

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：2024-010

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	德邦证券、华金证券、天风证券、东吴基金
时间	2024年12月26日 15:00-16:00 2024年12月30日 14:00-15:00
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 年前三季度经营状况及主要业务发展情况进行了介绍：</p> <p><b>1、公司跟字节火山引擎是怎样的合作模式？</b></p> <p><b>答：</b>南凌科技与火山引擎在多个领域开展合作，南凌科技是火山引擎全线产品的代理商。同时，南凌科技融合火山引擎生态资源，优化网络架构，在新一代的零信任网络安全架构开展紧密合作，进行优势互补，在双赢的基础上进行更多业务方面的深度合作。</p> <p><b>2、三大运营商跟公司的关系是怎样的，咱们的优势是什么？</b></p> <p><b>答：</b>公司在上市的时候，是 IP-VPN 技术服务细分领域第一家 A 股上市企业，上市四年以来公司经过了业务调整和转型，到目前为止，A 股上市公司中还是没有和我们做的业务相似度特别高的公司。相较于基础运营商来说，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，他</p>

们主要面向政府、大型国企提供服务，以及个人业务。南凌科技提供的服务与基础运营商业务有着本质区别，首先我们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；其次我们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。其次，相较于其他提供专用网络服务的同业公司而言，公司又能提供更加多元的云网安融合服务，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。最后，公司于2023年成立生态合作部，通过与电信运营商、云服务商、安全厂商、行业合作伙伴的广泛对接，积极推进在网络、安全、计算等云网安融合领域的互利合作，发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，不断探索合作创新模式，共同服务企业数字化转型升级。2024年上半年，生态合作部已经取得了显著的成绩，未来，随着公司与基础运营商等生态合作伙伴的合作持续深化，客户群规模也将逐步扩大，公司有望打开更多企业客户市场，尤其是国央企市场。

### 3、公司收费模式是怎样的？客户规模如何？

**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。公司的产品和服务通常与客户签订固定金额的服务合同，根据合同相关约定，公司在提供相关服务后，确认收入。具体包括：通常在综合组网方案安装调试完毕并经客户验收后开始计费，后续在服务期限内每月按固定金额收取服务费用；部分合同存在初始调试费或其他单项服务，在综合组网服务方案安装调试完毕或服务完成并经客户验收后收取一次性服务费用。

公司的产品及服务主要面向跨区域经营、分支机构较多，以

及对于数字化应用要求较高的企业。截止 2024 年 6 月 30 日，基于公司 77 个全球自建网络节点（63 个国内，14 个境外）以及海外合作伙伴网络节点，可以为国内企业和跨国经营的企业提供安全、高效、全球化的服务。公司解决方案已广泛应用于制造、零售、保险、餐饮、医药、金融等诸多领域，获得众多世界 500 强、国内知名大中型企业的认可。

#### 4、未来网络安全业务发展的预期在哪里？

**答：**在数字经济高速发展的背景下，算力需求持续增加，“云、边、端”多级计算部署方案是必然趋势，新的 ICT 格局将向着泛在联接与泛在计算紧密结合的方向演进。作为一种在网络边缘进行计算的新型计算模式，边缘计算将更加密切地与人工智能、机器学习等技术相结合，为各个行业带来更多的创新和价值。伴随着 SD-WAN、云计算、边缘计算、SASE 等网络技术的不断发展和应用，拥有创新型网络技术、具备 NaaS（网络即服务）和 SaaS（安全即服务）能力去提供“云+网+安”一体化服务的技术服务商将占据市场主导地位。同时，随着信创产业上升至国家战略，本土企业服务市场需要数智化升级+信创的价值替代，基于国产平台的网络安全产品也将迎来巨大的市场需求。

公司持续看好网络安全领域的发展前景，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、生态合作部主要是做什么的？

**答：**公司于 2023 年成立生态合作部，通过与电信运营商、云服务商、安全厂商、行业合作伙伴的广泛对接，积极推进在网络、安全、计算等云网安融合领域的互利合作，发挥各方品牌、技术和客户资源的优势，不断探索合作创新模式，共同服务企业数字化转型升级。2024 年上半年，生态合作部已经取得了显著的成绩，未来，随着公司与基础运营商等生态合作伙伴的合作持续深化，客户群规模也将逐步扩大，公司有望打开更多企业客户市场，尤其是国央企市场。

#### **6、海外节点是什么情况？**

**答：**截止 2024 年 6 月 30 日，公司已在全球建成网络节点 77 个，节点位置涉及国内 23 个省、直辖市、自治区的 37 个城市；中国大陆以外 13 个国家和地区，包括美国、德国、澳大利亚、日本、新加坡、马来西亚、泰国、印度尼西亚、菲律宾、越南、南非、香港、台湾，为中资企业出海、特别是在东南亚地区扩张业务提供服务。

除自建海外节点外，公司已与全球 66 家海外运营商或机构建立了合作，包括能够提供全球性服务的、区域性服务的、海外当地服务的海外运营商或机构。公司与这些运营商或机构的合作形式是多样化的，包括 NNI 合作（已实现物理线路打通，每个端口可容纳多条网络电路接入，开通便捷高效）或其它的网络互联及商业合作模式等。这就意味着，公司不仅已经实现了全球网络资源布局，还能够根据客户需求，选择合作运营商，定制合作方式，为客户提供最优的网络和安全一体化解决方案。

#### **7、公司考虑投资并购吗？**

**答：**公司在这并购方面保持一个开放的态度，如果未来有好的标的，特别是与公司业务具有一定协同效应的，我们会积极考虑。

## 8、公司未来发展重心是什么？

**答：**公司秉承以国内市场为基础、国际市场为补充的发展战略布局，致力于在全球范围内构建卓越的 SASE 服务网络。公司将不断优化和拓展海外基础设施与服务能力，以满足业务在不同国家和地区落地开展的需求。我们将充分利用公司的品牌优势和自主产品优势，与国外合作伙伴紧密合作，逐步拓展海外市场覆盖面。为中国企业“走出去”和海外企业“走进来”提供全方位的“云智网安”解决方案，促进国际经济合作与交流。通过提高国际知名度，我们也将积极借助全球资源优势，获取更多创新技术和商业机会，实现公司的可持续发展，为客户提供更优质的服务和解决方案。

## 9、公司利润下降的主要原因是什么？

**答：**公司近三年一期以来的营业收入情况如下：2021 年营业收入 49,503.75 万元，同比上 16.50%；2022 年营业收入 56,730.02 万元，同比下降 1.64%；2023 年营业收入 60,370.99 万元，同比上涨 6.42%；2024 年 1-3 季度营业收入 44,621.88 万元，同比上涨 3.98%；近年来公司营收规模稳定。而公司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 前三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，截至 2023 年末，除中国大陆地区的网络节点外，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，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，业务流量承载还不够多，短期内还未产生明显收入，未能覆盖节点成本。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。目前，公司正在持续稳健地优化网络资源配置、优化内部管理、实施数字化和精细化的供应链管理，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。
附件清单(如有)	无
日期	2024年12月26日、2024年12月30日