

证券代码：300454

证券简称：深信服

公告编号：2021-015



深信服科技股份有限公司 2020 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，仍为普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：拟以实施分红的股权登记日在中国证券登记结算有限责任公司实际登记股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.0 元（含税），每股现金分红金额不变，现金分红总额将根据实施分红的股权登记日在中国证券登记结算有限责任公司实际登记股数确定，具体的分配金额总额将在利润分配实施公告中披露，剩余未分配利润结转至以后年度。本年度不送红股，不进行资本公积金转增股本。

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

1、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）			
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	蒋文光	王海立	
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	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）主要业务

作为一家专注于企业级网络安全（原信息安全业务）、云计算及IT基础架构（原云计算业务）、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、各行业商企组织等在内的企业级用户的IT更简单、更安全、更有价值。

（二）业务简介

1. 网络安全

公司的网络安全业务，秉持面向未来、有效保护的安全理念，提供实用的安全产品、敏捷的安全服务和面向未来的安全解决方案，赋予用户持续进化的智能、防御、检测、响应与运营能力，为企业级用户的IT和业务提供持续保护，让安全建设更有效、更简单。

公司的网络安全业务整体以“风险驱动、立体保护、主动防御”为建设思路，结合网络安全工作的思路、能力、框架形成了多维度、立体覆盖的网络安全产品、服务和解决方案，从技术、管理、运维三个不同维度为用户的业务保驾护航：技术体系覆盖云、网、端各层面的安全防护；管理体系提供安全管理制度、安全管理机构、安全管理人员、安全建设管理与安全运维管理；运营体系助力用户更好地落实安全能力，比如通过事件管理，加强安全应对能力。

公司的网络安全产品主要包括下一代防火墙、全网行为管理、VPN（虚拟专用网络产品）、安全态势感知、高级威胁检测、安全大数据、应用交付、SD-WAN（软件定义广域网产品和方案）、入侵检测与防御、

身份认证安全、终端检测与响应、移动终端管理、云安全资源池,安全 SaaS(包括安全访问服务边缘 SASE、云图、云眼、云盾),安全服务主要包括安全运营(安全托管 MSS)、安全评估、安全规划咨询、安全应急响应、安全培训等,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企业。根据国际数据公司 IDC 研究报告,公司下一代防火墙在 2016 年至 2020 年连续 5 年统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二;VPN 产品自 2008 年至 2020 年,连续 13 年持续保持国内市场占有率第一;全网行为管理产品自 2009 年至 2020 年连续 12 年在安全内容管理类别中持续保持国内市场占有率第一;应用交付产品 2014 年至 2020 年前三季度国内市场占有率持续保持第二,2020 年第四季度升至市场第一。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。

报告期内,公司基于多年的云安全研究技术及安全产品研发能力,在国内创新地发布安全 SaaS 业务 SASE“云安全访问服务 Sangfor Access”,公司正式开始进入安全能力的云化交付时代;同时,公司不断加大在云安全方面的投入,期待通过创新的产品为各行业用户上云提供网络安全保障方案。

2. 云计算及 IT 基础架构

公司自 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省时省事、平滑弹性、安全可靠、业务承载丰富的数据中心云化的产品和方案。报告期内,面对动态变化的市场竞争环境,公司持续推进云计算业务升级,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。

目前,公司云计算及 IT 基础架构业务已陆续推出以虚拟化产品、超融合 HCI 产品、企业级分布式存储 EDS、软件定义终端桌面云 aDesk、大数据平台、数据库服务平台等为代表的多款创新产品,并向用户提供包括托管云、私有云等云数据中心方案。

报告期内,公司云计算业务发布或孵化了多款创新性产品:ARM 架构超融合、深信服容器云平台、深信服大数据平台、深信服数据库服务平台。经过多年发展,公司云计算产品与解决方案已逐渐占据市场优势地位。根据国际数据公司 IDC 研究报告,公司桌面云 VDI 终端产品 2017 年至 2020 年连续四年中国市场占有率排名第二;超融合 HCI 产品 2017 年至 2019 年连续三年中国市场占有率排名第三;云桌面软件 VCC 产品 2017 年至 2018 年中国市场占有率排名第三,2019 年升至第二。

