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: 2023-004

	√ 特定对象调研 □ 分析师会议
投资者关系	□ 媒体采访 □ 业绩说明会
活动类别	□ 新闻发布会 □ 路演活动
	□ 现场参加 □ 其他
参与单位名称	天风证券、中信建投自营、恒泰证券、建信保险资产管理、上海聚劲投资、北海棣增投资咨询、Aspex Management、广州中楷资产管理、上海白犀私募基金管理、上海勤远投资管理、进门财经汇添富基金管理、上海趣时资产管理
时间	2023年4月21日 (周五) 上午 10:00-11:30
地点	深圳市福田区深南大道 1006 号国际创新中心 A 栋 16 楼
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	公司董事会秘书喻荔女士简要对公司主要业务发展、2022年度及2023年第一季度业绩情况进行了介绍。 公司董秘与投资者交流内容具体如下: 1、公司2023年第一季度销售费用的上升幅度较大,原因是什么?有什么影响? 答:2023年第一季度公司销售费用1,811.22万元,同比增长31.50%,销售费用的增加主要有两个原因:首先,随着2022年年末国内疫情的结束,公司人员流动恢复,公司差旅费用有所增加;其次,公司在海外及华北地区新建销售团队,这部分人员产生的费用使得公司销售费用上升。 2、公司2022年营收下降的原因是什么?数字化工程业务未来的展望如何?

答:公司 2022 年营业收入 56,730.02 万元,同比下降 1.64%,公司营收同比上年有小幅下降。分产品来看,凌网服务收入 39,381.29 万元,同比上升 1.36%;凌云服务收入 12,664.95 万元,同比上升 19.77%;数字化工程 3,766.68 万元,同比下降 51.03%,数字化工程业务在 2022 年受疫情影响导致项目的实施进度滞后。2023 年,国内大环境稳中向好,疫情带来的影响正在逐步消弱,特别是近两年来党和国家一系列关于数字经济的顶层设计,促进各地数字化建设开展,使得公司数字化工程的业务正在快速恢复。

3、公司三大业务主要服务客户群体是哪些?公司后续的战略布局是什么样的?

答: 2022 年,公司下游客户所在行业主要为制造业、批发和零售业、信息传输、软件和信息技术服务业、金融业。

未来,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,公司将基于自身成熟的网络运营中心(NOC)体系,新增安全运营中心(SOC)的建设,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。

4、公司即将发布新产品情况是怎样?有什么亮点?

答:公司即将于五月举办公司自研 SASE 产品发布会,实现"云网服务商"向"云网+安全服务商"的升级。公司提供的 SASE (即安全访问服务边缘)是一种新兴的融合云网和安全的服务,SASE 服务可简单认为是 SD-WAN+SSE,即将 SD-WAN 功能与大量网络安全功能相结合,所有这些功能均由单一云平台提供,

其结合了五种主要技术:云访问安全代理、安全 Web 网关、零信任网络访问、集成 SD-WAN 和防火墙即服务。SD-WAN 的安全主要体现在网络侧,而 SASE 还具备更多应用侧的安全防护能力,可以提供多种网络安全功能,包括数据加密、身份验证、访问控制等,为企业提供多层安全防护。SD-WAN、安全服务栈和零信任理念的 SASE,能高效融合网络与安全能力,通过云服务的形式进行交付,为保障多分支机构组网、远程办公、企业安全加固、物联网安全防护、攻防演练等场景安全提供了新的解决思路。SD-WAN 与安全的融合正成为数字经济下组织对安全需求的重要发展趋势。

5、公司研发投入较大,主要投入在哪些方面,未来研发方向是什么?

答: 2022 年,公司研发费用 5,555.32 万元,同比上年增加 5.94%,占公司营业收入的比例为 9.79%。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。2022 年,公司研发费用主要用于公司研发人员的工资以及对 SASE 产品、边缘计算产品的研发投入。公司拥有具备软件定义网络、云计算、安全等创新性技术开发实力的研发团队。2022 年,公司在自研 SD-WAN 产品技术的基础上研发 SASE 产品,通过自主研发与产业深度融合,将广域网与网络安全结合在一起,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。同年,公司结合网络的边缘优势,研发边缘计算服务,通过云原生的一站式云管理平台,为行业客户提供"家门口"的专有云资源,为客户的业务系统部署提供了更加灵活便捷的服务选择。

6、公司与基础运营商的合作模式是怎样的?

