

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： 2026-04

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 <u>业绩交流会</u>	
参与单位名称	ANLAN PRIVATE EQUITY FUND, SPC Citadel Advisors Europe Limited Government of Singapore Investment Corporation Green Court Capital Neuberger Berman Investment Advisors LLC ORCHID PUBLIC INVESTMENT MANAGEMENT COMPANY LIMITED 百嘉基金管理有限公司 北京宏道投资管理有限公司 北京鸿道投资管理有限责任公司 北京腾业资本管理有限公司 博时基金管理有限公司 博远基金管理有限公司 诚通基金管理有限公司 创金合信基金管理有限公司 淳厚基金管理有限公司 敦和资产管理有限公司 法巴海外投资 飞速潍柴（潍坊）燃料电池空压机有限公司 富安达基金管理有限公司 富国基金管理有限公司 富荣基金管理有限公司 光大保德信基金管理有限公司 光大证券股份有限公司 广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司 广东正圆私募基金管理有限公司 广发证券股份有限公司	青骊投资管理（上海）有限公司 青银理财有限责任公司 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 融通基金管理有限公司 三井住友银行股份有限公司 上海博笃投资管理有限公司 上海诚熠私募基金管理中心（有限合伙） 上海国际信托有限公司 上海合远私募基金管理有限公司 上海竑观资产管理有限公司 上海汇瑾资产管理有限公司 上海健顺投资管理有限公司 上海景林资产管理有限公司 上海南土资产管理有限公司 上海宁泉资产管理有限公司 上海瀛赐私募基金管理有限公司 上海于翼资产管理合伙企业（有限合伙） 上海煜德投资管理中心（有限合伙） 上银基金管理有限公司 申万宏源证券股份有限公司 申万菱信基金管理有限公司 深圳华强投资控股有限公司 深圳盛世中金资产管理有限公司 深圳市伯利恒资产管理有限公司 深圳市康曼德资本管理有限公司

	国金证券股份有限公司 国联安基金管理有限公司 国联基金管理有限公司 国泰海通证券股份有限公司 国泰基金管理有限公司 国泰证券投资信托股份有限公司 海富通基金管理有限公司 红思客资产管理（北京）有限责任公司 泓德基金管理有限公司 湖南源乘私募基金管理有限公司 华安基金管理有限公司 华宝基金管理有限公司 华润元大基金管理有限公司 华泰证券（上海）资产管理有限公司 华泰证券股份有限公司 华西证券股份有限公司 华夏理财有限责任公司 华夏未来资本管理有限公司 汇百川基金管理有限公司 汇丰 汇丰晋信基金管理有限公司 嘉实基金管理有限公司 建信基金管理有限公司 建信理财有限责任公司 江西彼得明奇私募基金管理有限公司 江信基金管理有限公司 陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司 麦盛资产 民生加银基金管理有限公司 摩根士丹利基金管理（中国）有限公司 南方基金管理股份有限公司 诺安基金管理有限公司 磐厚动量（上海）资本管理有限公司 鹏华基金管理有限公司 平安基金管理有限公司 平安养老保险股份有限公司 平安资产管理有限责任公司 前海开源基金管理有限公司 汇添富基金管理有限公司 中邮保险资产管理有限公司	深圳市尚诚资产管理有限责任公司 生命保险资产管理有限公司 施罗德交银理财有限公司 太平基金管理有限公司 太平洋资产管理有限责任公司 太平养老保险股份有限公司 太平资产管理有限公司 天风证券股份有限公司 天弘基金管理有限公司 万和证券股份有限公司 西部利得基金管理有限公司 西部证券股份有限公司 新华基金管理股份有限公司 兴业基金管理有限公司 兴业证券股份有限公司 兴银理财有限责任公司 亚太财产保险有限公司 银河基金管理有限公司 永赢基金管理有限公司 圆信永丰基金管理有限公司 长安基金管理有限公司 长城财富保险资产管理股份有限公司 长城基金管理有限公司 长盛基金管理有限公司 长信基金管理有限责任公司 招商基金管理有限公司 招银理财有限责任公司 浙江景和资产管理有限公司 中国国际金融股份有限公司 中国人保资产管理有限公司 中国人寿养老保险股份有限公司 中国人寿资产管理有限公司 中海信托股份有限公司 中华联合财产保险股份有限公司 中金公司 中欧基金管理有限公司 中信证券股份有限公司 中银国际证券股份有限公司 中银基金管理有限公司
时间	2026 年 10 月 19 日 20: 00-21: 30	

