统应当由国家保密行政管理部门设立或者授权的保密测评机构进行检测评估，并经设区的市、自治州级以上保密行政管理部门审查合格，方可投入使用”，“公安、国家安全机关的涉密信息系统投入使用的管理办法，由国家保密行政管理部门会同国务院公安、国家安全部门另行规定”。
3	《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》第二十八条	“企业事业单位从事国家秘密载体制作、复制、维修、销毁，涉密信息系统集成或者武器装备科研生产等涉及国家秘密的业务（以下简称涉密业务），应当由保密行政管理部门或者保密行政管理部门会同有关部门进行保密审查。保密审查不合格的，不得从事涉密业务”。
4	《涉密信息系统集成资质管理办法》（2019年修订）第三条	“从事涉密信息系统集成业务的企业事业单位应当依照本办法，取得涉密信息系统集成资质。国家机关和涉及国家秘密的单位（以下简称机关、单位）应当选择具有涉密信息系统集成资质的企业事业单位（以下简称资质单位）承接涉密信息系统集成业务。”
5	《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》（国保发[2016]15号）第三条	“国家对承担涉密武器装备科研生产任务的企事业单位实行保密资格认定制度。承担涉密武器装备科研生产任务的企业事业单位应当依法取得相应保密资格。”
6	《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》（科工安密[2019]1545号）第二条、第七条、第八条	“本办法适用于军工集团公司及所属承担涉密武器装备科研生产任务单位、地方军工单位（以下简称军工单位）委托法人单位和其他组织，为其提供审计、法律、证券、评估、招投标、翻译、设计、施工、监理、评价、物流、设备设施维修（检测）、展览展示等可直接涉及武器装备科研生产国家秘密的咨询服务活动（以下简称涉密业务咨询服务）”，“军工单位选择咨询服务单位，应当选择安全保密体系健全、规章制度完善、技防措施符合国家保密标准的单位”，“军工单位委托涉密业务咨询服务时，应当与咨询服务单位签订保密协议，在保密协议中明确项目的密级、保密要求和保密责任，并对其履行保密协议及安全保密管理情况等进行监督指导；咨询服务单位应当书面承诺其安全保密管理符合国家安全保密法律法规和本办法的规定”。
7	《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（科工计[2016]209号）第二条、第七条、第二十八条	“本办法所称涉军企事业单位，是指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位”，“本办法所称军工事项，是指涉军企事业单位改制、重组、上市及上市后资本运作过程中涉及军品科研生产能力结构布局、军品科研生产任务和能力建设项目、军工关键设备设施管理、武器装备科研生产许可条件、国防知识产权、安全保密等事项”，“涉军企事业单位在履行改制、重组、上市及上市后资本运作法定程序之前，须通过国防科工局军工事项审查，并接受相关指导、管理、核查”，“涉军企事业单位聘请的相关中介机构应具有从事军工涉密业务咨询服务资格”。

（二）本次募投项目不属于涉密领域

本次募投项目不属于涉密领域。在本次发行的募投项目中，“网络信息安全服务与产品研发基地项目”为建设公司在深圳的总部基地；“云化环境下的安全产品和解决方案升级项目”是在公司现有产品或解决方案的基础上进行的升级研发。

根据《信息安全等级保护管理办法》第二十八条的规定，“涉密信息系统使用的信息安全保密产品原则上应当选用国产品，并应当通过国家保密局授权的检测机构依据有关国家保密标准进行的检测”。

公司下属全资子公司深圳市深信服信息安全有限公司（以下简称“信息安全公司”）的相关产品已通过国家保密科技测评中心的检测，并取得该中心颁发的《涉密信息系统产品检测证书》。信息安全公司的相关产品并不属于涉密领域，其研发、生产和制造该等产品亦不需涉密信息系统集成资质。为拓展业务、发展客户之目的，信息安全公司取得《涉密信息系统产品检测证书》，旨在向客户表明其拥有的该等产品已满足相关涉密检测标准，涉密单位可以购买、使用该等产品。

