

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：2023-009

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 √ 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 √ 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、中信建投证券、金元证券、景顺长城基金管理、招商基金管理、建信保险资产管理、圆信永丰基金、创金合信基金、承珞（上海）投资管理中心、进门财经
时间	2023 年 10 月 27 日 20:30
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	<p>公司董事会秘书喻荔女士简要对公司 2023 年前三季度主要业务经营情况进行了介绍。</p> <p>公司董秘与投资者交流内容具体如下：</p> <p>1、公司三季度报告出来以后能看到，收入还是有增长的，利润方面有一些压力，请问这个主要原因是什么呢？</p> <p>答：公司 2023 年前三季度营业收入 4.29 亿，同比增长 6.11%，净利润 1,555.90 万，同比下降 67.32%。主要是因为宏观经济环境恢复较弱，公司下游客户投入谨慎、预算收缩，另外市场竞争激烈，导致公司新签订单情况与往年相比较弱，现有的客户的保有情况也出现了小幅下降。此外，公司仍然在研发和市场推广方面投入较多，宏观经济环境情况是公司无法决定的，公司自身能做的就是厚积薄发，在未来宏观经济回暖之后能够具备较强的竞争力。</p>

2、请问公司未来三年的主要业务发展战略是什么？

答：公司目前的发展战略仍以安全为主，公司最基础的业务是做网络和上云的，公司目前最新的凌云 SASE 产品相当于是网络+上云+安全，这里的安全就是应用的一个方面。未来公司会积极探索应用的多种可能性，根据市场变化和客户需求来调整公司的发展方向。

3、请问公司明年的研发重点投入方向是什么？

答：公司目前定调的研发重点方向还是以凌云 SASE 为主。公司在今年的 5 月发布了凌云 SASE 产品后，市场端也一直在积极地推广新产品，目前也取得了一些效果。公司在为客户提供服务的过程中，也遇到了很多不同的应用场景，这些终端客户的反馈也促使我们不断地改进和升级公司产品，例如产品功能的升级、部署模式的升级等。明年公司仍然会围绕凌云 SASE 产品做一些研究开发，根据客户所属的细分行业做一些更加深入的针对性开发。

4、请问公司明年最有希望突破的业务方向是什么？

答：从目前来看，公司凌云 SASE 业务有一个稳步上升的趋势。凌云 SASE 业务作为公司最新推出的一个产品，在安全方面契合目前市场上客户最新的需求，但是由于产品较新，体量还没有上来，暂时没有把公司传统业务给覆盖掉，因此这个业务目前来看对公司整体的贡献不是很明显。公司明年还是很看好凌云 SASE 业务的增长。

5、想请教一下公司海外业务的具体商业模式是什么？公司海外业务未来是如何规划的？

答：公司在海外的业务模式和国内的业务模式有较大区别，国内的业务大部分情况是公司可以直接对接客户，而海外的业务主要是通过和海外运营商建立联系，再与需求客户达成合作。目

	<p>前公司已经与部分海外运营商建立友好合作关系，但产生收入较少。未来，公司也会在海外的市场推广方面再做一些努力，希望明年可以产生较好的收入反馈。</p> <p>6、想请教一下公司边缘计算业务的发展计划是怎么样的？</p> <p>答：公司的边缘计算平台最早诞生的初衷是为了公司的 SD-WAN、凌云 SASE 等产品提供算力支撑，目前这部分业务产生收入情况占公司总营收比例非常小，未来，公司会根据市场需求和反馈情况去考虑发展这部分业务。</p> <p>7、公司目前在手订单情况怎么样？</p> <p>答：公司的新签客户数量对比往期有所增长，这是因为公司的自研 SD-WAN、凌云 SASE 以其优越的功能及性价比获得了较多客户的青睐。但由于 SD-WAN/SASE 业务基于互联网的特点使得客单价较低，因此对公司在手订单金额造成一定影响。</p> <p>对于公司数字化业务的在手订单，新签项目相较于往期有一定幅度的增长，除了今年新签的项目以外，过往积累下来未完成验收的项目也会在今年完成，对数字化业务的收入有一定量的贡献。</p> <p>此外，公司在今年成立了生态合作部，通过与电信运营商、云服务商、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。目前该部门已经产生订单，今年内会有一部分收入可以确认。未来，公司也希望这种合作模式能持续助力公司营收的稳步增长。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 27 日