

## 杭州迪普科技股份有限公司 投资者关系活动记录表 (2022 年度业绩网上说明会)

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	参与本次业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 5 日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长：郑树生 董事、总经理、董秘：邹禧典 财务总监：夏蕾 独立董事：张龙平 保荐代表人：吴继平
投资者关系活动内容介绍	<p>公司于 2023 年 4 月 25 日发布了《关于举行 2022 年度业绩网上说明会并征集问题的公告》。公司于 2023 年 5 月 5 日下午 15:00-17:00 在全景网举行 2022 年度业绩说明会。针对投资者关心的问题进行了回复，详见全景网本次业绩说明会的交流内容。主要问题及回复如下：</p> <p>1. 请问公司会收购或投资一些人工智能公司吗？如果不，公司自己会在人工智能领域扩大研究面吗？谢谢。            回复：公司持续加大 AI 在安全检测、安全分析等领域的技术投入，深度研究、使用 AI 技术赋能产品及解决方案。</p> <p>2. 请问公司在行业中的劣势是哪个环节？比如说营销，产品，规模... 公司会不会针对性地进行改善？            回复：公司有完善的产品和解决方案，过去几年总体经营质量较好，但规模需要上一个新台阶。公司已经确定 3 年扩张倍增计划，相信这一战略的落地，会推动公司发展上到一个新的台阶。</p> <p>3. 截止到 4 月 30 日的股东人数，方便通报么？方便或不方便都回复一下呗，否则我还</p>

等着呢。

回复：您好，股东人数只在定期报告中进行披露。

4. 对比其他相同行业公司，公司有何优势和劣势？比如负载均衡公司产品与深信服比，防火墙与天融信比，如果产品占优，何不乘势而上，多多占领市场，达到市占率第一？

回复：公司已经确定扩张倍增的战略，相信随着这一战略落地，公司的产品会占领更多的市场。

5. 2023 年营业收入是否有希望突破历史新高？

回复：随着公司市场扩张的战略目标落地，相信公司收入会快速增长，我们也期待 2023 年营业收入可以达到历史新高。

6. 董事长您好，公司最核心的主营业务是什么？最有竞争力的产品是哪个？

回复：公司是全场景、综合的网络安全产品领先提供商，公司网络安全产品、数据安全产品、应用交付等产品都具有核心竞争力，受到用户的普遍认可。

7. 请问 2022 年运营商的订单，2023 年 Q1 都完成了吗？

回复：运营商 2022 年交付的订单，公司根据会计准则要求，在产品安装完成并取得客户的验收单后确认收入，Q1 未全部完成，Q1 完成验收的在 Q1 确认了收入。

8. 你好，公司逆势扩张，目前效果符合公司预期吗？

回复：符合公司的预期。

9. 启明星辰与中国移动协作，会影响公司在中国移动的招标吗

回复：相信公司的产品力会在市场竞争中体现，请您继续跟踪公司在中国移动集采招标的情况。

10. 截止到 4 月 30 日的股东人数，方便通报么？

回复：股东人数只在定期报告中进行披露。

11. 负载均衡产品增长态势如何，还维持原来的愿望吗？

回复：公司负载均衡产品在金融、运营商、电力等行业拓展顺利。

12. 安恒信息的 Mss 业务带来了很大的业绩增长，公司如何看待 Mss 的发展前景，以后是否会切入？

回复：迪普科技“一体两翼”的产品构成中，一体是安全产品，涵盖高、中、低端的安全硬件产品，到安全软件、安全检查工具、数据安全的全系列安全产品，两翼中一翼是负载均衡，一翼是基础网络，公司产品对应的市场空间为迪普科技提供足够的成长空间，我们产品方向上会对准云，为客户提供云安全原子能力软件产品和云安全能力的硬件产品，我们会聚焦产品和解决方案能力，相信随着公司扩张战略落地，公司业绩会步入快速增长通道。Mss 我们会持续关注，但目前会更加聚焦专注前述“一体两翼”的产品和解决方案领域。

