

证券代码：002396

证券简称：星网锐捷

福建星网锐捷通讯股份有限公司

2025 年 10 月 21 日投资者关系活动记录表

编号： 2025-09

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	Manulife Investment Management Hong Kong Limited pleiad Point72 Hong Kong Limited 百嘉基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 东兴基金管理有限公司 福建辰盛资产管理有限公司 工银安盛资产管理有限公司 光大证券股份有限公司 广东正圆私募基金管理有限公司 国泰海通证券股份有限公司 红土创新基金管理有限公司 华安基金管理有限公司 华商基金管理有限公司 华泰证券（上海）资产管理有限公司 华泰证券股份有限公司 华元恒道（上海）投资管理有限公司 黄河财产保险股份有限公司 汇丰晋信基金管理有限公司 同泰基金管理有限公司 新华基金管理股份有限公司 新疆前海联合基金管理有限公司 玄卜投资（上海）有限公司 循远资产管理（上海）有限公司 金信基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 全国社会保障基金理事会 上海常春藤私募基金管理有限公司 上海大抒科技有限公司 上海东方证券资产管理有限公司 上海峰岚资产管理有限公司 上海瞰道资产管理有限公司 上海利位投资管理有限公司 上海聆泽私募基金管理有限公司 上海明泓投资管理有限公司 申万菱信基金管理有限公司 深圳市凯丰投资管理有限公司 深圳水规院投资股份有限公司 深圳泽兴资产管理有限公司 太平资产管理有限公司 泰信基金管理有限公司 天弘基金管理有限公司 易方达基金管理有限公司 银河基金管理有限公司 长江证券（上海）资产管理有限公司 中金公司 中银基金管理有限公司
时间	2025 年 10 月 21 日 21: 00
地点	福州市高新区新港大道 33 号星网锐捷科技园公司 A 栋 22 层会议室
会议形式	电话会议
公司接待人员姓名	董事会秘书：李怀宇

投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书李怀宇先生介绍公司三季报披露情况。 公司前三季度业绩概览：前三季度实现营业收入144亿，同比增长19%，净利润3.4亿，同比增长30%，整体呈现收入与利润双增长态势。 第三季度单季业绩：第三季度实现收入52亿，同比增速15%，净利润1.3亿，同比小幅减少。业绩增长主要受益于数据中心交换机业务的大幅提升和海外业务保持高速增长。 盈利能力与费用控制：前三季度整体毛利率水平为31.2%，同比下降1.2个百分点，下降幅度在合理范围之内。销售费用、管理费用、研发费用合计36亿多，费用率约25.96%，较上年同期的30.09%下降了4%。 二、交流主要内容如下： Q1：能否介绍下公司各分业务的增长趋势以及大概的利润水平？ A：总体收入中锐捷网络的贡献还是大头，前三季度的营业收入为106亿，净利润大概是6.8亿。升腾资讯和星网视易的收入与上年同期相当。德明通讯的前三季度营收为10.8亿，增长9%左右。智慧科技执行已中的框架合同，目前已确认的结算比上年同期有一点减少，但利润贡献方面与上年同期比较接近。 Q2：公司三季度计提奖金的原因是什么？对全年业绩有何影响？ A：锐捷网络1到9月份收入和利润增长，锐捷网络公司判断全年经营目标能够实现，因此在三季度计提部分年度绩效工资。计提后对全年业绩不会有影响但三季度、四季度的业绩更平滑，避免出现大幅波动。 Q3：公司各子公司业绩情况如何？锐捷网络的收入和利润占比是多少？其他业务板块目前面临哪些挑战及未来规划是什么？ A：从今年前三季度数据来看，锐捷网络收入占星网锐捷总收入的76%-77%，利润贡献占比达77%，较2020年其利润贡献不足50%有显著提升。其他主要业务板块（通讯、金融信创、元宇宙及其他业务）受国内经济形势影响，近年业绩下滑，给公司带来较大压力。2024年公司董事会换届后，公司已针对这些板块进行组织架构调整、经营团队优化、产品梳理及员工队伍重建，目标是完成业绩筑底，力争今明两年业绩回升，并计划在明年形成明确的业绩拐点。这些业务板块服务于中国移动、中国电信、中国联通、中国铁塔等通讯客户，以及全国各金融机构等，拥有长期客户基础、知名品牌、良好产品质量和持续的新产品研发投入，公司对其未来发展充满信心。 Q4：目前公司在信创市场的业务布局怎么样？在国产芯片和软件方面有没有相关布局？升腾资讯的竞争格局及未来发展规划如何？ A：公司信创市场业务主要包括金融信创领域，已完成金融营业厅端侧设备及相关全系列金融产品的信创认证，可提供全栈式产品，与国内信创体系实现全系列产品适配。金融信创原计划2022-2024年完成建设，但实际进度慢于预期，目前市场反馈有望在27、28年之前完成。金融营业厅端侧设备信创改造市场规模约200个亿，有望在未来几年完成。升腾资讯在鸿蒙领域走在金融行业前列，与华为鸿蒙有深度合作，在金融信创改造中具备优势，其经营业绩有望随市场更新加快而提升。 Q5：锐捷网络推了股权激励后，母公司这块有没有推股权激励的考虑？ A：星网锐捷及锐捷网络均为研发驱动型企业，需要优秀人才及良好激励措施。锐捷网络的股权激励计划后续需国资委部门批复后再实际授予，流程走在星网锐捷前列。该事项结束后，子公司股权激励完成后，公司希望为除锐捷网络外的其他员工争取良好激励措施，使员工报酬与业务业绩挂钩，促进公司收入和利润增长，实现企业、股东及员工互赢共赢。 Q6：AI应用这块公司有无业务布局？ A：公司AI业务布局分为两类：一是AI相关硬件基础设施，包括网络交换机、通信板块的一体机及光通信产品；二是行业应用，聚焦教育、金融、能源、医疗等AI应用前列的细分行业，这些也是公司长期服务对象，公司将探索解决其办公需求及提升运行效率，并积极寻找元宇宙等新领域。依托国内音视频领域
----------------------	---