	2026 年 10 月 20 日 11: 00-12: 00 2026 年 10 月 21 日 15: 00-16: 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	一、董事会秘书姚斌先生介绍公司 2026 年前三季度经营情况。 （一）整体业绩表现 1. 2026 年前三季度，全球人工智能产业从训练向推理、从单点智能向规模化落地加速演进，算力基础设施建设延续高投入态势，国内数字经济与实体经济深度融合持续推进。公司作为专业网络设备厂商，紧扣 AI 算力网络机遇，围绕智算网络体系布局，持续加强前瞻性研发投入，积极打造供应链保障体系，提高协同和交付能力，前三季度面向互联网客户的数据中心交换机业务继续高速增长，成为业绩增长的核心驱动；同时公司持续推进管理优化与运营效率提升，整体盈利质量进一步增强。 2. 前三季度经营数据：实现营业收入 145.96 亿元，同比增长 36.66%；实现归属于上市公司股东的净利润 10.81 亿元，同比增长 58.87%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 10.59 亿元，同比增长 61.69%。 3. 按照业务板块划分：前三季度网络设备实现收入约 133.77 亿元，同比增长 44.32%，是营收增长的核心贡献板块；网络安全产品收入约 3.79 亿元，同比增长约 11.32%；云桌面解决方案收入约 3.56 亿元，同比下降约 3.73%。 4. 按照地区划分：前三季度境内实现收入约 115.55 亿元，同比增长约 30.66%；境外实现收入约 30.41 亿元，同比增长约 65.60%，海外收入占比 20.83%。海外收入延续增长态势。 5. 按照销售模式划分：前三季度采用直销模式（以互联网数据中心业务为主）收入约 94.81 亿元，占营业收入比重 64.96%，同比增长约 54.88%；经销模式收入约 51.14 亿元，占营业收入比重 35.04%，同比增长约 12.20%，主要覆盖园区、中小企业（SMB）类业务。 6. 期间费用方面：前三季度期间费用合计约 36.21 亿元，同比增长约

21.47%，期间费用率 24.81%，同比下降约 3.1 个百分点，费用管控成效显著。其中，销售费用率 8.67%，同比下降 2.33 个百分点；管理费用率 3.84%，同比下降 0.58 个百分点；研发投入约 17.43 亿元，同比增长 31.26%，研发费用率 11.94%，同比基本持平，维持高强度投入以应对 AI 网络技术迭代。

（二）近期经营动态与资本运作：

1.产品与技术方面， 2026 年 9 月，公司发布 RG-ETH 128 超节点方案，单机柜最高 128 卡 GPU 互联、单 GPU 3.2Tbps 以太网直出带宽、250 纳秒低时延交换芯片；参与 ODCC ETH-X 标准制定并贡献 Switch Tray 建设指导意见；发布 800V 高压直流机柜供电解决方案。LPO 已规模量产交付 400G 产品，1.6T LPO 已推出原型样品；NPO 将推出 3.2T 与 6.4T 形态，预计今年末可提供测试样品，102.4T 四芯片 NPO 交换机、3.2T NPO 模组已推出原型样品。在园区网领域，9 月发布极简以太彩光 5.0 方案。

2.市场地位方面，根据 IDC 数据，2026 年上半年中国 800G 数据中心交换机市场占有率排名第一；连续 6 个季度位居中国以太光网络市场份额第一；极简以太彩光方案已部署超 50 万间。

3.再融资情况，2026 年 9 月 18 日，公司董事会审议通过向不特定对象发行可转换公司债券预案，拟募集资金 26 亿元；这是公司 IPO 之后首次启动融资项目。募集资金投资方向：（1）面向大规模超算集群的高速互连网络研发和产业化项目，总投资 11.49 亿元，拟使用募集资金 10 亿元，为本次最大募投项目；面向 AIDC 计算网络、DCI 网络互联及自主可控 AIDC 网络互联三大方向，基于现有 AI Fabric 及以太网架构 AI 方案进行深度研发和产业化。

