

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：2023-003

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	天风证券、华夏基金、天弘基金、工银瑞信、永赢基金、长安信托、中邮保险、方正富邦基金、博普资产、灏浚投资、益恒投资、朋元资产、真科私募基金、基研投资本
时间	2023年3月15日(周三)上午10:00-12:00
地点	北京市北京嘉里大酒店
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>公司董秘与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、公司的凌网业务对客户的收费情况是怎么样的？</p> <p>答：凌网服务主要是依托公司自主建设的 MPLS 骨干网为客户提供 IP-VPN 虚拟专用网、企业级互联网及配套服务的网络通信服务，该类型服务通常与客户签订固定金额的服务合同，根据合同相关约定，公司在提供相关服务后，确认收入。具体包括：通常在综合组网方案安装调试完毕并经客户验收后开始计费，后续在服务期限内每月按固定金额收取服务费用；部分合同存在初始调试费或其他单项服务，在综合组网服务方案安装调试完毕或服务完成并经客户验收后收取一次性服务费用。</p>

2、以后 SD-WAN 技术会替代 MPLS VPN 专用网吗？

答：由于大中型企业在数字化转型过程中，不同站点（分支机构）根据重要性或者职能的不同，对于云、网的需求也不尽相同。对于核心的、重要的站点，譬如企业总部、企业数据中心，MPLS VPN 方案需要通过互联网相隔离的专用线路，为客户提供 SLA（服务级别承诺）协议保证，可以承载客户实时通讯应用、关键业务系统、重要文件传输等重要应用，使其成为高性能或实时应用的最佳选择；而 SD-WAN 是一种用于管理 WAN（广域网）的自动化程度更高的软件定义类技术，SD-WAN 技术与 MPLS VPN 专用网不是替代关系，而是对专线（主要为 MPLS VPN）、互联网、5G 等多种线路类型进行统一的配置和管理的产品，同时能够满足企业云上云下资源互联、云间资源互联的需求。由此可见，SD-WAN 包含了对 MPLS VPN 的管理，是根据客户不同站点的需求，经过云网服务商的个性化定制，形成的具有最佳性价比的适合企业用户的云网融合解决方案。

3、SD-WAN 给客户提供服务的周期大概是多久？

答：根据客户不同行业、规模、组织结构的实际需求，公司对不同客户提供服务具有一定的差异。总体而言，公司的项目周期包括售前、售中和售后服务，售前服务主要包括对接客户需求、设计方案、招标、测试等，时间多在半年以内；售中服务主要包括公司专业团队为客户提供项目规划与实施等事项，由于项目规模和难易程度的差异，每个项目所耗费的时间不一；最后是售后服务，公司持续为客户提供优质的服务，依托于实时告警系统、服务热线电话、邮件等多种途径为客户提供 7×24 小时的售后及业务咨询服务，按照服务时效标准响应、跟踪及反馈客户各类服务请求，通过行业领先的专业能力和超越客户需求的服务，实现客户价值最大化，该阶段公司为客户运营维护的周期取决于公司与客户签订的合同时长。

4、能介绍一下公司的 SASE 服务吗？

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。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。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。

5、在投标的过程中，客户更看重南凌的哪个方面呢？

答：公司目前主要服务于跨区域经营的大中型企业，在与客户接触的过程中，首先，客户关注的是公司的云网融合解决方案的定制化能力、公司产品服务质量，即云网服务的稳定性与安全性，以及公司的售后运维服务能力，这是由于客户多为跨地区甚至跨国经营的具有多样化分支机构的大中型企业，对于云网的需求较为复杂，应用场景需求较为多样化，因此，个性化的云网服务解决方案是公司客户的首要需求；其次，客户的生产经营系统都依托于云及网络，公司的云网服务是否稳定安全、运维服务是否及时响应都将直接影响到客户的经营生产。

南凌科技在上市后加大了研发投入，特别是自研 SD-WAN 2.0 发布后，进一步增强了公司云网服务的个性化定制能力，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，为客户提供定制化服务，对于客户的总部及分支机构针对性地提供网络安全服务；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，为客户形成了具有最佳性价比的云网融合解决方案。

南凌科技是首批获得国家颁发的《跨地区因特网虚拟专用网业务经营许可证》的两家公司之一，也是 IP-VPN 细分行业领域第一家 A 股上市企业。截止 2022 年 12 月 31 日，公司自主建设的 MPLS 骨干网已在全球建成业务节点 65 个，涵盖国内主要省市及境外三个地区，具有高可靠性和高稳定性的属性，能够确保客户数据传输的平稳性。另外，在运维服务能力方面，公司搭建了近百人的专业的技术服务团队，拥有超过 20 年的运维服务经验。公司依据 ISO/IEC 20000-1:2011 标准，建立了以客户为中心、以流程为导向的服务管理体系，构建了监控中心、运维中心、客户自服务中心以支撑客户服务运营，依托于实时告警系统、服务热线电话、邮件等多种途径为客户提供 7×24 小时的售后及业务咨询服务，按照服务时效标准响应、跟踪及反馈客户各类服务请求，实时监控客户服务运行状态，及时、高效地处理客户各类问题。

6、公司未来的毛利率是会有一定的提升还是维持现有水平？

答：根据公司定期报告显示，公司 2021 年综合毛利率为 33.84%，2022 年前三季度毛利率为 37.85%，毛利率在维持稳定的基础上有一定的浮动上扬。公司毛利率的增长来源有两个方面，一方面是公司内部对骨干网的技术架构调整和资源优化；另一方面来自于公司研发投入的效果已初步体现，公司的自研产品具有高附加值，自研产品的推广有助于公司稳步提高盈利能力。未来，随着国内疫情的缓解，公司在加大研发投入的基础上，将通过发布自主研发类产品、内部资源优化、开展生态伙伴合作及多层次、多角度的员工激励计划等方式，为切实提高公司的毛利

	<p>率打好基础。</p> <p>7、公司下游客户的结构是怎么样的？</p> <p>答：从下游客户行业来分，公司下游客户涉及行业较广，根据公司 2022 年半年度报告显示，公司下游客户排行靠前的分别是制造业、批发和零售业、信息传输、软件与信息技术服务业、金融业等。从合作的项目规模来分，公司 2021 年年度报告显示公司前五大客户占年度销售总额的 17.29%，最大的客户占公司年度销售总额比例为 4.62%，下游客户集中度较为合理，公司经营情况不会因单一客户的变动而受重大影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 15 日