

深信服科技股份有限公司

2021 年年度报告摘要

一、重要提示

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

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所未发生变更。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期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：公司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登记股数扣除回购专户中已回购股份后的总股数为基数，向公司股东每 10 股派发现金股利人民币 0.7 元(含税)，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

(一) 公司简介

股票简称	深信服	股票代码	300454
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	蒋文光	王思阳	
办公地址	深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋	深圳市南山区学苑大道 1001 号南山智园 A1 栋	
电话	0755-26581945	0755-26581945	
电子信箱	0755-26409940	0755-26409940	

(二) 报告期主要业务或产品简介

1、 主要业务概述

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

2、 业务简介

(1) 网络安全业务

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

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

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

凭借多年的持续创新和开拓，公司现已发展成为国内网络安全领域具有一定核心竞争力和市场地位的领军企业之一。根据国际数据公司IDC研究报告，VPN产品自2008年至2021年，连续14年稳居国内虚拟专

用网市场占有率第一；全网行为管理产品自2009年至2021年连续13年在安全内容管理类别中保持国内市场占有率第一；公司下一代防火墙自2016年至2021年连续6年在统一威胁管理类别中的国内市场占有率第二；应用交付产品自2014年至2021年第一季度国内市场占有率持续保持在前两名，2021年第二季度至第四季度国内市场占有率排名第一。此外，公司全网行为管理、VPN、下一代防火墙、广域网优化、应用交付等5款网络安全核心产品连续多年入围Gartner国际魔力象限，其中下一代防火墙在2021年首次入围Gartner“远见者”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，公司依托在网络安全和云计算领域深耕多年的技术积累和研发能力沉淀，正式发布多云安全平台MCSP、云主机安全保护平台CWPP、容器安全、互联网应用和接口保护WAAP等多款创新产品，助力用户构建混合多云时代更简单、有效的安全体系；为切实解决用户数据安全治理的核心痛点，公司发布数据智能分类分级、数据安全大脑产品及综合数据安全解决方案；同时，公司持续推动零信任访问控制系统、安全感知管理平台等产品性能的优化升级，不断提升下一代防火墙、全网行为管理、终端检测响应等核心产品竞争力，为各行业用户提供创新的网络安全解决方案，切实解决用户各项核心痛点。

(2) 云计算及IT基础设施业务

公司从2012年开始布局云计算业务，持续推进云计算产品、服务及解决方案的研发，致力于为全球用户交付省时省事、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。面对不断变化的市场竞争环境，公司始终坚持持续创新的发展战略，不断更新迭代既有产品和解决方案，并孵化培育新兴产品及服务，完成从过去的超融合承载业务向数据中心全面云化的转变。自2013年开始，公司云计算及IT基础设施业务已陆续推出以虚拟化产品、超融合HCI产品、云计算平台SCP、企业级分布式存储EDS、软件定义终端桌面云aDesk、大数据智能平台aBDI、数据库管理平台DMP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。

经过多年发展，公司云计算产品与解决方案已逐渐占据一定的市场地位。根据国际数据公司IDC研究报告，公司桌面云终端（原VDI）产品2017年至2020年连续四年保持中国云终端市场占有率第二，2021年升至第一；云桌面软件VCC类（桌面虚拟化、应用虚拟化）产品2017年至2021年上半年中国市场占有率保持前三；超融合HCI产品2017年至2021年连续五年中国市场占有率稳居前三。

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》，2021年入选Gartner超融合基础软件“客户之声”报告。

(3) 基础网络及物联网业务

公司基础网络与物联网业务的经营主体为子公司信锐网科，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应用产品和联接产品，以及物联网校园、机房动环安全感知、智慧办公等场景化应用服务；SMB数通组网产品提供组网“三件套（网关、交换机、无线AP）”和“一平台（云平台）”的中小组网产品及服务。

3、经营模式

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

报告期内，公司主要经营模式无重大变化。

(1) 盈利模式

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

(2) 研发模式

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

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

(3) 生产模式

公司对外销售的产品通常由硬件设备和软件部分构成，其中硬件设备（如工控机、服务器、交换机等）全部为外购。公司向供应商采购硬件设备后，通过整机供应商/外协工厂为主，内部工厂为辅的生产模式，进行检测、老化、软件预装等环节，将研发的软件产品与硬件产品集成后，交付给客户使用。