（2）面向高密度算力集群的高速网络交换单元及整体解决方案研发和产业化项目：总投资约 8 亿元，拟使用募集资金 7 亿元；聚焦高速网络交换单元，切入系统级算力平台，提升专业网络整体解决方案及基础产品体系构建能力。

（3）新一代算网融合关键技术研究项目：总投资约 4 亿多元，为纯研发项目；面向 AI 大模型训练推理、智能体应用对高可靠高性能网络的需求，研究互联技术、不同算力芯片适配、网络架构、训练推理负载及端到端优化，以提升 AI 算力基础设施在性能、能效和部署效率方面的竞争力。（4）拟使用 5 亿元

募集资金补充流动资金。

4.股权激励情况，2026年9月29日，公司董事会审议通过第二期股权激励计划，拟向685名激励对象授予1113万股限制性股票。本次激励计划将数据中心事业部及相关业务支撑部门作为激励对象核心群体，高度匹配业务增长态势，保障战略业务持续释放动能。核心考核指标沿用第一期方式，进一步提高考核门槛，个人考核标准依然严格，以推动公司战略落地和经营目标达成。该事项预计年底前取得相关国资批复，计划2027年2月实施授予。

二、交流纪要

Q1: 前三季度互联网业务收入表现如何？ Q4 互联网收入展望如何？

A: 公司网络设备分为数据中心网络、园区网、中小企业网络三张网络，其中数据中心产品增长最快。前三季度数据中心交换机收入94.7亿元，同比增长约70%，占总收入比重约65%。其中，互联网市场的累计收入占数据中心交换机收入比重超过90%，是数据中心业务快速增长的最主要贡献行业。互联网行业高增长主要来自三大头部CSP厂商，Tier 2客户亦有贡献，核心驱动是其2026年上半年资本开支及智算网络建设投入高速增长，公司作为核心网络设备供应商是主要受益群体。根据IDC数据，2026年上半年国内数据中心交换机整体增长超过40%，其中400G/800G高速交换机占数据中心收入比重已超过30%。

客户资本开支方面，根据公开资料，2026年二季度阿里资本开支达六百多亿元、同比增长70%多，腾讯达五百多亿元、同比增长接近两倍，百度投入亦在百亿以上规模。前三季度收入主要是对2025年框架采购及2026年初采购订单交付的兑现。从AI产业链公司三季报看，AI相关测试设备企业前三季度归母净利润同比增长近1000%，有服务器企业预告增长超过100%，光通信相关企业归母净利润亦实现过百增长，表明算力建设需求落地在2026年Q2至Q3达到高峰期，全年趋势明确，互联网客户资本开支和网络投入持续增加是相关公司业绩大幅增长的基本来源。

Q2: 三季度收入环比基本持平但存货大幅增长的原因是什么？单三季度存货结构较中报有何变化？

A: 网络设备业务与快消品、标准工业品的库存和营收关系存在区别，业

务大规模增长需要一定库存支撑，当前需求旺盛与部分重要元器件供应紧张两个因素叠加，对生产企业提出更高要求。截至三季度末存货较年初增加约 60 亿元，其中原材料增加占比超过一半，主要为主芯片、存储、电路板等；在制品、库存商品、发出商品均为存货重要构成，各品类增长均在数亿元以上。备货一方面是公司支撑产品交付、应对供应形势进行的存货储备和生产准备，另一方面是大客户基于供应链及原材料产能形势，希望公司在已有订单基础上按合作规模进行滚动的原材料、库存商品备货，以保障供应顺畅。总体存货构成结构没有大的变化，仅具体金额有所变动，原材料仍占比最高；芯片和存储自 2025 年以来持续处于产能相对紧张状态，公司会根据产品、客户业务量、订单需求及供应形势动态调整安全库存，存货中一部分为滚动备货要求，一部分为原材料储备，在产品、库存商品、发出商品等与生产和交付规模相匹配。

Q3: 三季度销售商品收到的现金环比翻倍，但营收环比变化不大，背后原因是什么？

A: 半年末应收账款处于约 36 亿元的高位，三季度末应收账款回落至二十多亿元，主要因季度间存在前期到期货款集中回款的情况。公司产品按客户需求存在一定交付周期，并非全年均匀交付，二季度末交付的订单可能在三季度前货款到期并回款，但回款客户在三季度前未必有同等规模的新增交付，因此现金流与营收并非简单线性对应关系，这与市场交付节奏和回款周期有关。整体货款回笼与营收增长在趋势上仍然匹配，若拆细至具体客户、账期及订单交付时点会更清晰；总体看三季度现金流与业务情况相对匹配。

