

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：2024-003

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 checked="" 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	天风证券、景顺长城基金、博时基金、青岛幂加和私募基金、承珞（上海）投资、华安财保资产管理、进门财经、网络远程参与公司 2023 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 4 月 25 日 10:00-11:00 2024 年 4 月 26 日 15:00-17:00
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 王海茸女士 CTO、副总经理 鲁子奕先生 董事会秘书 喻荔女士 保荐代表人 王黎祥先生
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 2023 年经营状况及主要业务发展情况进行了介绍：</p> <p>1、公司一季度净利润下滑的原因是什么？</p> <p>答：感谢您的提问。2024 年第一季度，公司营业收入 1,713.96 万元，同比增加 22.83%，归母净利润 121.17 万元，同比下降 86.54%。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 年第一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，根据 2023 年度报告显示，公司已在全球建成网络</p>

节点 76 个，与去年同期相比新增节点 9 个，节点位置涉及国内 23 个省、直辖市、自治区的 37 个城市及中国大陆以外 13 个国家和地区，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，短期内还未产生明显收入。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。

2、未来三大业务的毛利率的展望如何？

答：感谢您的提问。公司整体毛利率为 32.1%，较去年下降 4.42%。毛利率的波动主要受数字化工程业务影响。

在公司三大业务中，凌云服务的毛利率总体维持在 45% 以上，2023 年公司凌云服务毛利率为 49.8%，较去年增长 3.6%。

凌网服务方面，2023 年毛利率为 32.67%，较去年下降 5.48%。由于受经济大环境影响，下游客户业务收缩以及降本要求明显，对于以专线为基础的 IP-VPN 虚拟专用网需求减少，公司凌网服务收入有一定程度的下降；此外，公司新建的海外网络节点目前承载的业务量暂未达到理想状态，以上两种原因造成凌网服务毛利率下降。公司目前已经开始着手优化骨干网成本，并提高公司凌网服务在国际市场的竞争力，开拓海外业务市场，努力提升凌网服务的收入与毛利率水平。

数字化工程方面，公司 2023 年毛利率为 12.55%，较去年下降 2.92%。公司 2023 年数字化工程收入增长较快，但数字化工程毛利率较低。目前，公司已加强数字化工程项目管控，争取提高数字化工程的利润空间。

3、一季度业绩预告？

答：感谢您的提问。公司已于 2024 年 4 月 25 日披露 2024 年第一季度报告。

4、公司的战略计划？

答:感谢您的提问。公司将持续关注现代企业数字化变革需求,以“安全联结世界”为使命,为客户提供基于云计算的具有安全属性的智能、便捷、多元的云网安融合服务。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。

5、今年分红分多少?

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,公司拟以截至 2023 年 12 月 31 日公司总股本 131,864,605 股扣除公司回购专户上已回购股份 1,427,600 股后剩余的 130,437,005 股为基数,向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 2.00 元(含税),总计派息 26,087,401.00 元(含税)。本年度不送红股,不以公积金转增股本。经上述分配后,剩余未分配利润全部结转以后年度。公司 2023 年通过集中竞价交易方式已实施的回购股份所支付的现金金额 15,954,412 元(不含交易费用)视同现金分红金额。通过上述两种方式,经计算,公司 2023 年度现金分红总额合计为 42,041,813.00 元。此次现金分红金额占 2023 年度公司合并表报归属于母公司股东净利润的 112.04%。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。

6、2023 年毛利率情况咋样？

答:感谢您的提问。公司 2023 年毛利率为 32.1%，相较于去年下跌 13.8%。主要是由于第一，由于受经济大环境影响，下游客户业务收缩以及降本要求明显，对于以专线为基础的 IP-VPN 虚拟专用网需求减少，公司凌网服务收入有一定程度的下降；此外，公司新建的海外网络节点目前承载的业务量暂未达到理想状态，以上两种原因造成凌网服务毛利率下降。第二，凌云服务的毛利率较高，但目前凌云服务在公司整体营收的占比还比较小。第三，2023 年，在之前三年中搁置的数字化工程项目陆续开工，公司 2023 年数字化工程收入增长较快，但数字化工程毛利率低。此三种原因，造成公司 2023 年毛利率下降。随着公司凌云服务收入占比逐渐扩大，毛利率下降的情况将得到改善。