因此，本次募投项目不属于涉密领域，不涉及相关审批或认证程序。

五、本次募集资金用于补流的部分符合相关要求

根据本次募投项目的具体投资构成，本次募投项目中非资本性支出金额为25,924.00万元，占拟使用募集资金金额的比例为29.18%，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金金额	非资本性支出金额
1	云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	46,409.00	28,225.00	25,924.00
2	网络信息安全服务与产品研发基地项目	96,000.00	60,614.00	-
合计		142,409.00	88,839.00	25,924.00

（一）对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 14 条，详细论证本次募集资金用于补流的部分是否符合相关要求

1、《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第14条的相关内容

在再融资审核中，对募集资金补充流动资金或偿还银行贷款按如下要求把

握：

（1）再融资补充流动资金或偿还银行贷款的比例执行《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》的有关规定。

（2）金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。

（3）募集资金用于支付人员工资、货款、铺底流动资金等非资本性支出的，视同补充流动资金。资本化阶段的研发支出不计入补充流动资金。

（4）上市公司应结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。

（5）对于补充流动资金规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐人应就补充流动资金的合理性审慎发表意见。

（6）募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记的，本次募集资金用途应视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记的，本次募集资金用途应视为收购资产。

2、《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的相关内容

上市公司应综合考虑现有货币资金、资产负债结构、经营规模及变动趋势、未来流动资金需求，合理确定募集资金中用于补充流动资金和偿还债务的规模。通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的 30%；对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应充分论证其合理性。

本次募投项目中非资本性支出金额为 25,924.00 万元，占拟使用募集资金金额的比例为 29.18%，未超过 30%，符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 14 条和《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》的规定，因此本次募集资金用于补流的部分符合相关要求。

第四节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行完成后，上市公司的业务及资产的变动或整合计划

本次发行募集资金拟投资的项目符合国家相关的产业政策以及公司未来的发展方向，具有良好的发展前景和综合效益。本次发行后，公司主营业务范围保持不变，资本实力将得到增强，不会导致公司业务及资产发生重大变化。

二、本次发行完成后，上市公司控制权结构的变化

截至 2020 年 3 月 31 日，公司控股股东、实际控制人为何朝曦先生、熊武先生、冯毅先生，其中何朝曦先生直接持有公司 8,424.00 万股股份，占公司总股本的 20.60%；熊武先生直接持有公司 7,300.80 万股股份，占公司总股本的 17.85%；冯毅先生直接持有公司 3,369.60 万股股份，占公司总股本的 8.24%。何朝曦先生、熊武先生、冯毅先生合计控制公司 19,094.40 万股股份，控制比例为 46.68%。

本次发行股票的数量不超过 122,703,942 股（含 122,703,942 股）。本次发行股票完成后，何朝曦先生、熊武先生、冯毅先生仍为公司控股股东、实际控制人。

因此本次发行股票不会导致公司的控制权发生变化。

三、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况

截止本募集说明书签署之日，本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情形，将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

四、本次发行完成后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

截止本募集说明书签署之日，本次发行尚未确定发行对象，最终是否存在

上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人存在关联交易的情形，将在发行结束后公告的发行情况报告书中予以披露。

第五节 与本次发行相关的风险因素

一、经营风险

（一）成长性风险

软件与信息技术服务行业处于快速发展阶段，是国家鼓励发展的新兴产业，公司专注于为用户提供信息安全、云计算、基础网络及物联网领域相关的产品和解决方案，已经在研发创新、销售网络、市场品牌、人才队伍等方面形成了竞争优势，并保持了较高的成长性：2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-3 月，公司营业收入分别为 247,247.45 万元、322,445.05 万元、458,989.89 万元、60,880.38 万元，2017 年至 2019 年营业收入年复合增长率为 36.25%。

公司未来能否保持持续成长，受到宏观经济、产业政策、行业竞争态势、技术研发、市场推广等多个方面的影响，同时，公司也必须不断提升运营能力、管理能力，加大人才队伍建设力度、研发投入力度，以持续保持较强的市场竞争力，培育新的业务增长点。如果上述影响公司持续成长的因素发生不利变化，且公司未能及时采取措施积极应对，将导致公司存在成长性下降或者不能达到预期的风险。

