

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： 2025-01

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	Brilliance Asset Mngement Limited 凯石基金管理有限公司 D. E. Shaw &Co. Asia Pacific Limited 国联民生证券 Guotai Junan Assets (Asia) Limited 摩根士丹利基金 Hanwha Investment Trust Management Co Ltd 南方基金管理股份有限公司 Hel Ved Capital Management Limited 南华基金管理有限公司 Marco Polo Pure China Fund 诺德基金管理有限公司 Neuberger Berman Investment Advisors LLC 鹏华基金管理有限公司 PleiadInvestmentAdvisorsLimited 浦银安盛基金管理有限公司 Point72 Asia Hong Kong Limited 上海晨燕资产管理中心（有限合伙） Prudence Investment Management Hong Kong Limited 上海东方证券资产管理有限公司 Willing Capital Management Limited 上海峰岚资产管理有限公司 宝盈基金管理有限公司 上海赋格投资管理有限公司 北京天下溪投资 上海国际信托有限公司 博道基金管理有限公司 上海健顺投资管理有限公司 博时基金管理有限公司 上海盘京投资管理中心有限合伙 财通基金管理有限公司 上海荃笠资产管理有限公司 财通证券资产管理有限公司 上海自然拾贝投资管理合伙企业 财信吉祥人寿保险股份有限公司 太平养老保险股份有限公司 大家资管 天风证券 德邦基金 天弘基金管理有限公司 鼎和财产保险股份有限公司 同犇投资 东财证券 西部利得基金管理有限公司 东方阿尔法基金管理有限公司 西藏合众易晟投资管理有限责任公司 东吴基金管理有限公司 香港沪光国际投资管理有限公司 东兴基金 新华基金 方正富邦基金管理有限公司 兴业基金管理有限公司

	<p>富国基金管理有限公司 富荣基金管理有限公司 工银瑞信 光大保德信 光大保德信基金管理有限公司 广东正圆私募基金管理有限公司 广发基金管理有限公司 广发证券资产管理有限公司 国寿养老 国泰君安证券股份有限公司 国投瑞银基金管理有限公司 国新投资 国信通信 海通证券 瀚川投资管理（珠海）有限公司 红杉中国 宏利基金管理有限公司 泓德基金管理有限公司 华富基金管理有限公司 华泰保兴基金管理有限公司 华泰证券 华泰资产 华夏基金管理有限公司 汇安基金管理有限责任公司 汇丰晋信基金管理有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 嘉实基金 江西彼得明奇私募基金管理有限公司 江信基金 交银施罗德基金管理有限公司 金信基金管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 重庆德睿恒丰资产管理有限公司</p>	<p>兴银理财有限责任公司 幸福人寿 循远资产管理（上海）有限公司 易方达基金管理有限公司 银河基金管理有限公司 银华基金管理股份有限公司 永赢基金 煜德投资 长安基金管理有限公司 长城财富资产管理股份有限公司 长城基金 长见投资管理有限公司 长江养老保险股份有限公司 长江证券上海资产管理有限公司 长盛基金管理有限公司 招商基金管理有限公司 招商信诺资产管理有限公司 浙商证券股份有限公司 中庚基金管理有限公司 中国人保资产管理有限公司 中国人寿养老保险股份有限公司 中金证券 中泰证券 中信建投证券股份有限公司 中信证券 中意资产管理有限责任公司 中银国际资管 中银基金管理有限公司 中银三星人寿保险有限公司 中邮保险资产管理有限公司 中邮创业基金管理股份有限公司 中再资产管理股份有限公司</p>
时间	<p>2025年4月2日 21:00-22:00 2025年4月3日 10:00-10:30</p>	
地点	公司会议室	
形式	电话会议	
上市公司接待人员姓名	<p>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</p>	

