

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： 2023-03

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	Marco Polo Pure China Fund 北京清和泉资本管理有限公司 财通基金管理有限公司 东吴基金管理有限公司 富兰克林邓普顿 广发证券资产管理有限公司 海通私人银行部 海通研究所 和谐健康保险股份有限公司 华安证券 泓德基金管理有限公司 国信证券 申港 进门财经 华夏基金管理有限公司 广发通信 华夏未来资本管理公司 汇安基金管理有限责任公司 汇泉基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 建信保险资产管理有限公司 九泰基金管理有限公司 中邮人寿 中移资本	鹏华基金管理有限公司 上海和谐汇一资产管理有限 公司 上海健顺投资管理有限公司 上海明河投资管理有限公司 上海趣时资产管理有限公司 中金通信 太平洋资产管理有限责任公 司 同犇投资 易方达基金管理有限公司 民生通信 中信通信 易米基金管理有限公司 山西证券 光大永明 进门财经 银华基金管理股份有限公司 中信通信 源乘投资 中融基金管理有限公司 中邮人寿保险股份有限公司 朱雀基金管理有限公司 珠江人寿保险股份有限公司 生命人寿
时间	2023 年 10 月 27 日 9： 00-10： 00 2023 年 10 月 27 日 13： 00-14： 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 姗
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书姚斌先生介绍公司 2023 年前三季度经营情况。</p> <p>1、整体业绩表现</p> <p>2023 年前三季度，受到国际关系紧张多变及国内经济复苏进程尚缓等因素影响，公司生产经营仍面临较大压力。同时，国家推出一系列经济振兴政策，AI 浪潮兴起推动算力网络建设，运营商、教育、金融等部分行业需求逐步复苏。报告期内，公司管理层抓住机会，持续推进产品创新、管理改进以及市场开拓各项工作，研发费用、管理费用、销售费用同比增加。公司前三季度营业收入实现 79.51 亿元，同比增长 5.92%，归属于上市公司股东的净利润实现 2.79 亿元，同比下降 45.86%。</p> <p>从第三季度财务数据看，公司营业收入实现 31.20 亿元，环比增长 16.46%，归属于上市公司股东的净利润实现 1.39 亿元，环比增长 584.18%，第三季度业绩降幅有所收窄，环比提升明显。</p> <p>主营业务方面，前三季度网络设备收入约 57 亿元，同比基本持平；云桌面收入约 5.5 亿元，同比增长约 31%；网络安全收入约 4.8 亿元，同比下降约 10%。产品整体毛利率 38.71%，与去年基本持平。</p> <p>市场方面，运营商市场，受益于运营商云、网、端整体业务加快布局和各项资本开支落地，运营商业务收入同比增长约 43%。互联网、政企市场整体复苏仍缓慢，对公司前三季度收入影响较大，第三季度有明显改善。SMB 市场收入继续保持稳健增长。</p> <p>2、主要工作进展</p> <p>第三季度，公司在产品创新和市场开拓方面成果显著。</p> <p>产品方面，公司推出 AIGC 智算中心网络方案，其囊括高性能以太网网络解决方案以及 AI-Fabric 智算中心网络解决方案，以其高吞吐、大带宽、高可用的特性，可应用于大数据处理、机器学习、AIGC 多种业务场景，实现了万卡级 AI-GPU 集群网络，支撑 AI 业务快速发展。在算力路由解决方案方面，公司推出新一代核心路由器产品 RG-N8000-R 系列路由器，零背板正交架构带来更大带宽、更低功耗，具备超高性能 SRv6，可部署在算力网络的核心汇聚关键位置。在算力接入方面，公司推出全场景深度覆盖 5G 解决方案，推动 5G 小站从可研到商用的进程，助力运营商高质量低成本进行 5G 精品网络建设。无线方面，在 2023Wi-Fi 联盟 Roaming 互操作测试</p>

大会上，公司产品成功通过了各项测试，展现出公司在该领域的技术实力。

市场方面，运营商领域，公司先后中标中国移动、中国电信网络设备采购。其中，在中国移动 2023 年至 2024 年数据中心交换机产品集中采购项目中中标，高性能标包份额第一，传统交换机通用场景框式和盒式份额第三，总中标台套数综合排名第二。互联网领域，与多家头部互联网客户继续保持深度合作，多款 400G 交换机产品中标数据中心网络设备采购，用于 AIGC 算力网络建设。

政企领域，公司的交换机、无线、云桌面等产品在教育、能源等行业的应用推广继续取得新进展，其中，无线星空解决方案落地厦门市某教育校园城域网，共覆盖 60 所学校采用近 4000 台的光 AP，对方案在教育行业的市场推广有示范意义；三擎云桌面解决方案中标云南某高职教学院计算机及多媒体教室建设项目，该项目总规模超 3000 个节点（未来三年内将扩充到 5000 个节点），继续巩固了公司云桌面产品在教育行业的领先优势；新能源电场“风光无线”解决方案已在华能集团、北京能源集团、大唐集团、国家电力投资集团等多家大型能源集团得到应用，体现了公司深入场景创新，满足各行业用户场景化、差异化需求的核心竞争力。

行业地位方面，根据 IDC 2023 年 Q2 数据统计，公司在交换机、无线、云桌面等多个产品领域保持市场前位。2023 年上半年，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 市场占有率排名第三，在中国本地计算 IDV 云桌面市场占有率排名第一；公司交换机在中国普教行业市场份额排名第一，无线产品在中国教育、服务、通信行业市场份额排名第一。

