

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： 2024-01

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	华泰保兴基金管理有限公司 上海理成资产管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 Power Corporation of Canada 中银国际资管 淡水泉投资 太平资产管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 仁桥（北京）资产管理有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 上海景熙资产管理有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 Marco Polo Pure China Fund 华宝基金管理有限公司 银河基金管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 东吴基金管理有限公司 厦门坚果投资管理有限公司 农银人寿保险股份有限公司 浙江浙商证券资产管理有限公司 西部证券股份有限公司 兴业基金管理有限公司 Pleiad Investment Advisors Limited 海通研究所 海富通基金管理有限公司 天弘基金管理有限公司 招商基金管理有限公司 红土创新基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 朱雀基金管理有限公司 民生银行理财子公司 和谐健康保险股份有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 泉州四季投资管理合伙企业（有限合伙） 东方阿尔法基金管理有限公司 红杉资本 汇添富基金管理股份有限公司 第一创业证券股份有限公司 Brilliance Asset Management Limited 上海自然拾贝投资管理合伙企业 广东正圆私募基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 深圳市凯丰投资管理有限公司 上海极灏私募基金管理有限公司 永赢基金管理有限公司 上海青沅资产管理中心（普通合伙） 招银理财有限责任公司 中国人寿保险股份有限公司（台湾） 上海健顺投资管理有限公司 华夏基金管理有限公司 上海合远私募基金管理有限公司 长城财富资产管理股份有限公司 方正富邦基金管理有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 瀚川投资管理（珠海）有限公司 国联安基金 诺安基金 东吴基金 新华基金 昆仑健康险

	泰康资产管理有限责任公司 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 中金基金管理有限公司 大摩基金 国寿资产 星石投资 明河投资 国泰君安证券资产管理 尚诚资产 马可波罗 富达基金 QFII 景泰利丰 光大金控 施罗德基金 中意资产 源乘投资 中科沃土基金 承珞资本 道仁资产 华夏财富创新 中信证金 长城财富 建信资管 庶达资产 百年资产 榕树投资 上汽顾臻 锦成盛资产 明世伙伴 淳厚基金 中邮理财 林芝恒瑞泰富（河清资本）	中海基金 浦银安盛基金 东方资管 国泰基金 银华基金 诺德基金 正圆投资 和基投资 盛曦投资 汇升投资 百川投资 健顺投资 拓璞基金 道合投资 汇泉基金 峰瑞正嘉 辰星投资 狐尾松资产 熵简基金 招商资管香港 正源信毅 茗晖基金 广东精一 山证自营 天辰元信 中信证券 国信证券 中信里昂 迎水投资 星元投资 玄元投资
时间	2024年3月29日 9:00-10:00 2024年4月1日 11:00-12:00; 14:00-15:00	
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 珊	
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、董事会秘书姚斌先生介绍公司 2023 年度经营情况。</b> <b>1、整体业绩表现</b>	

报告期内，国际形势复杂多变，宏观经济增速放缓，相关行业需求不足，给公司业务拓展带来了较大压力，同时，AI 浪潮兴起推动数字基础设施建设提速，网络通信设备厂商面临新的发展机遇。面对不利因素，公司管理层着眼未来，加大研发投入，深化市场布局，持续完善管理体系，提高运营效率，为公司长远发展打好基础。

报告期内，公司实现营业收入 115.42 亿元，同比增长 1.90%。其中，网络设备收入 84.02 亿元，同比基本持平；网络安全产品收入 8.55 亿元，同比减少 1.29%；云桌面解决方案收入 7.57 亿元，同比增加 2.71%。

产品整体毛利率 38.94%，同比基本持平。

随着公司经营规模扩大，人工等管理费用有所上升，研发投入增加，实现归属于上市公司股东的净利润 4.01 亿元，同比减少 27.26%。全年净利润降幅相比前三季度大幅收窄。