在产品竞争力上,超融合 HCI 产品在 2016 年、2019 年与 2020 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》。

3. 基础网络及物联网

公司基础网络与物联网业务的经营主体为子公司信锐网科,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。

其中,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、数据中心(云计算)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、泛机房动环监测、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。

(三) 经营模式

公司所处行业是知识密集型产业,产品的核心是软件部分,企业的核心竞争力在于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。

公司盈利主要来自于网络安全、云计算及 IT 基础架构、基础网络及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。

公司的产品研发以客户需求为导向，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、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。

公司销售实行渠道经销为主、直销为辅的销售模式。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，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。

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。

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。

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进货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。

(四) 主要的业绩驱动因素及行业发展情况

1. 网络安全业务

当前，数字化转型、新基建、业务上云、远程移动办公等成为了新的技术发展趋势，在各类场景中网络安全均成为了数字化决策者重点关注的工作内容。随着数字化转型工作的推进，业务与IT的关系更加紧密，各类单位越来越重视网络安全建设和运营的效果。网络安全建设的关注视角从威胁向能力转化，安全能力从防御向对抗迈进，安全交付形式向云化、服务化、融合化发展。数字化转型进程中，网络安全的挑战依然严峻，具体表现在：

(1) 受疫情影响，远程移动办公得到加快应用，远程移动办公成为了新的安全重点保护场景；

(2) 业务上云成为大势所趋，如何更有效地保护云平台、云上应用和云内数据成为关键；

(3) 随着数据治理、数据共享交换工作的推进，数据共享与安全保护如何有效地进行平衡；

(4) 我国政府大力推进网络安全立法、加强制度建设和网络空间治理，不断提升国家监管力度。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，发布新的《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》、《信息通信网络与信息安全规划（2016-2020）》等政策，发布《信息安全技术网络安全等级保护基本要求》等三大核心标准（等保2.0标准）。各行业网络安全建设如何满足相关法律、法规、标准和监管政策的要求也成为亟待解决的问题；

(5) 真实网络环境下的攻防对抗越来越频繁，各行业安全事件频发。

综上，业务和技术发展带来的安全保护需求、合规和安全事件成为网络安全行业持续发展的推动力，我们认为这几大因素仍将持续推动网络安全行业的发展。公司坚持用户需求导向，始终坚持高比例的研发

投入，长期关注技术和行业发展趋势，在网络安全持续发展的行业大背景下，网络安全业务取得了一定幅度增长。

2. 云计算及IT基础架构业务

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 and 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。2020 年国家出台了一系列促进云计算发展的政策性文件和指导意见，如国家发展改革委、中央网信办于 2020 年联合印发了《关于推进“上云用数赋智”行动 培育新经济发展实施方案》、工业和信息化部发布《关于印发〈中小企业数字化赋能专项行动方案〉的通知》（工信厅企业〔2020〕10号）、《关于推动工业互联网加快发展的通知》（工信厅信管〔2020〕8号）等政策文件，出台一系列措施大力促进云计算产业的发展。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，我国云计算的应用逐步从游戏、电商、移动、社交等互联网行业转到与政府、金融、交通、医疗、制造业、能源、运营商等传统行业融合，渗透率逐渐增强，很多行业云计算应用程度已经较高。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。研究发现，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互联网业务、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仍占据重要地位。

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，如托管云、桌面即服务(DaaS)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。

总之，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 基础架构需求越来越旺盛，如何不断满足各行业用户的需求，是公司面临的极大挑战，也是公司云计算及 IT 基础架构业务发展的重要推动力和需求保证。

