

证券代码： 300921

证券简称：南凌科技

南凌科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 现场参加 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	重阳投资、中邮人寿、淡水泉（北京）投资、上海尚近投资、上海明河投资、光大保德信基金、深圳前海固禾资产管理、江阴睿信投资、深圳市鹏万私募证券基金、青岛幂加和私募基金、建信保险资产管理、招商证券、进门财经、汇丰晋信基金、中融基金、招商银行、平安基金、上海涂灵资产、北京鸿风资产、泉观资本、磐厚动量（上海）资本管理、上海合道资产、东吴人寿、深圳前海钜鑫资本、兴全基金、深圳望正资产、中信建投证券
时间	2023年2月22日(周三) 上午 11:00-12:00
地点	线上交流
上市公司接待 人员	董事会秘书 喻荔女士
投资者关系 活动主要内容	<p>公司董事会秘书喻荔女士简要对公司主要业务发展情况进行了介绍。</p> <p>公司管理层与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、请将公司凌网、凌云、数字化工程各项业务的收入拆分讲解一下？另外公司在研发投入方面是怎么样子的呢？</p> <p>答：根据公司披露的2021年年度报告显示，2021年度凌网业务收入3.89亿元，凌云业务收入1.06亿元，数字化工程收入0.77亿元。行业内的数字化创新引领公司的业务由“云网协同”迈向“云网融合”的新阶段，随着研发投入的增加，公司逐步具备了“云服务”能力。研发方面，公司2021年的研发投入合计5,343.6</p>

万元，同比上年增加 57.45%；占公司营业收入的比例为 9.09%，主要投入在凌云业务方面，包括云连接（SD-WAN）、云安全、边缘云计算等。今后公司将持续以网带云，实现网向云的延伸，充分利用在网络、云和客户服务等方面的综合优势，为客户提供云网一体化综合解决方案，从核心、边缘、接入侧形成“云+网”的全覆盖。

2、公司的 SD-WAN 业务与涉及该项业务的中兴、华为以及基础运营商是否存在竞争关系？

答：中兴、华为是通信设备生产厂商，提供 SD-WAN 技术与产品；而公司基于自主建设的骨干网，提供基于客户应用需求的、包含 SD-WAN 技术在内的云网及安全融合服务。相较于基础运营商，公司拥有 SD-WAN 等新兴网络技术的自研能力，可以基于自研产品快速满足客户个性化的需求；此外，SD-WAN 与安全的融合正成为数字经济下组织对安全需求的重要发展趋势，公司基于自研 SD-WAN 技术向 SASE 领域转型拓展的灵活性更强、空间更大。综上，由于差异化产品和服务能力，南凌科技与中兴、华为以及基础运营商不存在直接的竞争关系。

3、可以简要介绍一下 SASE 及其应用情况吗？

答：公司提供的 SASE（即安全访问服务边缘）是一种新兴的融合云网和安全的服 务，SASE 服务可简单认为是 SD-WAN+SSE，即将 SD-WAN 功能与大量网络安全功能相结合，所有这些功能均由单一云平台提供，其结合了五种主要技术：云访问安全代理、安全 Web 网关、零信任网络访问、集成 SD-WAN 和防火墙即服务。SD-WAN 的安全主要体现在网络侧，而 SASE 还具备更多应用侧的安全防护能力，SASE 能够对所有通信进行加密，为企业 提供多层安全防护。基于 SD-WAN、安全服务栈和零信任理念的 SASE，能高效融合网络与安全能力，通过云服务的形式进行交付，为保障多分支机构组网、远程办公、企业安全

加固、物联网安全防护、攻防演练等场景安全提供了新的解决思路。基于 SD-WAN 与安全的融合正成为数字经济下组织对安全需求的重要发展趋势。应用方面，目前 SASE 在国外已经得到了广泛的应用，这是由于国外的云端应用、移动化办公、数字化程度更高。目前国内还处于 SASE 云安全应用的初期，未来随着国内企业数字化、云化的发展需求增加、国内对数据安全及网络安全的要求更高，SASE 在国内的应用需求将呈现上升态势。

4、公司和基础运营商的关系如何呢？

答：基础电信运营商是公司专用网络服务业务的供应商。根据中国电信管理条例规定，基础运营商具有网络基础设施建设的资格，可以铺设光纤光缆，建设基础网络，为南凌科技提供最基本的电信资源。公司租用基础电信运营商的数字链路等基础电信资源，利用自身技术优势与服务优势搭建网络服务平台，为用户提供云网融合的增值服务，这相当于在基础网络层上构建了应用网络层，是对基础运营商基础网络的补充与加强。南凌科技作为软件技术及应用服务类的轻资产运营公司，在租用基础电信资源的基础上，通过持续研发投入，不断满足客户在云网融合以及网络安全业务方面的可靠性、安全性、高效性等要求。

