

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 4 月 15 日投资者关系活动记录表

编号： 2025-01

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	国泰君安证券股份有限公司		IGWT Investment					
	野村证券投资信托股份有限公司		统一证券投资顾问股份有限公司					
时间	2025 年 4 月 15 日 10：00							
地点	福州市高新区新港大道 33 号星网锐捷科技园公司会议室							
会议形式	电话会议							
公司接待人员姓名	董事会秘书：李怀宇 证券事务代表：潘媛媛 证券办公室：张力							
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2024年度经营情况。 2024年，公司紧紧围绕” ICT基础设施与AI应用方案 “的核心战略，大力推进产业的转型升级，发布了一系列具有市场影响力的创新产品，不断做强存量市场，开拓增量市场，在网络基础设施领域、光通信基础设施领域、信创领域、AI应用方案等领域推出了一系列具有市场影响力的新品，牢牢把握产业升级、技术升级的市场机遇，为客户提供更多深入应用需求、有独特竞争力的解决方案。 2024年公司全年实现营业收入16,758,313,911.83元，比上年同期增长5.35%；营业利润550,614,854.80元，较上年增长22.53%；实现利润总额569,171,945.32元，比上年同期增长23.96%；归属于上市公司股东的净利润404,620,959.25元，比上年同期减少4.76%。 二、交流主要内容如下： Q1：目前交换机占公司整体收入占比多少？有没有细拆分多少来自数据中心交换机、园区交换机等。 A：网络通讯设备里面，交换机包含智算中心交换机、数据中心的交换机、园区交换机等，分类还挺广的；子公司锐捷网络的网络设备收入占公司营业收入的50%以上，其中大部分来自于交换机产品收入。 Q2：公司与华为、新华三、中兴等中国领头的交换机厂商的技术实力差距？各家厂商锁定的产品或市场是否有差异？ A：公司及各子公司业务单元始终坚持场景化创新的道路，把技术和各行业客户在网络建设过程中的痛点结合，形成差异化的解决方案和竞争优势。 Q3：目前交换机产品的主要客户有哪些？ A：公司的网络设备产品方案已广泛应用于政府、运营商、金融、教育、医疗、互联网、能源、交通、商业、制造业等行业信息化建设。 Q4：公司占中国市场整体交换机份额大概多少？ 公司主要产品的市场排名 <table><tr><td>主营业务</td><td>细分领域</td><td>2024年度排名</td><td>数据来源</td></tr></table>				主营业务	细分领域	2024年度排名	数据来源
主营业务	细分领域	2024年度排名	数据来源					

网络设备	中国以太网交换机市场占有率	3	IDC 2024
	中国数据中心交换机市场占有率	3	
	中国200G/400G数据中心交换机占有率	1	

Q5：公司怎么看未来几年中国的交换机市场需求？细分不同类型的交换机产品增速差异？

A：（一）行业竞争格局及发展趋势

随着AI的迅猛发展，通信行业正迎来前所未有的变革与机遇。AI不仅改变了数据处理和传输的方式，还对通信基础设施提出了更高的要求，光通信在AI时代爆发，光通信技术已成为推动通信网络升级和数字化转型的关键力量。在国际竞争与供应链安全方面，核心芯片、高端材料等领域仍依赖进口，需通过国产替代和产学研合作突破技术瓶颈；市场需求分化：传统通信设备增长放缓，企业需加快向AI、算力等新兴领域转型，挖掘智慧城市等增量市场。

展望2025年，国家持续深化“数字经济+”、AI战略，工业领域“智改数转网联”政策加速落地，推动制造业5G独立专网试点扩大，赋能智能制造和绿色生产；AI大模型与通信设备深度融合，推动智能算力基础设施投资、1.6T光模块、AI芯片等高端产品加速迭代。

2025年通讯设备制造业在政策、技术和市场的协同驱动下，呈现“高端竞争、生态融合、AI赋能”的发展特征，成为支撑数字经济与新质生产力的核心引擎。

（二）公司未来的发展战略

2025年，公司将持续在以数据中心网络和光通信为代表的ICT基础设施领域、以元宇宙、视联网、智慧空间、智能制造等为代表的全场景AI应用方案发力，推动AI技术在各个领域快速落地，持续升级全栈式信创能力。公司将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。市场开拓方面，通过对外投资设立的十余家境外子公司，进一步加强与当地渠道伙伴的合作力度，聚焦海外用户场景，提供适配度更高的产品和解决方案；以亚太地区为基础，加强在中东非、欧洲等国家的市场布局，通过赋能渠道合作、扩大品牌影响力开拓市场。

Q6：近两年公司的增速比较缓慢，主要是什么原因？公司收入的季节性和影响因素？

A：公司作为ICT基础设施及行业解决方案提供商，提供的硬件+软件的综合解决方案的供应商，2024年增长的部分一方面是互联网企业的需求增大，另外一方面是海外业务增长；但公司的其他业务也有出现了一些下滑的情况，导致了收入整体比上年同期增长5.35%。

公司目前业务以非标定制化为主，从取得订单到项目最终交付涉及多项复杂工艺流程，生产交付需要一定的周期，同时，公司的客户多为政企客户，该类客户一般在年初制定并执行投资计划，根据产品计划安排和交付进度，往往集中在下半年进行验收。

Q7：公司怎么看未来几年公司交换机的市场需求？以及公司未来的发展展望如何？

A：随着AI的迅猛发展，通信行业正迎来前所未有的变革与机遇。AI的未来发展一定是一个持续十年以上的一个发展空机遇。目前公司发展最快的其实还是算力基础这一块，展望2025年，我们也希望在国家持续深化“数字经济+”、AI战略，工业领域“智改数转网联”政策加速落地的大背景下，

	公司可以这里面能抓住一些机遇。公司将持续在以数据中心网络和光通信为代表的ICT基础设施领域、以元宇宙、视联网、智慧空间、智能制造等为代表的全场景AI应用方案发力，推动AI技术在各个领域快速落地。 Q8: 2024年海外收入贡献大幅成长，主要是哪些产品或客户的贡献？ A: 公司2018年开始部署海外，目前2024年公司海外收入将近34个亿，占公司全年营业收入20%。主要来源于公司控股子公司锐捷网络股份有限公司和德明通讯（上海）股份有限公司。锐捷网络的企业级网络设备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；德明通讯主要是来自车联网业务。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。2024年，SMB国际业务开展“深耕大国、渠道下沉”战略得到很好的落地，英国、西班牙、南非、沙特阿拉伯、泰国、墨西哥、巴西等12个重点国家的订单有所突破。 Q9: 交换机以外产品包括瘦客户机、桌面云、POS机等产品的展望？ A: 除了子公司锐捷网络以外，公司在通讯板块布局，重点发力的光通信领域，主要跟国内主流运营商合作，子公司德明通讯深耕在美国车联网版块；公司在网络终端方面的子公司是福建升腾资讯有限公司，主要在金融行业和信创领域有深耕，通过“信创+AI”的产品创新，加快场景化的方案升级，在金融等重点行业的国产替代进程中，积极抢占市场份额，为未来深耕国内市场打好基础；公司在元宇宙领域方面的子公司是福建星网视易信息系统有限公司，主要在元宇宙和AI应用，提供沉浸式体验，同时继续加大AI基础能力建设与前沿技术研究，加强技术储备，为下一段的规模突破奠定坚实基础。
附件清单（如有）	无
披露日期	2025 年 4 月 15 日