	的市场基础及几千万活跃客户，公司希望实现音视频行业应用，服务更多客户。 Q7: 目前几个子公司的业务协同情况怎么样？客户和物料采购这块的情况，公司有没有做统筹安排？ A: 子公司业务协同方面，锐捷网络作为独立上市公司，生产经营相对独立；其他公司在采购业务上实行集中管理，统筹购买物料并统一议价，提升了采购价格竞争力。不同子公司产品差异较大，客户有部分重叠，内部会争取集成项目或共同销售的合作机会。 Q8: 除锐捷网络外，公司其他子公司Q4业绩是否会进一步加速？目前需求及明年展望如何？ A: 通讯板块方面，今年在运营商中标了不少框架合同，目前陆续交付中，将对Q3、Q4及全年业绩产生积极贡献，同时公司正积极争取更多的框架合同；在运营商战略合作商会议上展示的新产品，预计将在Q4及明年带来业绩提升。金融信创领域，正等待金融营业厅存量端侧设备更新换代的市场机会，目前已做好充足准备；沉浸式体验产品今年下半年已逐步建立完善的销售通路，新产品脑机接口项目（脑机音乐疗愈项目）技术产业成熟，预计明年有望推向市场。2025年Q3，锐捷网络之外的产品线贡献合并净利润3000万，上年同期为2100万，同比有显著提升。预计Q4，除锐捷网络外的产品线希望可以确认更多收入，为明年增长奠定基础。 Q9: 结合Q3情况，公司后续毛利率趋势如何？Q4和明年各业务毛利率发展情况怎样？ A: 锐捷网络方面，若企业网收入提升、其他高毛利产品收入占比增加，将对整体毛利率提升有积极帮助。星网其他产品Q4整体毛利率预计在前三季度基础上进一步提升，部分合同存在较好的市场盈利机会，这些收入若能在12月确认，将对今年毛利率提升产生积极影响，否则将结转至明年一季度。 Q10: 公司目前的人员规划情况如何？各子公司的考核机制是怎样的？ A: 人员规划方面，2023-2024年公司对产品架构和人员进行了大幅调整，2024年底主要人员架构调整已告一段落；2025年部分产品线可能有小幅结构性调整，人员增加将主要服务于交换机业务和海外业务等收入增长的需求，国内业务若未走出低谷将保持现状，业绩未达预期时或有小幅调整。公司考核机制采用产品线独立核算，各产品线（包括通讯板块、金融信创、锐捷网络、元宇宙等）年初设定收入和利润目标，匹配相应人员、资源和资金，全年考核经营目标，达标后发放奖金，经营班子及员工薪酬的一大部分与全年经营目标挂钩。 Q11: 公司在产业收购扩张上是否有新的进度？ A: 公司在产业收购扩张方面，目前积极寻求合适的标的进行并购，外延式并购是公司成长的重要途径。在并购中主要关注两点：一是契合公司战略，包括产品范围、AI战略、海外战略等；二是考虑企业文化的融合，这是并购成功的重要要素。公司希望在关注的领域扩大优质标的，特别是能向海外市场提供更好产品的标的，以及AI方面的合适标的。 Q12: 脑机接口目前的产品进展如何？预计商用时间点是什么时候？ A: 脑机疗愈项目目前在实验室状态已通过验证，技术上与国内领先高校或科研院所合作，获得脑机用于疗愈的技术支持与保证，疗愈方案也与国内知名高校合作。市场对脑机疗愈存在需求，部分特定行业与场所对该产品有较高意愿。 Q13: 公司金融信创板块中一体机业务的收入体量及未来预期如何？ A: 公司一体机业务分为两类：一是金融信创一体机，叠加办公软件以满足福建党政、教育、医疗等行业办公需求；二是与运营商合作的搭载算力调度管理软件平台的一体机，可提升算力硬件调度效率，满足国内算力卡及专用设备调度需求，今年下半年将进入运营商供应商体系，正陆续供应运营商政企客户及福建省内政府、高校部门等。具体金额需待全年业绩披露后公布。 Q14: 公司一体机业务的优势体现在技术层面还是渠道合作方面？ A: 公司一体机业务优势首先体现在渠道方面：金融信创领域，公司长期耕耘金融行业，具备深厚行业基础；与互联网企业合作设立的升华系列信创产品，主要满
--	--

