

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：2023-006

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 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"/> 现场参加 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	天风证券、中信证券、中信建投证券、东方财富证券、申万宏源证券、长城证券、恒泰证券、上海人寿保险、中邮人寿保险、汇添富基金管理、景顺长城基金管理、广发基金管理、进门财经、北京源乐晟资产管理、淡水泉（北京）投资管理、嘉实基金管理、深圳市凯丰投资管理、淳厚基金管理、广东正圆投资、承珞（上海）投资管理、建信保险资产管理、上海聆泽投资管理、江苏第五公理投资管理、浦银安盛基金管理、凯石基金管理、创金合信基金管理、上海途灵资产管理、农银汇理基金管理、泰达宏利基金管理、上海自然拾贝投资管理、杭州河清投资、深圳市中垠资本、深圳市翼虎投资管理、深圳市鼎盛聚富资产管理、黄石市国资基金管理、深圳红方私募证券基金管理、深圳世纪致远私募投资、共青城宇赢私募基金管理、深圳市鑫源世纪资产管理、顺澄资本
时间	2023年8月9日（周三）上午 10:00–11:30；下午 14:00–15:00 2023年8月10日（周四）上午 10:30–11:30
地点	深圳市福田区深南大道 1006 号国际创新中心 A 栋 16 楼
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及 2023 年半年度业绩情况进行了介绍。</p> <p>公司董秘与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、公司上半年各业务的经营情况是怎么样的，凌网服务上半年的毛利率下滑的原因？对此，公司的应对措施是什么？</p>

答：公司的主营业务分为三个部分，分别是凌网服务、凌云服务和数字化工程，2023 年上半年公司凌网服务营业收入 1.92 亿，同比下降 2.37%，毛利率 34.14%，同比下滑 4.88%；凌云服务营业收入 0.64 亿，同比增加 10.41%，毛利率 40.59%，同比上升 0.60%。

凌网服务是基于公司自主建设的 MPLS 骨干网，为企业提供的 IP-VPN 虚拟专用网解决方案、企业级互联网服务及网络基础设施托管服务及其他服务等一系列企业专用网络服务，是公司较为成熟的业务。公司凌网服务收入总体保持稳定，小幅度下降的主要原因由于技术更迭、市场需求的变化导致的内部业务变化，数字经济的背景下，应用上云、远程办公、在线销售与在线服务得到大规模的应用，因此在凌网服务中，互联网接入和互联网的应用发布等企业级互联网服务有较快增长，而专线业务有所下滑，同时互联网类业务客单价较低，互联网业务收入增长部分难以抵消专线业务收入部分的损失，从而导致公司凌网服务收入小幅下滑。与之相关，凌网业务毛利率下滑的原因主要是相较于专线业务，互联网类的业务毛利率较低，而互联网类业务的增多、专线业务的下滑导致了公司凌网服务总体毛利率下降。

为应对技术更迭、市场需求的变化，经过持续的研发投入和充分的市场调研，2023 年 5 月，公司推出基于自研技术的凌云 SASE 服务。通过整合公司“云网安”资源池，成功实现了从“云网服务商”向“云网安一体化服务商”的战略转型。凌云 SASE 服务涵盖了安全 Web 网关(SWG)、云访问安全代理(CASB)、零信任网络访问(ZTNA)、下一代防火墙(NGFW)等安全组件，为客户提供立体化防御，更好地响应企业数字化升级对数据和网络安全的更高要求，满足客户在数字时代下对智能、安全的云网多元化融合需求。

持续的创新是公司不断发展的基石，未来，公司将持续加大

对自主研发的投入，大力推动以自研技术为核心的 SASE、边缘计算等业务领域的研发投入。同时，公司在今年成立了生态合作部，通过与电信运营商、云服务商、行业合作伙伴的广泛对接，积极推进在网络、安全、计算等云网安融合领域的互利合作，加速构建南凌科技生态合作体系，发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，不断探索合作创新模式，共同服务企业数字化转型升级。未来，公司将秉承优势互补、互利互惠、共赢共享的原则，与更多行业领军企业共同积极探索前沿技术，开展产品、服务及商业模式创新等方面的战略合作，推动我国数字经济向高质量发展。

2、对于整个网络安全市场来说，公司在行业里是扮演一个什么样的角色？

答：随着企业数字化转型的深入，企业的网络安全边界较之前已经发生了较大改变，以前企业内外和企业外网（互联网）的隔离是比较强的，内外网之间的数据交互较少，企业的网络服务器及相关基础设施通常部署在本地，市场上主流的安全服务商主要为企业提供安全设备，也将安全设备部署在靠近网络基础设施的本地。随着企业开展全面的数字化转型，企业网络安全性需求、移动办公和远程访问、云服务等需求越来越普遍，传统的本地安全设备的能力开始捉襟见肘，企业多云化的安全需求（即 SASE 的需求）也随之增加。

