

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：2024-008

投资者关系 活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（2024 年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动）
参与单位名称	参与 2024 深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日活动的广大投资者
时间	2024 年 12 月 12 日 14:30-17:00
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	董事长、总经理 陈树林先生 董事、财务总监 陈金标先生 董事会秘书 喻 荔女士
投资者关系 活动主要内容	<p>本次投资者网上集体接待日活动采用网络远程的方式举行。公司管理层与投资者交流问答内容具体如下：</p> <p>1、字节跳动 ai 豆包火山引擎显示贵公司是火山引擎优秀合作伙伴，请介绍下公司和字节跳动火山引擎豆包 ai 的合作细节？谢谢</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！南凌科技与火山引擎在多个领域开展合作，南凌科技是火山引擎全线产品的代理商。同时，南凌科技融合火山引擎生态资源，优化网络架构，在新一代的零信任网络安全架构开展紧密合作，进行优势互补，在双赢的基础上进行更多业务方面的深度合作，请投资者持续关注南凌科技动态。谢谢！</p> <p>2、字节跳动火山引擎官网显示贵公司是火山引擎豆包 ai 优秀合作伙伴，请介绍下公司与字节跳动火山引擎豆包 ai 合</p>

作的细节？谢谢

答：尊敬的投资者，您好！南凌科技与火山引擎在多个领域开展合作，南凌科技是火山引擎全线产品的代理商。同时，南凌科技融合火山引擎生态资源，优化网络架构，在新一代的零信任网络安全架构开展紧密合作，进行优势互补，在双赢的基础上进行更多业务方面的深度合作，请投资者持续关注南凌科技动态。谢谢！

3、公司如何看待未来网络安全领域的发展？

答：尊敬的投资者，您好！在数字经济高速发展的背景下，算力需求持续增加，“云、边、端”多级计算部署方案是必然趋势，新的 ICT 格局将向着泛在联接与泛在计算紧密结合的方向演进。作为一种在网络边缘进行计算的新型计算模式，边缘计算将更加密切地与人工智能、机器学习等技术相结合，为各个行业带来更多的创新和价值。伴随着 SD-WAN、云计算、边缘计算、SASE 等网络技术的不断发展和应用，拥有创新型网络技术、具备 NaaS（网络即服务）和 SaaS（安全即服务）能力去提供“云+网+安”一体化服务的技术服务商将占据市场主导地位。同时，随着信创产业上升至国家战略，本土企业服务市场需要数智化升级+信创的价值替代，基于国产平台的网络安全产品也将迎来巨大的市场需求。

公司持续看好网络安全领域的发展前景，公司将继续把握行业发展趋势，集中优势资源，围绕数字经济产业链，加速布局算网融合、SASE/SSE 等领域。秉承 NaaS（网络即服务）和 SaaS（安全即服务）的理念，以 MPLS 骨干网为核心，逐步扩充国内和海外网络服务节点，部署云原生的网络安全解决方案。同时，公司将基于成熟的网络运营中心（NOC）体系及安全运营中心（SOC），实时为客户检测网络安全事件并快速有效地解决网络安全问题，满足企业在数字化转型期对于网络灵活性与安全性的双重需求。谢谢！

4、近期公司股价波动较大，公司是否有应公告未公告的事宜吗？

答：尊敬的投资者，您好！二级市场股价受国家宏观经济、资本市场、所在行业发展状况、公司的经营情况、投资者情绪等多种因素影响。目前，公司未有应公告而未公告的相关事宜。未来，公司将继续专注主营业务，全力做好各项经营管理工作，提高公司盈利能力，争取更好的业绩回报广大投资者的信任。谢谢！

5、请问公司的产品只能是跨国企业或者在国外设立办公地点的出口企业使用吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司的产品及服务主要面向跨区域经营、分支机构较多，以及对于数字化应用要求较高的企业。截止 2024 年 6 月 30 日，基于公司 77 个全球自建网络节点（63 个国内，14 个境外）以及海外合作伙伴网络节点，可以为跨国企业提供安全、高效、全球化的服务，同样，我们的服务也适用于仅在国内市场经营的企业。一般而言，我们会根据客户的业务需求、预算等提供定制化的解决方案，方案中可能包含多种不同的服务类型。根据网络规模及复杂程度、所需带宽大小、服务要求的级别等因素，不同客户的方案都存在一定的差异。公司解决方案已广泛应用于金融、保险、零售、餐饮、医药、制造等诸多领域，获得众多世界 500 强、国内知名大中型企业的认可。谢谢！

