

深信服科技股份有限公司 2025 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。

安永华明会计师事务所（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。

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：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，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.10 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	深圳市南山区西丽街道西丽社区仙洞路 16 号深信服科技大厦	深圳市南山区西丽街道西丽社区仙洞路 16 号深信服科技大厦	
传真	0755-26409940	0755-26409940	

电话	0755-26581945	0755-26581945
电子信箱	ir@sangfor.com.cn	ir@sangfor.com.cn

（二）报告期主要业务或产品简介

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，以用户为中心的理念研发创新技术，通过构建云端安全能力和应用 AI（如 GPT）等先进技术，开展人机共智的主动安全监测及闭环处置，建立安全的开发管理和完善的质量管理，致力于为用户提供更加简单省心的安全建设、持续实战有效的安全保护和高效可靠的安全运营体验。

报告期内，公司围绕安全运营、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、办公安全、数据安全、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、终端安全管理系统、零信任访问控制系统、态势感知管理平台、XDR 检测和响应平台、数据安全产品、SD-WAN、安全 SaaS（云安全访问服务 SASE、SaaS-XDR 等）、安全 GPT 系列产品，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，如 AI 安全运营方案、全资产安全托管方案、数据安全方案、零信任方案、移动和分支安全一体化方案、全球组网方案等。

报告期内，公司发布 AI 安全平台，该平台以统一“安全数据和模型底座”为核心，整合安全运营、零信任、数据安全、终端安全等多领域安全技术，与领先的安全 GPT 大模型结合，让用户简单高效利用 AI 产生业务价值，同时可基于平台训练和推理出符合自身业务的安全大模型，助力用户构建开放生长的 AI 智能安全体系。2025 年 10 月，公司发布大模型安全护栏解决方案，以“AI 保护 AI”为核心策略，提供对大模型应用的实时防护；发布安全使用 GenAI 解决方案，助力企业实现对互联网中公有 AI 访问的保护和使用管控，看清模型使用路径，防止敏感数据外泄。此外，公司发布了全新安全运营 GPT 的 AI 智能对抗能力、邮件钓鱼 GPT 的商业欺诈 BEC（Business Email Compromise）检出能力，在安全运营领域，通过“多维源数据+安全 GPT 大模型”的技术创新，实现数据接入解析、用户资产推理、流量威胁检出、钓鱼邮件检出、全量告警研判、威胁处置对抗等六个维度的 AI 提效提质，为用户构建更具韧性的安全防护体系。

公司秉持“简单有效，省心可靠”的安全理念，通过以 AI 为内核、云化赋能的“开放平台+领先组件+云端服务”安全新范式 2.0，为千行百业的网络安全建设带来更多“领先一步”的效果和体验。平台是安全架构的大脑，汇聚最关键的安全能力，赋能各种场景下的安全组件，再通过云端安全服务来保证安全效果

的闭环。网络安全业务蓝图如下图所示：



图 1：深信服安全业务蓝图

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核心竞争力和市场地位的领军企业之一。

序号	主要产品	市场排名/权威认可
1	下一代防火墙 AF	根据 IDC 研究报告，公司下一代防火墙自 2016 年至 2024 年连续 9 年在统一威胁管理类别中的国内市场占有率排名第二，2024 年到 2025 年在统一威胁管理类别中国市场占有率第一；2015 年至 2022 年连续 8 年入围 Gartner 国际魔力象限，2021 年至 2022 年连续两年入围 Gartner“远见者”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；2023 年，中国信通院联合沙利文（Frost & Sullivan）基于下一代防火墙的行业研究授予深信服 2023 年度亚太公司奖；2025 年入围 Gartner 混合网格防火墙魔力象限。
2	零信任	根据 IDC 研究报告，2023 年和 2024 年，公司零信任网络访问解决方案国内市场占有率排名第一，零信任网络访问场景之软件定义边界国内市场占有率排名第一。
3	NDR	根据 IDC 研究报告，公司 2023 年在中国网络威胁检测与响应（NDR）市场份额排名第二，2024 年排名第三；2024 年入选 Gartner《网络检测和响应（NDR）市场指南》推荐厂商；被《IDC MarketScape:中国基于 AI 的 NDR 厂商评估，2025》定位于“领导者”类别。
4	MSS	根据 IDC 研究报告，公司 2021 年至 2024 年在远程托管安全服务子市场中连续四年排行第一。
5	XDR	根据《IDC MarketScape: 中国扩展检测与响应平台 2024 年厂商评估》，公司 XDR 产品被定位于领导者类别；“XDR+安全 GPT”AI 安全运营中心解决方案作为企业全球化路径的典型案列，入选国家发展改革委发布的《中国智慧世界（2025）》案例集。
6	全网行为管理 AC	根据 IDC 研究报告，自 2009 年至 2025 年连续 17 年在安全内容管理类别中持续保持国内市场占有率第一；2011 年至 2020 年连续 10 年入围 Gartner 国际魔力象限；2022 年入围 Gartner《2022 年工作负载和网络安全技术成熟度曲线报告》。
7	VPN	根据 IDC 研究报告，VPN 产品自 2008 年至 2025 年连续 18 年持续保持国内市场占有率第一。