与传统的安全服务商不同，南凌科技提供的网络安全服务是将网络安全和网络边缘服务融合到一体，通过云服务的方式进行交付，通过构建“云+网+安全”的数字化解方案矩阵，为数字化企业提供智能、安全、可靠的云网安融合产品与服务。公司是行业内少数能针对客户在行业、规模、组织结构等多样化特点，依托公司自研技术与产品为客户提供符合其实际需求的定制化开发的技术服务商之一。凌云 SASE 将网络安全功能从传统的本地设备机房转移到边缘云平台，提供边缘保护、统一策略管理等

功能，消除了传统网络架构中的复杂性和碎片化，简化了网络和安全的管理；同时，凌云 SASE 的灵活性、可扩展性和弹性，能够根据企业需要快速调整和扩展网络和安全服务，符合数字经济下越来越多的云架构、移动办公和全球网络环境的发展趋势。

3、公司业绩一直比较平稳，上半年净利润下滑的较多，请问公司下半年的净利润水平是否可以修复？

答：公司近两年的营收增长比较缓慢，主要是受到复杂多变的经济环境的影响。我们的客户主要是大中型企业客户，根据公司 2023 年半年报显示，公司下游客户行业类别排名前三名分别是制造业、批发与零售业、信息传输、软件和信息技术服务业，由于宏观环境影响，公司下游客户也收到了较大冲击，部分客户的降本增效压力较大，IT 预算也随之降低。

公司上半年净利润下滑，主要是相对于去年同期，公司持续加大了自研技术为核心的 SASE、边缘计算等业务领域的研发投入，以及公司加快了海外节点的建设。

此外，由于公司在转型阶段，公司的凌云 SASE 相较于传统的专线 VPN 服务来说，具有一定的性价比，对客户能带来低成本的好处。虽然凌云 SASE 的客单价低于传统 VPN 服务，但毛利率还能维持在同一水平。为了积极应对公司上半年净利润下滑的问题，在进行内部成本费用降本增效的同时，公司组建了生态合作部，加速构建南凌科技生态合作体系，助力提升公司的收入和净利润。

4、一般这个公司订单交付到确认收入的周期大概有多长时间？客户的付款方式是一次性的，还是有持续性的？

答：公司订单交付到确认收入的周期视客户性质，业务类型、订单难度等有所不同，公司各类业务的收入具体确认方法如下：
①凌网服务主要是为客户提供 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：通常在线路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确认收入；部分合同存在初始调试费或其他单项服务，在线路安装调试完毕或服务完成并经客户验收后一次性确认收入。②凌云服务主要是为客户提供基于云架构的软件定义类产品、服务以及与私有云建设相关的服务内容。该类型服务分别包含属于在某一时段内履行履约义务和属于在某一时点履约义务，对于在某一时段内履行的履约义务，如基于云架构的软件定义类产品、服务，本公司在合同约定服务期内每月按固定金额确认收入；对于在某一时点履行的义务，如私有云建设相关服务、部分合同存在的初始安装调试服务等，本公司在完成实施并经客户验收合格，取得客户的完工验收单后一次性确认收入。③数字化工程服务数字化工程服务主要是为客户提供定制化的数字化解决方案设计、软件开发与维护、第三方设备与软件的采购及安装、系统整体调试与维护等服务。根据合同约定，当项目完成实施并经客户验收合格，取得客户的完工验收单后一次性确认收入。

5、公司在研发人员和研发投入的情况和未来规划？

答：2022年，公司研发费用5,555.32万元，同比增加5.94%，占公司营收比例9.79%，2023年上半年，公司研发费用2,894.17万元，同比增加19.59%，占公司上半年营收比例10.25%。截止2022年底，公司研发人员数量179人，占公司总人数43.98%。公司坚持以创新驱动发展，不断完善研发体系，提升研发能力，形成具有自主知识产权的核心技术竞争力。2022年，公司研发费用主要用于公司研发人员的人力支出，公司研发人员主要研究方向为公司自研SD-WAN产品、凌云SASE产品、边缘计算产品，并对公司网络运营管理平台、内部数字化系统平台做相关研究开发和改进。公司于2021年4月成立研究院，走上“自主研

发，国产替代”发展阶段，公司研发团队拥有较强的软件定义网络、云计算、安全等创新性技术开发实力，相继推出自研 SD-WAN 产品、自研凌云 SASE 产品，实现“云网服务商”向“云网+安全服务商”的升级。目前自研 SD-WAN 产品与自研凌云 SASE 产品已成为公司核心产品。