（二）经营业绩下滑的风险

2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-3 月，公司营业收入分别为 247,247.45 万元、322,445.05 万元、458,989.89 万元、60,880.38 万元，2017 年至 2019 年营业收入年复合增长率为 36.25%。公司专注于信息安全、云计算、基础网络及物联网业务领域，研发投入、下游市场需求波动直接影响公司的经营业绩。

公司一直重视技术的储备，2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-3 月，公司研发费用分别为 49,000.24 万元、77,902.70 万元、114,089.42 万元、30,851.74 万元，占营业收入比例分别为 19.82%、24.16%、24.86%、50.68%。如果公司现阶段的研发投入未能如期产生效益，导致期间费用大幅增加而未通过营业收入的增长予以消化，将可能对短期内的经营业绩产生不利影响。

2020 年一季度，受新型冠状病毒肺炎疫情影响，公司业务受到较大冲击，

主营业务收入下降。同时，作为轻资产、高研发投入的科技型企业，公司主要的支出为研发、销售、管理各环节人员的相关支出，该等支出均为刚性支出；随着公司持续的研发投入，以及开拓新市场、推广新业务，相关费用继续上涨，导致公司 2020 年一季度亏损 19,369.47 万元，亏损金额较上年同期大幅增加。目前全球范围内疫情仍在蔓延，如果相关疫情继续发展，将持续对整体社会经济活动造成负面影响，进而存在公司经营业绩持续大幅下滑的风险。

此外，细分市场规模的变化、细分领域的市场竞争加剧、产品更新换代、新市场需求的培育等因素均可能导致下游市场需求发生波动。如果未来公司现有主要产品市场需求出现持续下滑或市场竞争加剧，同时公司未能及时培育和拓展新的应用市场，将导致公司主营业务收入、净利润面临下降的风险，盈利能力的稳定性和持续性也将受到考验。

（三）市场竞争加剧的风险

公司专注于信息安全、云计算、基础网络及物联网领域，行业前景良好，但公司也面临国内外竞争对手的竞争。在国内方面，随着市场的成熟和规模的扩大，多家企业实现上市融资，并积极开展收购兼并；同时，国内越来越多企业涉足信息安全、云计算等领域，未来不排除会有更多的企业参与市场竞争。在国际方面，大型跨国 IT 巨头具备产业链的优势地位，且资金实力雄厚，正积极拓展国内市场。

如果公司未来在技术创新、产品升级、市场推广、销售服务体系构建等方面不能及时满足市场动态变化，或持续保持并增强自身竞争力，公司可能面临市场竞争加剧的风险。

（四）产品销售的季节性风险

公司产品的主要用户以企业、政府、金融、电信运营商为主，上述单位通常采取预算管理制度和集中采购制度，一般为下半年制订次年年度预算和投资采购计划，审批通常集中在次年上半年，设备采购招标一般则安排在次年年中或下半年。因此，公司在每年上半年销售、订单相对较少，年中订单开始增加，产品交付则集中在下半年尤其是第四季度。公司的销售收入呈现显著的季节性特征，且主要在下半年实现，而费用在年度内较为均衡地发生，因此可能会造

成公司第一季度、半年度或第三季度出现季节性亏损，投资者不宜以半年度或季度的数据推测全年盈利状况。

报告期内，公司营业收入按季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	60,880.38	100.00%	64,164.04	13.98%	52,784.91	16.37%	37,671.04	15.24%
二季度	-	-	91,695.17	19.98%	65,049.83	20.17%	52,692.25	21.31%
上半年合计	**60,880.38**	**100.00%**	**155,859.21**	**33.96%**	**117,834.74**	**36.54%**	**90,363.28**	**36.55%**
三季度	-	-	123,291.96	26.86%	88,431.77	27.43%	64,944.85	26.27%
四季度	-	-	179,838.72	39.18%	116,178.55	36.03%	91,939.32	37.19%
下半年合计	-	-	**303,130.68**	**66.04%**	**204,610.32**	**63.46%**	**156,884.17**	**63.45%**
合计	**60,880.38**	**100.00%**	**458,989.89**	**100.00%**	**322,445.05**	**100.00%**	**247,247.45**	**100.00%**