投资者关系活动主要内容介绍

一、董事会秘书姚斌先生介绍公司 2024 年度经营情况。

1、整体业绩表现

2024 年，整体的外部宏观市场环境并不乐观，国内经济依托政策刺激温和复苏但需求仍不足。同时，也看到 24 年 AI 的机会非常突出，上半年市场加速已经非常明显。所以，24 年公司的目标是稳健发展，做好传统业务基本盘的同时抓住 AI 带来的机会，做实经营业绩。回顾全年，通过不断提升产品与解决方案竞争能力，完善内部经营管理体系，提高运营效率，公司全年实现营收 116.99 亿元，同比增长 1.36%，总体略有增长，实现归母净利润 5.74 亿元，同比增长 43.09%，净利率 4.91%，增加 1.43pct；全年综合毛利率 38.62%，与去年基本持平。

按照业务板块划分：受益于数据中心业务需求的大幅提升，网络设备实现收入 96.53 亿元，同比增长 14.90%；因整体经济的复苏进度未达预期，企业投资动力不足，政府侧的项目延后，网络安全产品收入 4.52 亿元，同比减少 47.14%，下降明显；云桌面解决方案收入 5.49 亿元，同比减少 27.54%。

按照区域划分：海外业务增长明显，公司“深耕大国、渠道下沉”的战略得到较好落地，全年实现收入 18.69 亿元，同比增长 52.72%。

2、主要经营成果

数据中心领域：首发最新一代数据中心 TH5 冷板交换机，夯实领先优势；首发 51.2T CPO 交换机，与上游深度合作，打造产品性能极限；发布公司首款自主研发的 LPO 400G/800G 光模块，推动数据中心网络建设绿色化可持续发展；推出的 AIDC 智算网络解决方案，已在模型公司智算集群、运营商国产算力集群落地应用；推出的 AIGC 量化分析平台，可帮助大模型开发企业、云服务提供商、科研单位等用户轻松分析和优化大模型训练过程，降低成本；为适应客户的普适性场景，创新性地推出了 AILB 负载均衡解决方案，实现了多任务环境下不同模型间的数据通讯。

在互联网市场，公司继续作为为阿里、腾讯、字节、百度等互联网大厂在智算网络、通算网络领域的核心供应商，助力客户快速搭建起大规模 AI 基础设施。同时，不断拓展在数据中心领域的市场版图，新增成为滴滴、小红书自建数据中心集群的合作伙伴，与 B 站、新浪合作，助力其数据中心集群建设。

在运营商市场，公司入围中国移动高端三层交换机集采及高端路由器集采，中标中移动研究院 GSE 协同创新基地实验室用智算中心交换机采购项目；高份额获得中国电信天翼云高性能核心交换机采购招标项目。

园区网领域：面向教育、医疗、办公、智能制造、仓储等企业级园区应用场景，升级发布极简以太全光 3.X 解决方案；发布 WiFi-7 无线 AP 系列新品，在高密办公、工业制造、智慧医疗、8K 视频与元宇宙等场景落地。云桌面业务，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。网络安全业务，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；推出网络+安全解决方案 3.0，让网络设备与安全设备充分联动。

市场层面，服务更多新客户和新场景。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。公司极简以太彩光入室部署超过 20 万间，加速推动园区网络的数字化转型。

SMB 领域：产品深入中小用户场景。在家庭场景中，推出极简美观易部署、千兆入房、长稳运行的 AC 及 AP 产品。在商户及小微企业场景中，提供“一机成网”的超融合 AC 及 AP 产品，并通过“WIS 云网”平台帮助商企用户进行全生命周期的产品运维管理。市场方面，SMB 国际业务开展“深耕大国、渠道下沉”的战略转型，加大了英国、西班牙、南非、沙特阿拉伯、泰国、墨西哥、巴西等 12 个重点国家的市场开拓力度，销售渠道数量大幅增加。