Q4: 公司超级点（超节点）业务三季度经营进展如何？如何展望 2026 年 Q4 及 2027 年该业务？

A: 公司超级点产品目前尚未以独立单品形式对外销售，主要形态是为部分厂商提供以 switch tray 性质为主的产品，代表产品规格为 400G 和 800G。2026 年上半年超节点（switch tray）相关营收占上半年数据中心业务营收比例较低，占公司上半年总营收的比例更小。三季度虽然增速明显，但占营业收入的比重仍较低，低于 2%。随着超级点商业化落地，预计 2026 年 Q4 至 2027 年其渗透率会进一步提高、占收入比重会增加。

Q5: 应付职工薪酬科目增长的原因是什么？全年规模同比有何变化？四季度该科目将如何变化？

A: 应付职工薪酬变化是公司权责发生制核算的具体体现，金额变化与业务增长具有相关性，其中与业绩相关的薪酬部分与全年利润及净利润达成情况挂钩；三季度会计处理延续 2025 年以来的政策及内部考核规则。公司将在第四季度根据全年业绩完成情况进行具体会计处理，年度数据中会有更清晰呈现。由于 2026 年四季度业务、利润数据及其在全年的占比尚不确定，年度业绩仍受多重因素影响，若四季度业绩完成情况特别好，不排除应付职工薪酬在四季度继续增加的可能，但目前无法准确预测四季度是否增长及增幅。

Q6: 公司 2026 年 Q3 收入环比略有下降，结合约 91 亿元的存货情况，Q3 在服务器、GPU 或物料等方面是否存在交付卡点？存货主要由什么构成？

A: 存货方面，公司存货增加主要由原材料构成，而非已发出商品或在产品；原材料主要是核心芯片（交换芯片）及存储相关储备增加。交付方面，Q3 增长最快的互联网客户未出现明显卡点，整体交付节奏在年初预规划之内，没有因关键器件卡顿造成交付延后或推迟；Q3 营收同比大幅增长，环比二季度基本持平。互联网客户核心产品为高速交换机，涵盖 400G、800G 及商用机、普通计算网络用的两层或三层架构交换机。前三季度，400G 收入同比增长约 37%；800G 收入同比增长约 3.8 倍，表明互联网客户交付未受卡点影响。Q3 整体营收增长不高主要因为其他业务表现一般：园区业务无明显增长，网络安全业务和云桌面业务基数较小；互联网是上半年至三季度营收构成中最大的一块业务。

Q7: 在 400G 至 800G 产品大规模放量阶段，公司毛利率环比提升的原因是什么？不同速率数据中心交换机产品的毛利率和收入占比情况如何？

A: 综合毛利率与结算产品构成直接相关，不同规格产品、商用机与白盒产品的毛利率均不同。数据中心交换产品涵盖 100G、200G、400G、800G 主流核心产品，其中 400G 和 800G 截至 2026 年 Q3 累计收入近 83 亿元，占数据中心收入约 87%，对整体毛利影响很大。分产品看，100G 产品包含商用机，毛利率达到 30%-40%，400G 和 800G 产品因其主要是互联网计算中心的白盒

主流产品，毛利率明显低于商用机。

Q8: 上游交换芯片（scale-out 与 scale-up 领域）当前供给形势如何？公司在高端芯片备货、保障供应方面有哪些安排？国产替代进展及可行路径是怎样的？

A: 供给方面，在智算大型互联架构下，市场对博通 TH5 芯片需求度很高，供应形势比较紧张；该情况自 2025 年持续至 2026 年，目前还没有根本性好转。原因一是原厂商供应策略影响，二是产能端排产的因素，造成国内一定时期内供应紧张。供应保障上，锐捷作为中国数据通信领域多系列产品的核心用户，与供应商保持长期战略合作关系，备件供应具备一定优势，通过战略框架采购协议、每年年初预判并提前战略备货，没有出现芯片突然断供影响交付的情况。短时间内供应紧张虽无法根本解决，但从 2026 年三季度营收构成看，对公司影响不大。

