

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：2024-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	上海证券
时间	2024 年 1 月 24 日 15:00-16:30
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情况进行了介绍：</p> <p>1、公司这两年的利润不是很稳定，原因是什么呢？</p> <p>答：公司的营业收入一直处在比较稳定的增长状态，包括已经披露的 2023 年第三季度报告，可以看出今年前三个季度的收入同比也是增长的水平（2023 年 1-9 月营业收入：42,913.88 万元，同比增长 6.11%），只是目前的大环境压力下，增长的幅度不是特别显著。净利润波动的原因有两个方面，一是技术进步，SD-WAN 和 SASE 业务的底层链路以互联网为主，互联网的特点是价格低、毛利率低，在暂未达到规模化的情形下，对营业利润带来影响；二是公司上市后持续在投入，研发费用从 3330 万元至 5555 万元的大幅提升，以及在海外市场上的投入，这些因素也导致公司费用提高。以上因素整体对净利润的影响较大。但公司经营注重更长期的发展，IT 技术日新月异，公司必须要紧跟技术与市场发展变化的脚步，我们相信目前的投入，在未来都会带</p>

来真实的回报。

2、公司的销售费用比较高，在公司的经营模式下，客户是否都靠销售人员逐一去获取？

答：公司的客户基本上可以分为两大类，一类是集团化的企业，他们的业务场景多样，网络架构复杂，要求也比较高，这类型的客户，我们基本上都是靠销售推进，前期需要不断和客户对接需求，定制解决方案，后期运行维护的工作也更加精细。另一类是中小型的客户，他们的需求比较单一，这类型的客户也有很多是通过合作伙伴引进，或者是主动咨询合作方案的。

3、在工业互联网的背景下，咱们会不会有一些场景上的突破？

答：根据公司 2023 年的半年报，公司第一大客户所处行业就是制造业，公司很多制造业的客户在国内、东南亚以及其他地区有总部、海内外分公司及多个工厂，其业务这些分支机构在数据中心、公有云上部署了多种应用，这些内部数据都需要安全的传输和交换，需要的带宽比之前要大很多，对数据的云化、云端传输也有要求，南凌科技能够服务这部分需求。

此外，这类先进的制造业企业，工厂内有很多的机械手臂之类的物联网设备，这些物联网设备的流量汇总到一起之后，需要经过更安全、稳定的网络传输到数据中心，并在数据中心之间进行数据交换，这种也是属于站点与站点之间的网络，对网络的带宽、稳定性要求非常高，这部分需求也能和南凌提供的服务吻合。

4、公司的竞争对手有哪些上市公司？

答：公司在上市的时候，是 IP-VPN 技术服务细分领域第一家 A 股上市企业，上市了三年多，在这期间公司经过了业务调整和转型，到目前为止，A 股上市公司中还是没有和我们做的业务相似度特别高的公司。

相较于 IT 设备提供厂商，公司提供的并不是完全标准化的设备或软件，而是基于公司骨干网，以及公司自研的 SD-WAN、SASE 软件技术的云网安一体化服务，不仅帮助客户组建企业专用网络，同时还帮助客户实现网络与安全的运维管理。

其次，相较于基础运营商来说，基础电信运营商主要是建设我们国家的网络基础设施并在各自的网络资源内提供服务，他们主要面向政府、大型国企提供服务，以及个人业务。南凌科技提供的服务是在基础运营商的底层网络基础之上，结合公司的自研技术，提供的增值服务，我们整合了多家基础运营商的网络资源，可选择性高，网络服务范围大，我们目前服务的客户还是以外资企业、中外合资企业、民营企业等为主。

最后，相较于其他提供专用网络服务的同业公司而言，公司又能提供更加多元的云网安融合服务，在自研 SD-WAN 产品的基础上研发 SASE 产品，通过自主研发与产业深度融合，将广域网与网络安全结合在一起，并以云服务形式进行交付，满足数字企业的动态安全访问需求，形成公司进一步的竞争优势。

5、公司的专线业务主要借助公司的网络，可以给客户做整体的方案，现在公司的凌云服务依托互联网，那客户是否不需要我们的互联网部分的服务？客户可能自己也有互联网网络。

答：会有这种情况出现，凌云服务包括 IP-VPN 等企业专用网服务，主要是搭载在路由器、交换机等硬件设备上为企业提供服务，客户使用的专线也是在我们这里购买，可以说我们提供一站式全方位的服务。

凌云服务可以完全依托于互联网，主要靠运行在边缘计算平台上的软件来提供服务，例如 SD-WAN、凌云 SASE。另外比如有客户会觉得已经有现成的互联网了，可以就在原有的互联网上来做业务，也是可以的。那客户使用的仅仅是我们的网络管理能

力、安全防护能力。在网络侧出现的故障，客户需要自己去联系运营商，自己去解决。

但大多数的客户还是希望我们能提供一站式的服务，包括互联网的部分，因为在管理上来说一体化的服务更加高效便捷，客户不用去对接多个供应商，对南凌来说也可以更高效地去排障。

6、从网络类产品延伸出来的就只有上云、安全吗，以后还会有别的吗？

答：未来很多服务都会和网络服务结合到一起，因为现在很多的应用是在云端去发布，大家都是去访问云上的应用，随着互联网品质提高，移动设备和物联网设备越来越多等，这些趋势促使了客户更趋向于在接入网络的同时即刻就能接入某项服务。目前来说，SASE 可以简单理解成 SD-WAN+安全，这个是已经实际落地的应用。SASE 的应用一方面是保障跨国企业各站点之间的安全互联，另一个应用领域就是多云之间的安全互联，像目前大热的 AI 大模型，也是需要通过多云互联去访问调用，SASE 能保障多云之间数据传输的安全。目前来看，SASE 实际落地的应用公司也会一直继续探索和研究。

7、目前海外市场的规划情况如何？

答：公司积极开拓海外业务市场，加速推进海外节点建设，逐步扩大海外市场覆盖面，在重要网络枢纽地扩充海外站点，建设海外服务网络，扩展更强大的网络、云计算、安全基础结构，为助力公司中国企业“走出去”、海外企业“走进来”提供全方位云网安支持。

海外销售团队方面，公司已成立了海外销售团队，只是受大环境影响，在 2022 年业务开展非常受限。2023 年以来，公司在海外推广方面付出了很多努力，目前能看到一些初步的成果，未来，公司也会在海外的市场推广方面再做一些努力，希望 2024

	<p>年可以产生较好的收入反馈。</p> <p>8、咱们客户的留存率和稳定性怎么样？</p> <p>答：留存率一直维持在较高的水平，我们客户的稳定性很强，很多都是合作了多年的老客户，这两年有受到一些经济大环境的冲击，客户自身的发展也受到非常大的影响，IT 费用大幅缩减，这种情况我们也会帮助客户去调整方案，总体来说客户对我们是十分信赖的。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 24 日