(4) 采购模式

① 采购内容

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

② 采购体系

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

③ 采购流程

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

(5) 销售模式

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

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

① 公司渠道代理商的选择

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

② 公司渠道代理商的合作模式

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

等内容进行了明确约定。

③公司与渠道代理商的结算模式

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

4、主要的业绩驱动因素

(1) 网络安全业务

随着网络安全产业相关政策法规的发布施行，网络安全在各类场景中均成为了数字化决策者重点关注的工作内容。同时，随着数字化业务日趋复杂，安全能力落地后实际的攻击防护、威胁发现、事件处置效果成为各企事业单位关注重点。数字化转型进程和产业政策不断推动网络安全需求的稳健增长，但行业面临的挑战依然严峻，同时国内外市场趋势变化带来诸多变数，具体表现在：

①疫情影响持续，远程办公和业务云化加速落地，在远程接入访问场景下保护业务和数据的安全，以及保护云化场景，特别是混合云、多云场景下的业务数据安全成为国内外关注焦点；

②随着行业相关法律法规政策的颁布施行，数据安全已成为关注热点，特别是在大数据共享交换场景下保护动态流动的数据，把数据安全工作与数据治理有效整合，是大量行业客户期待解决的问题；同时各行业常态化开展实战攻防对抗演练，促使网络安全工作的能力要求不断提高，尤其注重在实战中的攻防对抗效果，这对安全产品和方案的技术能力提出了更高的要求；

③大量行业客户改变了信息化建设采购模式，从分散式建设逐步切换为集约化建设，从而对安全方案的整体统筹、顶层规划、阶段实施、技术交付、服务效果等方面提出了更高要求；

④国际形势快速变化，全球高级威胁态势愈发暗中，披露和发现的高级持续威胁攻击数量大幅增加，同时勒索、挖矿等黑灰产规模进一步扩大，带来更加严峻的外部威胁态势；

⑤网络安全先进技术发展方向出现变化，国际领先厂商通过着重发展云化、服务化方式构建和交付核心安全能力，通过产业促进、自发开放等方式扩大厂商间、产品间的对接，以提升整体安全效果。同时零信任、XDR、隐私计算、安全开发等技术概念不断成熟，逐渐在实际场景中被采用和发挥效果。

(2) 云计算及IT基础设施业务

全球已进入数字经济时代，各行业数字化转型已经成为重点发展方向，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等数字化产业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。

我国高度重视数字经济发展，数字产业化方面，“十四五”规划中强调，加快推动数字产业化，培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业。产业数字化方面，“十四五”规划中提到，推进产业数字化转型，实施“上云用数赋智”行动，推动数据赋能全产业链协同转型。

当前，我国云计算的应用与各传统行业逐渐融合，渗透率逐渐增强，很多行业云计算应用程度已经较高。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，从而导致私有云在我国云计算产业中仍占据重要地位。同时，在传统的公有云、私有云基础上，数字经济浪潮在国内也逐渐演化出了一系列新的模式如专属云、托管云、边缘云等。

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

因此，因数字化转型需要，各行业用户对于敏捷、弹性、稳定、可靠的IT基础设施需求越来越旺盛，

如何不断满足各行业用户的需求，既是公司面临的极大挑战，也是公司云计算及IT基础设施业务发展的重要推动力和市场机遇。

(3) 基础网络及物联网业务

报告期内，国家正式发布《“十四五”规划和2035年远景目标纲要》，针对各行各业的数字化建设目标和新基建发展目标都提出了更加明确的要求。而网络作为数字化联接的基础设施，也进入了新的发展阶段，市场发展、技术演进路线甚至商业模式都产生了变化。伴随着中国的经济转型，高新科技和高端制造领域的网络建设需求会明显增加，同时针对消费和服务类企业的发展也蕴含着大量网络建设机会，而国家及各地相继颁布的相关政策将推动信息产业的进一步发展，也会带来更多的网络建设资金的投入。