从公司各季度营业收入占全年的比重来看，2017年、2018年、2019年公司第四季度营业收入占比均在36%以上。公司的销售收入呈现显著的季节性特征，且主要在下半年实现，而费用在年度内较为均衡地发生，因此可能会造成公司第一季度、半年度或第三季度出现季节性亏损，投资者不宜以半年度或季度的数据推测全年盈利状况。

（五）产品和服务不能获得相关认证的风险

公司从事的信息安全等相关业务通常需取得计算机信息系统安全专用产品销售许可证等产品认证。虽然公司已安排专人负责业务资质许可及产品、服务认证的申请、取得和维护，但如果未来国家相关认证的政策、标准等发生重大变化，且公司未及时调整以适应相关政策、标准的要求，公司存在业务资质许可及产品、服务认证不能获得相关认证的风险。同时，若公司未来拓展的新业务需通过新的资质认定，且公司相关业务资质许可及产品、服务认证未能通过相关认证，将对公司开拓新市场造成不利影响。

（六）渠道管理风险

公司销售实行渠道代理销售为主、直销为辅的销售模式。公司产品的目标用户群多、用户的地域及行业分布广，在渠道代理销售模式下公司可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用户覆盖以及快速的产品导

入，提升公司产品的市场占有率。随着公司全面渠道化战略的进一步推进，渠道代理销售的占比将进一步提高。随着公司经营规模的不断扩大，渠道管理的难度也在加大，若公司不能及时提高渠道管理能力，可能对公司品牌和产品销售造成一定影响。

（七）租赁主要经营场所的风险

公司作为软件企业，一直将有限的资源优先投入到技术及产品研发，以保障持续发展的需要，保持了轻资产的经营模式。因此，截止本募集说明书签署之日，公司主要经营场所通过租赁方式取得。公司的经营场所主要为员工提供办公场地，不涉及大型固定资产投入，因此公司经营并不依赖于某一固定场所。若出现租赁到期无法续租、出租方单方提前终止协议或租金大幅上涨的情况，公司存在生产经营场地无法续租的风险。

（八）国际化经营的风险

截止本募集说明书签署之日，公司已在马来西亚、印度尼西亚、新加坡、美国等国家设立海外子公司，未来公司也将继续开拓国际市场。通过发展国际业务，公司可以第一时间接收国际相关行业发展的最新动态，为未来业务发展进行探索布局，并能够通过参与国际市场竞争，提升产品的市场竞争力和品牌的影响力。随着公司国际业务投入的加大，国际业务的亏损可能进一步增加。此外，如果未来海外子公司所在地的经营环境、政策、法规发生重大不利变化，或者汇率发生重大不利变动，也可能导致公司存在国际化经营的风险。

二、技术风险

（一）技术创新、新产品开发风险

软件与信息技术服务行业技术升级与产品更新换代迅速，企业必须根据市场发展把握创新方向，持续不断的加大研发投入、推进技术创新以及新产品开发，并将创新成果转化为成熟产品推向市场，以适应不断发展的市场需求。

如果公司未来不能对技术、产品和市场的发展趋势做出正确判断，对行业关键技术的发展方向不能及时掌握，致使公司在新技术的研发方向、重要产品的方案制定等方面不能及时做出准确决策，则公司技术创新及新产品开发将存

在失败的风险；同时，技术创新及新产品开发需要投入大量资金和人员，通过不断尝试才可能成功，在开发过程中存在关键技术未能突破或者产品具体性能、指标、开发进度无法达到预期而研发失败的风险；此外，公司也存在新技术、新产品研发成功后不能得到市场的认可或者未达到预期经济效益的风险。

