

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6月23日投资者关系活动记录表

编号： 2025-05

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）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券股份有限公司 华泰证券股份有限公司
时间	2025 年 6 月 23 日（周一）上午 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三期 A 栋 22 层会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：李怀宇 证券事务代表：潘媛媛
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 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。 二、投资者提出的问题及公司回复情况 公司对本次调研会中提出的问题进行了回复： Q1:公司除了锐捷网络以外的其他业务情况？ 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板块；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。 Q2:公司业绩规划与2025年的目标是什么？ A: 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。公司产品战略围绕各种智慧解决方案的应用场景，在网

	络基础设施领域、光通信基础设施领域、信创领域、元宇宙、智慧空间、视联网、车联网等AI应用方案领域，为客户提供解决方案，争取以好的业绩回报股东。行业应用和办公智能化方面应该会有一些机会。从2024年开始，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。 Q3：目前公司的主要客户有哪些？ 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：公司销售费用率这么高的原因？ A：主要是因为公司项目制的费用时间跨度长，费用高。 Q5：2025年一季度的营收情况很好，主要是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，去年增长的大部分都是智算中心交换机的收入；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。 Q6：公司目前的出口政策？ A：公司目前出海主要是子公司锐捷网络和子公司德明通讯。 公司2024年来自于其他国家（地区）交易收入总额33.93亿元，占营收比重是20.25%。 Q7：公司2025年半年报业绩展望？ A：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。同时，公司正在探索脑机接口相关的业务模式，将来公司会根据自身的发展需求制定相应的发展策略。
日期	2025 年 6 月 23 日