二、交流纪要

Q1：今年四季度及至明年行业需求的主要驱动因素是什么？需求预期会有哪些变化？

A：今年四季度至 2024 年，国家各项支持经济发展政策、措施的出台、数字中国建设举措的落地以及 AI 浪潮带来的产业和技术变革将驱动行业需求增长。运营商市场，智算中心网络以及 5G 建设投入将持续增加；互联网市场，头部厂商持续加大智算中心网络建设，新兴互联网企业也在加大数据中心建设投入；政企市场，在宏观政策的支持和经济回暖的背景下，将继续推进数字化转型，需要针对性的解决方案。如高端装备制造业、大型工业园区、新能源产业链的信息化、智能化升级改造等。

Q2：三季度三项费用增长比较大的原因，后续公司是否有应对措施

施？四季度费用中是否会像以前年度一样计提较大的管理费用？

A：管理费用、销售费用以及研发费用的同比增长主要是来自人工费用增长，报告期内，虽然公司人员增速放缓，但人员规模仍在增加，总体人工费用上升；同时，公司持续加大市场开拓力度，差旅及市场推广费用同比增加。公司一直重视研发创新的投入，近年来研发费用率始终在 15%以上，前三季度达到了 18.8%。四季度，公司将继续通过完善流程机制、控制经营成本、提高运营效率，使各项费用率保持在合理范围内。

Q3：公司海外业务表现如何？公司将如何布局？

A：公司前三季度海外收入约 8.4 亿元，同比增长约 16%，海外收入占比约 11%。三季度，公司继续推进合规平台、渠道网络、市场团队等海外业务支撑体系建设，坚定投入。目前，海外市场主要面向 SMB 用户销售网络设备相关产品，正逐步拓展到企业、园区等领域。今年年初，公司董事会批准公司在泰国、菲律宾、英国、西班牙、墨西哥等国家设立 12 家境外子公司，通过加强海外平台建设，扩大合作销售渠道，大力开拓海外市场。

Q4：AI 和算力网络的背景下，公司有哪些产品和布局？

A：AI 浪潮推动通信网络架构及设备性能不断升级，高端交换机需求将持续扩大。面向下一代 AI 云服务及超高算力的数据中心网络建设，公司推出了 AIGC 智算中心网络方案，包括高性能以太网解决方案及 AI Fabric 智算中心网络解决方案。

基于高性能以太网络解决方案的数据中心交换机，可满足 400G 以及双口 200G 的接入需求，可以同时应用在 TOR、Leaf、Spine 三个层级，该设备已经批量交付了多家互联网客户。此外，为了提升端口接入能力，公司还推出了具备 128 口 400G 接入能力的下一代数据中心核心交换机。

AI Fabric 智算中心网络解决方案采用以（NCP+NCF）交换机为基础模块横向扩展的三级网络架构，可以支撑 18K~32K 规模的 GPU 互联，同时采用去中心化的分布式 OS，实现了控制面与管理面解耦，并且解决了兼容性问题，设备可以独立升级，大幅降低了运维难度。

Q5：公司 SMB 业务一直发展较快，公司的策略是什么？

A：SMB 市场主要面向中小型制造企业及酒店、餐饮、娱乐、景区、商超等小微企业提供产品和服务，通过经销商的渠道进行销售。公司结合自身优势，建立了符合以客户为中心的经营策略。产品方面，公司针对用

	<p>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。渠道管理方面，公司注重向经销商赋能，持续打造领先的云平台，利用大数据、AI、AR 等先进技术，帮助用户跨越网络工程技术门槛，实现易部署易运维，降低用户的时间成本和人力成本。</p> <p>Q6：云桌面业务增长较快的原因？</p> <p>A：今年前三季度，公司云桌面解决方案收入实现约 5.5 亿元，较上年同增长约 31%。一方面，随着网络带宽的提升、硬件计算能力的增强，云计算、虚拟化技术的不断发展，教育、医疗、制造等多场景下的越来越多的用户选择云终端替代传统商用 PC；另一方面，受益于国家财政支持的领域如教育、医疗等行业的复苏，市场需求提升。同时，公司通过不断投入研发创新，打造更具竞争力的产品解决方案，为用户创造价值，巩固市场地位。</p> <p>Q7：最新一轮美国制裁对数通产品有无影响？公司在国产化方面有何应对措施？</p> <p>A：美国 BIS 最新公告中通过调整一些 GPU 计算阈值来限制出口，导致英伟达部分 GPU 高性能芯片出口受到限制，预计基于英伟达芯片的国内服务器厂商可能会受到一定程度影响。目前还没有看到对交换机厂商的直接影响，但制裁的持续将进一步增大国产计算设备的市场份额，同时加快国内网络设备国产化进程。</p> <p>目前，国内各行业对网络设备国产化落地进程的要求不同，运营商数据中心领域，目前全国产化率不到 50%。年初以来，公司采用国产芯片的交换机产品已中标运营商数据中心网络设备集采，正按进度交付，针对园区网的国产化网络设备已在政企市场应用。在国产化进程加快的大背景下，公司目前正与国内主要的服务器厂家开展技术交流，进行必要的产品适配，届时将根据用户需求适时推出全国产化的解决方案。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 10 月 30 日