（二）知识产权风险

公司目前业务集中在信息安全、云计算、基础网络及物联网领域，均属于知识、技术密集型行业。一方面，由于我国对软件的知识产权保护与美国等发达国家还有一定差距，存在一些软件产品被盗版、专有技术流失或泄密等现象，公司的知识产权存在被侵害的风险。另一方面，虽然公司一直坚持自主创新的研发战略，避免侵犯他人知识产权，但仍不排除某些竞争对手采取恶意诉讼的市场策略、利用知识产权相关诉讼等拖延公司市场拓展的可能性。

（三）核心技术泄密及核心技术人员流失的风险

经过多年的积累，公司已经形成了较强的自主创新能力，建立了完备的技术体系和高质量的技术人才队伍。一方面，公司积极围绕核心技术申请知识产权；另一方面，公司通过建立完善的研发全过程的规范化管理、健全内部保密制度、技术档案管理制度等相关措施，未来仍不能排除核心技术流失的可能。同时，公司也通过完善薪酬设计、股权激励办法、塑造企业文化等方式，提升员工队伍的凝聚力。在市场竞争中，一旦出现掌握核心技术的人员流失、核心技术信息失密、专利管理疏漏，导致核心技术泄密，公司技术创新、新产品开发、生产经营将受到不利影响。

三、管理风险

（一）管理风险

公司目前处于快速发展阶段，经营规模、员工队伍增长较快，这些都对公司战略制定、内部控制、运营管理、人力资源、财务管理等方面都提出了更高的要求。如果公司未来不能结合实际情况及时、适时对管理体系进行调整优化，将对公司管理造成一定风险。

（二）专业人才引进不足及流失风险

优秀的技术研发、营销及管理人员队伍是公司保持竞争优势的主要因素之一。随着公司业务规模的持续、快速扩大，公司未来几年将对于高素质、专业化的优秀技术人才、管理人才、市场人才的需求将增加；另一方面，市场竞争的加剧也会使得软件企业普遍面临高素质人才市场竞争激烈、知识结构更新快的局面。若公司专业人才不能及时引进、既有人才团队出现大规模流失，公司业务经营可能会受到不利影响。

四、财务风险

（一）毛利率下降的风险

2017年度、2018年度、2019年度、2020年1-3月，公司主营业务毛利率分别为75.50%、73.32%、72.19%、66.29%。随着近年来公司云计算、基础网络及物联网业务营业收入的增长，产品结构有所变化，公司主营业务毛利率有所下降。公司目前业务集中在信息安全、云计算、基础网络及物联网领域，该等行业具有市场技术壁垒相对较高、产品更新换代较快的特点，如果未来出现竞争者持续进入、原有竞争对手加大市场开发力度、下游市场规模增速放缓，将导致竞争加剧，进而影响行业整体毛利率，从而导致公司毛利率存在下降的风险。此外，目前公司成本结构中原材料成本占比较高，特别是云计算业务中服务器成本较高，若未来原材料价格因上游供货商集中度提升等原因出现上涨，将导致公司综合毛利率存在下降的风险。

（二）应收账款的风险

2017年末、2018年末、2019年末及2020年3月末，公司应收账款账面价值分别为24,678.91万元、30,178.25万元、39,398.82万元和25,567.36万元，报告期内，随着销售收入的提升，公司应收账款有所增加。随着公司经营规模的扩大，应收账款绝对金额将逐步增加，如公司采取的收款措施不力或客户信用发生变化，公司应收账款发生坏账的风险将加大。

（三）即期收益摊薄风险

本次发行股票完成后，公司总股本和净资产将进一步扩大，盈利水平难以实现同步快速增长，短期内将摊薄公司每股收益和净资产收益率等财务指标，

存在稀释每股收益和净资产收益率的风险。

五、其他风险

（一）税收优惠政策风险

报告期内，公司享受的税收优惠主要包括企业所得税优惠、增值税退税。

根据《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税[2012]27号）以及《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税[2016]49号）的规定，公司符合“国家规划布局内重点软件企业”的条件，公司2017年、2018年、2019年适用重点软件企业10%的优惠税率；公司下属孙公司信锐网科2017年起适用“符合条件的软件企业”所能享有的企业所得税“两免三减半”优惠，即信锐网科2017年、2018年免征企业所得税，信锐网科2019年已经满足“国家规划布局内重点软件企业”的要求，适用重点软件企业10%的优惠税率。如果国家税收优惠政策发生不利变化，公司及下属公司以后年度不能符合“国家规划布局内重点软件企业”的要求，公司及下属公司须按25%的税率缴纳企业所得税，将对公司的经营业绩产生不利影响。

