

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：2022-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	参加海能达 2021 年度网上业绩说明会的机构及个人投资者
时间	2022 年 4 月 22 日 15:00-17:00
地点	2021 年年度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	公司董事长陈清州、董事兼总经理蒋叶林、董事兼财务总监康继亮、副总经理兼董事会秘书周炎、独立董事孔祥云
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长致辞</p> <p>二、交流互动环节</p> <p>1. 根据年报显示，公司实现营业收入 57.19 亿元，同比下降 6.39%；归属上市公司股东的净利润为亏损 6.62 亿元，亏损主要原因是什么，今后如何解决亏损问题？</p> <p>答：上年度亏损的主要原因是疫情影响导致公司收入未实现年初制定的增长目标，此外，上游电子器件等原材料涨价以及人民币升值影响导致毛利率有所下降，美国子公司破产重整事项对公司净利润影响-1.94 亿元，汇率波动导致汇兑损失 1.49 亿元，Norsat 计提商誉减值 7520 万元等。</p> <p>主营业务增长仍然是公司扭亏并实现业绩增长的核心，尽管持续反复的疫情和国际形势的动荡增加了公司经营的难度，但公司从年初开始紧紧围绕面向“拼增长、</p>

抓效益，保安全”的总体目标，针对海外业务、成长型业务着力布局，保障经营目标的实现。

**2. 请问公司去年亏损，经营性现金流却有 7 个亿是什么原因？**

答：虽然因收入、汇兑损失、美子破产等因素影响公司去年未能实现盈利，但公司近年来遵循“四个高质量”发展要求，销售商品及应收账款催收相关的现金流入保持良好，集团经营性现金流已连续三年大额为正，合计近 25 亿元。

**3. 请问公司今年一季度经营情况如何？订单情况同比是否增长？何时公布业绩？**

答：公司今年一季度营收同比增长，毛利率稳中有升，订单同比也实现增长，但受季节性因素影响，一季度占全年收入比重较低，费用较为刚性，导致归属于上市公司股东的净利润亏损 6000 万元至 9000 万元，同比来看，亏损幅度收窄。

此外，今年以来，公司继续践行“行稳致远”的总体要求，以四个“高质量”标准推进工作，费用率有所下降，利息支出和汇兑损失同比减少。公司 2022 年第一季度报告预计于 4 月 30 日披露。

**4. 公司一季度收入因季节性影响，占全年收入比重较低，请问季节性怎么理解，是受哪些因素影响？**

答：公司所在专用通信行业的主要客户是政府与公共安全，公用事业用户及大中型企事业单位。上述行业客户一般在年初做预算，年中开始陆续进行项目招标，下半年开始设备采购、工程安装和调试，而年末则比较集中地进行项目验收和结算付款，上述行业客户采购和结算模式的季度性特征造成公司销售收入表现出季节性波动。

**5. 请问贵公司连续多年存在汇兑损失，原因是什么，公司如何应对？**

答：公司业务遍布全球，海外销售收入占半数以上，且主要以美元、欧元、英镑以及当地货币进行结算，公司外币货币性项目需在资产负债表日根据汇率情况兑换为本位币，产生汇兑损益，并对公司的人民币核算收入产生一定影响。通过远期外汇交易业务可对冲和降低部分汇兑影响，同时，该项业务专业性要求较强，公司将会在确保安全性和流动性的前提下谨慎开展。

**6. 专网通信未来发展前景如何？公网发展会不会挤压专网发展空间？**

答：专网通信朝着宽带化演进是趋势，在此背景下，业务将从保障客户最基本的

关键语音需求向多媒体传输、智能化应用、大数据分析等方向升级，应用场景更为丰富，并将迎来更广泛的市场空间。同时，新的宽带技术与窄带技术融合共存、协同发展，形成公专融合的产业发展趋势，根据第三方研究报告，PoC 和 MCS 等公专融合技术用户数量未来五年复合增速将达到 17%。