7、研发费用今年有提升吗？

答:感谢您的提问。公司 2023 年研发费用为 5,807.14 万元，同比上年增长 4.5%。2023 年，公司发布了以自研技术为核心的凌云 SASE 服务，从单一的网络运营服务商升级为“云智网安”融合服务商。凌云 SASE 是一种基于云的综合网络安全解决方案，它融合了边缘计算、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，在远程办公、移动办公、分支机构网络连接、多云环境、物联网、用户和应用程序等方面提供全面的安全行为管理，切实满足企业数字化转型下日益增长的网络安全需求。

8、公司目前主营业务分哪几块？业绩情况如何？

答:感谢您的提问。2023 年度，公司营业总收入为 6.04 亿元。其中，主营业务收入占比达 97%以上，核心业务稳定。公司业务包括凌网服务、凌云服务、数字化工程及其他服务。公司凌网服务实现营业收入 37,661.71 万元，较去年同期减少 4.37%；凌云服

务实现营业收入 13,116.60 万元，较去年同期增长 3.57%；数字化工程实现营业收入 7,854.15 万元，较去年同期增长 107.96%；其他业务收入 1,738.53 万元，较去年同期增长 69.91%。

9、公司上市后，营业收入时张时跌，这么不稳定是为什么？

答:感谢您的提问。公司自 2020 年底上市以来，受国内外大环境影响，营业收入有上下波动的情况出现，但总体维持上涨的水平。公司 2020 年营收 4.95 亿，2021 年营收 5.77 亿，2022 年 5.67 亿，2023 年 6.04 亿，四年复合增长率为 5.09%。公司主营业务存在两种不同的收入确认方式，1) 公司凌网服务及凌云服务主要以云交付、订阅式的方式进行交付，公司在合同约定服务期内每月按固定金额确认收入，因此不存在明显的季节性波动。2) 公司数字化工程业务根据项目规模、复杂程度的不同，单个项目的签约金额差异较大；同时，其确认收入的方式是根据合同约定，当项目完成实施并经客户验收合格，取得客户的完工验收单后确认收入。由于这几年大环境因素影响，数字化工程面临工期延长的局面，造成数字化工程收入波动，因此带动公司整体营收的波动。

10、现金流情况怎么样

答:感谢您的提问。公司 2023 年经营性现金流净额为 4309.51 万元，同比下降 52.73%，主要原因系本报告期内购买商品、接受劳务支付的现金和支付其他与经营活动有关的现金流出增加所致。具体来说，2023 年包括新建海外节点、新开工的数字化工程项目都增加了设备及资源的采购；2023 年公司三大费用也比往年有所提高。此外，受宏观大环境影响，部分客户的账期有一些延长。但是总体来说，公司的现金流情况一直是比较好的，这跟公司的商业模式有关，公司主要业务是采取订阅式、云交付的商业模式，且公司暂时并未有大的对外投资项目，所以现金流方面公司目前是没有压力。

11、23 年年报为啥利润下降这么多？

答:感谢您的提问。公司 2023 年归母净利润为 3752.5 万元，同比上年下降 34.52%。对公司本报告期业绩影响较大的因素主要包括以下几方面：1、下游客户业务收缩，导致存量客户收入较往年有所下降；2、安全类新产品客户群体集中于中小企业，新签约客单价较之前有所下降；3、海外业务商业模式与国内有着较大不同，短期内未能产生明显收益；4、公司正处于扩张发展期，三费投入继续保持较高水平，报告期内公司三费总额为 18,059.69 万元。随着公司新业务、新市场的陆续推进，影响公司利润水平的阶段性不利因素将逐渐减弱，目前公司的组织架构、人员规模及业务布局已基本就绪并处于相对稳定状态，前期的各项投入对于市场推动的作用将进一步显现，凌云服务毛利率达到 49.80%，较去年同期提高 3.6 个百分点。未来，公司将持续稳健地优化组织架构，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。

12、公司研发费用未来还会进一步提高吗？

答:感谢您的提问。公司 2023 年研发费用 5,807.14 万元，同比上年增加 4.53%。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。

13、年报没有披露海外收入的情况，公司到底是不是在做海外市场？

答:感谢您的提问。公司在每年的年度报告中披露了境外收入情况，2021 年、2022 年、2023 年，公司境外收入分别为 2740.00 万元、3147.43 万元、2963.80 万元。海外业务的商业模式与国内