根据《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2011]4号文件）、《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）、《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）和《关于深化增值税改革有关政策的公告》（2019年第39号）的规定，公司及下属子公司深信服网络，下属孙公司信锐网科、口袋网络公司销售自行开发生产的软件产品，2017年度及2018年1-4月按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策；2018年5-12月及2019年1-3月按16%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策；2019年4-12月及2020年1-3月按13%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。如果国家相关增值税税收优惠政策发生不利变化，或者公司未能如期收到增值税返还款项，将对公司经营成果产生不利影响。

（二）募集资金投资项目实施的风险

基于当前市场环境、行业趋势、产业政策和自身发展需求，公司对募集资

金项目进行了可行性论证，但是若上述因素出现重大变化，可能导致募投项目不能顺利实施、新技术开发进度不达预期、研发遭遇技术瓶颈甚至失败，将对公司进一步提升产品竞争力带来不利影响。

同时，募投项目产品能否被市场接受并达到销售预期，既受市场需求变动、市场竞争状况的影响，又受公司产品推广力度、营销力量、技术支持的配套措施是否到位等因素的制约。一旦出现市场推广效果不佳或市场需求出现新的变化等不利因素，导致相关产品产业化进度放缓或不达预期，将对该等募投项目的实施回报产生不利影响。

此外，本次募投项目建成后每年将新增折旧摊销费用，在一定程度上影响公司的盈利水平，从而使公司面临盈利能力下降的风险。

（三）新冠肺炎疫情带来的风险

自2020年初新冠肺炎疫情发生以来，受经济活动减弱、人口流动减少或延后、企业大范围停工停产等因素的影响，公司业务受到一定程度的影响。公司已采取积极措施应对，此次疫情对公司第一季度的业绩造成了一定的冲击，但暂未对公司生产经营产生重大不利影响。但如果此次疫情发展趋势发生重大不利变化，或者在后续经营中再次遇到重大疫情、自然灾害或极端恶劣天气的影响，则可能对公司的生产经营及业绩、**本次募投项目的实施**造成不利影响。

第六节 与本次发行相关的声明

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

何朝曦	熊武	冯毅
郝丹	王肖健	江涛

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 16 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

何朝曦	熊武	冯毅
郝丹	王肖健	江涛

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 10 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

何朝曦	熊武	冯毅
郝丹	王肖健	江涛

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 14 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：

何朝曦	熊武	冯毅
郝丹	王肖健	江涛

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 10 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体监事签名：

周春浩　　胡海斌　　肖立业

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 16 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体高级管理人员签名：

何朝曦　　熊武　　冯毅

马家俊　　蒋文光

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 10 日

一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体高级管理人员签名：

何朝曦	熊武	冯毅
马家俊	蒋文光	

深信服科技股份有限公司

2020 年 8 月 16 日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人签名：

何朝曦　　熊武　　冯毅

2020 年 8 月 14 日

三、保荐人（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人签名：

林煜东

保荐代表人签名：

李 林　　李 波

法定代表人签名：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2020年 8月 14日

声明

本人已认真阅读深信服科技股份有限公司募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：

李格平

保荐机构董事长：

王常青

保荐机构：中信建投证券股份有限公司

2020 年 8 月 14 日

四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：

杨茹　　孙昊天

律师事务所负责人：

王玲

北京市金杜律师事务所

2020年 8月 14日

关于深信服科技股份有限公司
募集说明书的
会计师事务所声明

深信服科技股份有限公司董事会：

本所及签字注册会计师已阅读深信服科技股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书（以下简称“募集说明书”），确认募集说明书中引用的有关经本所审计的财务报表的内容，与本所出具的审计报告的内容无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的上述审计报告的内容无异议，确认募集说明书不致因完整准确地引用上述报告而导致在相应部分出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并依据有关法律法规的规定对本所出具的上述报告承担相应的法律责任。