3. 基础网络及物联网业务

企业级用户对无线网络的安全性将会越来越关注，安全策略管理越来越重要，安全的无线将会是企业级无线市场的一个方向；另外，云端管理可以简化运维管理，云管理 Wi-Fi 的普及率将持续增长。除了传统 PC/移动终端的无线接入之外，越来越多的企业都希望将更多的企业设施联网化、智能化，从而提高企业生产力和办公效益，通过无线连接实现万物互联，因此，我们判断 WLAN 融合 IoT 应用将会成为一个趋势。万物互联趋势下，越来越多的各类物理终端接入网络，有线交换机作为第一道入口，仍是不可或缺的基础网络设备和解决方案，但目前有线交换机的安全技术比较简单，为了满足未来丰富接入应用的安全需求，交换机的网络安全管控、安全可视将会越来越受到重视，安全可视交换机可能是基础交换路由产品和解决方案的趋势。

4. 综述

自2000年成立以来，深信服已经获得了多项业界荣誉，包括2008年首批被认定为“国家高新技术企业”、自2010年开始连续多年被认定为“国家规划布局内重点软件企业”、2020年在中国电子信息行业联合会发布的“2020年度软件和信息技术服务竞争力百强榜单”中排名48位、入围首届深圳品牌百强企业、多件发明专利先后获得国家知识产权局评定的“中国专利优秀奖”。随着在安全领域的持续深耕，深信服也获得了国家发改委批准建设“下一代互联网信息安全技术国家地方联合工程实验室”，并获得国家互联网应急中心批准成为“国家级网络安全应急服务支撑单位”。

以客户需求为导向、并通过不断的创新，公司的产品获得了一定的市场认可。根据IDC的统计结果显示，深信服的VPN、全网行为管理连续超过10年保持中国市场占有率第一，下一代防火墙、超融合、桌面云、应用交付等核心产品也排名前列。同时，深信服获得了众多专业机构的好评。截止目前，公司已有包

括超融合、X86服务器虚拟化、全网行为管理、应用交付、广域网优化、VPN和下一代防火墙在内的7款产品先后入围国际权威咨询机构Gartner全球魔力象限。此外，深信服检测技术创新获得了Google认可，并加入全球情报联盟VirusTotal；深信服下一代防火墙获得国际权威安全检测机构ICSA的认证。

随着产品和业务越来越丰富，公司正从网络安全细分市场的领先厂商逐步过渡到综合IT厂商，除了向各行业用户提供独立的产品，也向越来越多的行业中高端用户提供多产品组合或多业务组合形成的解决方案。公司进入的行业市场空间越来越大的同时，面临的竞争越来越激烈，挑战也越来越大。公司注意到随着政务云、智慧城市等IT基础设施建设集约化趋势愈发明显，传统IT巨头和互联网公司也在逐步进入网络安全行业，导致网络安全行业的竞争加剧，可能引发网络安全行业格局变化；云计算、基础网络市场原本就是互联网公司和IT巨头公司的优势领域，一些过去专注于消费互联网的企业也纷纷进入面向政企用户的产业互联网业务领域；因此，公司的竞争，除了面临传统网络安全同行的竞争，还将直面IT行业寡头和互联网巨头的竞争。另外，行业中高端用户的需求越来越复杂，要求越来越高。在激烈竞争的环境下，打造产品和解决方案的品质和核心竞争力，进一步完善市场网络，建立良好合作生态，以更好的服务态度和服务品质满足客户诉求，是公司进一步发展无法回避的挑战。

3、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

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入（元）	5,458,395,234.15	4,589,898,922.96	18.92%	3,224,450,529.19
归属于上市公司股东的净利润（元）	809,375,598.76	758,899,876.93	6.65%	603,275,680.00
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	677,301,705.88	681,251,709.62	-0.58%	551,683,129.64
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,317,874,109.62	1,144,970,801.04	15.10%	943,239,025.04
基本每股收益（元/股）	2.01	1.90	5.79%	1.55
稀释每股收益（元/股）	1.99	1.89	5.29%	1.55
加权平均净资产收益率	16.56%	19.74%	-3.18%	22.37%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额（元）	9,655,831,617.91	6,772,436,588.87	42.58%	5,132,398,231.08
归属于上市公司股东的净资产（元）	6,510,950,388.87	4,320,972,713.71	50.68%	3,437,415,245.86