8	应用交付 AD	根据 IDC 研究报告，应用交付产品 2014 年至 2021 年国内市场占有率第二，2022 年至 2025 年国内市场占有率第一。
---	---------	---

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

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技术领先、自主可信、安全可靠、开放合作的数据中心云化的产品，以及更简单、更安全的解决方案和服务。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，不断优化升级既有产品和解决方案，并孵化培育新兴产品及服务，实现了从业务承载向数据中心全面云化的转变。

截至目前，公司云计算及 IT 基础设施业务已陆续推出软件定义终端桌面云 aDesk、计算虚拟化 aSV、超融合 HCI、云计算平台 SCP、企业级分布式存储 EDS、统一存储、AI 算力网关（原 AICP 算力平台）等多款创新产品，并向用户提供包括托管云、私有云等多样化的云数据中心解决方案。报告期内，公司发布了超融合/云平台 6.11.0 和 6.11.1 两个新版本，新版本在故障隔离、网络亚健康、外置存储、vCPU 性能、内存管理等方面实现了全方位升级，便捷性和安全性显著增加，为用户提供容器和 AI 能力加持、性能卓越的基础设施。

经过多年发展和沉淀，公司云计算产品与解决方案已逐渐占据一定的市场地位。

序号	主要产品	市场排名/权威认可
1	超融合 (HCI)	根据 IDC 研究报告，公司全栈超融合在 2025 年前三季度市占率位居中国全栈超融合市场第一；超融合 HCI 软件产品自 2017 年至 2024 年连续 8 年市占率稳居市场前列，2023 年-2024 年超融合市占率在中国超融合市场位居第一，2023 年至 2025 年连续三年入选 Gartner 超融合基础设施市场指南代表厂商，2019 年、2022 年、2025 年 3 次入选 Gartner 中国超融合产品竞争格局报告代表厂商，2025 年入选 Gartner VMware 替代指南代表厂商；超融合 2020-2025 年连续六年入选 Gartner®《全栈超融合软件市场“客户之声”》，跻身 2025 年“卓越表现者”象限。
2	桌面云 (VDI)	根据 IDC 研究报告，公司桌面云终端（原 VDI）产品 2017 年至 2020 年连续 4 年保持中国云终端市场占有率第三，2021 年至 2022 年市占率排名第二，2022 年至 2024 年市场占有率排名第三。
3	EDS	根据 IDC 研究报告，2025 年第三季度，深信服 EDS 产品位列中国文件存储市场第五名。
4	混合云	根据中国信通院联合沙利文（Frost & Sullivan）发布的《2023 中国混合云价值影响力评估报告》，深信服凭借在混合云领域上卓越的技术、战略以及市场方面的表现，位居「领导者」象限的同时被列为混合云架构与平台创新者、混合云技术开放领军者和混合云行业应用开拓者。
5	VCC	根据 IDC 研究报告，云桌面软件 VCC 类（桌面虚拟化、应用虚拟化）产品 2019 年至 2025 年上半年中国市场占有率第二。

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

近年来，在千行百业用户数智能化转型的趋势下，深信服秉承“用云无需取舍、让 AI 更简单”的价值主张，正在全面拥抱 AI 并进行业务转型升级。公司致力于通过创新的技术为用户提供 AI 超融合、AI 存储、AI 算力网关、托管云 AI 安全算力等核心产品和服务，让用户在统一的 AI 基础设施中承载企业传统应用

和新型 Agent 应用，帮助用户的人工智能转型更加平滑，获得更高的 ROI（Return on Investment, 投资回报率）。
 信服云产品图谱如下图所示：



图 2：“信服云”产品图谱

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、企业级交换机、企业级物联网和面向中小企业的 SMB（Server Message Block，网络协议名）数通组网产品，致力于为各行各业用户的数字化转型提供面向未来的网络联接产品及解决方案。其中，企业级无线业务提供全场景无线接入、无线网络安全、无线有线一体化管理等方案；企业级交换机业务提供从接入、汇聚到核心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、泛机房动环检测、智慧会议室、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、无线接入点 AP）”和“一平台（云平台）”的中小组网产品及服务。

秉承“让联接更安全、更简单、更有价值”的使命与愿景，信锐网科将继续为各行业的数字化转型升级贡献力量，持续投入网络联接，以更加专注、更加专业的创新精神为全行业数字化转型，打造相辅相成的网络智能基础设施，信锐网科产品矩阵如下图所示：



