

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：2023-010

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	信达澳亚基金管理有限公司
时间	2023 年 10 月 30 日
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	董事长 陈树林先生 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情况及 2023 年三季度业绩情况进行了介绍。</p> <p>公司董事长、董秘与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、公司转型期毛利率会有压力吗？是基础设施投资增加的原因吗</p> <p>答：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。毛利率下降的原因主要有三点：第一，SD-WAN/SASE 客户由于传输底层通道可基于互联网，客单价对比原有基于专线传输的 MPLS-VPN 业务有所下降，公司目前处于战略转型初期，新增安全业务尚未达到规模效应时，会给公司的毛利率带来一定压力；第二，为提高 SD-WAN/SASE 业务的转换率，公司企业互联网业务收入有较大的增加，企业互联网业务相比而言较低，并受到国</p>

家“提速降费”政策影响，因此对公司整体毛利率造成一定影响；第三，受经济大环境影响，今年的客户价格敏感度提高，进一步影响公司毛利率。但整体看来，SD-WAN/SASE 业务的毛利率水平仍然比较符合公司预期，维持在 40%以上，随着公司 SD-WAN/SASE 业务收入的提升，相信公司毛利率会逐步回到合理的水平。

目前客户市场的主要需求已经从传统 MPLS-VPN 向 SD-WAN/SASE 转化，且更多的 SD-WAN 需求是基于互联网来实现，因此公司并不会继续投入建设传统的网络节点，还会根据业务情况对利用率不高的传统节点进行缩减。但由于 SD-WAN/SASE 软件是运行在虚拟计算节点，因此未来公司会加大对于边缘计算节点的投入，以更好地满足客户需求。

2、公司安全产品是自研的吗？可以介绍一下吗？

答：公司于 2023 年 5 月推出自研凌云 SASE 产品，它是公司自研的 SD-WAN 和 SASE 软件技术为核心。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

（即边缘计算安全基础设施），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。

公司正在逐步进行 SD-WAN/SASE 技术的专利申报。

3、公司的竞争对手在转型前后会有变化吗？

答：公司的竞争对手有两类型，一类是和从前一样的非传统电信运营商，与其对比，公司具备的自主研发能力，可以快速响客户的个性化需求；另一类是从事自研 SD-WAN/SASE 业务之后的新出现的，如安全服务厂商、云厂商等，公司的对比优势在于服务于实体企业客户的经验积累、网络节点覆盖等。目前，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，公司在多年的技术运营与服务管理过程中，积累了丰富的经验，形成较为成熟的技术服务体系及文化。

4、主要客户所在行业会有较大变化吗？房地产客户对公司影响大吗？

答：据 2023 年半年度报告显示，公司营业收入中客户所处行业前三位分别是制造业、批发和零售业及信息传输、软件和信息技术服务业，占公司营业收入比重分别是 21.58%、20.12%及 17.12%。近年来，房地产业客户受整个行业景气度的影响，在公司的营收占比排名相对靠后，对公司收入影响呈现逐渐减弱的趋势，影响较小。

5、我们跟运营商是什么关系，如何合作？

	<p>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，为公司提供基础电信资源。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，为用户提供云网安融合的增值服务，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。同时，SD-WAN/SASE 业务越来越多地是基于互联网提供服务，更核心的能力在于 SD-WAN/SASE 软件。因此，公司和基础运营商的关系也在发生转变。公司在今年 7 月成立生态合作部，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 30 日