

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：2024-02

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	北京诚盛投资管理有限公司 建信金融资产投资有限公司 彬元资本有限公司-彬元大中华基金 金信基金管理有限公司 财通基金管理有限公司 民生加银基金管理有限公司 财通证券资产管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 普莱德投资顾问有限公司 大成基金管理有限公司 泉果基金 德邦基金管理有限公司 上海健顺投资管理有限公司 德邦证券股份有限公司 上海久期投资有限公司 德劭投资管理 上海迈维资产管理有限公司 东方证券股份有限公司 上海南土资产管理有限公司 方正富邦基金管理有限公司 上海盘京投资管理中心有限合伙 富荣基金管理有限公司 上海睿亿投资发展中心（有限合伙） 高盛证券 上海行知创业投资有限公司 光大保德信基金管理有限公司 上海追云资产管理有限公司 广发证券 上银基金管理有限公司 广发证券资产管理（广东）有限公司 泰康资产管理有限责任公司 国联证券 西部利得基金管理有限公司 国寿安保基金管理有限公司 西藏东财基金管理有限公司 国新投资有限公司 西藏源乘投资管理有限公司 国信证券 新华基金管理股份有限公司 海通证券 兴华基金管理有限公司 红杉中国 兴业基金管理有限公司 宏利基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 英国施罗德集团 华安基金管理有限公司 圆信永丰基金管理有限公司 华泰保兴基金管理有限公司 长信基金管理有限责任公司 华泰证券 招商证券资产管理有限公司 华泰资产管理有限公司 中华联合财产保险股份有限公司 华夏基金管理有限公司 中金公司 华夏久盈资产管理有限责任公司 中科沃土基金管理有限公司

	汇丰晋信基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 Hel Ved Capital Management Limited Horizon China Master Fund Sumitomo Mitsui DS Asset Management	中泰证券 中信保诚基金管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 中信证券股份有限公司 中英人寿保险有限公司
时间	2024年8月23日 10:00-11:00 2024年8月27日 9:00-10:00	
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	<p>一、董事会秘书姚斌先生简要介绍公司 2024 年上半年经营情况。</p> <p>1、整体业绩表现</p> <p>上半年，国内宏观经济运行总体平稳，同时，困难挑战有所增多，行业有效需求不足问题仍比较突出。面对复杂的外部环境，公司抓住 AI 浪潮带来的机遇，持续推动场景化创新，提升产品与解决方案竞争能力；不断完善内部经营管理体系，提高运营效率，公司总体经营继续保持稳健发展。</p> <p>上半年，公司实现营业收入 50.43 亿元，同比增长 4.40%，实现归属于上市公司股东的净利润 1.54 亿元，同比增长 10.08%，其中，第二季度营业收入环比增长 34.95%，归属于上市公司股东的净利润环比增长 6456.85%。</p> <p>具体到三大主营业务，上半年网络设备收入 39.85 亿元，网络安全收入 1.78 亿元，云桌面解决方案收入 2.27 亿元。受益于数据中心、政企行业需求的提升，三大主业第二季度收入环比均有较大幅度增长，其中，网络设备业务环比增长 33.02%，网络安全产品环比增长 27.81%，云桌面解决方案环比增长 80.17%。</p> <p>期间费用方面，上半年销售费用同比增长 5.43%，管理费用同比增长 19.21%。随着公司管理改进、降本增效力度的不断增强及措施落地，第二季度费用增速有所放缓，销售费用环比减少 2.32%，管理费用环比增长 5.01%。</p> <p>2、主要经营成果</p> <p>上半年，公司持续推动产品及解决方案创新、加强市场开拓工作，巩固领先的市场地位。</p> <p>在数据中心领域，针对 AIGC 的算力网络需求，不断迭代升级解决方</p>	

案，实现规模化落地，先后以较大份额中标多家头部互联网厂商智算中心建设；发布了基于 LPO 技术的 400G 和 800G 自研高速光模块，为未来数据中心算力网络高速迭代奠定基础。在园区网络以及 SMB 领域，面向教育、医疗、办公、智能制造等企业级园区应用场景，发布了极简以太全光 3.X 解决方案；精准对接企业、金融、医疗等多领域的复杂办公需求，推出了面向企业级市场的三擎云办公解决方案 3.0；针对教育用户网络安全工作，发布新一代智能安全网关解决方案；针对家庭、中小企业等用户的网络极简美观易部署需求，推出了家企无损网络解决方案。上半年度，在装备制造、发电、汽车工业、电子信息、医药生物、新能源等行业领域里，新增 300 余家企业的移动办公、安全生产、智能仓储、研发、物流供应等应用场景选择使用公司的解决方案。国际市场，业务覆盖进一步扩大，创新产品方案已进入 90 余个国家和地区。