6、公司海外节点建设情况如何，海外业务开展情况呢？

答：尊敬的投资者，您好！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、新竹、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。南凌科技的海外业务主要有两种服务模式，一是利用南凌科技全球网络资源，为中资企业出海提供全球化的网络；第二依托海外团队，为外资企业进入中国市场提供网络服务。谢谢！

7、公司目前存在人才流失的问题吗？

答：尊敬的投资者，您好！公司员工离职率处于正常范围，不影响公司的稳健经营。公司也将根据公司发展的需要补充和吸纳人才。谢谢！

8、请问一下董事长，公司跟火山引擎的合作情况具体是什么情况？

答：尊敬的投资者，您好！南凌科技与火山引擎在多个领域开展合作，南凌科技是火山引擎全线产品的代理商。同时，南凌科技融合火山引擎生态资源，优化网络架构，在新一代的零信任网络安全架构开展紧密合作，进行优势互补，在双赢的基础上进行更多业务方面的深度合作，请投资者持续关注南凌科技动态。谢谢！

9、在目前的市场竞争格局下，公司如何看待未来的发展前景？

答：尊敬的投资者，您好！公司秉承以国内市场为基础、国际市场为补充的发展战略布局，致力于在全球范围内构建卓越的 SASE 服务网络。公司将不断优化和拓展海外基础设施与服务能力，以满足业务在不同国家和地区落地开展的需求。我们将充分利用公司的品牌优势和自主产品优势，与国外合作伙伴紧密合作，逐步拓展海外市场覆盖面。为中国企业“走出去”和海外企

业“走进来”提供全方位的“云智网安”解决方案，促进国际经济合作与交流。通过提高国际知名度，我们也将积极借助全球资源优势，获取更多创新技术和商业机会，实现公司的可持续发展，为客户提供更优质的服务和解决方案。谢谢！

10、国家近年来在推动 IPv6 规模部署，公司是否参与其中？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过在 MPLS VPN 及互联网服务的骨干网和基础设施上实施 IPv6 双堆迭技术，让 IPv4 和 IPv6 能同时运作，完成 IPv6 升级改造。目前，公司的骨干网和基础设施设施已具备全面承载 IPv6 业务的能力。同时，作为行业领先的“云网安”融合服务提供商，南凌科技致力于将 IPv6 与最前沿的“云网安”技术和服务进行融合创新，因此结合自研的凌云 SASE 服务，向客户提供“IPv6+SASE”创新解决方案。目前，凌云 SASE 服务的控制器、软件和设备均具备支持 IPv6 的能力。谢谢！

11、请问公司的产品和技术是否可以自主可控？是否具备国产化能力？主要应用场景都有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚持自主可控和安全可信的原则，产品相关的控制器、软件和设备终端均为自主研发，具备国产化能力。公司自上市以来成立独立的研发院，创新硬件技术，研发自主可控的自研产品，获得大量网络技术领域的发明专利，特别是在 SDWAN 组网软件技术方面，我们的流量控制技术、监控软件能力均具备行业独特优势。公司已经拥有自主研发的 SDWAN/SASE 硬件设备，在能耗、灵活性、扩展性方面均具备优势。公司于 2023 年底推出了基于 Arm 架构的国产 5G 网络 SASE 硬件设备，该设备更高效，也具备安全可靠特性。此外，公司的软硬件设备均支持 IPv6，并能够实现 IPv4 与 IPv6 的融合兼容，帮助企业系统快速开展 IPv6 改造。尽管公司自研产品的上市时间比国外知名品牌晚了七至八年，但公司的自研方案能够更好地适应本地用户的需求，方案的稳定性及易用性更高。目前使

用公司自研 SD-WAN&SASE 解决方案的客户数量、设备数量已超过国外品牌的总和。此外，从公司目前服务的客户来看，自研设备故障率低于海外设备产品。公司的自研产品已经广泛应用于各行各业，例如大型企业多分支机构内部办公网络连接和安全防护；制造业仓库、物流站点连接和数据安全传输，零售业超大规模门店间的连接和安全防护、远程办公连接和安全防护等。谢谢！

