

证券代码： 301165

证券简称： 锐捷网络

锐捷网络股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号： 2023-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	平安基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 中国国际金融股份有限公司资产管理部 嘉实基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 兴业基金管理有限公司 发展研究中心 华商基金管理有限公司 佛山市东盈投资管理有限公司 兴合基金管理有限公司 海富通基金管理有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 上海胤胜资产管理有限公司 上投摩根基金管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 国寿安保基金管理有限公司 Hel Ved Capital Management Limited 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 亚太财产保险有限公司 银华基金管理股份有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 富国基金管理有限公司 中银基金管理有限公司 百嘉基金管理有限公司 上海合远私募基金管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 招商基金管理有限公司 华西基金管理有限公司 华安基金管理有限公司 中国人保资产管理有限公司 杭州萧山泽泉投资管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 上海铭大实业（集团）有限公司 齐家资产 红杉资本股权投资管理（天津）有限公司 上海明河投资管理有限公司 中信证券股份有限公司 财通证券资产管理有限公司 格林基金管理有限公司 建信保险资产管理有限公司 中邮创业基金管理股份有限公司 百年保险资产管理有限公司 上海高毅资产管理合伙企业（有限合伙） RWC Partners Group 汇添富基金管理股份有限公司 Marco Polo Pure China Fund 西藏源乘投资管理有限公司 Prudence Group 淡水泉（北京）投资管理有限公司 华夏久盈资产管理有限责任公司 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 进门财经 浙江九章资产管理有限公司 DM Capital Group 德邦基金管理有限公司

泉上投资	金鹰基金管理有限公司
长城财富资产管理股份有限公司	华富基金管理有限公司
Hel Ved Capital Management Limited	中国人寿资产管理有限公司
上海和谐汇一资产管理有限公司	上海健顺投资管理有限公司
Haitong Group	汇泉基金管理有限公司
华夏未来资本管理公司	上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）
上海趣时资产管理有限公司	泰康基金管理有限公司
红象投资管理有限公司	前海开源基金管理有限公司
浙商证券股份有限公司	上海宽奇资产管理有限公司
中华联合财产保险股份有限公司	三亚鸿盛资产管理有限公司
ZH Securities imited	中信保诚基金管理有限公司
百年保险资产管理有限公司	富安达基金管理有限公司
海通证券研究所	英大国际信托有限责任公司
上海盘京投资管理中心（有限合伙）	国金证券资产管理有限公司
华安证券股份有限公司	长城基金管理有限公司
香港鲍尔太平有限公司上海代表处	天弘基金管理有限公司
上海山楂树甄琢资产管理中心（有限合伙）	吴泽致远（北京）投资管理有限公司
招商证券资产管理有限公司	上海和谐汇一资产管理有限公司
明世伙伴基金管理（珠海）有限公司	宝盈基金管理有限公司
陆家嘴国际信托有限公司	海南泽兴私募基金管理有限公司
上海名禹资产管理有限公司	香港鲍尔太平有限公司上海代表处
中邮创业基金管理股份有限公司	中银国际证券股份有限公司
诺德基金管理有限公司	锦成盛资产
恒安标准人寿保险有限公司	博普科技
深圳市尚诚资产管理有限责任公司	闻天投资
永赢基金	霁峰资本
明达资产	中原资管
方正证券	东吴基金
江信基金	泰旻资产
源乘投资	中邮理财
华夏久盈	上海聚鸣投资
承珞资本	圆石投资
趣时资产	君和资本
朴石投资	道合投资
上海人寿	雪球资管
中信证金	吴泽致远

	长乐汇资本 中航基金 中信股衍 和谐健康险 上海彤源投资 国泰君安证券资产管理 前海人寿 马可波罗 惠理基金 中信资管 中银资管 合众资产 国泰人寿 富兰克林华美投信 固禾资产 国信证券 共 159 家机构参加交流。	高熇资产 民生理财 纽富斯投资 工银瑞信 博时基金 泰康基金 东方基金 泰信基金 中邮保险 兴银理财 广发资管 从容投资 林园投资 恒源资产 中欧基金
时间	2023 年 8 月 24 日 21: 00-22: 00 2023 年 8 月 25 日 8: 00-9: 00 10: 00-11: 00 2023 年 8 月 28 日 10: 00-11: 00	
地点	公司会议室	
形式	电话会议	
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 姚 斌 会计机构负责人 徐继勇 证券事务代表 梁 姗	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书姚斌先生简要介绍公司 2023 年上半年经营情况。</p> <p>公司主要从事网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售。上半年，国际形势复杂多变，国内宏观经济复苏进程放缓，与公司主业相关的行业整体需求不足，给公司业务开拓带来较大压力。同时，AI 浪潮兴起推动数字基础设施建设提速，给网络通信设备厂商带来新的发展机遇。2023 年上半年，公司营业收入实现 48.31 亿元，同比增长 6.8%，其中，网络设备收入 36.56 亿元同比增长 9%，云桌面业务收入 2.71 亿元同比增长 11.8%，网络安全产品收入 3.88 亿元，与上年同期基本持平。上半年，公司持续加强研发投入，完善创新机制、提升创新能力，产品竞争力继续得以巩固。公司上半年研发投入 9.45 亿元，占营业收入比例 19.57%，比去年同期增长 28.71%，产品整体毛利率 39.33%，比上年同期增长 2.39 个百分点。</p>	