## 2、报告期内主要经营成果

**产品创新方面**，面向下一代 AI 云服务的智算中心网络建设，发布了 AI-FlexiForce 智算中心网络解决方案，助力用户打造集约高效的智算中心。在高端数据中心交换机领域，推出业界首台支持 LPO（线性可插拔光模块）的 51.2T 数据中心交换机，以及采用直驱系统设计的 800G 交换机技术方案，推动 AI 高性能计算集群的规模应用；实现下一代 TH5 交换机产品量产交付，助力客户成为全球首家 AIGC 集群商业化落地厂家。园区网络领域，升级极简以太全光解决方案，进一步夯实公司以太全光领域领导地位；高端路由器通过了中国移动集采标前测试，为进入运营商骨干网奠定基础。SMB 产品领域，推出业内首创的以太分光方案“易光”系列，与传统以太方案相比降本 30%；在国际市场，专为室外等严苛环境推出的工业交换机和网桥产品，打开了全新市场空间；睿易云深化 AI 应用，持续打造行业领先的云平台，全面提升用户体验和运维效率。无线产品领域，推出 Wi-Fi 7 新品 AP；面向电竞市场及高端用户开发系列 WIFI 产品，独特价值获得用户认可，成为细分市场的 Top 级厂商。网络安全产品领域，推出下一代 Z 系列防火墙产品。云桌面解决方案领域，推出三擎 2.0 云桌面解决方案，该新一代高性能 GPU 云桌面解决方案，让 GPU 成为每个 VDI 桌面的标配。

**市场开拓方面**，互联网领域，规模交付 200G/400G 数据中心交换机，助力阿里、腾讯、字节、百度、快手等大型互联网公司构建 AI 训练基础设施，帮助客户在激烈竞争中抢占先机；运营商领域，中标中国移动 2023 年至 2024 年新型智算中心（智算一期）网络标包，份额排名第二。

在政企市场，面向政府、教育、医疗、能源等行业，覆盖教学、办公、宿舍、监控、门诊、医技、住院等场景，服务 400 多家客户；成功开拓了浦发银行、光大银行、中信证券等多家金融行业新客户，中标了中国人寿集团数据中心项目。

在 SMB 市场，深化渠道建设，实现稳健增长。国内地市级核心经销商数量增长 15%，新覆盖 600 余个县城市场；海外市场，一级渠道数增长 21%，二级渠道数增长 110%。

**管理改进方面**，2023 年以降本增效、提高运营效率为目的，在创新建设、品质建设、人才经营、流程建设、海外平台能力构建等方面持续推进。如，IPD 流程建设，与产品研发密切相关；打通端到端的流程，从市场到线索、线索到现金，以及问题到解决等全流程的建设工作，为实践以客户为中心的经营理念打下坚实基础。

## 二、交流纪要

**Q1：介绍下运营商、互联网市场 2023 年的需求情况及对 2024 年行业的展望？**

**A：**运营商市场，随着 5G 网络基础建设投资已过高峰期，运营商资本开支结构有所变化，通算、5G 领域投资下降，云网算力成为运营商新的投资焦点。同时，在各行业数字化转型的推动下，产业数字化、云业务等继续拉动投资需求。互联网市场，2023 年尤其上半年，互联网行业消化库存仍在延续，传统数据中心建设进程放缓，需求下降；年初兴起的 AIGC 浪潮，英伟达引领的智算中心网络方案主要采用 IB 方式，以太网厂商解决方案尚在实践探索中。

2024 年，运营商市场，根据三大运营商已公开的 2023 年度报告，云业务已经成为拉动运营商收入增长的关键业务，对于算力建设、智算中心网

络的投入仍会加强。互联网市场，随着数据中心 CPU、内存等性能提升，通用网络接入带宽升级到 100G/200G。同时，受 AIGC 加快迭代的推动，智算中心建设将加快，推动数据中心网络向更高性能、更绿色低碳的方向发展，将拉动数据中心高速交换机等相关产品的需求。

**Q2：如何看待互联网厂商自研交换机的发展趋势？**

**A：**互联网企业采用 JDM 方式推出自研产品是一种业界通行做法，可以发挥专业厂商的技术工艺、资源投入、工程化经验等优势，快速推出新产品。公司 2023 年中标了阿里、腾讯、字节下一代交换机产品研发标，一定程度上说明客户充分认可公司的技术能力和综合实力，客户推出自研品牌产品并不会影响与公司的合作关系。

**Q3：国内以太网和 IB 的发展趋势？**

**A：**在 AI 智算中心网络，IB 方案由于其封闭性以及价格、交付周期等原因，国内厂商大规模应用会受到一些影响，英伟达去年也发布了采用完全标准以太网的 Spectrum-X 网络平台，以满足各种 AI 应用。目前，以太网（ROCE）方案主要技术指标，如时延、负载均衡、带宽利用率等已经可以支持大规模三级组网，实现万卡级别的 GPU 互联，成为下一代 AI 云服务智算中心选择的网络方案之一。

