

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：2025-003

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	网络远程参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者、长城基金、太平养老保险、博时基金、天风证券
时间	2025 年 5 月 16 日 15:00-16:30
地点	公司总部会议室 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待 人员	董事长、总经理陈树林先生 董事、副总经理、财务总监陈金标先生 独立董事张凡先生 董事会秘书喻荔女士
投资者关系 活动主要内容	1、公司 2024 年度预付账款 1,332.15 万元，同比下降 31.98% 的原因是什么？ 答：感谢您的提问。2024 年公司预付账款同比下降 31.98%，主要原因是：1、随着工程项目推进设备到货，前期预付的采购预付款逐步减少；2、数字化工程项目基本上为定制化方案，根据项目需求选定不同供应商洽谈结算方式，涉及到的预付款比例都不相同。 2、公司 2024 年度经营活动产生的现金流量净额 2,813.08 万元，同比下降 34.72% 的原因是什么？ 答：感谢您的提问。2024 年公司经营活动产生的现金流量净额同比下降 34.72%，主要是销售商品、提供劳务收到的现金减少 1,304.10 万元所致，其中应收票据较上期增加 527.28 万元，主要因部分客户因资金压力选择银行承兑票据结算；同时应收账

	款较上期增加 561.11 万元，主要系部分款项按合同约定尚未达到收款条件所致。 3、2025 年一季度营收同比下降 23.4%，是什么原因导致的？公司如何应对？ 答：感谢您的提问。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。 4、2024 年研发费用投入情况是怎样的，重点投向哪些领域？ 答：感谢您的提问。公司 2024 年投入的研发费用为 5,600.81 万元，占公司营收的比例为 9.31%。2024 年，公司推出安全托管服务(MSS)，这是一种覆盖基础安全监控到全面安全运营的全生命周期安全服务。通过一站式云化安全管理平台，对客户资产进行持续风险监控，并利用 AI 进行高效运营处置，提供 7*24 小时持续在线安全守护。专家团队对安全事件进行深度分析，从检测、确认到防御、优化形成完整闭环，确保客户资产安全。MSS 采用订阅制付费模式，企业无需自建安全团队或采购昂贵设备，能够帮助企业有效降低安全成本。目前，南凌科技 MSS 已经推出互联网体检、网站监测、安全信息与事件管理等功能。Gartner 预测，到 2025 年，60%的企业将采用 MSS 替代部分内部安全职能。 自主研发的凌云 SASE 实现多个安全功能升级，通过强化防火墙、入侵检测系统等安全组件，持续升级威胁情报库，增强
--	--

	了威胁检测能力；提升身份识别和访问模块（IAM），能够对用户进行行为管理和精细化权限管理，从而实现了高等级的安全防护；完成安全监控平台的定制化设计、开发和交付，以满足客户的个性化、多样化安全管理需求；凌云 SASE 的安全日志接入 MSS，对安全告警和事件进行高效管理，确保客户资产安全。 全面打通国内外云平台，持续扩展与火山引擎、腾讯云、华为云、金山云、京东云、Azure、AWS 等全球主流云平台的深度合作，能够支持全球混合云、多云互联，通过跨平台资源池化，实现全局算力、存储、网络资源灵活动态分配，解决企业数字化转型中的资源碎片化、跨云数据互通、管理困难等问题。 此外，公司实现全面支持 IPv6，骨干网和基础设施实现 IPv6 部署，产品具备支持 IPv6 的能力，并且将 IPv6 与 SASE 进行创新融合，实现安全技术强强联合，使得 IPv6 的内建安全特性与 SASE 的网络安全功能能够更紧密地集成，提供更高效的安全防护。 5、公司研发费用投入较多，未来还会投入这么多吗？ 答：感谢您的提问。公司 2024 年研发费用 5,600.81 万元，同比上年减少 3.55%。公司坚持以创新驱动发展，不断完善研发体系，提升研发能力，形成具有自主知识产权的核心技术竞争力。未来，公司也将顺应市场需求，不断迭代升级现有自研产品、研发新产品，满足企业客户的需求。研发费用会根据公司业务的发展变化情况而有所变化。 6、公司如何看待目前 AI 产业的发展，与 DeepSeek 有没有业务协同？有什么特色？ 答：感谢您的提问。全球已经进入 AI 驱动的产业革命，随着 AI 大模型的逐渐普及，AI 将对生产生活的方方面面产生深远的影响。AI 不仅能对自身产品和服务能力进行赋能，也能够催生更多安全应用场景和需求。 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，完成安全防护大模型 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。目前，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。 不仅如此，公司也积极探索企业客户在 AI 应用场景中对于网络和安全的新需求，例如大型、超大型企业开展 AI 大模型本地化部署时，需要更安全与更高品质的网络将大模型下发到分支机构；大模型推理时，需要就近的边缘计算能力，降低延时，优化用户体验，并需要身份验证和终端安全检测能力，以确保远程连接的安全性等。根据客户在 AI 应用中的新需求，适时推出创新解决方案，赋能企业 AI 应用落地。 目前 AI 相关产业都处于起步阶段，公司也仅开始针对性研究，暂未产生任何直接收入，敬请广大投资者注意投资风险。 7、公司 2024 年的业绩情况为什么下降那么多？ 答：感谢您的提问。2024 年，公司围绕既定的经营方针及战略目标，积极应对国内外经济和行业环境的新形势和新挑战，聚焦主业，以“稳增长、可持续、高质量”为目标，坚持创新驱动发展，加力挺进新质时代。2024 年，公司实现营业收入 60,136.10 万元，与上年同期基本持平，业务发展维持稳定；实现归属于上市公司股东的净利润 1,830.30 万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 302.47 万元。影响公司业绩的主要因素为：第一，市场环境变化和行业竞争对手的价格策略影响客户的签约毛利率。公司 2024 年整体毛利率为 29.81%，2023 年整体毛利率为 32.10%，同比下降 2.29 个百分点。第二，凌云服务中，由于自研产品进入市场的时间尚短，品
--	---