在管理改进方面，2024 年，公司通过积极落实创新的产品和解决方案、以客户为中心的流程建设、品质管理与质量文化建设、人才经营等四方面的管理举措，牵引与推动公司核心能力的打造，并助力经营业绩的提升。在生产制造方面，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投入运营，高效管理和先进工艺为数据中心产品需求的增长发挥了供应保障作用。

二、交流纪要

Q1: 数据中心交换机 2024 年不同客户的结构如何？介绍下 2025 年的需求展望。

A: 公司数据中心交换机 24 年全年收入中互联网行业约占 80%，运营商约占 12%，另外还有政府及其他行业客户收入构成。去年上半年开始，互联网大厂开始加码算力建设，提升资本开支，公司也正好赶上发展机遇期，在互联网行业市场同比有接近 80-90%的增长。

展望 2025 年，自年初开始，DS（DeepSeek）的诞生又引发了新的 AI 投资热潮，公开资料显示，阿里、字节等互联网厂商继续加大算力领域的投入。前不久，运营商发布的报告中，也提到了 25 年及之后对智算领域的投资规划，都是对 25 年市场需求非常好的预期表现。作为 ICT 基础设施头部企业，公司在算力与网络技术的融合发展和实现路径上已有多年探索与实践，对智算中心与算力网络领域的核心技术与产品进行了提前布局，可为智算网络建设提供有力的支撑。

Q2: 介绍下 Q4 毛利率增长的原因。

A: 2024 年 Q4 对全年毛利贡献比较大，与 Q4 结算的产品构成有关系。有部分企业网大客户在 Q4 集中交付确认收入，企业网客户毛利率一般在 50%左右，另外，SMB 业务在 Q4 也加快结算进度，SMB 毛利率有 40-45%左右，所以，Q4 因为收入结构变化带来的毛利率提升有 8-9pct。

Q3: 介绍下 2024 年分行业收入结构及 25 年展望。

A: 在 24 年收入构成中, 数据中心网络收入约占 34%, SMB 网络收入约占 28%, 企业级网络约占 23%, 运营商网络约占 8%。25 年, 就目前了解的市场需求看, 数据中心业务的客户需求仍比较大, SMB 市场相对确定, 园区网与宏观经济恢复和政策落地密切相关, 不好预计; 运营商市场 24 年收入以数据中心业务为主, 5G 相关业务有所减少, 总体收入同比下降。预计 25 年行业收入结构和 24 年类似。

Q4: 介绍下海外业务的发展态势。

A: 公司海外业务目前主要面向 SMB 市场以及企业级市场, 销售网络设备产品并提供解决方案。目前, 业务范围已拓展到亚洲、欧洲、美洲、非洲等 100 多个国家和地区。2021-2023 年, 公司海外业务收入复合增长率达 40.91%。24 年, 公司海外业务深耕渠道战略得到很好的落地, 重点大国的订单有所突破, 海外收入约 18.69 亿元, 同比增长约 52.72%, 继续保持增长态势。25 年, 公司将继续在能力建设和市场开拓两方面继续推进海外战略落地: 能力建设方面, 继续完善合规体系, 以应对国际市场经营风险, 支撑海外市场拓展; 在制造、交付、运维等环节, 持续打造海外业务支撑平台能力, 为海外业务拓展和落地提供基础保障。同时, 加强国际化人才培养与梯队建设, 打造友好的 IT 系统与流程, 助力开拓市场。

Q5: 推理应用对交换机是否会降低速率的需求?

A: 推理业务也需要高速、低延迟的数据传输网络, 从而确保推理服务的高效性和稳定性。一方面云厂商还在加大算力投资对网络要求较高, 如英伟达的方案 H20 和 IB 的组合; 另一方面, 像 DS 推理一体机 200G 网络也可以满足要求。目前没有看到因为大模型从训练到推理(应用端)而对高速交换机需求的影响。另外, 推理应用有时会涉及分布式网络组网部署, 在需要边缘计算和云计算的协同的场景, 高速交换机可以连接边缘设备和云端服务器, 优化两者之间的数据流动, 确保数据安全的同时, 高效传输和及时处理。

Q6: 公司互联网客户的数据中心交换机业务销售模式及毛利率状况是怎样的?

