

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：2024-002

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	西南证券
时间	2024年1月31日 9:30-10:30
地点	公司总部会议室
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><b>1、公司做的业务市场空间怎么样？如果都是 TO 大 B 业务模式，那市场空间是不是比较小？</b></p> <p><b>答：</b>随着数字经济的深入，公司客户群体的范围是越来越大的。过去比较集中在大型的集团客户，这类型客户的分支机构多，对于安全性要求高，预算充足，网络架构也比较复杂。目前有两种情况的变化，第一，SD-WAN 和 SASE 出现后，由于可以完全基于互联网来实现安全组网，整个网络的服务费价格下降较多；第二，数字经济时代，云化、移动办公和互联网化越来越广泛，网络安全的要求越来越高，几乎所有的企业都必须采用更安全的组网方式。哪怕这个企业只有一个办公地点，但客户要去访问云上的应用，或者要在云上去发布应用，那也是需要用到我们的服务的。从现阶段订单的情况看，长尾客户的重要性正在逐步提升。上市之后，公司一直在投入研发，开发自研产品，2021年推</p>

出自研 SD-WAN 产品，2023 年推出了自研的凌云 SASE 产品，实现了国产替代。在业务开展的实践中，可以看到自研产品是更加符合国内企业的网络运行需求的，也具有更优的性价比；同时，南凌科技跟其他设备厂商不一样的地方在于提供的是订阅式的，基于南凌科技的全球网络资源以及一整套的网络服务，因此给了中小型企业更优的选择。由于南凌有自研的网络技术与产品，未来能够在网络之上叠加更多的应用，比如 SASE 简单理解就是 SD-WAN 网络和云安全相结合的服务，这是目前已经能够落地的技术方向，未来还存在更多可以探讨的空间。因此，从长远看，技术的进步为公司的业务发展拓宽了道路，公司未来的业务市场空间是比较广阔的。

## 2、对于 SASE 产品，目前市场的驱动力会是什么？

**答：** SASE 是一种综合了网络安全和网络服务的新型架构。目前市场上 SASE 产品的发展受到以下几方面的驱动力：

第一是远程工作趋势，近年来，全球范围内远程工作的趋势不断增长。企业需要提供安全的远程访问和连接服务，以确保员工可以安全地访问公司资源。SASE 产品通过其零信任网络安全模型，能够为远程工作提供更灵活、高效、安全的解决方案。

第二是数字化转型，许多企业正在进行数字化转型，采用云计算和新兴技术以提高业务的敏捷性和效率。SASE 以云为基础，能够更好地支持数字化转型，为企业提供灵活的网络和安全服务，适应不断变化的业务需求。

第三是网络边缘计算，随着边缘计算的兴起，企业需要将网络服务和安全功能推向网络边缘，以提高性能和降低延迟。SASE 通过将网络和安全服务集成到边缘，支持企业实现更加分布式和高效的网络架构。

第四是零信任安全模型，SASE 强调零信任（Zero Trust）的

网络安全模型，即不信任任何人或设备，始终验证身份和设备的访问权限。随着网络攻击不断演变，零信任成为提高网络安全性的关键策略，推动了 SASE 的市场需求。

第五是云安全需求，随着企业对云服务的广泛采用，对云安全的需求也在增加。SASE 产品在云原生架构中提供了综合的网络和安全服务，满足了企业对云安全的不断增长的需求。

第六是网络性能优化，SASE 通过在云端实现服务，可以提高网络性能，并减少对传统硬件设备的依赖。这对于需要快速、高效、可扩展网络服务的企业来说是一个重要的驱动力。

### **3、公司的销售模式是怎么样的？**

**答：**公司目前主要采取直销的销售模式。公司出售给客户的不是标准化的产品，而是定制化的解决方案。此外，公司去年成立了生态事业部，主要是与电信运营商、云服务商等生态伙伴进行合作，积极推进在网络、安全、计算等云网安融合领域的互利合作，通过合作共赢的方式开拓客户，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。

### **4、那我们的产品是按什么定价？**

**答：**公司出售的不是标准化产品，在实际业务场景中，公司通常针对客户的需求设计整体解决方案，因此给每个客户的定价都是不一样的。拿零售客户做一个简单的例子，首先要确定客户一共有多少条需要服务的网络线路，比如有多少门店，还有要连到云上的会员系统，还有仓库、物流等站点，以及总部、销售公司等等，流量要怎么跑，网络要怎么连；此外，还要确定每个站点对于带宽和安全的要求，比如小型门店和总部、数据中心等，对于带宽和安全模块的要求差别是比较大的，会导致单条线路的服务费用差距比较大。大体上可以这么理解，但实际方案设计的时候，考虑的因素会更多一些。我们最后会给客户一个整体的报

	<p>价。</p> <p><b>5、公司有什么长期的目标吗？</b></p> <p><b>答：</b>公司致力于成为客户信赖的云智网安融合服务领导者，对于公司业务经营上说，我们始终脚踏实地做事，包括公司未来发展战略、自研开发、海外业务、生态合作等工作的推进，公司坚持只有一步一个脚印、认认真真做业务，才能获得客户信赖，才能达到公司长期的目标。</p> <p><b>6、专网是我们自己去拉一根光纤吗？</b></p> <p><b>答：</b>不是，这部分业务只有基础运营商能做，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。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骨干网络平台，结合公司自研的产品和技术，为用户提供云网融合的增值服务，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。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月31日