	牌影响力较弱，收入规模暂未达到理想状态。2024 年，公司凌云服务收入 12.672.73 万元，占公司营业收入 21.07%。 8、今年分红情况如何？ 答：感谢您的提问。在符合利润分配原则、保证公司正常经营和长远发展的前提下，为积极合理回报投资者、共享企业经营成果，公司拟以 2025 年 3 月 31 日总股本 131,691,805 股扣除回购股份数 1,427,600 股后剩余的 130,264,205 股为基数，向全体股东每 10 股派现金人民币 1.00 元（含税），预计总计派发现金红利为 13,026,420.50 元，预计派发现金红利总额占 2024 年归属于母公司股东的净利润为 71.17%。同时，以资本公积金转增股本，向全体股东每 10 股转增 4 股，不送红股，转增后公司总股本增加 52,105,682 股至 183,797,487 股（具体以中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司登记为准）。 本次利润分配方案已经公司 2024 年度股东大会审议通过。 在本次利润分配预案实施前，若因公司新股增发、股权激励授予行权、股份回购等事项导致公司总股本发生变动的，公司将按照分配总额不变的原则对分配比例进行调整，最终分红总额以实际分红结果为准。 9、24 年利润下降这么多的原因是什么？公司有没有什么应对措施？25 年公司利润情况如何？ 答：感谢您的提问。公司 2024 年归母净利润为 1,830.30 万元，同比上年下降 51.22%。主要原因为：首先，市场环境变化和行业竞争对手的价格策略影响客户的签约毛利率。公司 2024 年整体毛利率为 29.81%，2023 年整体毛利率为 32.10%，同比下降 2.29 个百分点。为进一步提升公司的运营效率与竞争力，公司已全面启动成本优化工作。由于公司网络架构复杂，涉及多家运营商数千条基础线路资源。并且，网络成本优化是一项系统性工程，需要综合考量线路续约、流量重新分配、设备升级等多个环节，受上述因素制约，优化效果在 2024 年暂未得到明显体
--	--

	现。目前，公司正稳步推进网络成本优化的各项工作，期待通过长期努力降低运营成本，为后续公司业绩增长注入动力，实现降本增效的良好局面。另外，凌云服务中，由于自研产品进入市场的时间尚短，品牌影响力较弱，收入规模暂未达到理想状态。2024年，公司凌云服务收入 12,672.73 万元，占公司营业收入 21.07%。2024 年，为进一步提升自研产品在行业内的品牌知名度与影响力，公司积极参与国际数据公司（IDC）的市场调查报告项目，在多份报告中位居行业前列，有效扩大品牌曝光度，提升品牌认知度与美誉度。同时，公司积极探索多元化的合作推广模式，持续深化与基础电信运营商建立深度合作，借助基础电信运营商在政府、国央企市场中广泛的客户基础、强大的品牌号召力及成熟的销售网络，通过产品级别的深度融合和服务体系的优势互补，构建创新网络安全融合产品的独特价值和差异化优势，加速带动公司自研产品销售的规模化提升。 2025 年第一季度，公司降本增效专项工作效果已经开始显现。2025 年一季度毛利率 33.11%，较去年同期提高 6.33 个百分点，较 2024 年提高 3.31 个百分点，整体盈利能力进一步夯实。后续公司将深化精细化运营，巩固成本管控成果。 10、公司会不会考虑投资或者并购方式开拓公司业务？ 答：感谢您的提问。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。 11、公司海外业务收入情况如何？ 答：感谢您的提问。公司在 2024 年度报告中披露了境外收入情况，2024 年，公司境外收入 3,408.23 万元,同比上年增长
--	---