随着信息技术的发展和用户对关键通信需求的提升，行业用户希望拥有更可靠、更安全、更高速率的网络环境，而借助公网管道资源，通过系统软件平台搭建相对私域的网络环境，可以提供满足客户需求的公专融合解决方案，这对于专网企业而言，实际上是带来了新的客户和市场机会，并且构建了新的业务模式。

**7. 请问咱们公司现在除了窄带通信以外，在宽带通信，5G，卫星通信等方面有什么技术成果，有哪些竞争公司，海能达的优势在哪里？**

答：公司去年明确了“2+3+1”产品战略，其中“3”对应的成长型业务主要围绕宽带化、智能化、融合化布局。4G/5G 宽带业务领域，在国内，公司的 4G 基带板卡业务深度参与了运营商 5G 扩皮小基站的集采测试和外场测试，今年已经开始供货，同时，落地了多个“5G+工业互联网”项目，包括工业制造、智慧矿山、智能冶金等行业；在海外，公司的 O-RAN 基站产品陆续在南亚、东欧等市场开展试商用测试。卫星通信领域，公司自研团队与子公司 Norsat 进行协同，提供卫星微波元器件、多种卫星通信终端及卫星通信专业融合服务，并参与低轨卫星的地面通信系统的研发，去年实现部分试验系统的交付。

公司在宽带、5G、卫星通信等领域已累计申请专利近 200 项，其中大部分为发明专利。除了持续加大技术投入，公司也会依托全球 120 多个国家的营销网络以及完善的供应链体系为客户提供服务与保障。

**8. 能否介绍下公司的公专融合在专用通信向宽带化方向上的创新性，相应的业务开展情况如何？**

答：公专融合指依托公网管道资源，并与窄带数字专网结合，通过系统软件平台搭建相对私域的网络环境，为客户提供端到端解决方案，来保障客户关键任务通信，相比传统窄带专网，可以实现多媒体传输、智能应用、大数据分析、全域定位等应用，且成本比自建宽带专网成本要更具优势，已被认为是专用通信宽带化演进的方向。

基于窄带市场优势和宽带的持续投入，公司目前在公专融合领域保持领先优势，

2021年,公司已与全球的行业客户及20多家运营商合作搭建超过200个公专融合平台,形成超过100个行业应用案例,收入同比增长近一倍,成为公司增速最快的业务板块。

**9. 公司发布了业界首个《公专融合白皮书》,为行业的发展带来较大的贡献!请问领导公司的公专融合业务在行业内出于什么水平?该业务的差异化优势体现在哪些方面?**

答:公司基于窄带专网的领先优势以及宽带技术的持续投入,在公专融合领域继续保持行业领先地位,并积极推动行业标准制定,构建开放的生态圈。公专融合具体是指依托公网管道资源的优势,并与窄带数字专网相结合,通过系统软件平台搭建相对私域的网络环境,配合智能化的终端和应用,形成一套业务、平台、网络、终端多层整体协同的解决方案,保障客户关键任务通信。

相比传统窄带专网,公专融合可以实现多媒体传输、智能应用、大数据分析、全域定位等应用,且成本比自建宽带专网要更具优势,同时能实现与原有窄带通信的融合,被认为是专用通信宽带化演进的方向。

**10. 领导您好,21年公司于粤港澳大湾区中标公专融合穿戴式移动视频记录仪项目,能否介绍该项目的市场前景?未来记录仪业务存在多少增长空间?**

答:2021年底,公司中标粤港澳大湾区公专融合穿戴式移动视频记录仪项目,为1万多名当地警务人员提供移动音视频记录及融合通信服务,为后续大湾区市场以及国际市场推广建立了良好的示范效果。

当前,全球已有20多个国家过政策法规明确专业执法人员都需逐步配备执法记录仪,泛执法、执勤、物业安保等行业的需求也越来越具体和明确。根据研究机构Omdia报告,2021年全球公共安全与泛执法部门的执法仪相关产品市场空间已超10亿美元,未来三年复合增速将在13%以上。