答:基础电信运营商是公司专用网络服务业务的供应商。根据中国电信管理条例规定,基础运营商具有网络基础设施建设的

资格,可以铺设光纤光缆,建设基础网络,为公司提供基础电信资源。公司租用基础电信运营商的数字链路等基础电信资源,利用自身技术优势与服务优势搭建网络服务平台,为用户提供云网融合的增值服务,这相当于在基础网络层上构建了应用网络层,是对基础运营商基础网络的补充与加强。同时,公司拥有 SD-WAN 等新兴网络技术的自研能力,可以基于自研产品快速满足客户个性化的需求;此外,SD-WAN 与安全的融合正成为数字经济下组织对安全需求的重要发展趋势,公司基于自研 SD-WAN技术向 SASE 领域转型拓展的灵活性更强、空间更大,能够满足客户在云网融合以及网络安全业务方面的可靠性、安全性、高效性等要求。

7、公司行业内主要竞争者主要是哪些?公司竞争优势有哪 些?

答:相较于云网服务的设备提供厂商,公司提供的并不是完全标准化的设备或软件,而是公司基于自主建设的骨干网,提供基于客户应用需求的、包含 SD-WAN 技术在内的云网及安全融合服务,不仅帮助客户组建企业专用网络,同时还支持客户实现网络的运维管理。

其次,相较于基础运营商来说,基础电信运营商提供的专用 网络以物理专用网为主,提供标准化产品,主要面向政府、大型 国企提供服务。公司提供的专用网络以虚拟专用网为主,提供定 制化产品,主要面向企事业单位提供服务,可以提供跨运营商的 网络接入,服务具有灵活度高、技术方案个性化等特点。

最后,相较于其他提供专用网络服务的同业公司而言,公司是细分领域内第一家 A 股上市公司,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。公司自研的 SD-WAN技术和产品,可以根据客户应用的需求进行定制化的开发,满足不断变化中的企业数字化需求,在设备的快速部署、网络资源的

灵活调度和智能运维等功能上全面升级,在保证可控性、安全性和便捷性的同时,进一步降低网络部署成本,有效提高了公司在专用网络服务及技术领域的市场竞争力。同时,公司在自研 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,将广域网与网络安全结合在一起,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。

8、公司目前海外业务开展情况如何?

答:截止 2022 年 12 月 31 日,公司已在全球建成业务节点 67 个,涉及国内 23 个省、直辖市、自治区的 36 个城市,境外 4 个地区。未来,公司将持续扩建骨干网络节点数量和容量,并不断丰富网络节点的业务服务能力。公司将进一步在重要网络枢纽地扩充海外站点,建设海外基础网络资源,扩展更强大的网络与云计算基础结构,提高全球云网服务能力。公司将充分利用公司的品牌优势和产品优势,逐步扩大海外市场覆盖面,为助力公司中国企业"走出去"、海外企业"走进来"提供全方位云网络支持。

9、公司目前提供的凌网、凌云业务满足的是客户什么需求?

答:随着数字经济的蓬勃发展催生了越来越多企业数字化的需求。公司提供的凌网服务是基于公司自主建设的 MPLS 骨干网,可分别为企业提供基于成熟技术的凌网全球(IP-VPN 虚拟专用网解决方案)、凌网神州(企业级互联网服务)及凌网港(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。公司凌网服务以最终用户为核心,帮助企业打通数据通信链条,为企业生产经营创造更大的核心价值。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"企业内网和公共互联网服务。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以及私有云。依托 SD-
	WAN 产品线,聚焦于企业云上云下资源互联、云间资源互联等
	场景。公司 SD-WAN 产品线能无缝整合私有云和公有云,方便
	快速部署和管理,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。同时,公司积极开展安全访问服务边缘(SASE)
	的开发与应用研究,托覆盖全球的骨干网络平台,部署 SASE 安
	全组件,不论客户在何处访问任何资源,都能实现统一的安全策
	略,满足企业在数字经济下的安全需求。
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月21日