5、公司的海外销售计划是怎么样的？

答：公司的海外业务主要从资源布局和销售团队建设两方面开展。首先，在资源布局方面，目前公司自主建设的骨干网已在海外法兰克福、新加坡、日本三个关键地区建成节点，海外节点的开通运营，是公司加快布局海外业务的重要进程。其中，新加坡覆盖东南亚地区主要国家的接入需求，包括马来西亚、印尼、越南、印度及孟加拉等地；法兰克福将覆盖所有欧洲国家的接入需求；日本将覆盖日本及韩国的接入需求。其次，在销售团队建设方面，公司在 2021 年引进行业内资深专家，成立了专门的海外营销团队，负责海外的业务拓展工作。随着疫情的影响逐步减

小，公司未来将逐步有序推进海外业务的拓展。2023年初，公司海外团队积极参加环太平洋地区及全球电讯行业年度盛会—PTC'23年会，在与上千家环太平洋地区和全球领先运营商以及行业伙伴共同规划、交流和探索连接生态及网络建设的过程中有效开展了公司产品及服务在海外地区的品牌宣传。未来，随着海外节点建设，公司将逐步扩大海外市场覆盖面，为持续开拓海外客户奠定基础。公司凌网服务、凌云服务及数字化工程三大业务从不同维度为企业总部、分支机构、数据中心、云平台等提供云网融合及网络安全解决方案，是企业数字化转型的底座，也为众多国内企业开拓海外业务及海外企业发展中国市场业务提供重要支撑。

6、请问公司在国内的骨干网络平台未来的布局规划是怎么样的呢？

答：公司网络节点的分布主要取决于国内企业的分支机构分布状况，公司主要在大中型企业分布区域建设节点，以便更好地为企业客户提供服务。总的来讲，公司骨干网节点主要围绕着国内经济较为发达的区域建设，比如东南沿海、华北及中部地区，而西部的节点相对较少。目前，跟随国家东数西算的重要战略，公司正逐渐加快在西部地区扩建骨干网节点。未来，公司也将从需求端、业务端出发建设骨干网络，同时内部对骨干网的技术架构进行优化，为公司逐步拓宽市场覆盖面，开拓客户奠定基础。

7、公司未来的研发会更加关注哪些方面？

答：公司未来一两年主要的研发方向都将围绕数字化升级中云网融合、网络安全等领域，比如 SASE、零信任网络、边缘计算等领域。同时，我们仍然保持着对市场发展和市场需求的敏感度，以期能够在合适的时间抓住市场发展机遇，加大研发投入，积极与生态伙伴合作，为公司新的业绩增长点奠定基础。

8、公司的凌网服务和凌云服务的账期一般会多长？

答：公司的凌网服务和凌云服务一般通过按月度收取服务费的模式。据合同约定，大部分客户为按月度或季度结算，账期一般在 1-3 个月左右。

9、公司于 2021 年 7 月发布 SD-WAN2.0 产品，请问 2.0 版本较之前的产品有什么改进呢？

答：公司继 2018 年推出 SD-WAN 业务后于 2021 年第三季度推出自研 SD-WAN2.0 服务，与其他现有 SD-WAN 解决方案相比，公司自研 SD-WAN 2.0 产品具有混合组网、应用感知智能选路、应用感知 QoS、链路可视化等特征，以公司骨干网为核心，提供从 SD-WAN 接入、边缘到骨干网深度融合的高质量网络服务，是公司拥有完全自主知识产权的自研产品。此外，公司自研 SD-WAN 2.0 支持国密算法，能够更好地保护客户业务系统安全及数据安全，为公司持续开展云网融合战略打下坚实基础。

10、公司 2018 年-2020 年净利润率是逐年上升的，到 2020 年净利润率维持在 15%左右，到 2021 年净利润率下降至 10%左右，2022 年前三季度的净利润率是 11%左右，请问公司为什么在 2021 年净利润率出现了下降的情况？公司对未来净利润率的预期是怎么样的？

答：公司近几年的净利率波动主要有两方面的原因：首先，2020-2021 年国内疫情持续反复，国内经济增速放缓，公司下游跨区域经营的大中型企业客户受到疫情冲击较大，需求放缓，对公司新客户拓展产生了较大的影响。其次，公司近年来加大了研发投入，扩大了研发团队，这部分投入也对公司净利润产生影响。未来，随着国内疫情的缓解，公司在加大研发投入的基础上，将扩大销售收入、发布自主研发类产品、优化内部资源、开展生态伙伴合作、积极实施多层次、多角度的员工激励计划，为切实提高公司的净利润率打下坚实基础。

附件清单(如有)	无
日期	2023 年 2 月 22 日