**11. 请介绍一下,公司在宽窄带领域的市场占比,以及与竞品的相关情况。**

答:根据第三方研究报告,预计未来五年,包括PoC和MCS在内的公专融合用户数量将以17%的年复合增长率保持快速发展。该市场尚处于成长初期,除了公司以外,部分传统老专网通信厂商也在布局相关业务,公司目前在该领域保持领先,去年相关业务收入增长近1倍。

**12. 国家今年大力发展数字经济和工业互联网,请问公司在工业互联网领域业务**

**开展情况如何？**

答：“5G+工业互联网”是公司宽带业务的重点方向之一，过去一年在工业制造、智慧矿山、智能冶金等领域实现商用，并形成样板点，今年将持续加大行业推广，逐渐形成规模优势。谢谢！

**13. 请问公司对 5G 专网市场如何应对？5G 专网会不会抢占原有的窄带专网市场？公司在 MCPTT 方向是否有技术积累？此外，面对供应链的不确定性，如果被美国制裁，公司的芯片供应如何解决？**

答：5G 的主要增量应用场景将在行业市场，5G 专网将是 5G 重要应用领域，公司看好 5G 专网的发展并持续加大研发投入，布局了小基站、轻量化核心网、5G MCS 平台、专用 5G 终端等产品方案。过去一年，公司的“5G+工业互联网”解决方案实现了智能制造、智能冶金、智慧矿业等领域的商用落地。

在我们看来，由于应用场景和用户需求的不同，5G 专网与窄带专网并不是替代关系，并且在特定的场景下可以形成融合互补，更好满足用户需求。MCPTT 是公专融合技术，公司在该领域已陆续推出了满足 3GPP 标准和行业标准的 MCS、PoC 等平台，以及一系列多模、PoC、执法仪等终端产品和智能化应用，应用于公共安全、政务应急、铁路、机场、城管等多个行业，与全球的行业客户及 20 多家运营商合作搭建 200 余个公专融合平台，形成百余个行业应用案例。

一直以来，公司始终保持合规经营，供应链保持正常，在关键器件领域，公司会通过加强备货、新型号替代等多种策略保障供应链安全。

**14. 公司对 Norsat 技术方面还有研发投入吗？Norsat 技术应用是否受到美国对海能达方面限制？Norsat 给公司带来了什么技术优势，2021 年 Norsat 给公司带来多少收益？公司对该公司远景规划是什么？**

答：公司收购 Norsat 后双方实现了整合协同，集团成立了卫星通信 BU，支撑 Norsat 实现技术协同与业务拓展。过去两年，Norsat 主要受疫情及部分区域市场拓展的影响，业绩有所下滑，公司也严格按照审计要求进行了部分商誉计提。

自去年以来，Norsat 研发的抗 5G 基站干扰解决方案在市场大规模应用，并收到客户好评，后续将在相控阵技术领域进行攻关，并投入到下一代天线产品的研发，以迎接卫星互联网时代的到来。

**15. 请介绍一下低轨卫星通信的业务情况。**

答:低轨卫星将是下一代天地一体通信网络的演进方向,公司将 5G 通信与宽带低轨卫星通信两种技术优势结合,对低轨卫星的地面通信系统进行研发,去年已实现部分试验系统的交付。

**16. 请问公司 OEM 业务主要是做什么, 去年收入为何下滑?**

答:目前,公司 OEM 业务主要包括汽车电子、高端机器人、服务器、通信等领域,为客户提供包括产品研发、物料采购、精工制造、全球物流等高品质一站式服务。去年 OEM 收入下滑主要因 2020 年底公司剥离了部分涉及光通信和海事通信的业务及相关资产,剔除此影响,公司去年 OEM 业务整体收入有所增长,其中,汽车电子业务实现较快增长。