6、能否介绍一下公司新产品的具体情况，以及新产品的市场布局 and 人员规划？

答：公司于 2023 年 5 月推出自研凌云 SASE 产品，公司提供的凌云 SASE 是一种新兴的融合云网和安全的 service，以订阅式的模式为客户提供一站式解决方案，其主要由六个方面组成，包括云安全资源池、“all in one”的安全盒子、零信任 APP、统一管控的云平台、全球化的骨干网及“NOC+SOC”双中心服务，其中：依托全球化的骨干网 POP 节点资源与高品质的网络服务能够快速实现 SASE 分布式云资源池部署；“all in one”的安全盒子是涵盖了网络接入和防火墙功能等多种安全功能的客户端设备；零信任 APP 可以安装在客户的移动设备上，通过对用户进行身份验证，同时采用各种策略，持续对终端设备进行安全性和合规性检查，提高网络安全性，保护企业资源的安全，满足了客户有效保障内外网统一的安全访问需求；统一管控的云平台可以为客户提供全方位的云资源供给、运维和运营管理能力，具备统一安全策略配置以及下发管理功能。公司在骨干网络节点部署云原生安全组件，形成具备安全功能的 POP 节点—SASE POP，将安全 Web 网关 (SWG)、云访问安全代理 (CASB)、零信任网络访问 (ZTNA)、下一代防火墙 (NGFW) 等安全能力云化，支持按需组合、灵活扩展；同时，公司将基于自身成熟的网络运营中心 (NOC) 体系，新增安全运营中心 (SOC) 的建设，实时为客户检测网络安全事件并快速有效地解决网络安全问题，满足企业在数字化转型期对于网络灵活性与安全性的双重需求，这六个方面一起组成了整个公司的凌云 SASE 产品。

公司的凌云 SASE 产品目前为客户提供三种不同的解决方案，其一是 SD-WAN 和安全二合一的 CPE 方案，这种方案主要针对中低端防火墙传统市场，在降低硬件成本的同时，对网络和安全进行统一管理和监控；其二是基于公司 POP 点的云安全解决方案，公司自研 SD-WAN 解决方案已部署接入网关于全国的 POP 点，公司将在这些 POP 点同时部署云安全资源池，按需清洗接入网关的数据流，提供了 office 环境和非 office 环境（如移动或家庭办公）安全策略的一致性；其三是零信任客户端解决方案，该方案包括多因素身份验证、设备姿态评估和持续监测，以提供安全、流畅的用户体验，同时确保网络和资源的保护。

公司基于自研技术的凌云 SASE 服务，通过整合“云网安”资源池，成功实现了从“云网服务商”向“云网安一体化服务商”的战略性转型，公司的转型是自然而然、顺势而为的转型，公司面对的终端客户群体是不变的，因此公司的整体人员架构不会有较大的变化。公司在人员上的规划主要是优化人才引进流程，增加网络安全的研发人员、引进一些对安全、云网融合的专业销售人员以及针对技术运营中心数据安全防护对运维人员加强加深培训，强化科学培训机制。

7、公司海外的业务布局是怎么样？海外的合作伙伴包括客户的情况是怎么样？

答：公司采取以国内市场为基础、国际市场为补充的发展战略布局，为满足国内企业走出去，海外企业走进来的网络应用需求，公司积极开展海外网络节点建设，致力于为海内外客户提供安全性更高、可控性更强的全球云网一体化服务。截止 2023 年 6 月底，公司已在全球建成业务节点 74 个，涉及国内 23 个省、直辖市、自治区的 36 个城市，境外 10 个国家及地区。公司的部分国内客户是全球化经营的企业，其在海外有一定的分支机构，在网络方面有出海的需求，此外，公司加大海外销售团队建

	<p>设，在海外成立销售团队，团队主要发展海外的客户，配合海外客户的两种业务需求，一种是进入中国市场，即“走进来”的需求，另一种是海外本地企业经营的需求。</p> <p>目前公司在海外的业务模式和国内的业务模式有较大区别，国内的业务大部分情况是公司可以直接对接客户，而海外的业务主要是通过和海外运营商建立联系，再与需求客户达成合作，目前公司已经与部分海外运营商建立友好合作联系，也希望今年下半年海外业务可以产生较好的收入反馈。</p> <p>未来，公司将进一步在重要网络枢纽地扩充海外站点，建设海外基础网络资源，扩展更强大的网络与云计算基础结构，提高全球云网服务能力。公司将充分利用品牌优势和产品优势，逐步扩大海外市场覆盖面，为助力公司中国企业“走出去”、海外企业“走进来”提供全方位云网络支持。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年8月9日、2023年8月10日