基于此，用户对网络的需求和要求也提出了更高的要求，网络的稳定、高吞吐、易运维也成为网络系统建设的重点要求。同时随着各个行业数字化业务的丰富，网络中不同联接方式的融合性、统一性、扩展性也成为客户关注的需求。无线已经进入全面Wi-Fi 6时代，最新协议的无线设备已经成为网络建设的基本配置。交换机组网随着网络组网复杂性的提升，如何做到简单运维、管理可视、架构简单也成为网络运维人员关心的重点。物联网业务应用在数字化进程中已经成为必不可少的环节，如何快速搭建物联网，如何兼容各类传感器以支撑应用平台的建设，也会是物联网在国内发展过程中必须解决的问题。

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

(三) 主要财务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

	2021 年末	2020 年末	本年末比上年末增减	2019 年末
总资产	10,950,332,850.09	9,655,831,617.91	13.41%	6,772,436,588.87
归属于上市公司股东的净资产	7,304,807,477.36	6,510,950,388.87	12.19%	4,320,972,713.71
	2021 年	2020 年	本年比上年增减	2019 年
营业收入	6,804,903,467.09	5,458,395,234.15	24.67%	4,589,898,922.96
归属于上市公司股东的净利润	272,857,861.09	809,375,598.76	-66.29%	758,899,876.93
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	130,997,810.96	677,301,705.88	-80.66%	681,251,709.62
经营活动产生的现金流量净额	991,440,755.51	1,317,874,109.62	-24.77%	1,144,970,801.04
基本每股收益（元/股）	0.67	2.01	-66.67%	1.90

稀释每股收益（元/股）	0.66	1.99	-66.83%	1.89
加权平均净资产收益率	4.02%	16.56%	-12.54%	19.74%

2、分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,092,000,845.13	1,493,968,647.64	1,790,113,113.19	2,428,820,861.13
归属于上市公司股东的净利润	-96,075,719.14	-36,878,707.23	448,569.58	405,363,717.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-151,973,539.75	-43,965,858.88	-18,151,849.74	345,089,059.33
经营活动产生的现金流量净额	-417,092,575.19	540,503,851.92	-205,793,723.50	1,073,823,202.28

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

是 否

(四) 公司股东数量及持股情况

(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	15,159	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	18,549	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
何朝曦	境内自然人	20.26%	84,240,000	63,180,000			0
熊武	境内自然人	17.56%	73,008,000	54,756,000			0
冯毅	境内自然人	8.11%	33,696,000	25,272,000			0
香港中央结算有限公司	境外法人	7.30%	30,343,659	0			0

DIAMOND BRIGHT INTERNATIONAL LIMITED	境外法人	3.81%	15,857,178	0	0
张开翼	境内自然人	1.78%	7,383,100	0	0
夏伟伟	境内自然人	1.65%	6,874,700	0	0
中国工商银行股份有限公司—中欧时代先锋股票型发起式证券投资基金	其他	1.51%	6,258,946	0	0
交通银行股份有限公司—万家行业优选混合型证券投资基金（LOF）	其他	1.28%	5,333,357	0	0
邓文俊	境内自然人	1.10%	4,588,800	0	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。				

公司是否具有表决权差异安排

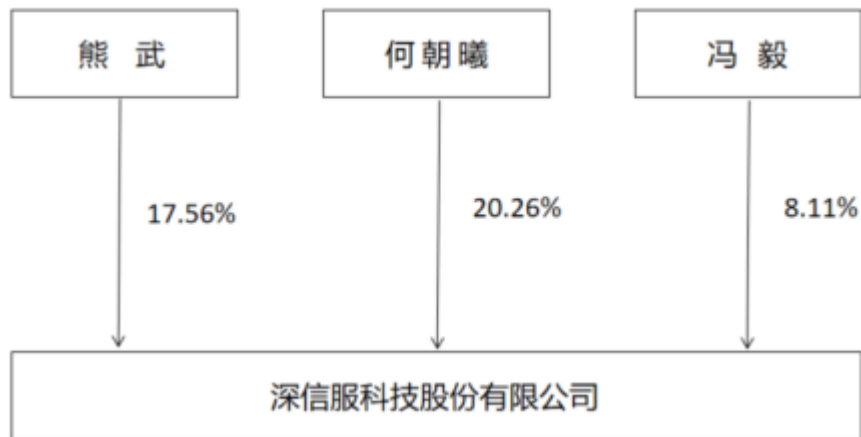
适用 不适用

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



(五) 在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

三、重要事项

不适用。