**17. 你们 2021 年大项目公告较 2020 年增好几倍, 为何今年直销模式收入下降, 大项目不都是直销模式么?**

答:公司公告大项目中部分是和最终用户直接签订,部分是通过合作伙伴签订、代理商等模式向客户提供产品和解决方案,在统计中,未和最终用户直接签订的大项目均记为非直销类别;此外,公司大项目周期较长,并非都能在当年确认收入。

**18. 你好, 公司毛利率也不低了, 还是亏损, 今年怎么防止亏损呢?**

答:公司一直以来综合毛利率稳定在 40%左右或以上,主营毛利率稳定在 50%左右或以上,但上市以来的快速扩张导致精细化管理不足,运营费用和非经营性资产较高,导致净利率不高且波动较大。去年由于受疫情和外部宏观形势的影响公司未能实现经营目标导致了亏损。

近年来,公司不断推进精细化管理,加强费用管控,并通过优化资产结构逐步降低资产负债率,提升业务质量。主营业务增长仍然是公司扭亏并实现业绩增长的核心,尽管持续反复的疫情和国际形势的动荡增加了公司经营的难度,但公司从年初开始紧紧围绕面向“拼增长、抓效益,保安全”的总体目标,针对海外业务、成长型业务着力布局,保障经营目标的实现。谢谢!

**19. 请问 2021 年末公司存货增长原因是什么, 具体是哪类存货在增加?**

答:公司 2021 年末存货较年初增长 1.85 亿元,主要因公司为满足未来市场,增加原材料采购、产品备货;同时公司为履约项目交付需求发往施工现场的产品也有所增加。其中,原材料增加 3950 万元,在产品增加 2055 万元,库存商品增加 4789 万元以及发出商品增加 8638 万元。

**20. 随着前段时间证监会《上市公司投资者关系管理工作指引》的发布，请问公司接下来准备如何做好投资者关系管理工作？维护中小投资者的权益？**

答：公司一直以来高度重视投资者保护工作，并制定了《投资者关系管理制度》作为工作指引，后续公司将结合新的证监会指引的要求来优化相关工作，包括完善内部治理结构，配合独立董事开展监督工作，严格履行信披义务，进一步加强投资者沟通交流等。此外，公司也将在新的一年，围绕“拼增长，抓效益，保安全”，逐步提高收入及利润水平，并持续提升公司经营质量以回报投资者。

**21. 报告期内，公司实施了 2021 年股票期权激励计划，请问未来是否还有股权激励计划？下一轮计划在什么时候？**

答：公司推行股权激励计划主要是为了调动员工积极性，与员工实现利益共享、共同成长，多元化公司激励体系，可以形成长期、有效的正反馈，今年初，公司对期权预留部分进行了授予。公司历来重视对员工的股权激励，后续将结合战略规划，并结合实际需求，适时推出相应的激励计划，具体请关注公司公告。

**22. 2021 年主要子公司的净利润占公司净利润的比例分别为多少？**

答：公司主要几个子公司中 Sepura 实现盈利 1.94 亿元、鹤壁天海实现盈利 2711 万元、HMF 实现盈利 333 万元、Norsat 亏损 159 万元，详情可查阅公司 2021 年年报第三节第九小节《主要控股参股公司分析》。

**23. 请介绍一下与摩托罗拉的诉讼情况。**

答：公司与摩托罗拉的诉讼相关内容及进展情况已通过定期报告以及临时公告中进行了披露，公司不认可一审法院的判决结果和金额，并已向上诉法院提起上诉。具体可以参考相关公告。

**24. 作为公司董事，陈总一直在质押股份，具体原因是什么？和摩托罗拉的官司对公司带来拖累，导致股价持续下跌，请问公司有何的解救办法，除了市场的波动，公司在维护股价方面有什么积极措施吗？**

答：实控人陈清州先生近期的质押股票主要针对前期质押到期进行展期，目前陈清州先生质押率为 66%，质押风险可控。诉讼方面，公司始终坚持通过合法途径保护权益。

公司将主要精力聚焦于企业的稳健经营和业绩实现，通过经营管理手段，及市场产品等策略，确保经营业绩的达成，为股东带来收益；其次，着力于夯实窄带基

本盘的同时，加强拓展公专融合、宽带、指调等成长型业务并实现突破，为公司打开新的增长空间；此外，践行精细化管理，提升经营质量，提升自身抗风险能力，保障公司的高质量发展和可持续增长。在良好经营前提下，公司将会结合整体战略和现金流情况考虑积极维护股东利益。