上半年，公司持续投入研发创新、积极开拓行业市场，公司新增专利 90 项，其中发明专利新增 79 项，公司在交换机、无线、云桌面等多个产品领域继续位居市场前列。同时，海外市场开拓又有新进展，上半年海外业务销售收入实现 4.88 亿元，比去年同期增长 16.36%，海外业务已拓展到亚洲、欧洲、美洲、非洲等 70 多个国家和地区。

上半年，随着公司经营规模扩大，人工等各项管理费用上升较快，研发投入增加，公司净利润规模下降幅度较大。上半年，归属于上市公司股东的净利润实现 13,970.53 万元，同比下降 46.39%。

二、交流纪要

Q1：数据中心交换机相比 2022 年同期收入表现如何？ AI 在国内发展迅速，谈谈公司对下半年互联网等行业需求的展望？

A：今年上半年，公司数据中心交换机实现营业收入约 14.4 亿元，较去年同期小幅增长。行业客户中互联网行业受消化库存、降本增效等因素影响，需求下滑，对公司数据中心交换机业务带来一定影响。下半年来看，在 AI 驱动下，三大运营商将扩大云网建设投资规模，互联网厂商也将加大智算中心部署进度，推动算力网络建设，从而提升数据中心网络设备需求。

Q2：对于下半年费用端的预期如何？

A：上半年公司管理费用同比增长 25.39%，销售费用同比增长 15.9%，主要是经营规模扩大带来的人工费用增长，以及疫情后差旅及市场推广费用的增加。上半年，研发投入同比增长 28.71%，主要原因是公司加大研发投入，研发人员增加致人工费用增长。下半年，公司在人员增长速度上会做出适当调整，对总体规模会有所控制，并通过完善流程机制、提高运营效率，使各项费用率控制在合理范围内。

Q3：介绍下海外业务增速较快，毛利率提升的原因。

A：上半年，公司通过加强海外平台建设，扩大合作销售渠道，海外市场销售规模增长较快，实现收入 4.88 亿元，同比增长 16.36%。海外产品平均毛利率 34.67%，比上年同期增长了 7.2 个百分点，毛利率增长主要和收入结构有关，上半年海外市场毛利率较高的网络设备类产品销售占比提升是主要原因。

Q4：AI 驱动下，交换机需求怎么样？

A：AI 浪潮下，推动通信网络架构及设备性能不断升级，交换机需求

规模将持续扩大。主要体现在：1) 从 AI 到 AIGC，算力需求爆发，促使运营商加大云网建设投资力度；2) 头部互联网厂商加快智算中心部署(如百度、阿里等推出大模型)，需要算力网络支撑；3) 随着国家数字经济规划落地，政企将继续加大信息化投入。

Q5: 英特尔等成立超以太网联盟，目前公司在支持 RDMA、ROCE 等网络协议的产品情况怎样？有没有加入相关组织？

A: 前段时间，英特尔、微软等厂家发起成立超以太网联盟（UEC），目的是开发超以太网传输协议，对标英伟达的 IB 网络，解决传统以太网性能不够的问题。我们也在关注该联盟的进展情况，时机合适时寻求加入。公司的数据中心交换机产品普遍支持 RDMA、ROCE 技术，支持无损的以太网传输。

Q6: 上半年员工人数和研发人员数量是多少？

A: 目前公司员工总数 8000 余人，研发人员约占 56%。

Q7: 员工持股对新人员有无激励计划？

A: 暂时还没有。公司在上市前通过设立持股平台的方式实施了员工持股激励计划，涉及 1000 多名骨干员工，提高了骨干员工的积极性、增强了团队的稳定性。上市时，通过设立专项资管计划，骨干员工参与战略配售，认购股份比例 1.19%。随着公司经营规模的扩大，各类人才相继引入，公司将继续跟踪研究上市公司股权激励相关政策，逐步建立吸引和留住人才的长效激励机制。

Q8: 互联网市场下半年会有回暖吗？

A: 互联网客户主要采购公司数据中心交换机产品，据前三年数据统计，公司互联网行业收入占数据中心交换机收入超过一半，今年上半年互联网市场需求放缓，数据中心交换机收入中互联网客户占比有所下降。下半年，随着 AI 应用的深入推进，数据中心网络面临架构及性能升级，预计将加大对网络设备的采购需求。