(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	608,803,835.17	1,135,367,413.60	1,500,256,641.96	2,213,967,343.42
归属于上市公司股东的净利润	-193,694,748.36	68,035,873.81	194,906,750.72	740,127,722.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-205,552,349.83	27,605,511.43	184,886,695.21	670,361,849.07
经营活动产生的现金流量净额	-896,994,100.11	774,602,072.53	378,609,547.27	1,061,656,589.93

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

4、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	8,758	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	9,842	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
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
何朝曦	境内自然人	20.36%	84,240,000	84,240,000	质押	1,000,000	
熊武	境内自然人	17.64%	73,008,000	73,008,000			
冯毅	境内自然人	8.14%	33,696,000	33,696,000			
DIAMOND BRIGHT INTERNATIONAL	境外法人	8.06%	33,345,135	0			

LIMITED						
香港中央结算有限公司	境外法人	3.05%	12,619,185	0		
深圳信服叔创实业发展合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.35%	9,733,600	0		
张开翼	境内自然人	1.95%	8,058,900	0		
夏伟伟	境内自然人	1.93%	8,007,200	0		
邓文俊	境内自然人	1.89%	7,818,000	0		
交通银行股份有限公司一万家行业优选混合型证券投资基金(LOF)	其他	1.69%	6,999,946	0		
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，其中何朝曦持有公司 20.36% 的股权，熊武持有公司 17.64% 的股权，冯毅持有公司 8.14% 的股权。					

(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



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券

否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

报告期内，公司实现营业收入5,458,395,234.15元，同比增长18.92%，主要是公司投入加大，业务规模扩大。但相比去年同期营业收入增速明显放缓，主要原因包括：1) 报告期内发生新冠疫情，总体上下游需求因此受到影响，在竞争加剧的环境下，公司战略规划和执行的调整不够坚决和及时，管理改进和提升效果也不明显；2) 公司执行新收入准则，原来与商品销售一起确认收入的售后技术支持服务，自2020年开始作为单项履约业务，先确认为合同负债，在服务期内按履约进度分期确认收入，按照原收入准则可以在年初至本报告期末确认的部分收入须递延至本报告期之后确认收入，报告期内受此影响的收入为人民币190,900,044.89元。

报告期内，归属于上市公司股东的净利润809,375,598.76元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润677,301,705.88元，较去年同期分别增加6.65%和-0.58%。

报告期内，网络安全业务收入为人民币3,348,808,843.14元，同比增长17.76%，占公司整体收入比重由去年同期的61.96%下降至本期的61.35%；云计算及IT基础架构业务收入为人民币1,591,295,992.58元，同比增长31.02%，占公司整体收入比重由去年同期的26.46%增长至本期的29.15%；基础网络及物联网业务收入为人民币518,290,398.43元，同比下降2.50%，占公司整体收入比重由去年同期的11.58%下降至本期的9.50%。报告期内，公司进一步加大投入，尤其是加大了研发投入，报告期内研发投入同比增长32.29%，超过营业收入增长率。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
网络安全业务	3,348,808,843.14	920,792,322.51	81.67%	17.76%	7.54%	-0.88%
云计算及IT基础架构业务	1,591,295,992.58	-184,189,782.83	49.15%	31.02%	-36.27%	-3.05%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

按业务年度口径汇总的主营业务数据

适用 不适用

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

由于新收入准则的实施导致公司变更了原有的提供劳务收入的会计政策，具体详见本报告“第十二节 财务报告”之“附注五、32(1)“重要会计政策变更”。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本集团分别于 2020 年 7 月 13 日和 2020 年 7 月 27 日设立了湖南深信服科技有限公司和青岛深信服科技有限公司两家全资子公司，因而 2020 年将其纳入本公司合并财务报表的合并范围。