

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： 2025-03

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他	
参与单位名称	CloudAlpha Capital Management Limited 三井住友银行股份有限公司 Haitong International Securities Company Limited 上海常春藤私募基金管理有限公司 Hanwha Investment Trust Management Co.,Ltd 上海峰岚资产管理有限公司 Point72 Asia HongKong Limited 上海光大证券资产管理有限公司 宝盈基金管理有限公司 上海灏象资产管理有限公司 北京高信百诺投资管理有限公司 上海竑观资产管理有限公司 北京中睿元同投资管理有限公司 上海盘京投资管理中心（有限合伙） 博时基金管理有限公司 上海筌笠资产管理有限公司 财通证券资产管理有限公司 上海尚雅投资管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 上海世诚投资管理有限公司 东方阿尔法基金管理有限公司 上海同犇投资管理中心（有限合伙） 富国基金管理有限公司 上海五中私募基金管理有限公司 高盛资本 上海孝庸私募基金管理有限公司 广东金太平资产管理服务有限公司 申万宏源证券有限公司 广发国际资产管理有限公司 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 国泰海通证券股份有限公司 深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司 国泰基金管理有限公司 深圳熙山资本管理有限公司 国泰君安资产管理（亚洲）有限公司 深圳泽兴资产管理有限公司 国投瑞银基金管理有限公司 深圳展博投资管理有限公司 国元证券股份有限公司 深圳昭图投资管理有限公司 和泰人寿保险股份有限公司 四川观想发展科技合伙企业（有限合伙） 湖南源乘私募基金管理有限公司 太平养老保险股份有限公司 华富基金管理有限公司 泰信基金管理有限公司 华泰证券股份有限公司 天风证券股份有限公司 华夏基金管理有限公司 万家基金管理有限公司	

	华夏久盈资产管理有限责任公司 华元恒道（上海）投资管理有限公司 汇泉基金管理有限公司 汇添富基金管理股份有限公司 嘉实基金管理有限公司 江西彼得明奇资产管理有限公司 金鹰基金管理有限公司 景顺长城基金管理有限公司 路博迈基金管理（中国）有限公司 民生证券股份有限公司 摩根基金管理（中国）有限公司 农银汇理基金管理有限公司 诺安基金管理有限公司 诺德基金管理有限公司 磐厚动量（上海）资本管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 泉果基金管理有限公司 群益投资股份有限公司 群益证券投资信托股份有限公司 融捷投资控股集团有限公司 瑞锐投资管理（上海）有限公司 新华基金管理股份有限公司 信泰人寿保险股份有限公司 兴业基金管理有限公司 兴银理财有限责任公司 兴证全球基金管理有限公司 银华基金管理股份有限公司 友邦人寿保险有限公司 长安基金管理有限公司 长城基金管理有限公司 长盛基金管理有限公司 浙江浙商证券资产管理有限公司 中国人保资产管理有限公司 中国人寿资产管理有限公司 中汇（北京）私募基金管理有限公司 中金公司 中泰证券股份有限公司 中信证券投资有限公司 中银理财有限责任公司 中邮保险资产管理有限公司 睿远基金管理有限公司
时间	2025 年 8 月 21 日 20: 00-21: 20
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	一、董事会秘书姚斌先生介绍公司 2025 年半年度经营情况。 1、整体业绩表现 上半年，国内宏观经济保持整体稳健运行态势，各行业数字化转型需求释放节奏仍显平缓，公司所处 ICT 产业韧性持续增强。同时，人工智能技术的加速迭代，推动了全球算力基础设施升级进程提速。公司敏锐把握行业机遇，着力提升产品与解决方案的核心竞争力，加大市场开拓力度，积极驱动收入规模实现快速增长；同时，继续推进管理优化与效率提升工作，期间费

用率得到改善，为业绩增长提供了支撑。

上半年，公司实现营业收入 664,916.60 万元，同比增长 31.84%，实现归属于上市公司股东的净利润 45,212.66 万元，同比增长 194%。其中，第二季度营业收入环比增长 62.19%，归属于上市公司股东的净利润环比增长 221.46%。报告期内，受结算产品结构的影响，上半年综合毛利率 33.19%，同比下降 2.65 个百分点。

具体到三大主营业务，上半年网络设备收入 58.41 亿元，同比增长 46.58%，网络安全收入 2.12 亿元，同比增长 19.14%，云桌面收入 1.89 亿元，同比有所下降。受益于互联网数据中心需求的大幅提升及交付进度加快，上半年度数据中心交换机业务实现收入 35.96 亿元，第二季度环比大幅增长。