业务存在较大不同，且公司海外业务仍处于前期拓展阶段，尚未产生较为明显的收入增长。

14.公司不是说凌云服务是新业务吗，为什么营收才增了这么点？

答:感谢您的提问。2021年，公司对主营业务结构做出了战略性调整，将原增值电信业务与系统集成业务进行了重分类，确立了以凌网服务、凌云服务、数字化工程为核心的新业务架构。其中，凌云服务包含云安全、云连接、边缘云计算、云应用等软件定义类服务以及私有云。2023年，公司明确了以云交付、订阅式的商业模式为主要发展方向，故将私有云业务从凌云服务调整至数字化工程。调整完毕后，公司2023年凌云服务收入同比增长14.64%，毛利率同比增长3.6%，有一定程度的增长。凌云服务以SD-WAN、SASE业务为主，客户多为中小型企业，目前尚在业务推广期，收入规模在公司整体营收中占比为17.97%。

2023年，公司成立生态事业部，积极推进与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商在算网一体和网安融合领域的互利合作。通过与运营商和行业知名合作伙伴的广泛对接，加速构建南凌科技新的生态合作销售体系，发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，推进公司产品服务的更广覆盖和更深切入，以综合解决方案的新形态共同服务企业数字化转型升级。截止2023年度报告披露日，公司已经与中国联通、中国电信、中国移动签订了11项合作协议，合作内容涵盖SASE安全组网、网络与安全融合服务和跨境电商综合解决方案等。目前，公司的凌云SASE产品已上架中国联通集团安全云市场，并与中国电信、中国联通签订国际SD-WAN合作伙伴协议。2024年1月，公司在某基础电信运营商省公司SASE安全组网集采项目中成功中标，代表了公司自主研发的SASE产品已充分获得电信行业认可，为面向大型央企客户提供服务打下基础。公司还与其他15家行业合作

伙伴达成了市场联合拓展协议，包括国内领先的安全厂商，以及知名云计算服务商、数据中心服务商。

未来，随着公司业务布局的逐步成形，凌云服务也将会有更大幅度的增长。

15、公司近年来销售费用大幅增加的原因是什么？

答:感谢您的提问。公司近三年销售费用分别为：2021 年为 5,142.98 万元，2022 年为 6,244.83 万元，2023 年为 6,606.51 万元。主要有几方面的原因：第一，公司一直在组建海外团队，拓展海外业务，海外团队销售费用较高；第二，2023 年，公司组建了生态事业部，与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商广泛合作，共同积极探索前沿技术，开展产品、服务及商业模式创新等方面的战略合作；第三，2022 年、2023 年海内外人员流动逐渐恢复，销售团队积极开展业务，商务差率费有所上涨。此三种原因，造成公司近三年销售费用增加幅度较大。由于海外业务商业模式与国内业务有所不同，目前还未产生明显收入，但公司已在海外 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。生态合作开展时间虽然较短，也已经取得一定的阶段性成果。目前，公司的凌云 SASE 产品已上架中国联通集团安全云市场，并与中国电信、中国联通签订国际 SD-WAN 合作伙伴协议。2024 年 1 月，公司在某基础电信运营商省公司 SASE 安全组网集采项目中成功中标，代表了公司自主研发的 SASE 产品已充分获得电信行业认可，为面向大型国央企客户提供服务打下基础。随着公司海外业务、生态合作的深入开展，相信公司业务发展会越来越好。

16、公司凌网服务营收为什么是负增长？

答:感谢您的提问。公司提供的凌网服务，基于公司自主建设的 MPLS 骨干网，在稳定性、安全性和可控性方面更具优势，适用于对网络稳定性和安全性要求较高的应用场景，可分别为企业

提供基于成熟技术的 IP-VPN 虚拟专用网服务、企业级互联网服务及网络基础设施托管服务及其他服务等一系列企业专用网络服务。报告期内，由于经济大环境影响，下游客户业务收缩以及降本要求明显，对于以专线为基础的 IP-VPN 虚拟专用网需求减少，因此导致公司凌网服务营收下降。

