

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：2025-002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 湘财证券、深上协“走进上市公司”活动
参与单位名称	湘财证券、瑞联私募、海通证券、广州泽恩投资、深圳雨顺私募、深圳经纶纵横投资管理、深圳智富圈基金、民沣资产、深圳融浩融资担保、深圳轩瑞资本管理、深圳冬日暖阳文化传播、深圳凡砾知识产权及 3 名个人投资者
时间	2025 年 3 月 20 日 13:30-15:30
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 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、如何看待云网安融合和算力网络的行业趋势，未来网络安全业务发展的预期在哪里？</p> <p>答：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</p>

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，公司也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。

2、公司人才引进措施如何？

答：公司所处行业属于知识密集型产业，公司业务的持续发展需要高层次、实用性、复合型专业技术技能的人才。公司不仅拥有专用网络建设和运营管理经验丰富的高素质运营团队，还拥有具备软件定义网络、云计算、安全等创新性技术开发实力的研发团队，是保持和提升公司竞争力的关键因素。公司将加大对于网罗优秀人才、内部人才培育、员工队伍稳定、企业文化建设等多方面的措施力度；同时，积极推行员工持股与股权激励计划，进一步绑定核心人才，调动员工的积极性，凝聚发展动能。

3、海外业务怎么进行的？网络节点建设情况如何？

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。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 2024 年 6 月 30 日，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。公司的海外业务主要有两种服务模式，一是利用公司全球网络资源，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。

4、公司目前面临的行业最大不确定性是什么，公司受到哪些影响，公司如何应对？

答：宏观经济环境的变化以及技术发展快会给公司的生产经营及发展预期带来一定的不确定性，面对这些不确定性，公司将主动适应行业发展环境，积极开展与客户、合作伙伴及上下游产业链的交流与合作，贴近客户实际业务开展需求，增强客户粘性。同时，公司将继续坚持以创新驱动公司发展，通过自主研发和技术积累，准确把握市场需求以及行业技术和应用的发展趋势，不断开发和优化自身技术能力，以提供满足市场需求和客户标准的服务及产品。

5、公司如何看待目前 AI 发展迅速？

答：公司始终关注 AI 大模型发展趋势，并于 2024 年接入智谱、通义千问等大模型，用于内部数据处理、客服问答等场景。DeepSeek 出现后，公司迅速接入 DeepSeek 大模型，基于公司多年累积的网络和安全运营数据，对 DeepSeek 大模型进行本地化部署，形成安全防护大模型 NovaGuard，赋能 SASE 服务，提升公司云智网安一体化服务能力；同时，用 DeepSeek 赋能网络和安全运维的各个环节，提升运维效率和准确性，快速生成客户解决方案，提升运维自动化水平。南凌科技已实现多种 AI 大模型协同应用，为公司产品升级和业务发展注入动力。

目前 AI 相关产业都处于起步阶段，公司也仅仅开始针对性研究，暂未产生任何直接收入，敬请广大投资者注意投资风险。

6、公司最大的竞争对手是谁？跟三大运营商是什么关系？

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。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。

7、应收账款情况如何？未来怎么管理？

答：根据公司 2024 年三季度报告披露数据，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。应收账款的增长主要在于公司下

	<p>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。</p> <p>8、2024 年经营情况为什么下降？</p> <p>答：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。目前，公司正在持续稳健地优化网络资源配置、优化内部管理、实施数字化和精细化的供应链管理，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。</p>
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 3 月 20 日
----	-----------------