A: 公司的数据中心业务主要分为互联网、运营商以及政府及其他行业客户。24 年数据中心业务收入中，互联网行业占比大约 80%，销售模式分为直销和经销，直销模式的毛利率要低一些，但订单规模大；经销模式是通过代理商，一般还要包括运维等服务业务，一般毛利相比直销要高一些。

Q7: 介绍下 Q4 期间费用增长的原因。

A: 公司年度奖金主要在 Q4 计提，因此 Q4 费用环比上涨较为明显。同时，今年公司业绩完成的比较好，奖金同比去年有所提升，因此分配到销售、管理、研发就都会有所体现。

Q8: 研发人员数量变化的主要原因是什么？后续研发费用的变化情况。

A: 2024 年，宏观经营环境依然严峻，为更好地应对市场变化，公司对业务线进行了必要的优化组合，其中会涉及到人员的调整，研发人员由 23 年末的 4,591 人下降至 24 年末的 3,576 人。24 年公司研发投入 21.93 亿元，与去年同期基本持平。预计 2025 年的研发投入规模将与营业收入增长相匹配。

Q9: 互联网客户的交付节奏有加快吗？

A: 正常情况下，公司数据中心交换产品交付周期约 3-6 个月。24 年，互联网客户要求的交付进度明显加快，在年底之前当年绝大部分订单都完成交付，小部分会体现在 25 年一季度。25 年的框采刚开始，根据目前从互联网客户了解的情况，今年的交付时间还是比较集中，交付进度的要求也比往年快。

Q10: 公司冷板交换机的市场需求如何？对产品整体价格的影响？

A: 随着数据中心建设需求及单机柜功率密度的不断提高，传统的散热方式已经不能满足当前高密数据中心的业务发展和能耗法规要求的需求。公司 2022 年推出的两款 25.6T、51.2T 硅光交换机都采用了冷板式液冷散热方案，在保证高端口密度的同时大幅提高了散热效率，冷板式液冷已成为未

来绿色数据中心无法回避的技术方向。在整个液冷解决方案中，液冷组件也要和整个液冷系统配套起来，冷板组件会相应增加交换机的成本。

Q11: 公司在互联网客户 JDM 的需求如何?

A: 公司 JDM 模式主要在互联网行业，互联网数据中心产品迭代速度快，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交换机普遍采用 JDM 方式，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 2024 年先后中标阿里、腾讯、字节下一代交换机产品 JDM 研发标。近年来，也有其他 ODM 厂商介入该领域，公司通过持续的研发创新以及与合作客户的深度合作，不断提升和巩固竞争优势，公司数据中心交换产品在互联网行业始终保持领先地位。根据 IDC 数据，2024 年度，公司数据中心交换机在中国互联网行业市场份额排名第一。作为 JDM 厂商，预计在互联网客户 2025 年集中招标采购中会继续保持一定综合优势。

Q12: 介绍下公司产品使用国产芯片的情况。

A: 网络设备采用国产化芯片在不同行业要求不同，而且产品线宽不好一概而论。以交换芯片为例，目前园区级产品，金融、政府等一些行业有要求必须使用国产芯片，主要涉及中低速产品，如 2.4T 及以下交换芯片。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。公司数据中心用高速交换机产品，目前仍采用进口芯片，如博通公司的 TH4/TH5 等。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。

Q13: 介绍下互联网行业中大客户的情况。

A: 目前公司数据中心业务中，互联网客户大约 200 家，其中阿里、腾讯、字节大约占到公司在互联网市场收入的 90%，其他 B 站、小红书等是这两年新增的客户，体量还比较小。

附件清单 (如有)	无
日期	2025年4月8日