期间费用方面，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，上半年销售费用同比减少 11.03%，研发费用同比减少 4.82%。

2、核心业务进展与产品创新

在数据中心领域，上半年公司推出针对 AIGC 计算场景的 128 口 400G 和 64 口 800G 交换机产品，并在大型互联网公司实现规模化部署，支撑万亿级别参数模型训练。公司 400G 和 800G LPO 光模块进入量产阶段，成为数据中心高效互联的重要方案。

在园区网领域，极简光网络再度升级。发布极简以太采光网络解决方案 4.0，在教育领域全面铺开，简化网络运维并提升效率，计划推广至海外业务。在企业级市场，彩光入室累计超过 26 万间。推出 EDN 解决方案，从用户体验角度出发，融合云计算、AI、大数据技术，实现终端、网络、应用的端到端服务，助力各行业数字化转型。

在云桌面与网络安全领域，推出安全云办公 3.0 解决方案，通过弹性算力技术，智能调度服务器闲置算力资源，动态分配给高负载桌面实现性能提升；推出应用全融合云桌面产品和解决方案，在政府、金融、医疗、企业、教育等行业用户中满足安全合规、应用兼容、高效管理的使用需求。推出网

安融合解决方案，通过 EDN 打通了从网络、防火墙、出口网关到 SD-WAN 场景的全栈统一管理，提升网络安全防护效率。

3、市场地位

公司在交换机、无线产品等多个产品领域继续保持市场前列。根据 IDC 数据统计，2025 年第一季度，公司在中国以太光网络市场占有率排名第一，中国以太网交换机市场占有率排名第三；中国数据中心交换机市场占有率排名第三，其中，在中国 200G/400G 数据中心交换机市场份额第一；中国企业级 WLAN 出货量排名第一。在具体行业，2025 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、在电子制造行业市场占有率排名第一，园区交换机在普教行业排名第一、在高职教与批发行业排名第二，WLAN 产品在教育、互联网、金融行业市场占有率排名第一。

二、交流纪要

Q1: 介绍下上半年数据中心交换机的核心客户趋势及下半年交付和市场需求展望。

A: 客户构成上，上半年数据中心产品收入增长主要来自互联网客户，占比超过 90%，小部分来自运营商和其他行业客户。受益于互联网头部客户资本开支计划中持续加大 AI 算力投入，三大客户（阿里、字节、腾讯）收入占比约 90%。产品速率上，400G 产品占比超过 60%。

下半年，云端算力基础设施需求依旧旺盛，互联网行业基于智算的资本开支预计继续加大，带来新商业机会。当前订单多源于年初框架采购，三季度订单的增速可能放缓，但交付暂未受影响。

Q2: 介绍下 51.2T 规格产品在方案中的渗透情况。

A: 公司面向互联网客户的智算中心网络解决方案主要为三级架构，如：200G+400G 产品组合，400G 采用 51.2T 芯片，支持千卡到数万卡 GPU 集群互联，项目已规模化落地。上半年，400G 数据中心交换机收入约 24 亿，占数据中心交换机比重超过 60%，51.2T 规格的 800G 产品也有少批量出货，金额约 3 亿多，占比相对较低。

Q3：如何看待 scale up 网络在国内的发展机会及产业化进展？

A：随着 AI 训练与推理对单节点计算密度、带宽与低延迟互连的需求不断攀升，提升单机性能已成为数据中心投资的优先选项，Scale up 网络正是在此背景下诞生的。目前 Scale up 网络并没有统一的标准，各大厂商正推出自研或深度定制的交流芯片与互连协议。

中国科学院计算所和阿里云于去年 7 月联合发起了智算网络生态组织“高通量以太网联盟”，作为高通量以太网联盟中的成员，公司为联盟打造了面向智算场景的高超柜产品方案。通过以太网交换芯片实现单机柜 64/128 颗 GPU 的全互联，提升了 Scale-up 的带宽及规模，可以更好支撑当下 EP 并行的模型发展趋势。