签字注册会计师 _____ 签字注册会计 _____

蔡智锋　　刘晶晶

会计师事务所负责人 _____

李丹

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 8 月 14 日

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)
中国上海市黄浦区湖滨路202号领展企业广场2座普华永道中心11楼 邮编200021
总机：+86 (21) 2323 8888, 传真：+86 (21) 2323 8800, www.pwccn.com

六、与本次发行相关的董事会声明及承诺

（一）除本次发行外，董事会未来十二个月内不存在其他股权融资计划

根据公司未来发展规划、行业发展趋势，考虑公司的资本结构、融资需求以及资本市场发展情况，除本次发行外，公司董事会将根据业务情况确定未来十二个月内是否安排其他股权融资计划。

（二）本次发行摊薄即期回报的，发行人董事会按照国务院和中国证监会有关规定作出的承诺并兑现填补回报的具体措施

公司董事会就本次发行股票事项对即期回报摊薄的影响进行了认真分析，提出了如下填补回报措施：

1、本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响

本次发行相关议案已经公司第二届董事会第四次会议、2019年年度股东大会、第二届董事会第七次会议**以及第二届董事会第十一次会议**审议通过。本次发行完成后，公司总股本和归属母公司股东的所有者权益将有一定幅度的增加。

本次发行摊薄即期回报对公司主要财务指标的影响的基本情况和假设前提如下：

（1）假定本次发行方案于2020年9月30日实施完毕，发行数量为不超过122,703,942股（含122,703,942股），该完成时间仅用于计算本次发行摊薄即期回报对主要财务指标的影响，最终以中国证监会注册并实际发行完成时间为准；

（2）宏观经济环境、产业政策、行业发展状况、产品市场情况等方面没有发生重大变化；

（3）在预测公司本次发行后总股本时，以本次发行前总股本409,013,140股（截至2020年3月31日）为基数，不考虑除本次发行股份数量之外的因素（如资本公积金转增股本、股权激励、股票回购注销等）对本公司股本总额的影响；

（4）未考虑本次发行募集资金到账后，对公司生产经营、财务状况（如财务费用、投资收益）等的影响；

（5）根据公司2019年年度报告，公司2019年全年实现归属于上市公司股东的净利润为75,889.99万元；2020年归属于上市公司股东的净利润在2019年度基础上增长20%、持平、减少20%分别测算；

（6）2019年度归属于上市公司股东净利润为75,889.99万元，扣除非经常性损益后净利润为68,125.17万元，假设2020年全年扣除非经常性损益后净利润的增长率与净利润增长率相同。

公司对2020年度财务数据的假设分析并非公司的盈利预测，投资者不应据此进行投资决策，投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任，2020年度的财务数据以会计师事务所审计金额为准。

公司测算了2020年较2019年净利润和扣除非经常性损益后的净利润增长20%、持平、减少20%三种盈利情形下，本次发行摊薄即期回报对公司主要收益指标的影响，具体情况如下表所示：