**Q4：目前交换芯片的供应情况如何？上游是否会带来成本压力？**

**A：**目前，中低速交换芯片的需求能够得以满足。针对数据中心的高速芯片产品，受市场供求关系影响有时会出现价格波动的情况。

**Q5：国产芯片的竞争力和发展趋势？**

**A：**作为下游企业，网络设备国产化在不同行业领域要求不同，目前，政府机关、运营商、金融、教育等领域已有要求，这两年运营商领域国产化要求已在设备集采中体现。公司针对园区网的国产化网络设备及解决方案已在政企市场应用，2023 年公司采用国产芯片的交换机产品中标运营商

数据中心网络设备集采。采用国产芯片替代是个循序渐进的过程，芯片从设计到流片、从小批到导入供应链体系需要较长的时间。

**Q6: 对政企市场 2024 年的需求如何展望？**

**A:** 政企市场涉及政府、金融、教育、医疗等众多行业，受宏观经济、行业政策影响的范围最广泛。2024 年，随着国家继续推进数字中国建设整体规划落地，各细分行业数字化转型进程仍将推进，将继续拉动信息与通信设备需求。今年初，国务院推出大规模设备更新和以旧换新行动方案，方案的实施有利于推进产业转型升级、加快形成和发展新质生产力，同时也将带动相关产业智能化、数字化、信息化升级。经过多年的积累，公司在行业内拥有庞大的客户资源和稳定的用户基础，面向行业的极光解决方案去年已服务超过 400 多家行业客户，今年将继续拓展教育、医疗、企业、电力能源等行业。

**Q7: 公司近期发布了 LPO 光模块产品，请问是要进入光模块领域吗？**

**A:** 公司各种规格的可拔插光模块产品一直作为配件销售。随着 AIGC 智算中心不断加快技术迭代，对网络性能提出了更高要求，400G 光模块已开始在数据中心网络批量使用，客户出于成本和降功耗的考虑，会采用 LPO 技术路线。由于交换机和模块技术的不确定性，客户需要联合专业厂商探索和验证，公司有交换机优势，有助于加快这一进程。近日，公司在美国举行的光网络与通信博览会上，现场发布并展示了基于 LPO 技术的 800G 和 400G 高速光模块产品，并计划在 2024 年完成自有产线的 400G 和 800G LPO 光模块量产。

**Q8: 2023 年四季度费用下降的原因及未来展望？**

**A:** 公司管理、研发费用构成基本以人工相关费用为主，销售费用全年同比略有下降。2023 年四季度，为适应市场变化，结合部分业务调整，公司对人员规模进行了控制，各项费用支出有所下降。公司一直重视研发创新投入，以保证产品毛利和综合竞争力，近年来研发投入占营业收入的比

	<p>例始终在 15%以上，2023 年度达到 19.83%。2024 年，公司将根据收入规模增长情况，把各项费用控制在合理范围内。</p> <p><b>Q9：毛利率尤其 Q4 变动的原因？对未来毛利率的展望？</b></p> <p><b>A：</b>公司不同产品有一定的季节性，2023 年第四季度的毛利率变化和 产品构成相关。近两年的产品整体毛利率在年度之间仍保持相对平稳。未来，公司将继续积极采取提升毛利率的措施，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。</p> <p><b>Q10：公司如何看 2024 年整体行业情况，管理层对 2024 年发展有何展望？</b></p> <p><b>A：</b>公司所属的 ICT 行业是数字经济发展的基础，数字经济已成为推动全球经济增长的核心动力，加快发展数字经济是国家战略。近年来，国家先后出台了加快行业发展、促进经济转型升级的一系列规划、政策。同时，ICT 行业发展也受国际环境、宏观经济等综合因素影响，IDC 在有关行业报告中对预期市场容量做了谨慎调整。总体看，2024 年宏观经济仍存在较多不确定性。公司将继续以“将技术与应用充分融合，创造性解决客户问题”为使命，以创新驱动企业发展、完善以客户为中心流程建设、做好品质管理、人才经营，巩固和增强企业竞争力，为公司持续健康发展奠定基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 4 月 2 日