

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：2024-006

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 checked="" 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	深圳市博隆伟业私募证券投资基金、承珞（上海）投资管理中心、上海保银私募基金、深圳宏鼎财富管理、天风证券、进门财经、海通证券、青岛幂加和私募基金、序列（海南）私募基金
时间	2024 年 10 月 30 日 10:00-11:00
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 2024 年前三季度经营状况及主要业务发展情况进行了介绍：</p> <p>1、公司三季报中应收账款的具体情况如何？</p> <p>答：根据公司 2024 年三季报披露数据，截至 9 月 30 日，应收账款为 14,774.54 万元，相较于上年末增长 10.13%，增长额度为 1,358.78 万元。根据应收账款的账龄来看，新增的应收账款都集中在 1 年以内，尽管部分账龄段的应收账款有不同幅度的增长，但整体还在可控范围之内。对于公司而言，应收账款管理是公司最重要的工作之一。在应收账款风险管理方面，公司实施售前客户信用评估、项目风险评审、售中合同履行风险控制、售后债权证据链管理等风险管理手段；并加强逾期债权法务跟进的力度，不断提升风险管理能力和催收力度，及时收回应收账款。应收账款的增长主要在于公司下游客户受到整体经济环境的影响，投入谨慎，IT 预算收紧的同时对付款周期也提出了比较苛刻的</p>

条件，普遍延长了付款周期。但整体来看，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，因此，尽管应收账款的回收期有所延长，但整体风险仍然处于可控范围内。公司将继续密切关注应收账款的状况，并采取措施以确保资金的及时回流。

2、公司目前海外业务开展情况如何？

答：随着宏观环境稳中向好，公司加速推进海外节点建设，积极开拓海外业务市场，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。我们相信，通过在海外建设节点和扩展服务网络，能够为我们的客户提供更灵活、稳定、高效的服务，同时满足不同地区客户的特定需求。截至 2023 年末，除中国大陆地区的网络节点外，公司已在海外 13 个国家和地区自建网络节点，同时与 66 家海外运营商或机构建立了合作，实现网络资源的全球覆盖；同时，公司已在香港、台湾、新加坡、日本、英国等地设立了分子公司或办事处，并取得香港、新加坡、日本电信业务运营许可证。未来，我们将继续加大海外业务布局，也会在海外的市场推广方面再做一些努力，目前能看到一些初步的成果，希望可以尽快产生较好的收入反馈。另外，公司 2023 年下半年成立生态事业部，积极推进与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商在算网一体和网安融合领域的互利合作，共同开拓政企客户和世界 500 强企业，目前公司已经取得了一定的成果。未来，公司将继续加大对政企客户和世界五百强企业的战略性布局，与生态合作伙伴探索公司新型产品与其基础通信产品的深度融合，共同开拓市场。

3、公司的研发投入很大，什么时候能看到效果，估计什么

时候利润拐头向上？

答：公司近三年一期以来的研发费用情况如下：2021 年研发费用 5,243.60 万元，同比上涨 57.45%；2022 年研发费用 5,555.32 万元，同比上涨 5.94%；2023 年研发费用 5,807.14 万元，同比上涨 4.52%，2024 年前三季度研发费用 4580.44 万元，同比上涨 1.84%。公司研发费用自 2021 年起大幅增加，此后维持在相对稳定的水平，主要由于公司 2021 年开始成立研究院，任命鲁子奕博士为研究院院长，打造以专家为核心的研发团队，聚集了一批高水平的研发人员，该团队致力于技术研发的突破与创新，于 2021 年 7 月发布自研 SD-WAN 产品，并持续更新迭代。2023 年 5 月，公司发布了自研的凌云 SASE 产品与服务。这是一种基于云的综合网络安全解决方案。凌云 SASE 融合了边缘计算、网络、安全等多种数字化技术，致力于提供安全、敏捷且简单易用的网络环境，以应对不断变化的网络安全挑战。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”的战略性转型。聚焦自研、推动创新始终是公司持续发展的动力源泉。2024 年，通过不断迭代凌云 SASE 服务，自主研发了全新 MSS 安全托管平台，推动“云智网安”产品、服务体系再升级，以更好地满足市场需求。谈及利润拐点，整体看来，自研 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，目前公司也积极采取多样化的宣传和推广手段，扩大品牌知名度和影响力。通过线上线下相结合的推广策略，将产品和服务传递到更广泛的受众群体中，拓展市场份额，希望能够尽快看到利润成果的转变。

4、公司今年 10 月 26 日的研讨大会可以介绍一下吗？

答：2024 年 10 月 26 日，公司在成都举办 2024 “AI+安全”研讨大会，以“探索 AI 边界，重构安全场景”为主题，邀请来自行业的专家学者、合作伙伴、客户代表齐聚蓉城，共同探讨在

智能化加速的时代中，人工智能如何重塑网络安全格局。会议提到 AI 正在逐步渗透到各行各业，尤其是在网络安全领域，打破传统安全边界、构建新一代安全架构已经迫在眉睫。在公司的成长过程中，虽然遇到经济波动和行业环境的挑战，但公司在客户和合作伙伴的支持下，通过在关键技术领域的不断突破和创新，仍然稳定发展。南凌科技积极拥抱变化，立志成为云网安一体化服务领域的引领者，并在自主研发和 AI 赋能方面持续投入。公司不仅推出了新产品 MSS 安全托管服务，迭代了凌云 SASE，还在全球范围内实现了重要的网络布局，依托 77 个自建节点和广泛的国际合作伙伴，基本实现全球资源覆盖。未来，南凌科技将继续以创新驱动，在 AI 和数智化领域为客户提供更加智能的安全解决方案和服务。

5、公司未来是否会借助并购重组的手段来提升市场占有率？

答：公司在这并购方面保持一个开放的态度，如果未来有好的标的，特别是与公司业务具有一定协同效应的，我们会积极考虑。

6、公司目前的客户结构情况怎么样？

答：根据公司最新披露的 2024 年半年度报告，公司客户所处的前三个行业分别是制造业、批发和零售业、信息传输/软件和信息技术服务业。从客户的性质看，公司的外资企业客户较多，其次就是民营企业，目前国央企等客户占比最少。公司 2023 年下半年成立生态事业部，积极推进与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商在算网一体和网安融合领域的互利合作，共同开拓政企客户和世界 500 强企业，目前公司已经取得了一定的成果。未来，公司将继续加大对政企客户和世界五百强企业的战略性布局，与生态合作伙伴探索公司新型产品与其基础通信产品的深度融合，共同开拓市场。

附件清单(如有)	无
日期	2024 年 10 月 30 日