17、请问公司布局安全赛道的原因是什么？

答:感谢您的提问。公司一直以来从事的 IP-VPN 虚拟专用网服务，就属于安全赛道中的一种。VPN 技术通过在公共网络上建立加密的、私密的通信通道，使得用户可以安全地在不安全的网络上进行数据传输和通信。这种加密通道可以防止未经授权的访问者窥探、截取或篡改数据，从而提供了一定程度的安全性和隐私保护。随着技术的进步，公司逐步推出了 SD-WAN 服务、SASE 服务。SASE 的本质是将网络与安全功能整合到一体，以提供更简化、更一体化的网络安全服务。传统的网络架构通常采用分散的安全设备和策略，这使得网络安全变得复杂且难以管理。相比之下，SASE 采用了一种统一的、基于云的安全模型，通过将网络和安全功能直接集成到云服务中，从而实现了更加简化、灵活和自动化的网络安全管理。基于远程办公趋势、云化趋势、数字化转型以及成本效益等因素，预计 SASE 的应用会越来越广泛，成为未来企业网络安全的主流架构之一。因此可见，公司是在原有产品和业务方向上顺应时代的发展变化而布局了网络安全赛道上的不同业务类别。

18、公司今年有考虑投资或者并购方式延伸公司业务吗？

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。

20、去年公司的客户保有率维持的如何？

答:感谢您的提问。2023 年，受经济大环境影响，下游客户业务收缩，导致存量客户收入较往年有所下降。随着公司不断研究并推出创新性的产品和解决方案，希望能进一步提高存量客户的销售收入水平。

21、公司下游客户行业主要有哪些？

答:感谢您的提问。公司 2023 年，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。

22、目前哪类公司对公司的 SASE 产品有比较浓厚的兴趣？

答:感谢您的提问。目前从市场反馈来看，外资企业以及中外合资企业的 SASE 项目落地较快，主要因为 SASE 这种新技术已经在海外得到了广泛运用；另外中小型企业客户也较多，主要因为 SASE 服务融合了网络连接与网络安全、数据安全的功能，且按月付费，大大节省了中小型企业 IT 设备及人员方面的投入。

23、公司进入网络安全领域，那对于整个网络安全领域来说，公司是扮演一个什么样的角色？

答:感谢您的提问。随着企业数字化转型的深入，企业的网络安全边界较之前已经发生了较大改变，以前企业内外和企业外网（互联网）的隔离较强，内外网之间的数据交互较少，企业的网络服务器及相关基础设施通常部署在本地，市场上主流的安全服务商主要为企业提供安全设备，也将安全设备部署在靠近网络基础设施的本地。随着企业开展全面的数字化转型，企业网络安全性需求、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，企业多云化的安全需求（即 SASE 的需求）也随之增加。与传统的安全服务商不同，

南凌科技的凌云 SASE 服务是将网络安全和网络边缘服务融合到一体，通过云服务的方式进行交付，通过构建“云+网+安全”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。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。凌云 SASE 将网络安全功能从传统的本地设备机房转移到边缘云平台，提供边缘保护、统一策略管理等功能，消除了传统网络架构中的复杂性和碎片化，简化了网络和安全的管理；同时，凌云 SASE 的灵活性、可扩展性和弹性，能够根据企业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。

24、公司有啥品牌优势？

答:感谢您的提问。经过二十多年的发展，公司已经成为了云网服务领域的知名品牌。公司不仅是国家首批颁发全国跨地区因特网虚拟专网运营服务许可证的两家公司之一，同时也是 IP-VPN 技术服务细分领域第一家 A 股上市企业。公司业务的合法性、网络品质与服务能力得到行业监管机构与客户的一致认可。目前，公司也凭借基于自研产品与技术的全球 SASE 服务，在同行业中脱颖而出。公司在与客户深度合作的过程中建立了高度的相互认同感，连续多年获得客户的认可，在网客户服务的客户包括全球知名零售连锁品牌、全球 500 强制造企业、国内一线新能源汽车、国内互联网行业头部公司等。同时，公司还积极参与国际合作，与全球领先的电信运营商、云厂商、技术公司与机构开展合作，共同推动网络与安全技术的创新与发展。在未来，公司将继续秉承技术创新和客户至上的理念，不断提升自身的竞争力和影响力，为客户提供更加优质和可靠的网络安全服务，成为值得信赖的云智网安融合服务领导者而奋斗。