13. 祝贺公司整体顺利迁移迪普大楼！请问新建迪普大楼的办公用品及其它相关设施与设备有否会在 2022 年营收或利润中开支？

回复：我不太懂具体财务，但是根据相关会计准则，应该是在使用年限内分期折旧计入。

14. 人工智能大热，带来算力需求和高速光模块需求的增长，对公司的基础网络业务有没有促进作用？

回复：人工智能会带来算力增加和管道的增粗，都会带来基础的网络业务的需求增长。

15. 感谢郑董事长亲自回答问题。我想说的是公司利润率可以，但总体利润差强人意。市值是建立在利润的基础上的。所以希望公司追求利润率的同时，也要追求利润。谢谢

回复：完全同意。我们正在这样做，加大市场投入。

16. 邹总，从 cfo 到 ceo，请问你最需要恶补的知识或最亟需提高的能力是什么？如何看待行业趋势，如何抓住市场先机，如何理解客户痛点和需求。市场竞争如此激烈，如何才能让公司有高速发展。谢谢

回复：从 CFO 到 CEO 职业转变，需要学习的知识内容因人而异，但最终还需结果来证明，欢迎您持续跟踪。行业趋势总体向好，但也毋庸讳言，竞争较为激烈，我认为具有强大组织力的公司是拥抱竞争，在竞争中改变格局。公司已经确定扩张倍增的计划，相信这一战略落地会带动公司走上相对较快的道路。

17. 郑董承诺将宏杉股权转让迪普或第三方，然而并没有这么做。原因是什么？董事长受到深交所批评对迪普科技带来什么不良的影响吗？存储现在也变得更重要了，以后还会将宏杉股权转让给迪普吗？谢谢

回复：因为疫情原因以及创始人出售股份不是件简单的事，是否出售宏杉股份不损害迪普科技任何股东的利益。至于将来宏杉科技股权是否转给迪普科技，取决于双方董事会。

18. 数据安全是增量市场，公司也获得了一金一银的好成绩，请问 2023 年公司预计数据安全收入会有多少？

回复：2023 年公司数据安全产品收入会有快速增长，具体数据请关注公司公告。

19. 因疫情影响 2022 年运营商的订单支付，在 2023 一季度交付并确认收入了吗？

回复：运营商 2022 年的交付的订单，公司根据会计准则要求，在产品安装完成并取得客户的验收单后确认收入，Q1 完成验收的在 Q1 确认了收入。

20. 全仓持股三年多，伤痕累累。以前是很相信郑董的眼光和能力，不知道现在还能不能相信。郑董自降薪酬，我们是看到了，但我们更愿意看到公司业务蒸蒸日上，股价节节攀升。

回复：很抱歉，市场的因素不是我能期望的，非常感谢您的信任。我们坚信公司的价值。

21. 虽说是创新驱动发展，但公司做为网安行业专利最多的企业，无论是营收，利润，还有市值都是靠后的，请问是公司的专利成色不足，含金量不高，还是公司研究方向选择错误？

回复：确实迪普科技这几年营收比较稳健，我们正在加大市场的投入。至于您说的利润，迪普科技利润率在行业中还是比较优秀的。至于市值，取决于市场。我们坚信，随着时间的推移，公司所有的专利会体现它的价值。迪普科技始终专注自己的选择。

22. 我长期关注并持有您公司股票。请问 21 年 9 月增发的项目目前进展如何？前景如何？希望在数字经济好时机大展宏图，公司业务蒸蒸日上！加油！

	<p>回复：增发的项目的“新一代 IT 基础设施平台研发项目”按项目计划进展如期推进，“智能测试验证及试制基地项目”因政府用地规划调整，有所延期，目前已经完成了初步的方案设计，预计今年年底会全面启动建设。</p> <p>23. 公司作为一家硬件公司，有 FPGA 技术与算法优势，以后会像左江科技一样自研安全芯片吗？</p> <p>回复：迪普科技不仅仅是硬件公司，本质上我们是软件公司。FPGA 硬件及算法优势使得我们的产品与性能具有优势。至于是否做自研的安全芯片，取决于商业成本及最佳的经济效益。</p> <p>24. 请问公司之前营收增长不快，去年搞了个三年倍增计划，之前没有搞，是因为现在产品多了，竞争力强了吗？谢谢</p> <p>回复：公司管理层结合市场情况、组织建设情况、财务基础等因素确定了战略。</p> <p>25. 请问公司，目前各个人工智能领域的公司，在数据库建设和维护中是否需要用到咱们的软硬件产品进行知识产权或者隐私保护？</p> <p>回复：公司为各种应用场景提供价值解决方案。</p>
日期	2023 年 5 月 5 日