

证券代码：002583

证券简称：海能达

海能达通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	华泰证券、华安证券、中邮基金、源乐晟资产管理、高毅资产
<b>时间</b>	2022年2月16日 16:30
<b>地点</b>	海能达总部会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理兼董秘 周炎，投关部部长 李瑞，投关部 米赛钰
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、董秘介绍公司经营情况</p> <p>二、交流互动环节</p> <p>1、公司 2021 年分业务收入情况，以及今年收入方面的如何展望？</p> <p>答：结合业绩预告的数据来看，公司 2021 年全年整体收入相比前一年持平略降。结构上，窄带数字集群业务基本持平，OEM 受 2020 年部分资产剥离的影响有所下降，新业务方面，公专融合、指挥调度、宽带实现了比较快速的增长，占整体收入比例在 10%-15%之间。过去一年，窄带业务未实现增长预期，一方面受到疫情影响，另一方面，公司新的 DMR 型号产品去年四季度发布并进行全球推广。根据 IHS 研报，全球窄带市场在 2020 年受疫情影响出现回落，2021 年起开始逐步恢复，行业保持 5%-8% 的增速。</p> <p>公司今年窄带业务将保持稳定增长；新业务方面，随着产品力的提升，客户需</p>

求的释放，将进入较快增长期；OEM 业务在经历业务结构的优化和调整，客户认可度和订单逐步增长，也将进入稳定的增长通道。

2、公司 2021 年毛利率情况，上游影响是否延续到今年，公司如何应对？

答：去年综合毛利率预计略降 1-2 个百分点，主要因第四季度原材料涨价压力传导以及汇兑等因素带来的影响。原材料的影响预期在今年前三季度仍会持续，公司正通过加强供应链管理来保障毛利率的稳定。

3、公司去年订单同比增长多少，多少会在今年确认收入？

答：公司自去年下半年以来，新签订单同比出现显著增长，四季度收入同比增长超 30%。订单除部分在当年确认收入外相当一部分将在今年确认收入，其中有些偏服务的项目的会持续 3-5 年确认收入。

4、去年哪些区域业务受疫情影响，今年公司经营目标是什么？

答：去年主要因海外业务受到疫情影响，虽然下半年业务开始恢复，订单实现快速增长，但收入未达到既定目标。公司今年将实现盈利定为最核心的经营目标，一方面要在收入端实现稳健的增长，另一方面，节流上将继续加强，并将通过加强过程管理来夯实目标达成。

5、公司去年年底员工人数如何？

答：去年底员工人数预估与前年底基本持平，具体以年报披露数据为准。

6、公司利润率有没有中长期计划？

答：行业合理净利率在 10% 甚至更高，公司毛利长期稳定在 45%-50% 之间，长期费用率目标是 35% 以内，这并不代表将一蹴而就，此外，在夯实精细化管理的同时也需要收入端实现持续增长，通过规模效应实现费用率的下降。

7、公司 4G/5G 宽带业务目前的主要拓展方向是什么？

答：公司具备成熟的 LTE 宏站和 5G 小基站能力，在宽带市场采取差异化策略。一方面，公司为其他小基站厂商提供包括基站板卡在内的解决方案，另一方面，借助公司的海外营销渠道和通过公专融合业务建立的运营商合作关系，为广泛的发展中国家的部分电信运营商提供宽带解决方案，针对部分国产设备商聚焦国内之后的空缺市场形成补位，宽带市场相比传统的专网市场规模会更大。此外，公司积极布局 5G 专网业务，去年已在工业、矿业、港口等行业落地数个 5G 工业互联网项目，

	<p>正构建“5G+工业互联网生态圈”，为全球运营商以及各行业客户提供更为开放、多元的解决方案。</p> <p>8、窄带业务领域随着 NB-IoT 技术逐渐普及和其成本的下降，是否会对专网业务形成冲击？</p> <p>答：专网数字集群通信主要解决客户的语音需求和基于语音的指挥调度，NB-IoT 主要解决低功耗的数据传输问题，两者应用的场景不同，解决的客户需求点也不一样，并不是可以替代的关系。</p> <p>9、5G 网络商用成熟后，部分行业客户在对讲方面的需求是否会受到影响？</p> <p>答：随着公网 4G、5G 的网络建设，面向行业客户也提供了宽带的管道基础，公司的公专融合业务是传统窄带产品的升级和演进方向，通过公网作为管道，采用 MCS、PoC 平台进行统一管理，为客户提供多模或 PoC 终端，满足客户从单一语音到数据、视频和移动执法的需求，公司已在国内外多个国家实现了公专融合业务的规模落地。</p> <p>10、公司 21 年三季报存货较高的原因？</p> <p>答：专用通信行业具备一定季节性，存货增长主要是为了是四季度订单发货准备的原材料有所增加所致。</p> <p>11、董事长目前现在主要的精力在哪？他最重要的战略是什么？</p> <p>答：陈总作为集团董事长去年初不再兼任 CEO，目前由蒋总担任 CEO 并负责公司具体经营。董事长主要负责集团战略、核心业务变革以及诉讼相关事宜，其中，最重要的方向是确保企业实现盈利。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 2 月 17 日</p>