25、你们 SASE 行业竞争大吗？你们公司有啥竞争优势？

答:感谢您的提问。在 Gartner 最新发布的《2023 网络技术成熟度曲线》报告中认为，SASE 技术已经开始走出最初的技术炒作期,将逐步迈向新一轮的实用落地阶段。而相比开放型 SASE 方案,单一供应商的 SASE 方案强调了由同一家公司提供所有必要的 SASE 组件,从而简化了部署、管理和操作流程,这与从不同供应商处购买、整合 SASE 组件的方案流程形成了鲜明的对比。单一供应商的 SASE 方案不仅降低了复杂性,还会显著提升方案应用的效率。目前在国内,以自建网络+自研产品提供服务的 SASE 单一供应商还非常少,南凌科技是其中较为领先的服务商之一。公司的竞争优势主要体现在几方面:第一,公司已经部署了覆盖全球经济活跃地区、中国“一带一路”沿线主要国家的骨干网络,并且网络节点还在不断建设当中。我们的骨干网络覆盖范围广,能够满足客户在全球范围内的网络安全需求,为客户提供统一的安全访问体验。第二,公司采用自研开发的 SASE 软硬件产品开展服务,可以根据客户的具体需求和业务场景进行定制化开发,提供更加个性化的解决方案。在多年的网络服务经验基础上,我们还将不断进行技术创新和优化,保持在行业的领先地位,为客户提供最新、最优秀的 SASE 解决方案。第三,公司拥有二十余年为终端客户提供网络技术服务经验与实力,对于客户的需求和行业特点有着深入的了解,能够更好地为客户量身定制 SASE 解决方案。我们能够为客户提供整体的网络安全解决方案,包括网络设计、部署、管理和优化等多个环节,为客户提供一站式的服务体验。同时我们的技术团队,能够提供高品质的服务支持,确保客户的网络安全运行稳定和可靠。以上都是我们的优势。

26、你们研发投入主要是投到哪些方面去了？

答:感谢您的提问。公司近三年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%。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，自此公司自研能力的缺口被补足。

2023 年，公司发布了自研的凌云 SASE 产品与服务。凌云 SASE 提供三种主要的解决方案，可覆盖企业在数字经济时代下日常运营中所面对的所有网络和安全使用场景。企业可以根据其特定的需求和情况，选择购买其中一个或多个场景的解决方案，以构建符合其需求的完整的网络和安全架构。第一，云原生安全 指在云化的网络节点上实现的安全功能。第二，客户站点安全 指在客户企业内部部署具有安全功能的硬件设备，用于管理和保护企业内部网络的安全。第三，零信任接入 指针对客户终端设备上的应用程序进行安全防护的措施。公司研发的凌云星连，是一款可独立使用的零信任应用程序，是企业网络安全的关键组成部分。

27、去年你们海外业务有收益吗？

答:感谢您的提问。请参考公司年度报告中披露的境外地区收入情况，目前境外地区的收入尚未产生明显变化。

28、你们那个生态事业部现在有产生收益吗？

答:感谢您的提问。公司生态事业部主要是通过与运营商和行业知名合作伙伴的广泛对接，发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，以综合解决方案的新形态共同服务企业数字化转型升级。目前生态合作的模式已经开始产生收入，但收入较小。

29、你们那个生态合作是啥啊？咋合作的

答:感谢您的提问。2023, 公司引进了行业内资深专家团队, 成立了生态事业部, 基于“算网融合、自主可控、安全可信、专属服务”的整体优势, 积极推进与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商在算网一体和网安融合领域的互利合作。通过与运营商和行业知名合作伙伴的广泛对接, 加速构建南凌科技新的生态合作销售体系, 发挥各方品牌、技术和客户资源的优势, 推进公司产品服务的更广覆盖和更深切入, 以综合解决方案的新形态共同服务企业数字化转型升级。截止本报告披露日, 公司已经与中国联通、中国电信、中国移动签订了 11 项合作协议, 合作内容涵盖 SASE 安全组网、网络与安全融合服务和跨境电商综合解决方案等。目前, 公司的凌云 SASE 产品已上架中国联通集团安全云市场, 并与中国电信、中国联通签订国际 SD-WAN 合作伙伴协议。2024 年 1 月, 公司在某基础电信运营商省公司 SASE 安全组网集采项目中成功中标, 代表了公司自主研发的 SASE 产品已充分获得电信行业认可, 为面向大型央企客户提供服务打下基础。公司还与其他 15 家行业合作伙伴达成了市场联合拓展协议, 包括国内领先的安全厂商, 以及知名云计算服务商、数据中心服务商。

30、看到公司营业收入中有一项是凌云服务, 请问凌云服务是贵公司自研的云计算业务吗?