根据 IDC 数据，2024 年第一季度，公司在中国以太网交换机市场占有率排名第三，在中国数据中心交换机市场占有率排名第三，在中国企业级 WLAN 市场占有率排名第二，其中 Wi-Fi 6 产品出货量排名第一。在具体行业，2024 年第一季度，公司数据中心交换机在中国互联网行业市场占有率排名第二，园区交换机分别在高职教行业及批发行业市场占有率排名第一、普教行业排名第二，WLAN 产品分别在教育行业、服务行业市场占有率排名第一。

管理改进方面，通过创新、质量、流程建设、人才经营方面引入先进的理念、管理工具及实践措施，在企业降本增效、提高运营效率方面效果明显。同时，公司在先进制造能力构建方面取得阶段性成果，深度融合智能制造、5G 互联、绿色制造理念的锐捷数字化智能工厂开始试运营，为公司后续的高端产品生产制造及品质交付奠定了基础。

二、交流纪要

Q1：介绍下 AI 驱动下，互联网市场特别是其高端产品的需求情况以及未来这块市场的趋势。

A：在 AI 浪潮的驱动下，数据中心交换机产品的需求显著增长。公司第二季度网络设备同、环比增长主要来自互联网市场。其中呈现出两个特点：一是围绕 AIGC 应用的需求提升，新增订单主要集中在智算中心建设领域；二是数据中心交换机中的高速产品占比大幅提升，高速产品以 200G/400G 为主，今年上半年公司数据中心交换产品收入约 18.8 亿元，其中 400G 交换机收入占比接近 50%。

全年来看，互联网行业客户需求持续增加，一是由于部分头部互联网厂商在去年的需求并没有完全释放，二是技术驱动因素，目前，以太网（ROCE）方案主要技术指标和组网能力可以支持大规模三级组网，已成为 AI 智算中心选择的网络方案之一。在这样的背景下，上半年公司先后以较大份额中标多家头部互联网厂商智算中心建设。在产品来看，今年上半年 200G/400G 交换机是数据中心市场主流产品，400G 产品增速明显；随着 AIGC 带来的产品迭代加快，预计明年开始，800G 产品会逐步开始批量部署。

Q2：介绍上半年度公司在互联网市场的销售收入情况、不同客户的收入贡献水平，以及该市场在全年收入展望情况。

A：从会计口径上看，公司上半年数据中心交换产品实现收入约 18.5 亿元，其中来自互联网市场的收入约 9 亿元，主要来自字节、阿里、腾讯等 Tier 1 客户。

从市场看，随着 AIGC 的推动以及人工智能行业应用的不断深入，下半年互联网行业仍将继续加大算力中心建设，考虑到订单和确认收入之间存在周期的问题，上半年头部互联网厂商订单，在下半年尤其三季度后逐步进入集中交付阶段，预计相关产品收入仍将继续保持增长。

Q3：JDM 和 ODM 标是什么关系？公司的优势如何体现？

A：JDM 强调共同研发，ODM 侧重于原创设计与制造业务。JDM 模式从产品规划阶段，就和用户共同参与，让研发需求更准确和高效，缩短产品面世时间。

互联网数据中心交换机产品迭代速度非常快，对兼容性、开放性、适配能力要求高，通常情况下，互联网客户推出自研产品采用 JDM 方式，可以发挥专业网络设备厂商的技术工艺、资源投入、工程化经验等优势，快速推出新产品。公司数据中心交换机产品在互联网市场始终保持优势地位。根据 IDC 数据，今年第一季度，公司数据中心交换机在中国互联网市场的份额较上年同期较大幅提升，排名居第二位。

公司今年先后中标阿里、腾讯、字节下一代交换机产品 JDM 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。

Q4：上半年虽然利润增长，但毛利率大幅下降，原因是什么？

A：上半年度，公司综合毛利率 35.98%，同比下降 3.35 个百分点，主

要是受报告期内结算产品结构的影响。上半年，公司网络设备中的数据中心产品主要是应用于互联网数据中心的交换机产品，收入增加较快，占营收比重大幅提升，但受市场竞争以及客户降本需求等因素综合影响，毛利率较低，导致综合毛利率同比下降。

Q5：上半年管理费用仍大幅上升，公司是否会采取措施进一步优化，全年的目标是什么？

A：上半年管理费用上升主要是人工费的增加所致。随着公司降本增效、管理改进的措施逐步落地，管理费用增速会进一步放缓，第二季度环比增幅已有收窄，明显低于报告期同比增幅。

