

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：2025-007

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参加 ☐ 其他
参与单位名称	国金证券、德邦证券资管、拓森资本
时间	2025 年 7 月 8 日 10:00-11:30
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	公司董事会秘书喻荔女士简要对公司 2024 年及 2025 年一季度经营状况及主要业务发展情况进行了交流： 1、2025 年一季度毛利上升的原因是什么？ 答：2025 年第一季度，公司营业收入 13,132.73 万元，同比下降 23.38%，归母净利润 332.85 万元，同比增长 174.70%。主要原因是公司 2024 年第一季度数字化工程收入增长幅度大，但数字化工程毛利率水平偏低，对公司整体毛利率产生一定影响。2025 年第一季度，公司毛利率 33.11%，对比 2024 年第一季度提升 6.33 个百分点。未来，公司将深化研发创新体系，加速自主研发产品矩阵的迭代升级，同步构建生态协同机制，通过技术壁垒构筑与资源整合效能释放的双轮驱动战略，系统性提升经营质量与可持续盈利能力。 2、公司的客户类型如何？稳定性如何？ 答：2024 年，公司前五大下游客户所处行业分别为：制造业、信息传输、软件和信息技术服务业、批发和零售业、金融业、租赁与商业服务业。其中，制造业占比较大，为 23.45%。公司

	针对制造行业的数字化转型需求，通过提供 SD-WAN 全球组网服务、云网安一体化 SASE 服务、多云互联与智能运维服务，实现技术与场景的深度融合，解决了其智能制造、全球化布局中的网络与安全难题。典型案例是为某光伏龙头企业打造“全球一张网”，实现其全球 50 多个地区的分支机构低延迟互联。该方案突破传统专线限制，支持混合云、4G/5G 等多链路接入，解决制造企业因业务快速扩张导致的网络部署滞后与跨区域传输效率低下问题，使东欧、中东等偏远地区站点实现市内就近接入，数据传输速度获得极大提升，为其全球化业务快速扩张提供了可靠、安全的网络基座。整体来看，公司客户群体质地优良，企业信用程度高，并且基于公司的服务属性，大多数客户与公司建立了长期稳定的合作关系，客户忠诚度较高。 同时，公司通过生态合作部来进入国央企市场，目前，公司正稳步推动生态合作伙伴体系，截至 2025 年 Q1 公司签约渠道伙伴已达到 70+，主要包括国内外的基础电信运营商、云服务商、集成商和安全厂商，合作模式正逐步由“项目合作”、“资源合作”迈向“产品级合作”，公司通过与生态伙伴的产品级深度合作，为国央企客户以及行业大型企业提供多元化、高品质的“云智网安”一体化解决方案。公司重点推进与基础电信运营商的深度合作。目前已启动与中国联通、中国电信的产品共创和网络能力共建工作，南凌科技骨干网目前正分阶段与基础电信运营商的骨干网进行互联互通对接，公司将基于运营商网络的低时延和高冗余优势，构建南凌科技央国企专网，此方案有利于充分发挥运营商骨干网络的健壮性优势和南凌科技骨干网络的灵活性优势。与此同时，公司计划适时启动智能服务平台的立项和建设工作，本项目将采用与生态合作伙伴联合研发的模式，以“监控即服务”（MaaS）模式，未来将全面满足央国企客户“多网统一管理、应用级监控和端到端监控”的刚性需求，保障客户对于网络和安全环境的全局可视与实时掌控。
--	---

	3、公司节点建设情况如何？ 答：为满足国内企业走出去，海外企业走进来的网络和安全需求，公司持续开展海外网络资源建设和业务布局，截止 2024 年末，公司在全球建成网络节点 76 个，节点位置涉及国内 22 个省、直辖市、自治区的 35 个城市；中国大陆以外 11 个国家和地区，包括美国、德国、英国、澳大利亚、日本、新加坡、泰国、菲律宾、越南、香港、台湾，为中资企业出海、特别是在东南亚地区扩张业务提供服务。随着网络技术的发展，SD-WAN/SASE 通过软件定义架构实现多链路负载（如互联网、4G/5G、MPLS 混合组网）的形式成为主流，将显著降低对传统物理专线的单一依赖。未来，公司将在进一步强化核心站点功能的同时逐渐减少二级节点建设，保障服务品质并降低运营成本。 除自建海外节点外，公司已与全球 66 家海外运营商或机构建立了合作，包括能够提供全球性服务的、区域性服务的、海外当地服务的海外运营商或机构。公司与这些运营商或机构的合作形式是多样化的，包括 NNI 合作（已实现物理线路打通，每个端口可容纳多条网络电路接入，开通便捷高效）或其它的网络互联及商业合作模式等。这就意味着，公司不仅已经实现了全球网络资源布局，还能够根据客户需求，选择合作运营商，定制合作方式，为客户提供最优的网络和安全一体化解决方案。 4、跟基础运营商相比，公司在目前的市场竞争环境中的优势是什么？ 答：公司是 IP-VPN 技术服务细分领域第一家 A 股上市企业。上市之后，公司经历了一定的业务调整和转型，目前，公司提供的是基于公司骨干网和公司自研的 SD-WAN、SASE 软件技术的云网安一体化服务。我们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。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，主要面向政府、大型国央企提供服务，以及面向个人或家庭提供
--	--

	服务。而南凌科技提供的服务与基础运营商业业务有着显著区别，首先公司是第三方中立的网络服务商，可结合多家运营商基础网络资源提供服务；其次公司具备自主研发的软硬件产品与技术，为客户网络与安全的持续运作提供服务。目前，公司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。同时，公司提供的是多元化云网安融合服务，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，将网络与安全结合在一起，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、公司股权激励实施效果如何？以后还有没有相关计划？ 答：公司目前两期股权激励计划都已经实施完毕，未来，公司将根据自身实际情况，制定和实施股权激励或员工持股计划，对公司核心员工进行激励，进一步建立健全公司长效激励机制，吸引、留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性与创造性，提升团队凝聚力和企业核心竞争力。公司也会持续做好经营管理，提升公司内部价值，推动公司高质量持续发展，以良好的经营业绩回报广大投资者。 6、公司会不会考虑投资或者并购方式开拓公司业务？ 答：投资、收购、并购、整合等都是公司外延式扩张的重要资本手段。作为上市公司，公司将根据发展战略及市场需要，充分发挥资本优势，循序渐进、适时收购或投资一些同行业或相关行业中具有一定优势的企业，扩大公司业务规模和市场占有率，提升公司的经营效率和盈利水平。若公司有相关收购或投资资产的信息，公司将严格按照相关监管规则及时履行信息披露义务，敬请关注公司发布的相关公告。 7、公司回购的股份有什么计划安排？ 答：公司已于 2023 年 9 月完成股份回购计划，累计回购股份 1,427,600 股，占公司当前总股本的比例约为 0.78%。公司本次回购股份将用于后续实施股权激励及/或员工持股计划，公司
--	--

	如未能在股份回购完成之后 36 个月内实施前述用途，未使用部分将依法予以注销。目前公司正在结合发展战略和人才规划，研究具体实施方案。公司将适时推进股权激励及/或员工持股计划，请届时关注公司公告。
附件清单(如有)	无
风险提示	上述内容如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关信息，不视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺与保证，敬请广大投资者理性决策、注意投资风险。
日期	2025 年 7 月 8 日