国产替代方面，scale-up 产品域尤其互联网客户提出国产化概念较晚，互联网客户对网络技术和芯片代际要求极高，基本对标海外主要 CSP 大厂，国内目前还没有具备同等代际，性能可平替的网络交换芯片，据了解，国内厂商对标 TH5 的芯片预计 2026 年第四季度才完成流片，尚未进入测试和供应链导入，距离真正商用仍有时间差。过渡方案包括：采用叠拼方式以 12.8T、25.6 T 芯片搭建架构，功能可满足需求但性能有所降低，目前已有落地样例；也可借鉴超节点架构思路，以数量换取带宽速度，国产厂商方案是解决路径之一，但有限时间内看不到国产芯片达到国外厂商同等水平、实现完全替代，仍期待国产产品尽快完成应用、进入供应链并获得互联网厂商认可，为大规模推广创造条件。

Q9: 公司 LPO 相关产品的交付销售模式是怎样的？为何采用该模式？后续更高端产品的销售安排如何？

A: 公司 LPO 光模块产品均搭配自有交换机完成适配后销售，目前出货量较大的是 400G LPO 产品，与 400G 交换机搭配销售，不作为通用配件单独销售。主要原因：一是 LPO 去掉了 DSP 芯片，电信号相关的整机和测试环节需放在交换机侧，对交换机依赖性高，必须 LPO 与交换机联合测试适配才能满足光电转换要求，适配性是现阶段的标准条件；二是 LPO 目前尚无统

一国际标准，各厂商产品在标准定义上存在差异，尚未统一。因此公司下一步推出的 800G 甚至 1.6T LPO 产品，仍将主要搭配自有交换机销售。

Q10: 公司超节点相关业务的前三季度收入情况如何？超节点业务的产品形态、交付方式和客户定位是什么？

A: 公司目前尚未自行生产整柜，虽已推出超节点解决方案，但未将整柜作为单独产品对外销售。超节点产品主要以交换机（Tray）形式交付，为超节点集成厂商、互联网大厂及 GPU 厂商提供交换节点配套。截至 2026 年前三季度，该业务线收入占比仍较低，但 Q3 有明显增长。公司定位为发挥网络解决方案优势，面向各类算力厂商提供网络解决方案，除友商全栈自研路线外，开放异构路线及芯片厂商路线均可成为公司的合作客户或联合产品客户。

Q11: 互联网大厂超节点的放量节奏如何？公司相关产品的进度及四季度、明年的放量预期是怎样的？

A: 互联网大厂超节点的部署节奏正在加快，超节点渗透率确实在提高，但从行业情况看，真正进入放量阶段预计在 2027 年。公司已推出 64 卡到 128 卡的完整方案及实体样品；但量产时间预计要到 2027 年上半年。2026 年四季度公司会有样品，但不会有整柜量级的出货；上量仍将以交换机形态及普通超节点配套交换机为主，前三季度该形态增长速度很快，四季度该形态收入预计将继续增长。

Q12: 互联网大厂超节点的招标和产业链结构是怎样的？公司直接销售和收款的客户是谁？

A: 目前云厂商对超节点采取分开招标模式，将计算算力、网络、液冷等分别招标，通常指定一家服务器厂商负责最终集成，最终客户为互联网大厂。未来出于工程和运维便利性考虑，行业有望逐步过渡到以具备组网条件的整体机柜交付，公司也在向该方向发展。当前公司超节点相关网络设备的直接客户和服务对象基本为云厂商。

Q13: 超节点相关产品与传统交换机在价值量和价格上有何差异？未来量价趋势如何？

A: 不同产品形态价格差异极大。800G 单板或标准高度交换机的价值量

一般约二三十万元，配置更高时可能达到数十万元；而超节点整柜的价值量为千万级，二者价值量差距非常大。随着超节点渗透率提升，高价值量产品占比有望提升。

Q14: 公司针对超节点业务未来发展有何产能或能力储备规划？

A: 公司 2026 年发债的募投方向中包含与超节点相关的项目，目的是为未来在超节点供应链及生产能力及解决方案能力上进行储备。

Q15: 面对供应链紧张，公司在芯片及特种 PCB 等关键物料采购上能否保障 2026 年四季度及 2027 年大规模放量的交付？

A: 供应链紧张态势对公司 2026 年交付没有大的影响，公司在 2025 年年底至 2026 年年初已根据预判进行了战略储备。针对 2027 年，公司将滚动进行战略备货，并已根据需求情况尽早规划储备，在经营层面已做考虑。