Q9: 谈谈其他市场在下半年表现的展望。

A: 运营商市场: 受 AI 驱动影响，三大运营商将加大算力网络建设投资。如中国移动 2023-2024 数据中心交换机新建部分集采规模 3 万多台，

比去年同期多出近一倍；**政企市场**：包括政府、教育、医疗、金融等细分行业，总体来看，上半年受宏观经济复苏缓慢影响，政企市场总体下滑比较明显。预计下半年，随着国家各项支持经济发展的政策、措施出台，教育、医疗等各细分市场将会逐步恢复正常。**SMB 市场**：公司优势行业，上半年收入持续增长，下半年，随着宏观经济的复苏，海外市场的持续拓展，预计 SMB 市场仍将保持稳步增长。

Q10：400G 交换机在数据中心交换机产品中的占比？有无 800G 产品推出？

A：上半年数据中心交换机收入构成中，以 100G、200G 产品为主，大概占 70%，400G 产品目前占比较小。目前，公司尚未推出 800G 产品。

Q11：在 AI 算力网络方面，公司有哪些产品储备？

A：公司较早启动在智算中心与算力网络领域的核心技术研发和产品布局，推出了系列高性能算力承载与接入网络产品及方案。

如：适用于数据中心智速 DDC（分布式分散式机箱）高性能网络方案，可适用于万卡级的 AI-GPU 集群网络；新一代核心路由器产品，全面支持 IPv6+ 特性，满足大带宽、低功耗、高性能、确定性的业务承载要求；算力应用方面，推出面向裸金属、虚拟化和存储卸载三大应用场景的智能网卡解决方案等。

Q12：公司产品有降价销售吗，是只针对 SMB 吗？

A：降价销售是常见的销售行为，公司销售模式分为直销模式和渠道销售模式，为配合经销商拓展市场，有时会选择某种型号产品给予适当折扣促销，有时为清理库存提高周转，也会对部分产品降价促销，不仅针对 SMB 产品。

Q13：毛利率环比有下降，下半年毛利率还会往下走吗？

A：二季度毛利率环比有所下降，与结算期间产品收入构成有关，主要是毛利率较高的网络设备产品收入在一季度的占比高于二季度。下半年，公司网络设备、云桌面、网络安全三大业务板块收入占比会动态变化，随着经济形势的逐步企稳，毛利率较高的网络设备产品收入规模将有所提升，预计整体毛利率水平不会有大幅度波动。

Q14: 公司毛利水平还可以，净利润率较低，请问还有什么改进措施吗？

A: 公司将通过稳定和提升毛利率、管控费用率两方面来提升净利率。具体而言，一方面是通过创新持续打造更高端的产品提升毛利，另一方面，在同级别、同型号产品上，公司通过设计降本提升毛利。同时，公司还将通过提高运营管理水平 and 规模效益管控费用率：公司未来坚持以创新力为增长的核心动力，因此预计研发费用率仍将保持相对稳定；销售费用率和管理费用率将通过提高运营管理效率稳步降低，体现公司的规模效应。

Q15: 上半年公司财务费用 1500 多万元，是汇兑损失造成，美元汇率上升对公司有影响吗？汇率风险有无应对策略？

A: 上半年的财务费用增加，是由于报告期内产生的汇兑损失，而去年同期为汇兑收益。长期看，随着公司海外业务的增长，为避免因汇率波动对经营业绩的影响，公司已做出决议，与专业金融机构合作，开展外汇衍生品交易业务，适时抵御汇率波动，确保公司资产安全，防范金融风险。

Q16: 运营商招标的交换机什么时候开始批量交付？

A: 运营商框架集采招标一般是跨年度的，交付时间一般也会跨年。具体还要看中标后签订具体供货合同时，运营商关于交付时间的具体要求。

Q17: 公司的 ODM/OEM 代工模式有吗？选择代工厂主要考虑哪些指标？

A: 生产模式上，公司主要采用委托外部厂商进行代工生产的 OEM 模式，并根据设备的工艺复杂度，进一步分为代工代采模式和纯代工模式，此外，随着数据中心产品生产复杂度的提升，为了更好地实现从研发到生产端的品质控制，同时为更快速地满足客户对产品的部分定制化需求，公司目前已有自建产线用于部分数据中心交换机生产。在选择代工生产商时，主要考虑价格、交付能力、品控能力等多种因素。

Q18: 云桌面产品规划如何？行业需求怎么样？

A: 云桌面是公司核心业务之一，主要产品包括云主机、云终端及云桌面系列软件，并针对政府、企业、医疗、教育等细分行业，推出云办公、云课堂等不同行业解决方案。根据 IDC 数据统计，2021 及 2022 年度，公司

	<p>在中国本地计算 IDV 云桌面市场占有率连续排名第一。</p> <p>近年来，随着网络带宽的提升、硬件计算能力的增强以及云桌面产品的不断改进，越来越多的客户选择云桌面解决方案替代传统商用 PC，替代场景从教学及办公场景，到医护工作站、制造业生产线、政务办事窗口业务等。随着云计算和虚拟化技术的不断发展，云桌面市场规模有望持续增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 28 日