

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：2025-006

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研√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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	浙江浩坤昇发资产管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、 中信建投证券
时间	2025年6月19日 10:00-12:00
地点	上海市
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年及2025年一季度经营状况及主要业务发展情况进行了交流：</p> <p>1、公司跟三大运营商是什么关系？</p> <p>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</p>

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。

2、公司怎么跟国央企展开合作？

答：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、AI 的出现和快速发展给公司带来哪些机遇？公司的 AI 实践有哪些？产生了哪些效果？

答：首先，AI 深度参与了产业链的重塑与建构。其出现催生了新事物与新连接，从支撑大模型训练/推理的算力、芯片、服务器，到模型调优、智能体开发、编程平台（如 Coze, Manus）及行业应用，整个产业链迎来全新发展机遇。

其次，对企业而言，AI 能全面改造并提升产品、服务、流程及商业模式。例如，赋能产品以增强能力与体验、实现降本增效；基于 AI 需求拓展场景、开辟新业务。Gartner 预测，到 2029 年，中国 60%的企业将把 AI 融入其主要产品和服务中，并且这些 AI 功能将成为收入增长的主要驱动力。

公司积极探索 AI 的应用和实践，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；2025 年初 DeepSeek 出现后，公司对 DeepSeek 大模型进行本地化部署，逐渐用于赋能公司产品能力、提升运维和运营效率等方面。公司将 AI 大模型接入安全运营管理平台（SOC），利用大模型以及调优技术，对海量的安全日志进行智能筛选，实现精准降噪，与传统基于规则匹配的效果相比，AI 赋能后的降噪功能效率更高、噪声抑制率更高、误报率更低；公司基于 AI 大模型开发的编程助手、产品助手、运维工单助手等内部智能工具，极大提高了运维效率、优化了业务流程。公司合理推动 AI 赋能产品和服务能力、部署 AI 工具，用以提升产品和服务效率、质量，降低成本，从而更好地为客户提供服务。

4、请问公司主营业务成本构成如何？公司有没有什么降本的措施？

答：2024 年，公司主营业务成本主要包括：本地网络成本，占主营业务成本的 37.17%；骨干网络成本，占主营业务成本的 22.54%；运维费用、设备折旧及其他，占主营业务成本的 17.87%；设备及软件采购，占主营业务成本的 16.81%；服务采购及其他，占主营业务成本的 5.61%。

可以看出，公司的主要成本为基础网络资源成本。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。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。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。

5、请问半年报什么时候披露？公司有什么具体措施和方法来提升公司业绩和稳定公司股价吗？

答：您公司 2025 年半年报预计在 8 月底披露，公司重视投资者回报，长期以来聚焦主业，稳定公司经营，同时持续进行市值管理工作的研讨，未来将视实际情况具体开展，若有相关计划公司将按相关规定及时进行公告，感谢您的关注。

6、应收账款情况如何？有没有什么管理措施？

答：根据公司 2024 年报披露数据，应收账款为 13,354.03 万元，相较于上年末减少 0.46%，减少额度为 61.72 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。

7、公司跟安全厂商是怎么合作的？

答：公司的主营业务是依托覆盖全球的骨干网资源，围绕凌云服务、凌云服务、数字化工程三大核心业务构建起“云+网+安

	<p>全”的数字化解决方案矩阵，为数字化企业提供智能、安全、可靠的云网安融合产品与服务。同时，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，例如，公司已和奇安信、长亭科技、火山引擎等企业展开合作，基于双方技术和服务优势，联合研发创新产品，共同为客户提供多种解决方案。公司未来将进一步加强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。</p>
附件清单(如有)	无
风险提示	<p>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。</p>
日期	2025 年 6 月 19 日