项目	发行前（2019年度/2019-12-31）	发行后（2020年度/2020-12-31）
总股本（万股）	40,894.36	53,171.71
预计本次发行完成时间	2020年9月30日	
假设情形1：2020年净利润比2019年增长20%		
归属于上市公司股东的净利润（万元）	75,889.99	91,067.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	68,125.17	81,750.21
基本每股收益（元/股）	1.90	2.07
稀释每股收益（元/股）	1.89	2.07
扣除非经常性损益的基本每股收益（元/股）	1.70	1.86
扣除非经常性损益的稀释每股收益（元/股）	1.70	1.86
假设情形2：2020年净利润与2019年持平		
归属于上市公司股东的净利润（万元）	75,889.99	75,889.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	68,125.17	68,125.17
基本每股收益（元/股）	1.90	1.73
稀释每股收益（元/股）	1.89	1.73
扣除非经常性损益的基本每股收益（元/股）	1.70	1.55
扣除非经常性损益的稀释每股收益（元/股）	1.70	1.55
假设情形3：2020年净利润比2019年减少20%		
归属于上市公司股东的净利润（万元）	75,889.99	60,711.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（万元）	68,125.17	54,500.14
基本每股收益（元/股）	1.90	1.38
稀释每股收益（元/股）	1.89	1.38
扣除非经常性损益的基本每股收益（元/股）	1.70	1.24
扣除非经常性损益的稀释每股收益（元/股）	1.70	1.24

注：每股收益按照《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》的规定计算。

经测算，本次发行后，公司扣除非经常性损益后的基本每股收益、稀释每股收益存在低于2019年的可能，本次募集资金到位当年公司的即期回报存在短期内被摊薄的风险。

2、公司应对本次发行摊薄即期回报采取的措施

本次发行完成后，公司总股本及归属母公司的股东所有权益将有所增加，造成公司原股东即期回报有所摊薄。为降低本次发行摊薄公司即期回报的风险，增强对股东利益的回报，公司拟采取措施如下：

（1）加大市场开拓力度

公司拥有深厚的技术积淀与强大的技术创新能力，行业经验丰富，并开发了广泛而优质的客户群体。未来，公司将继续加大市场开拓力度，巩固竞争优势，保证公司获利能力，增强公司的综合竞争实力和回报股东的能力。

（2）加强内部管控，提高日常运营效率，降低运营成本

公司在日常运营中将加强内部成本和费用控制，全面提升运营效率，降低业务经营成本，持续开展成本改善活动。

（3）提升募集资金使用效率，确保募集资金充分使用

本次发行后，募集资金的到位可在一定程度上满足公司经营资金需求，提升公司资本实力、盈利能力和核心竞争力。本次发行完成后，公司将严格使用募集资金，确保募集资金的使用规范和高效，使募集资金得以充分、有效利用。

（4）不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律、法规和《公司章程》的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

（5）进一步完善利润分配制度，强化投资者回报机制

为完善和健全公司科学、持续和稳定的分红决策与监督机制，保障投资者合法权益，实现股东价值，给予投资者稳定回报，增加利润分配政策的透明性和可持续性，公司制定了《未来三年（2020年-2022年）股东回报规划》，建立

了健全有效的股东回报机制。本次发行完成后，公司将按照法律法规的规定，在符合利润分配条件的前提下，积极推动对股东的利润分配，有效维护和增加对股东的回报。

3、董事会关于保证填补即期回报措施切实履行的相关承诺

（1）公司董事、高级管理人员相关承诺

为确保本次发行摊薄即期回报措施能够得到切实履行，根据中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告〔2015〕31号），公司董事、高级管理人员作出如下承诺：

①本人承诺不无偿或以不公平条件向其他单位或者个人输送利益，也不采用其他方式损害公司利益。

②本人承诺对职务消费行为进行约束。

③本人承诺不动用公司资产从事与其履行职责无关的投资、消费活动。

④本人承诺由董事会或薪酬委员会制定的薪酬制度与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

⑤若公司未来制订股权激励计划的，本人承诺公司制定的股权激励计划的行权条件与公司填补回报措施的执行情况相挂钩。

⑥本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。

（2）公司的控股股东、实际控制人相关承诺

为确保本次发行摊薄即期回报措施能够得到切实履行，根据中国证监会《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》（证监会公告〔2015〕31号），公司的控股股东、实际控制人作出如下承诺：

①本人不会越权干预公司经营管理活动，不侵占公司利益。

②本人承诺切实履行公司制定的有关填补回报措施以及本人对此作出的任何有关填补回报措施的承诺，若本人违反该等承诺并给公司或者投资者造成损失的，本人愿意依法承担对公司或者投资者的补偿责任。