	足福建省内党政、行业信创需求，拥有良好通路基础。通信类一体机则依托运营商体系，针对政企客户市场，叠加的算力调度平台功能能更好满足客户需求，已供应运营商政企客户、政府部门和学校等客户。 Q15:一体机业务的毛利率与传统金融信创及光通信产品相比如何？ A: 信创一体机因叠加AI相关工具和软件，毛利率相对传统信创产品要高；通讯一体机搭载的算力调度软件平台功能强大，对毛利提升有非常好的帮助。 Q16:展望明年，通信板块各产品业务的增长驱动因素排序如何？ A: 明年通信板块增长驱动因素主要包括：一是FTTO及运营商全光需求，以及全光在企业网、园区网络建设中，通过渠道建设在学校、医院、能源等行业带来的业绩提升；二是金融信创领域，金融产业营业厅端侧设备信创改造市场将逐步呈现；三是元宇宙沉浸式体验产品，今年渠道铺设完成并产生一定业绩贡献，明年将力争拓展至更多行业；四是脑机疗愈项目有望在26年推向市场。此外，26年公司将加大海外业务拓展，光通信业务海外收入预计有较大提升。这些新产品毛利率相对较高，将有望提升公司整体毛利率及毛利额。 Q17:公司未来整体的战略考量是什么？作为福建省最大的ICT企业，大股东和核心股东对公司的定位及未来几年的发展有何考虑？ A: 星网锐捷作为福建省工业龙头企业，未来发展定位在AI硬件基础设施的提供及AI行业应用。硬件方面包括交换机、一体机、行业建设方案及全光网络等；应用方面将利用在教育、金融等行业的沟通及销售优势，满足AI办公和内部运营效率提升需求，并结合元宇宙提供更多音视频产品及脑机疗愈等新兴项目。公司将聚焦核心网络设备、光通信、金融信创及元宇宙等产品，同时积极制定海外战略以加大海外业务收入。在业务提升方面，除内生增长外，公司还将积极寻找合适标的促进外延式并购，并加大投资力度以更好地介入和了解泛AI行业领域，实现对AI前沿及应用的全链条深入了解，从而在未来AI浪潮中抓住发展的机会。
附件清单（如有）	无
披露日期	2025 年 10 月 22 日