

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：2025-009

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参加 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华安基金、上海五聚资管、西部利得基金、天风证券、上海链友资本、平安权益投资、中财投资、西部证券、远希基金、中财集团、上海岙夏投资、国泰海通资管、大同金融投融资、上海证券、华泰证券
时间	2025年8月29日 10:30-11:30 2025年9月2日 11:00-12:00
地点	公司总部会议室、上海浦东丽思卡尔顿酒店
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年半年度经营状况及主要业务发展情况进行了交流：</p> <p><b>1、公司2025年半年度业绩情况如何？</b></p> <p><b>答：</b>2025年上半年，南凌科技在宏观环境承压的背景下，通过战略聚焦、技术升级、资源优化实现经营效率显著提升。报告期内，公司营业收入为27,035.41万元，同比下降12.52%，主要受数字化工程业务收入下降73.53%影响（该业务占比从20.47%降至6.15%）。但通过精细化成本管控和业务结构优化，公司利润总额达1,023.33万元，同比大幅增长81.60%；净利润率升至3.73%，同比提升2.03个百分点。同时，生态合作业务高速增长，国央企市场实现突破。公司与70余家伙伴携手，通过产品共创、资源共享、能力共建等机制拓展市场，已服务多家央企单位。</p>

## 2、数字化工程业务下降原因？长期还是暂时？

答：2025 年半年度，数字化工程业务收入下降 73.53%，当前，数字化工程业务面临回款周期较长与毛利率水平偏低的双重挑战，对公司的整体盈利质量及现金流健康度构成一定压力。为主动应对该局面，本年度公司战略性收紧项目审批标准，强化风险评估与收益审核。因此，数字化工程规模的阶段性收缩，旨在优化业务结构、提升发展质量的主动管理举措，以期夯实基础，实现更可持续的健康增长。

## 3、请介绍一下公司的自研 SD-WAN 和 SASE 产品？

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。

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。

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。

#### **4、公司的客户类型如何？稳定性如何？**

**答：**截至 2025 年 6 月 30 日，公司前三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，与近年相比无重大变化。其中，制造业占比较大，为 24.80%。公司的客户主要为跨区域经营的大中型企业，行业分布广泛，其中制造业、信息传输、软件和信息技术服务业及批发和零售业占比较高。公司与客户保持长期稳定的合作关系，这得益于公司自主研发的核心技术、精准的行业解决方案、成熟的运维体系及高质量的服务保障，赢得了客户的长期信赖与较高忠诚度。公司提供持续迭代、深度绑定的高粘性服务，而非一次性产品。公司网络承载着客户的 ERP 系统、财务管理系统、研发系统等关键业务系统，是保障客户业务连续、稳定开展的必要性支撑。客户群体信用资质优良，涵盖知名外资企业、优质民营企业，也不乏世界 500 强及国央企。客户本身的优异素质，结合南凌科技扎实的服务与技术能力，为合作的长期、稳定与有效开展奠定了坚实基础。

#### **5、简单介绍一下公司服务案例可以吗？**

**答：**公司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。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。同时，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，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。

**6、应收账款情况如何？**

**答：**根据公司 2025 年半年报披露数据，应收账款为 14,089.65 万元，相较于上年同期增长 0.74%。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，对付款周期提出了比较苛刻的条件，普遍延长了付款周期。对此，公司制定了《应收账款管理制度》，并设立跨部门“应收账款管理小组”，由销售、财务、审计等多部门协同运作。在设定严格信用政策与账期的前提下，实施分级分类催收机制，针对不同账龄与风险特征的逾期账款采取差异化的催收流程和措施；通过定期召开跨部门协调会议，及时跟进逾期款项，并对异常情况（如客户失联、恶意拖欠）进行专项处置与问责，确保回款过程高效且风险可控。

#### **7、海外业务情况如何？**

**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。

#### **8、请介绍一下公司生态合作部业务模式？**

**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

	<p>性优势和南凌科技骨干网络的灵活性优势。</p> <p>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。</p> <p><b>9、请问海南封关，对公司的业务有怎样的积极意义？</b></p> <p><b>答：</b>海南封关是自贸港建设的重要里程碑，将进一步推动区域内交通、物流、数据等产业的开放与规范化发展。公司积极关注海南自贸港发展趋势并深入研究相关政策，将结合自身业务特点及市场需求，稳步推进业务拓展。如有达到披露标准的重大事项，公司将及时履行信息披露义务。</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8月29日、2025年9月2日