Q4：介绍下海外业务进展及产品突破。

A：上半年度，公司海外业务收入 11.45 亿元，同比增长 48%。主要是面向 SMB 市场的中小规模网络设备产品。海外市场开拓方面，区域以亚太、欧洲、中东非为主，通过赋能渠道合作，扩大品牌影响力。目前，公司建立起庞大的合作伙伴体系，海外合作伙伴数量增长到 2620 家。同时，公司重视打造并已初步建成海外业务的合规体系以及建设海外业务支撑平台能力，如交付、运维等，为海外业务拓展和落地提供基础保障。

Q5：二季度缺卡条件下，三季度数通交换机订单是否受影响？

A：Q2 交付未受影响，Q3 执行订单多为年初框采合同，整体交付无重大影响。因外部原因导致客户侧缺卡、国产卡替代进程缓慢增加了不确定性因素，预计三季度新签订单增速可能下降。

Q6：介绍下互联网厂商对国产交换芯片的接受度和考量。

A：国内互联网大厂对国产化无明确时间表。训练和推理应用仍需要 12.8T 以上高速芯片搭建的智算网络，目前国内仅少数厂商具备相应能力。国产 12.8T 芯片可以满足大部分数据中心场景需求，但面对 AIGC 训练场景的性能等还需要提升，预计今年起步伐或将加快，互联网数据中心所采用的网络芯片方案最终由用户决定。

Q7：介绍下国产 GPU 厂商与锐捷 800G 交换机的合作及渗透时间表。

A：公司与多家国产 GPU 厂商有产品适配和技术交流合作，但产品商业化部

署需时间。国产 GPU 厂商大多欠缺网络侧能力，锐捷提供的网络解决方案可以帮助 GPU 厂商提升产品效能。目前国产 GPU 厂商与网络设备厂商的合作趋势比较明确，但落地应用仍需一定时间的客户端磨合验证。

Q8：介绍下全年的费用率优化指引。

A：上半年，随着公司降本增效管理措施逐步落地，费用总额同比减少、费用率同比显著降低。其中，销售费用同比减少 11.03%，研发费用同比减少 4.82%，管理费用基数较小、同比有所增加，但增速放缓。

全年看，通过架构和业务规划优化，预计全年费用同比持续下降，为业绩增长提供良好支撑。

Q9：介绍园区交换机市场复苏情况及今年展望。

A：园区网络业务受宏观经济影响明显，2024 年行业整体呈现下滑趋势，IDC 最新的数据显示，部分行业有所回暖但未全面反转。公司层面在 Q2 略有复苏，全年预计持平或微增。

Q10：介绍下数据中心交换机毛利率水平及净利率表现。

A：上半年，面向互联网市场的数据中心产品主要是白盒产品，收入显著增长，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，其毛利率较低（15%-20%）。但是，网络设备产品在企业网市场、SMB 市场的毛利率均有所提升，其中，企业网市场提升约 5 个百分点、SMB 市场提升约 3 个百分点，相当于对冲了数据中心新产品毛利下降的情况。随着费用管控措施的优化，全年净利率有望改善。

Q11：如何看待机构对公司未来表现的乐观预测？

A：公司注意到近日有媒体转载某市场机构发布的关于锐捷的研究报告，报告中提到了关于公司经营目标以及未来股价的乐观预测。该预测基于多种因素假设，是源自机构的独立判断。未来行业发展受宏观经济环境、技术更新迭代、用户资本开支变化等多种因素影响，能否持续保持高速增长存在一定不确定性。

Q12：海外业务是否包含字节、阿里在东南亚的采购？

A：公司直接销售给互联网客户的国内总部，不计入海外业务统计。

Q13：CPO 技术发展趋势及产品进展。

	A: CPO 受传统数据中心能耗和延迟等需求推动, 能满足高速、高密度互联的传输场景, 如未来的智算中心, 目前工艺未成熟和标准不统一。公司有 NPO/CPO 技术储备, LPO/NPO 路径近期更现实, CPO 规模化商用预计还需 1-2 年。 Q14: 各业务板块上半年营收及下半年增速展望。 A: 分行业看, 互联网市场占比 53%, 企业级园区市场占比约 15%, SMB 市场占比约 23%, 运营商市场占比约 5%。全年看, 数据中心预计增速超过 50%+, 园区持平, SMB 稳健增长 20-30%, 运营商可能下滑。 Q15: 介绍下运营商和园区市场对国产芯片要求及影响。 A: 运营商国产化要求高但进度比预计慢。园区市场如政府、金融等行业对国产化要求迫切、且更易从产品端实现。公司的网络解决方案可适配多家厂商产品。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 25 日