Q16: 原材料涨价背景下，公司的成本传导策略是什么？对毛利率影响有多大？

A: 2026 年原材料涨价对电子行业影响较大，涉及存储及部分模拟器件等。公司已向经销商和用户下发涨价通知，但基本原则是不将涨价因素全部转嫁给用户，由公司承担一部分；同时通过供应链选型和设计优化消化一部分成本。截至 2026 年三季度，原材料涨价对公司整体毛利率影响不大。

Q17: 公司在 AI 智能运维、网络运维 AI 助手或 AI 智能体方面是否有研发规划、产品应用及落地项目？

A: 公司正在研发和应用运维 AI 助手，利用 AI 搜索、大模型及深度学习技术识别潜在网络风险，应用程度已融入产品解决方案，同时也在使用基于网络安全的 AI 助手。目前该类能力尚未作为独立商品对外销售，而是作为提升产品力的一部分。公司设有 AI 应用实验室，打造了 AI 企业技术服务智能体“阿在”，官网已有应用案例，并针对部分行业垂直用户提供基于用户场景的解决方案。

Q18: 公司在互联网数据中心之外的园区等行业是否有大型项目落地案例？

A: 公司网络设备业务覆盖从 To C 到 To B 的网络基础设施，除互联网数据中心外，在园区场景拥有大量案例，覆盖教育、医疗、制造业等多个行业，

其中包括过千万级的大型项目，公司官网会定期发布相关案例。

Q19: 存储涨价对公司业绩的影响如何？公司如何应对成本上升？

A: 涨价对公司产品有影响，影响较多的是云桌面产品，云服务器中用到存储；但云桌面业务在公司整体业务收入中占比较小，对整体经营业绩影响较小。此外，部分 to C 端产品也受到涨价影响。应对方式上，公司一方面通过强化供应链管理降低成本，另一方面参考市场规则适当调价，将部分成本传导给用户分担。

Q20: 客户希望的整机柜方案具体指什么？包含哪些组成部分？产品形态是怎样的？

A: 该方案主要对应 2026 年市场较火的 Scale Up 方向，源于英伟达推出的超节点算力柜，以满足高密度 GPU 之间互联带宽快速增加、低延时的需求，即在一个整机柜内把更多 GPU 卡连接在一起，其产品形态是一个超大型服务器。超节点基本由四到五大部分构成：一是计算部分，即服务器中的 CPU+GPU 部分；二是网络部分，即连接 GPU 等节点的网络设备，也可通过交换单元（switch tray）形式实现；三是液冷系统，因为高密度 GPU 互联下能耗非常高，一个机柜电力消耗上千瓦，散热问题突出；四是电源系统；五是机架部分。

Q21: 公司在整机柜方案中的定位是什么？未来是否会推出自己的超节点服务器机柜？

A: 现阶段公司的定位是发挥网络交换厂商的角色，为计算厂商提供网络解决方案，由计算厂商组成整机柜销售给下游客户。未来公司也将推出自己的超节点服务器机柜，因为客户更希望获得整体交付的产品，避免分开招标不同部件后在后续运维、升级方面出现问题。

Q22: 公司此前没有服务器整体解决方案经验，进入整机柜领域是否会遇到阻碍？是否会与现有交换机下游客户形成竞争冲突？公司的竞争优势是什么？

A: 公司确实不是传统服务器或计算厂商，但超节点 AI 服务器并非传统服务器的放大版，传统服务器厂商已形成竞争格局；Scale Up 超节点服务器对计算效率和时延的要求越来越高，没有网络环节介入就无法发挥服务器的

最大效能。公司的优势在于：拥有网络设备、网络技术开发及以太网交换机数十年的技术经验沉淀，并且在超节点核心网络交换芯片的技术换代跟进和产业化落地上经验成熟，与上游芯片厂商博通已有十几年合作实践，因此切入该领域比传统服务器厂商更有优势。制造能力不是问题，最关键的是整机柜整体方案能力，公司已经具备从 32 卡到 128 卡甚至更多卡之间的互联、组成多超节点或集群，这是作为网络厂商价值量最大、也是相较服务器厂商竞争优势最明显的地方。

