

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：2025-008

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	长盛基金
时间	2025年7月28日 10:00-11:00
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、请介绍一下公司的自研SD-WAN和SASE产品？</p> <p>答：公司的主营业务是依托覆盖全球的骨干网资源，围绕凌网服务、凌云服务、数字化工程三大核心业务构建起“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。</p> <p>随着网络技术的发展，SD-WAN/SASE通过软件定义架构实现多链路负载（如互联网、4G/5G、MPLS混合组网）的形式成为主流，将显著降低对传统物理专线的单一依赖。</p> <p>公司始终秉持创新驱动发展战略，通过持续健全研发管理体系与强化核心技术攻关机制，着力构建以自主知识产权为核心的技术竞争力体系。公司沿着由SD-WAN向SASE架构迭代的技术路径，通过技术突破与研发创新，持续升级“云智网安”一体化服务能力，构筑起具有行业领先优势的差异化技术护城河。公司的自主研发和创新优势主要体现在三个方面：核心技术突破、国</p>

产化能力、生态协同共创能力。在核心技术方面，公司在 SD-WAN/SASE 领域具备自研能力，其中整合多场景（混合多云，传统组网，移动接入）的云智网安融合管理平台，获国家多项发明专利的智能流量控制和路由优化技术，覆盖从底层线路到上层应用的高性能实时超细颗粒度监控等功能在行业中具备独特优势，能够更好的满足客户需求，提升用户体验；在国产化能力方面，公司是业内少数实现 SD-WAN 全栈技术国产化替代的企业之一。目前，公司骨干网和基础设施已实现 IPv6 部署，软硬件设备均具备 IPv6 能力，兼具高效能与安全可靠，能够支持企业快速完成 IPv6 改造；在生态协同共创方面，公司通过开放合作体系强化技术优势，与全球安全厂商、云厂商等进行深度整合，基于双方产品、技术优势，联合推出 SD-WAN、SASE、MSS 等创新解决方案，适配企业多样化需求。截止 2024 年底，南凌科技共拥有软件著作权共 65 项，获得发明专利 9 项，申请中的发明专利 3 项。

2、跟基础运营商相比，公司在目前的市场竞争环境中的优势是什么？

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

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。

3、公司海外业务收入情况如何？

答：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 715%。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。

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。

	<p>5、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？</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</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 7 月 28 日