图 3：信锐网科产品矩阵

（三）经营模式

公司所处行业是知识密集型的轻资产行业，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、AI、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、AI、基础网络及物联网等主营业务，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、成都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）通过 OEM（Original Equipment Manufacture，指“代工生产”方式）或 ODM（Original Design Manufacturer，指采购方委托制造方完成研发生产）两种模式，经过严格认证的供应商生产硬件设备后，再通过整机供应商为主、外协工厂为辅的生产模式，进行样机、小批量、量产、成品的检测和老化、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、交换机等硬件设备，以及内存、硬盘等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，供应链管理、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。

公司采取以渠道代理销售为主的销售模式主要是因为公司产品和服务的目标用户群分散、用户的地域及行业分布广泛，在渠道代理销售模式下公司借助渠道合作伙伴的营销和服务网络，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，并提供本地化服务。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》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。部分渠道代理商从公司处采购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。

(四) 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

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	16,648,449,041.67	15,222,417,503.15	9.37%	15,028,908,327.14
归属于上市公司股东的净资产	9,696,359,664.09	9,168,095,503.84	5.76%	8,805,254,642.95
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	8,043,025,023.50	7,519,756,366.23	6.96%	7,662,166,391.60
归属于上市公司股东的净利润	392,791,954.44	196,868,907.52	99.52%	197,830,227.92
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	304,484,706.61	76,815,687.82	296.38%	110,444,469.04
经营活动产生的现金流量净额	1,342,011,977.57	811,937,577.05	65.29%	946,610,462.42
基本每股收益（元/股）	0.93	0.47	97.87%	0.47
稀释每股收益（元/股）	0.90	0.47	91.49%	0.47
加权平均净资产收益率	4.17%	2.22%	1.95%	2.41%

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	1,261,856,703.33	1,747,492,727.09	2,116,100,576.91	2,917,575,016.17
归属于上市公司股东的净利润	-249,624,825.26	21,980,768.05	147,080,214.18	473,355,797.47
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-261,445,034.56	2,571,529.68	123,152,320.56	440,205,890.93
经营活动产生的现金流量净额	-831,097,831.88	595,965,281.40	248,131,103.49	1,329,013,424.56

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

3、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	32,086	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	50,571	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	持有特别表决权股份的股东总数	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
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	20.03%	84,240,000.00	63,180,000.00	不适用	0.00			
熊武	境内自然人	17.36%	73,008,000.00	54,756,000.00	不适用	0.00			
冯毅	境内自然人	8.01%	33,696,000.00	25,272,000.00	不适用	0.00			
香港中央结算有限公司	境外法人	2.95%	12,415,295.00	0.00	不适用	0.00			
张开翼	境内自然人	1.45%	6,083,400.00	0.00	不适用	0.00			
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	1.39%	5,833,333.00	0.00	不适用	0.00			
夏伟伟	境内自然人	1.26%	5,287,900.00	0.00	不适用	0.00			
中国工商银行股份有限公司－易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.08%	4,527,126.00	0.00	不适用	0.00			
中国农业银行股份有限公司－中证 500 交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.89%	3,742,930.00	0.00	不适用	0.00			
邓文俊	境内自然人	0.79%	3,338,800.00	0.00	不适用	0.00			
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。除此之外，其他股东未告知公司彼此之间是否存在关联关系、是否属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。								

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

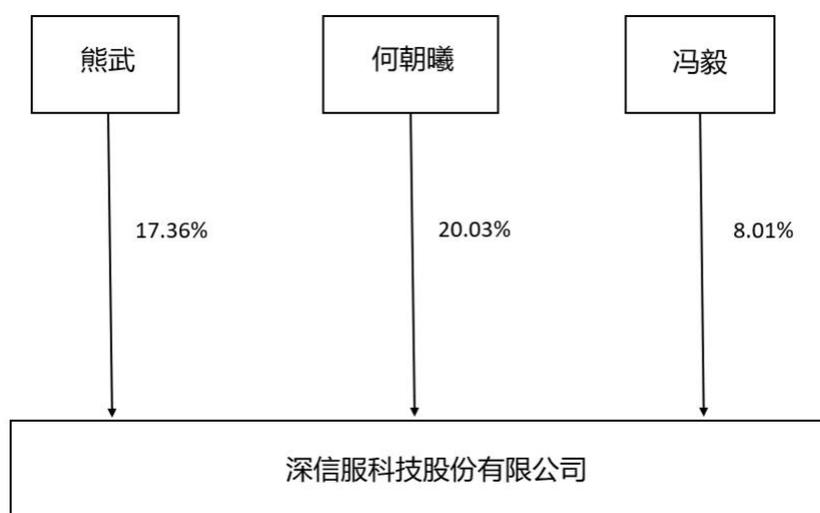
公司是否具有表决权差异安排

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

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

详见公司 2025 年年度报告全文“第三节 管理层讨论与分析”和“第五节 重要事项”。