Q23: 整机柜级解决方案是否更适合由交换机厂商主导？服务器厂商和交换机厂商分别如何参与？

A: 服务器厂商和交换机厂商都可以参与：如果服务器厂商能力较强，可以外采交换机完成机柜级交付；否则可由交换机厂商来主导整机柜方案。从能力适配性看，由交换机厂商主导整机柜级解决方案会更顺畅。

Q24: 云厂商会更青睐拥有 GPU、服务器和交换能力的全栈方案，还是更倾向第三方开放方案？原因是什么？

A: 云厂商主要有三点考虑：第一，企业与云厂商存在云业务方面的天然竞争关系。第二，全栈方案会给云厂商带来不便，虽然从芯片、算力、互联到运维的整套方案使用方便，但具有不可兼容性，云厂商未来在应用层做灵活定义时会增加大量工作量和工程难度。第三，全栈厂商自身在架构方面也有开放化考虑。

Q25: 在超节点不同技术路线下，公司的产品和解决方案形态是什么？

A: 当前超节点主要有三种技术路线，公司可对应不同客户和交付形态：第一类是全封闭全栈自研路线，该路线正从封闭逐步走向解耦。第二类是市场上最多的基于以太网的异构开放架构，参与者主要是原有服务器厂商，基于标准化以太网实现 Scale Up 甚至 Scale OUT 的融合，属于全开放路线；此外还包括其他上市大型 GPU 公司。第三类是中小规模 GPU/CPU 厂商，这类厂商自身没有网络能力，希望将芯片集成到服务器中，并联合网络厂商共同打造解决方案，以发挥 GPU 最大效能。公司具备提供交换芯片/网络交换能力，既可以为第三类厂商提供网络解决方案，也可以与第二类厂商做适配服务，还可以自己做整机柜，因此产品形态和解决方案提供形式更加多样化，

	这会成为未来的竞争优势。 Q26: 如果公司未来提供整机柜方案，除交换机外是否能获取更多价值链增量？主要来自哪些方面？ A: 能够获取更多价值量。AI 超节点服务器与传统服务器最大的区别之一，传统服务器还没有涉及光互联问题，而在超节点中，随着互联密度提升，光互联的价值量逐渐抬高。公司在数据中心光互联方面有多年技术积累，在超节点互联、交换机板内互联、板卡互联、光交换互联和柜间互联方面均具备优势和解决方案。公司并非只提供设备本身，而是提供网络架构和连接方案，这是增加价值量的重要部分。 Q27: 公司对 2027 年费用增长如何展望？费用管控的原则是什么？ A: 公司不会单独预测费用增长，而是先预测订单、营业收入和经营目标，再确定利润目标，费用本质上是管理目标，即在收入目标指引下，为实现更多利润而控制费用率。公司始终坚持总量控制期间费用率，主要通过两个指标衡量：第一，控制期间费用率占营收的比重，2026 年截至 Q3 管控效果不错；第二，在费用率占比一定的条件下，控制期间费用率的增长率。公司无法给出具体费用增长数据，但上述两个维度是管理层经营动作的出发点。 Q28: 公司境外业务的增长驱动力、核心逻辑及未来增速怎么看？ A: 2026 年上半年至三季度海外业务表现不错，前三季度海外业务收入约 30 亿元，增长约 60%。区域上，公司海外业务已覆盖 140 多个国家；客户结构上，主要面向 SMB 中小企业客户和企业级园区网客户；产品上主要销售交换机、网关、AP 等无线产品，这是公司优势产品，也是近两年海外市场相对空缺、公司具备竞争优势的市场。从历史增长看，每年增速均在 30%以上，说明市场空间存在。 Q29: 公司境外销售区域是否主要集中在发展中国家？各区域覆盖情况如何？ A: 公司客户覆盖范围较广，东南亚是最早开拓的海外地区，此外还覆盖中东非、拉美以及欧洲等国家，但欧洲不包括受相关限制的国家；公司在北美客户很少。
附件清单 (如有)	无

日期	2026 年 10 月 21 日
----	------------------