12、从公司上市以来，除去分红部分，结存的利润现在有多少？这部分资金公司准备怎样处置，是不是要永远地结存下去？能不能把这部分资金逐步地对投资者进行分配？

答：尊敬的投资者，您好！公司上市至今累计现金分红金额达 14,105.10 万元，上市以来平均分红率 58.97%。截至 2024 年 9 月末，公司未分配利润 18,598.67 万元，公司留存的未分配利润主要用于项目建设、市场开拓以及补充营运资金需求。公司留存的未分配利润为企业持续稳健发展提供资金保障，能够提升公司核心竞争力及持续盈利能力，更能节约公司财务成本，提高公司整体效益，并为广大投资者带来长期回报。谢谢！

13、公司是否主动与机构进行沟通和交流，以提升公司的知名度和投资者关注度？是否存在公司信息传播不畅的问题？是否有计划加强与机构的合作，以吸引更多投资者的关注和参与？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直以来重视投资者关系管理工作，通过网上业绩说明会、深交所互动易平台、投资者专线电话、接待投资者线上线下调研等多种方式，积极主动与投资者开展沟通交流，加强投资者对公司的认识和了解。谢谢！

14、请问公司是否有计划开展新的业务？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前集中精力聚焦主业，以实现公司业绩稳健增长，以优异的业绩回报广大股东！公司后续若有开展新业务的相关计划，将根据相关法律法规及时履行信息披露义务。谢谢！

15、目前公司国内的竞争对手主要有些？相较于这些竞争对手，公司产品的优势在哪？

答：尊敬的投资者，您好！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，上市了近四年，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与基础运营商业务有着本质区别，首先我们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；其次我们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，我们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。谢谢！

16、很多上市公司或控股股东基于对自家公司价值认同推出回购股份注销，贵司这方面有什么打算？

答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购股份 1,427,600 股，占公司总股本的比例为 1.08%，回购成交的最高价为 26.73 元/股，最低价为 15.60 元/股，支付的资金总额为人民币 30,025,984.00 元（不含交易费用），该回购股份方案已实施完

毕。公司本次回购的股份全部存放于公司回购专用证券账户，存放期间不享有股东大会表决权、利润分配、公积金转增股本、配股、质押等权利。公司本次回购股份将用于后续实施员工持股计划及/或股权激励，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。公司将坚持做好主营业务，努力强化服务和回报股东的意识，持续给股东带来长期稳定的投资回报。未来如有股票回购相关计划，公司将严格按照相关规定履行信息披露义务。谢谢！

17、请问公司的盈利能力怎么样？

答：尊敬的投资者，您好！公司近三年一期以来的营业收入情况如下：2021 年营业收入 49,503.75 万元，同比上 16.50%；2022 年营业收入 56,730.02 万元，同比下降 1.64%；2023 年营业收入 60,370.99 万元，同比上涨 6.42%；2024 年 1-3 季度营业收入 44,621.88 万元，同比上涨 3.98%；近年来公司营收规模稳定。而公司净利润的下跌的主要原因是营业成本和费用的升高。第一，相较上年同期，公司 2024 前三季度数字化工程收入增长幅度大，但数字化工程成本高，毛利率低。第二，是公司骨干网络成本上升，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，其中新增的节点主要位于海外。由于海外业务的商业模式和大陆地区存在较大不同，业务流量承载还不够多，短期内还未产生明显收入，未能覆盖节点成本。第三，公司目前在扩张发展期，各项费用投入也持续维持在较高水平。未来，公司将持续稳健地优化骨干网资源配置、优化内部管理，提高生产力和资源利用率，以确保公司能够适应市场变化并提升竞争力，努力推动公司业绩的不断攀升。谢谢！

18、请问公司近年来的研发投入是多少？研发项目上有何突破？

	<p>答：尊敬的投资者，您好！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。谢谢！</p> <p>19、公司是否有回购计划？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司已通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式累计回购股份 1,427,600 股，占公司总股本的比例为 1.08%，回购成交的最高价为 26.73 元/股，最低价为 15.60 元/股，支付的资金总额为人民币 30,025,984.00 元（不含交易费用），该回购股份方案已实施完毕。谢谢！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 12 月 12 日