

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：2023-008

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参加 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	海通证券、富国基金、中欧基金、中海基金、和谐汇一、泰信基金、诺德基金、汇丰晋信基金、华安证券、东方财富证券、浦银安盛基金、光大保德信基金、中道投资、睿华资本、长鸿资本
时间	2023年8月22日、2023年8月23日
地点	上海
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主要业务情况进行了介绍。</p> <p>公司董秘与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、公司怎么看 SASE 的前景？</p> <p>答： SASE 未来的前景可以从全球及中国的网络安全市场空间、我国从上而下的政策支持和经济发展两个层面来看。</p> <p>IT 市场研究和咨询公司 IDC 于 2023 年 3 月发布的《全球网络安全支出指南》报告中称，全球数字化蓬勃发展，云计算、人工智能、大数据、5G 等技术的应用范围不断扩大，企业在运用新技术提高自身效率的同时也面临着更多由新技术诱发的网络威胁，全球网络安全形势越发严峻，促使企业不断加大其在网络安全上的投入，于全球市场而言，2022 年全球网络安全总投资规模为 1,955.1 亿美元，并有望在 2026 年增至 2,979.1 亿美元，</p>

五年复合增长率约为 11.9%；于中国市场而言，2026 年，中国网络安全支出规模预计接近 288.6 亿美元，五年复合增长率将达到 18.8%。根据国际知名研究机构 Gartner 预测，到 2024 年，全球至少将有 40%的企业将明确切换到 SASE 策略。因此，从中国乃至全球市场来看，网络安全的发展空间广阔，凌云 SASE 作为网络安全产品，行业的发展与进步势必会带动其产品及服务增加，从这个方面来说，我们预计凌云 SASE 会有较好的发展前景。

此外，我国已经自上而下形成了发展数字经济的共识，党和国家高度重视数字经济发展，行业和地方加快推动数字经济战略落地，一系列政策的出台为相关产业发展创造了良好的产业政策环境，数字经济的发展催生了我国企业数字化转型的需求，而随着企业数字化转型的深入，企业网络安全需求、移动办公和远程访问、云服务等需求越来越普遍，传统的本地安全设备的能力开始捉襟见肘，企业云化的安全需求（即 SASE 的需求）也随之增加。公司的凌云 SASE 产品是一种新兴的融合云网和安全的 service，以订阅式的模式为客户提供一站式解决方案，公司凌云 SASE 的推出满足了原有客户对于网络安全能力升级的需求，使企业能够根据需要快速调整和扩展网络和安全服务，符合数字经济下越来越多的云架构、移动办公和全球网络环境的发展趋势。

SASE 具有灵活的交付方式、网络与安全访问的融合、覆盖包括分支办公室与混合办公以及本地安全访问的多元应用场景、先进的基于零信任架构的用户和设备的身份识别与内容检测，目前国内，完整 SASE 解决方案覆盖的企业比例较少，其中以大型企业居多，我们相信在不久的将来，SASE 因其特点和优势会被越来越多的、规模不同的企业所采用。

2、公司采用的本地网络和骨干网络的主要区别是什么？

答：本地网络指的是公司向基础电信运营商等供应商采购的

用于连接客户端设备和公司骨干网络的线路，本地网络为各客户专用的线路，不存在复用情况，是单一客户为了接入骨干网就近租赁的、属于单一客户可以独享的网络；骨干网络主要是指公司向基础电信运营商等供应商采购的用于连接公司各 MPLS 骨干网络节点机房及设备的线路，骨干网络为增值电信类客户共用的，存在复用的情况。本地网络和骨干网络主要在用途以及是否存在复用情况上有一定的区别。

3、公司的凌云服务是不是和 Fortinet 的业务有一定相似度？但是凌云业务的毛利率远低于 Fortinet，请问原因是什么？

答：公司的凌云服务是以云原生、云架构等为主要技术特征的企业信息化服务，包含云安全、云连接、边缘云计算、云应用等软件定义类服务以及私有云，凌云服务中的云安全（即凌云 SASE 产品及服务）与 Fortinet 的产品具有一定的相似度。公司 2022 年凌云服务毛利率 33.6%，2023 年上半年该数据为 40.59%，根据 Fortinet 的披露，其产品毛利率常年稳定在 70%以上，公司凌云 SASE 产品的毛利率与凌云服务整体毛利率相比略高，但与 Fortinet 的毛利率相比仍与一定差距。

Fortinet 是国内外行业内有名的多层威胁防御系统的创新者和先锋，因其卓越的安全产品能力，在网络安全方面较早推出了相关解决方案，其产品主要是软件和硬件综合销售，因此毛利率较高；另外，作为行业内的先行者，Fortinet 的网络安全产品几经迭代，目前主要聚焦于中高端市场，产品定价较高，并具有一定的规模效应和品牌效应，毛利率能够稳定在较高水平。

公司的凌云 SASE 产品于 2023 年 5 月正式发布，定位为为客户提供云网安一体化的综合解决方案，其成本除了与 Fortinet 类似的软硬件成本以外，还包含了向基础电信运营商采购的电信资源成本，因此毛利率与 Fortinet 相比较低；此外，凌云 SASE 是公司最新的一个产品，目前处于新品市场推广期，客户数量还在

	<p>快速增长中，尚未产生规模效应和明显的品牌效应；公司对于新产品的定价不高，定价在国内同行业具有一定的竞争力，公司希望在新产品推广期能让更多的客户认识我们、了解我们、选择我们，因此公司凌云 SASE 产品的毛利率与 Fortinet 相比有一定差距。从另一个角度看，对标国内外行业内知名公司的经营情况，公司的凌云 SASE 仍有较大的增长空间。未来，公司将持续加大研发力度，增强自身产品竞争力的同时向行业内优秀的公司学习，为企业数字化转型提供有力的网络安全支持。</p> <p>4、SD-WAN 和 SASE 的客户群体有多高重叠度？</p> <p>答：从客户行业分布上来看，SD-WAN 和凌云 SASE 的客户群体重合度较高，主要原因是随着数字化的进程，云、网、安的融合即是技术进步的表现，也能够一站式为客户解决数字化需求，因此，SD-WAN 和凌云 SASE 使用的场景有较高的重合度，二者均可帮助企业提高网络性能和可靠性，能满足数字经济下企业数字化转型的需求，SD-WAN 旨在使企业的分支机构和远程办公室连接更加简单和高效，而 SASE 作为新兴的网络安全服务模式，可以简单理解为 SD-WAN+SSE，它将网络、上云和安全集成在一起，可以提供更全面的网络安全保护，具有更高的灵活性和可伸缩性，更适合面对复杂的安全威胁环境。</p> <p>5、不同客户之间定价有什么差别吗？</p> <p>答：公司是行业内少数能针对客户在行业、规模、组织结构等多样化特点，依托公司自研技术与产品为客户提供符合其实际需求的定制化开发的技术服务商之一，公司的产品及服务不是标准化的，而是可以根据客户不同行业、规模、组织结构的实际需求而提供的定制化解决方案和服务，主要体现在客户需求的不同，具体表现为客户所需的组网类型差异、所需流量及带宽的差异、服务内容与标准的差异、安全模块需求不同的差异等。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2023 年 8 月 22 日、2023 年 8 月 23 日
----	---------------------------------