全年看，预计期间各项费用增速会有所下降，总体费用率会根据营收规模控制在合理范围内。

Q6：二季度递延所得税资产减少，对当期利润是否有所影响？三季度是否还会有影响？

A：递延所得税资产和研发加计扣除的比例有一定关系，今年第二季度盈利比去年同期增长，递延所得税资产相应有所减少，所得税费用同比也会相应增加。公司在适用国家关于高科技型企业研发费用税前加计扣除相关政策的情况下，该因素会对利润有一定影响，但整体还是看公司盈利情况。

Q7：海外业务增长不错，介绍下亮点和公司战略？

A：上半年，公司海外业务收入 7.71 亿元，同比增长 58.10%。主要是面向 SMB 市场的中小规模网络设备产品销售额大幅增加。公司在能力建设和市场开拓两方面推进海外战略落地。

海外能力建设方面，公司重视打造海外业务合规体系以及提升海外业务支撑平台能力，如制造、交付、运维等，为海外业务拓展和落地提供基础保障。

海外市场开拓方面，以亚太地区为基础，通过赋能渠道合作、扩大品牌影响力开拓市场。目前业务范围已拓展到亚洲、欧洲、美洲、非洲等 90 多个国家和地区。

Q8：谈谈对企业网和 SMB 市场下半年的展望。

A：政企市场：随着国家对加快形成和发展新质生产力的政策出台，推

动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案的实施，将带动相关产业智能化、数字化、信息化升级。预计下半年政企市场复苏趋势会得以延续。同时，公司洞察用户核心需求的产品与解决方案陆续推出，预计教育、服务、医疗、制造等行业的需求将陆续释放。

SMB 市场：因消费需求下降、竞争等原因，预计国内市场增速会受一定程度影响。公司将针对用户的需求，持续快速升级换代，推出性价比高、易选易用的产品。同时，持续打造领先的云平台，利用大数据、AI、AR 等先进技术，协助拓展市场。

Q9：目前公司交换机使用国产芯片的情况如何？

A：目前，公司高速交换机产品的芯片仍主要来自海外厂商，中低速部分产品采用了国产芯片。作为芯片下游企业，网络设备国产化在不同行业领域要求不同，政府机关、运营商、金融、教育等领域已有国产化要求，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，采用国产芯片的交换机产品曾中标运营商数据中心网络设备集采。

我们看到近年国产高速交换芯片厂商的追赶和进步，已有产品应用层面的深度合作，但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。

Q10：做 LPO 光模块的初衷是什么？

A：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 光模块已开始在中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。

Q11：公司是否与超以太网联盟合作？

A：2023 年 12 月，公司成为超以太网联盟（Ultra Ethernet Consortium,UEC）的成员。该联盟致力于突破传统以太网的性能瓶颈，满足 AI 和高性能计算对智能算力日益激增的需求。

作为超以太网联盟（UEC）的新成员，公司将参与 UEC 各工作组的具体活动，与联盟其他合作伙伴一起，为超以太网技术的发展和应用提供理论、技术以及实践方面的支持，推动新技术在行业内的推广和应用。

Q12：AI 背景下，公司在负载均衡解决方案方面能为互联网客户提

	<p>供什么价值？</p> <p>A：面向下一代 AI 云服务的智算中心网络建设，公司推出了 AI-FlexiForce 智算中心网络解决方案，目前已在多家互联网厂商智算中心建设中得以应用。该方案通过创新性地应用链路负载和拥塞控制技术，根本性解决网络中的拥塞冲突问题，提升 GPU 之间通信效率，进而提升 GPU 计算效率，加速企业大模型应用的推出。</p> <p>同时，为了适应客户的普适性场景，公司在今年创新性地推出了 AILB 负载均衡解决方案，并从 1.0 版本持续迭代升级至 2.0 版本，实现了多任务环境下不同模型间的数据通讯。</p> <p>Q13：介绍下对三季度或全年收入、毛利的预测情况。</p> <p>A：从公司层面订单来源看，随着人工智能深度应用、国家各项支持数字转型建设、大规模设备更新和消费品以旧换新行动措施的落地，预计相关行业市场需求将逐步有效恢复。公司将巩固在互联网、教育、企业、医疗等领域的竞争优势，大力开拓市场，为实现持续健康发展打好基础。</p> <p>毛利率和期间结算产品构成有关，下半年随着公司在政企、SMB 市场的产品及解决方案的实施、交付进度的加快，毛利率较高的产品占比会逐步提升，全年综合毛利率有望恢复到往年平均水平。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 8 月 27 日