答:感谢您的提问。公司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。其中云安全指 SASE 服务, 报告期内公司发布自研凌云 SASE 系列产品与服务, 将网络安全和网络边缘服务融合到一体, 通过云服务的方式进行交付; 云连接主要指依托公司凌云 SD-WAN 产品与服务, 聚焦于企业云上云下资源互联、云间资源互联等场景, 可无缝整合私有云和公有云,

方便快捷部署和管理，实现低成本、低延迟、高可用性的云资源访问和云间信息传输；边缘云计算是公司依托全区域的骨干网资源及领先的网络服务能力，基于国内外云计算先进技术打造南凌边缘计算平台，并结合内部网络资源、技术研发能力、以及方案解决经验，为客户提供云网深度融合的混合、异构、丰富的边缘计算资源和服务。云应用是满足客户需求的业务应用云化，部署于公司云计算平台，降低客户成本，同时满足低时延，高可靠等要求。目前已部署云 WiFi、云灾备等一系列云应用。

31、公司的凌网服务主要是做什么？

答:感谢您的提问。公司提供的凌网服务，基于公司自主建设的 MPLS 骨干网，在稳定性、安全性和可控性方面更具优势，适用于对网络稳定性和安全性要求较高的应用场景，可分别为企业提供基于成熟技术的 IP-VPN 虚拟专用网服务、企业级互联网服务及网络基础设施托管服务及其他服务等一系列企业专用网络服务。凌网服务按照客户对服务产品类型、网络带宽以及组网方式的定制化需求，为客户提供“一站式”企业组网和互联网服务。

32、公司今年有什么打算？

答:感谢您的提问。业务与服务方面，公司 2024 年将持续加大产研投入，不断提升公司“云智网安”融合服务能力；市场拓展方面，公司将依托生态事业部，与基础电信运营商、数据中心服务商、云服务商广泛合作，打造“算网融合、安全可信、自主可控、专属服务”的新型产品和特色服务，面向石油化工、机械制造、交通物流、银行证券等重点行业，与中国联通、中国电信、中国移动等基础电信运营商共同开拓政企客户和世界 500 强企业，全面参与数字中国建设；海外市场方面，2024 年将是公司拓展海外业务的关键一年，在公司近两年持续不断的投入下，公司将加强海外团队的业绩督导，通过不断优化和拓展海外基础设施与服务能力，与国外合作伙伴紧密合作，逐步拓展海外市场覆盖

	<p>面，获取更多创新技术和商业机会。除此之外，在内部管理方面，公司也将通过多种方式，优化组织架构，提升人员效率，并提升网络资源利用率，做到降本增效。</p> <p>33、公司的业务跟 AI 有关系吗？</p> <p>答:感谢您的提问。公司业务与 AI 的关系目前可以看到的有两点。第一，在 AI 时代浪潮下，边缘计算也在 AI 应用的部署中发挥关键作用。随着用户对 AI 大模型能力的需求增长，云端算力昂贵、复杂且不够安全，因此为了满足可扩展性和性能要求，边缘计算以其优势可将 AI 能力带到边端，推动了边缘计算市场进一步增长。第二，凌云 SASE 通过加密传输、访问控制、数据隔离、威胁检测与防御、安全策略管理和网络优化等功能，同样适用于保障 AI 大模型调用海量数据时在多云环境中的数据传输安全。</p> <p>34、公司有边缘计算方面的布局吗？</p> <p>答:感谢您的提问。公司的凌云边缘计算提供稳定、高性能、功能丰富的边缘计算和网络服务，帮助客户将业务快速部署到边缘层，公司依托全区域的骨干网资源及领先的网络服务能力，基于国内外云计算先进技术打造南凌边缘计算平台，并结合内部网络资源、技术研发能力、以及方案解决经验，为客户提供云网深度融合的混合、异构、丰富的边缘计算资源和服务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 25 日、2024 年 4 月 26 日