

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：2023-011

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	招商证券、华西证券、嘉实基金、中海基金、泰康基金、明亚基金、瑞银资产管理(香港)、昇达资产管理（香港）、建信保险资产管理、工银国际控股、深圳市正德泰投资、太平资产管理、上海国赞私募基金、海南鸿盛私募基金、沣杨资产、深圳中天汇富基金、深圳市尚城资产、上海度势投资、上海天猷投资、上海合道资产管理
时间	2023 年 11 月 2 日 13:30
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情况及 2023 年三季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 SASE 产品前三季度的发展情况是怎么样的？现在越来越多的厂商在布局网络安全方面，公司是怎么看待 SASE 产业后续的一个发展趋势呢？</p> <p>答：公司凌云 SASE 是归在凌云服务这部分业务里面，收入对比去年是有一个比较明显的增长趋势的，公司 2023 年半年报显示，公司今年上半年凌云服务收入有 6,438.53 万元，同比增长 10.41%，毛利率 40.59%，但是因为凌云 SASE 是我们今年新推出的产品，其总体的增速肯定是比凌云服务整体的增速要快一些</p>

的。相比于传统专线类业务而言，公司的凌云 SASE 和 SD-WAN 的底层是基于互联网的，因此这部分业务的客单价不高，为提高这部分业务的营收，公司打算从产品端入手，扩大客户量和单业务体量，为此公司在今年 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，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。

目前国内外都有不少公司在网络安全这部分发力。海外的例如 Fortinet、paloalto，现在也在用 SASE 这个模式向客户提供服务，但是海外的安全厂商在国内的业务开展起来会面临一些问题，因为国内外客户的需求和实际应用是不一样的，需要去给客户做定制化服务，对于海外的安全厂商来说，做一些定制化服务的调整是比较难的，这部分我们公司相对来说会有优势一些，公司的自研凌云 SASE 产品可以根据客户的需求灵活调整并提供定制化服务，并且可融合多个安全厂商的产品，比如在客户端的零信任、防火墙，在边缘的云安全，云网关等，可以为客户提供一站式的融合服务。另外，国内外很多厂商加入网络安全的赛道，也可以说明这个赛道的机会确实很大，我们也希望和优秀的国内外同行共同进步。

2、公司和 VMware 的具体合作方式是什么？

答：公司与 VMware 在 VCPP 模式下深度合作和 VMware 的合作，主要是在虚拟化技术上的合作，截止 2023 年 6 月底，公司在全国大部分省市和部分境外地区部署了 70+骨干网节点，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），并在此基础上建立边缘计算平台，这个平台用到的虚拟化技术是由 VMware 提供的，公司也借助和 VMware 的合作构建了稳定、高性能、边缘丰富的边缘计算平台，满足客户“就近接

入”网络的需求。

3、公司与基础运营商的合作模式是什么？公司是怎么从差异化竞争转到合作关系上来的？

答：公司基础运营商一直保持合作关系，公司之前和基础运营商的合作多是租用其数字链路等基础电信资源，属于一个上下游的合作关系，而公司今年新成立的生态合作部主要和基础运营商在产品端进行合作，我们的产品可以通过和基础运营商的合作和包装后在其产品货架里上架，之后再一起去推广产品，这种方法能发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，我们也不断探索合作创新模式，希望能够共同服务企业数字化转型升级。目前该部门已经产生订单，今年内会有一部分收入可以确认。未来，公司也希望这种合作模式能持续助力公司营收的稳步增长。

4、公司前三季度在海外业务上有没有一些进的进展，未来公司对海外业务营收的一个预期是怎么样的？

答：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合作关系，再承接海外运营商从海外进中国的需求。目前公司已经与部分海外运营商建立友好合作关系，但产生收入较少。我们同行业公司有做海外业务做的体量占比较大的，这也和他们在海外运营多年有关。我们也希望未来海外业务能够给公司产生比较好的收入，这方面公司也会继续努力的。

5、公司三季报的现金流降幅是比较大的，想了解一下公司现金流方面会不会有一些压力？

答：公司今年前三季度经营活动产生的现金流量净额 2,823.32 万元，同比下降 48.19%，这是因为今年新开工项目增加采购了部分设备，另外受宏观大环境影响，部分客户的账期有一些延长。但是总体来说，公司的现金流情况一直是比较好的，因为公司业务主要

	<p>采取订阅式月租类的模式，客户通常是按月付费的，所以现金流方面公司暂时没有压力。</p> <p>6、公司华东地区的毛利率一直维持在比较高的水平，是高于其他地区的，这个是由于客户导致的还是公司的销售结构导致的？</p> <p>答：这个主要是客户业务类型的原因。华东地区的外资客户比较多，这部分客户对网络的安全性、灵活性、便捷性要求比较高，因此华东地区的业务以高毛利率的凌云业务为主；华南地区公司主要的客户是民营类企业，这部分客户对应用的需求没那么复杂，以数字化工程项目和低毛利的互联网业务为主；而华北地区公司的客户以企事业单位为主，公司前期在华北地区投入较少，从今年开始公司逐渐在这部分增加了投入，这个地区的表现可能要到明后年才能更加清晰。</p> <p>7、根据公司往年的收入情况来看，公司在第四季度的收入会比其他季度高一些，有一个季节性的波动在，请问这个原因是什么呢？</p> <p>答：公司第四季度的收入较高是主要因为有部分数字化工程类项目在第四季度验收完毕，公司在这类项目验收完毕后会确认收入，这一部分会导致第四季度的收入比其他季度高一些，这种波动主要源于数字化工程项目的结算时间和进度不一，但是总体来说这种季节性波动影响不是特别大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年11月2日