**25. 为何公司业绩在专网龙头行业当中却处于行业垫底？**

答：公司 21 年经受住了各种压力，无论是全球疫情的反复蔓延，外部宏观形势，还是上游电子元器件供应紧张等，都为公司的经营管理带来了挑战，虽然全年未能实现盈利目标，但 2021 年营业收入已呈现逐季复苏态势。公司践行“行稳致远”经营策略，将会在新的一年里全力“拼增长，抓效益，保安全”，提高收入及利润，争取为广大股东创造价值。

**26. 公司是否计划开展衍生品投资？预估前景如何？**

答：公司将根据业务需要适时开展相关业务，如普通远期结售汇业务、普通汇率掉期业务、普通期权业务等；详情请见公司披露的《关于开展远期外汇交易业务的公告》（公告编号：2022-028）；公司投资衍生品的主要目的是控制风险，锁定收益，而非投资盈利。

**27. 请问公司针对股价下跌有什么应对措施？是不是经营出现了什么重大的问题？**

答：疫情反复及外部宏观形势等给公司经营带来的一定压力，同时，公司过往快速扩张的过程中对资产结构和现金流重视不足，综合导致近年业绩不佳，给投资者带来了不好的持股体验。

近几年，公司经受住了各种挑战，对整体经营相较以往展现出更强的信心。过去一年，公司践行“行稳致远”的总体要求，以四个“高质量”标准推进工作，稳定基本盘业务，发力成长型业务，保障了业务平稳运行和现金流安全，新签的订单同比实现稳定增长，在经营管理上不断提升运营效率及抗风险能力。进入 2022 年，公司将围绕“拼增长，抓效益，保安全”，逐步提高收入及利润水平，并持续提升公司经营质量和治理水平。

**28. 请教陈总，摩托专利问题的影响+全球疫情双重叠加因素，公司在这两方面如何去应对？如何让长期投资者，在股价长期下跌趋势下，依然有信心与海能达共同面对。**

	<p>答:为应对疫情对业务的影响,一方面,公司严格执行各项防疫政策,确保整体运营及供应链保障顺畅,另一方面,在年初即已开始针对国内外市场进行全面部署,强化海外本地化销售力量,确保经营目标的达成。诉讼方面,公司不认可一审法院的判决结果和金额,始终坚持积极通过合法途径保护自身权益,目前已向上诉法院提起上诉。</p> <p>公司经历了一整年的恢复性发展,窄带基本盘业务得到了夯实,成长型业务实现破局并取得了快速增长,为后续增长奠定了基础。与此同时,公司连续9个季度经营性现金流为正,资产结构得到进一步优化,整体经营质量不断提升。</p> <p><b>29. 请问公司总提到的提升抗风险能力体现在什么地方?</b></p> <p>答:我认为可以从这几个方面看,一方面,公司在诉讼应对的过程中,良好的保障了公司的正常运转,并积极提出自己的主张;同时通过迅速盘活资产、加强应收回款等,保障了现金流安全;另一方面,在外部承压的背景下,实现了成长型业务的破局,明确了公司长远发展规划,并且推进精细化运营,不断提升公司经营质量。具体指标上,经营性现金流已经连续9个季度为正,从2019年底至2021年底,应收账款余额已从48.2亿元下降至30.8亿元,有息负债规模从55.7亿元下降至41.5亿元,资产负债率从62.8%下降至54.5%,对公司的整体抗风险能力提升起到了关键作用。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022年4月25日</p>