	15%。 公司持续投入海外网络节点建设，一方面服务于海外企业在本土或境外的需求，另一方面更侧重于支撑中资企业的全球化业务，为中资企业的境外业务提供与国内一致的云智网安融合服务，系统性赋能中国企业全球化战略实施。 12、去年公司的主要客户类型是哪些？ 答：感谢您的提问。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%。南凌科技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。 13、你们那个生态合作是什么意思？ 答：感谢您的提问。公司的“生态合作战略”是指通过构建开放协同的产业生态体系，与电信运营商、云服务商、安全厂商等合作伙伴深度整合资源与技术能力，共同为企业客户提供云网安一体化解决方案的战略布局。该战略的核心在于打破单一企业的能力边界，通过生态协同实现技术互补、资源共享和场景共创。能够加速产品规模化应用、突破行业技术壁垒、实现降本增效与收入增长。通过生态合作，公司的客户群规模也将逐步扩大，公司有望打开更多企业客户市场，尤其是国央企市场。 14、公司海外节点建设情况如何？
--	---

	答：感谢您的提问。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 年底，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。 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。 15、你们的生态合作目前有什么进展，有什么业务落地吗？ 答：感谢您的提问。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。 16、今年公司打算怎么发展？ 答：感谢您的提问。2025 年，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。 17、公司近期有大的订单吗或者说中标一些相关项目，如果方便请公司披露一下，谢谢 答：感谢您的提问。公司将严格按照信息披露相关规定履行披露义务，如达到披露标准会及时公告。感谢您对本公司的关注。 18、公司对未来网络安全领域的发展怎么看？ 答：感谢您的提问。随着 AI 大模型、云计算、物联网等新技术的快速发展，正在全球范围内推动千行百业的革新与重构。网络安全领域也面临新的变化，既有机遇，也有挑战。主要提现在几个方面： 1、AI 技术催生新场景和新业态，推动网络安全市场增量 AI 技术的应用场景正从单一领域向全产业链延伸。工信部预测，AI 驱动的场景化安全需求将成为中国网络安全市场的核心增长点。业务场景的智能化升级对系统的安全防护、数据隐私保护提出了更高要求。同时，攻击者利用生成式 AI 伪造钓鱼邮
--	---

	件、自动化渗透工具，使得勒索攻击、供应链攻击更加隐蔽，安全防御难度升级。这也将推动 AI 赋能的 SASE 解决方案更快速普及，实现主动防御、智能决策和高效运维，为 AI 时代提供更符合需求的网络安全服务。 2、网络安全技术持续革新，加速向云化、服务化转型 近年来，越来越多企业的 IT 架构向云端迁移，传统的防护模式难以适应动态化、无边界的网络环境。云原生技术的发展要求安全能力与云平台深度集成，云安全服务成为趋势。云安全服务强调云化管理和服务型的交付模式，与传统本地安全防护相比，具有弹性扩展、高可用、集中管理、快速部署、按需付费等优势，帮助企业真正实现从“被动防御”向“主动运营”的范式转变。 以安全托管服务（MSS）和托管检测与响应（MDR）为代表的订阅式安全服务交付模式已成为主流。MSS 重在安全基座，MDR 更强调主动防御，两者协同互补，日渐趋向融合。两者均为订阅制模式，可依托专业安全运营中心（SOC）实现 7×24 小时全生命周期防护，覆盖威胁监测、漏洞闭环管理及安全编排与自动化响应（SOAR）等核心能力，通过资源池化与能力复用，显著降低企业安全运营成本与人力投入，使其聚焦核心业务创新。同时推动安全产业从"产品交付"向"能力服务化"转型，形成专业化分工协同生态，整体提升行业服务标准化水平与运营效率。 3、远程办公常态化与边缘计算爆发，安全边界防护需求快速增涨 Gartner 报告称，全球混合办公员工占比从 2019 年的 20% 升至 2024 年的 65%，推动企业对“任意地点安全接入”的需求。IDC 数据显示，边缘设备数量 2025 年达 270 亿台，传统网络无法满足低时延要求，SASE 的全球节点覆盖成为主流。同时，SASE 具备依托零信任身份认证的网络安全接入能力，以及边缘计算能
--	--

	力，可覆盖企业分支、移动终端等多场景需求。 4、云网协同需求持续提升 Gartner 报告显示，78%的企业已实际部署或规划混合云架构，推动"云网安"融合服务需求增长。公司依托 SD-WAN 组网技术及安全能力优势，与头部云厂商深化合作，构建多云/混合云、云网协同、云网安融合服务能力，满足企业多场景业务需求。
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 5 月 16 日