

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：2022-004

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	天风证券、华西证券、海通证券、招商证券、华泰证券、投控资本、天伦资本、广源汇富、个人投资者；
时间	2022年5月13日
地点	海能达总部会议室、电话会议平台
上市公司接待人员姓名	董事长陈清州 副总经理兼董秘周炎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长介绍公司整体经营情况</p> <p>感谢各位莅临。非常抱歉公司去年亏损给各位投资者带来了损失，2021年，公司原来预计收入能实现较为合理的增长，但持续反复的疫情对公司一线销售人员的海外差旅及商务活动开展造成了一定影响，部分国家包括一些发展中国家及发达国家都在抗疫，政府资金主要向抗疫倾斜，部分项目招标和部分在手项目交付延迟，收入没有达到我们的预期。叠加去年的外汇的波动，以及公司面临的诉讼的影响、美国子公司破产重整、加拿大子公司 Norsat 的商誉减值等各个方面，给业绩带来了比较负面的影响。</p> <p>与此同时，我们也看到几个经营上比较好的方面，虽然整体收入有所下降，但整个主营业务的收入是持续稳定的，下降的是一些非核心业务。北美地区面临诉讼的情况下收入保持了不错的增长，欧洲地区的渠道收入持续增长，并持续到今年一季度。去年，成长型业务开始表现较好的增长，公专融合和宽带同比大幅增长，今年一季度仍在继续延续良好的增长趋势。此外，我们连续十个季度经营性现金流净额为正，累计有 26 亿左右的净现金回收，同时，我们的运营成本也在持续降低，为接下来的盈利创造了比较好的空间。目前，整体的经营成本占收比偏高，主要因为历史上有一段时期企业扩张发展的速度比较快，成本开销比较大导致的。公司近些年主要在做的事情就是降成本、控风险、收现金，发展到现在，已经实现了比较扎实的经</p>

营。

回顾过往，公司经历了从历史高点近 80 亿的收入到去年减少了近 20 亿，虽然下降的主要是一些非核心业务，但问题的关键在于我们的主营业务没有实现增长。今年，我们的首要任务是主营业务必须恢复良性增长，在经历一段时期对业务的调整后，主业可以呈现出稳定增长的趋势，同时，期望今年能对应到逐个季度来实现。放长一段时期来看，公司在保持经营成本基本稳定的情况下，费用率要实现逐步下降，逐步释放盈利空间。

今年，国内疫情管控依然比较严格，但形势相比去年好转，海外差旅恢复，商务活动逐渐正常开展。窄带业务方面，去年年底发布了 H 系列产品，从市场反馈来看，产品、技术、性能都表现出色，客户反应强烈，这对海能达来说非常重要，保障了我们窄带业务的稳定，为基本盘业务实现更好的增长提供了保障；公专融合、执法记录仪、指调、宽带等业务继续表现出了比较好的态势。当前，我本人的主要精力放在销售管理上，提高对业务的精细化把控，同时继续抓现金流，要求所有业务一定要实现良性回款。同时，公司不排除未来会继续通过盘活及出售一些非核心资产用于偿还部分高息贷款，进一步降低企业负债率及经营风险。此外，今年公司几个主要面临的风险，一方面是诉讼持续存在，截至目前，对公司的影响已经得到逐步体现，未来公司将努力应对诉讼、化解风险，同时降低诉讼成本。另一方面，国际大环境的局势依旧紧张，对企业的外溢效应在逐步显现。整体来看，公司正在经历一个触底回升的发展阶段。

二、交流互动环节

1、我们注意到过去几年公司的利润没有释放出来，整体费用比较高，您提到费用目标是降低至 35%左右，这个力度还是很大的，我们从研发、管理、营销等维度分别具体通过什么措施实现，效果大概会在什么时候显现出来？在费用管控的同时，如何保障收入增长？

在专网领域，海能达是全球为数不多的参与者之一，在整体解决方案方面有非常强的核心竞争力，产品受到了海外各国客户的青睐。我们的行业特性是客户服务周期长、服务价值高，主营毛利率一直保持不错，这为公司的业务调整提供了一定的时间和空间。

人员方面，我们近年来进行了精简优化，产品和业务布局方面的调整也已基本到位，费用绝对值不需要再进一步降低。研发费用方面，窄带基本盘已进行了升级迭代和部分元器件的国产替代，产品已基本完善，我们会也在部分成熟产品上减少人员投入，更聚焦战略性产品；销售费用方面，公司全球的营销网络已较为完备，今年预算持平。

当前，行业需求正逐步释放，中期来看，如果我们做好精细化管理，并实现收入的持续稳定增长，整体费用率会有 10%左右的下降空间。

2、我们注意到海外一季度营收有所改善，请问当前海外业务开展情况如何？公司推出 H 系列窄带新产品，收入占比情况如何？同时公司的新业务增速非常不错，5G 运营商招标时，面向下游客户与应用，公司有着怎样的市场策略？

公司销售体系内部，此前一线销售人员占比不高，大量销售服务人员从事支撑工作，当前我们提升了一线人员的数量和占比，增加了直接面对客户和合作伙伴的

机会。过往我们的海外大项目策略取得了不少成绩，现在我们会加大中小型项目拓展，提高客户的复购率，并和渠道商、合作伙伴建立更多联系。此外，我们积极推广数字化营销，通过数字化运营体系增加新的业务机会和订单。

整体而言，公司在业务模型上相比以往产生了一些积极变化，将带来更多新客户和新的业务机会。窄带领域，我们的 H 系列产品已基本全面替代了老产品；宽带领域，国内除部分头部企业外，大部分厂商都采用我们的 4G 板卡参与今年运营商扩皮基地的招标，同时，海外运营商在 4G/5G 公网和行业专网建设中也出现了很多业务机会。

3、国资入股是否给公司带来直接的业务提升？本年度是否有信心扭亏为盈？公专融合业务后续服务是否会之后的利润增长点？公专融合的技术是否有可能被其他技术取代？

国资入股公司后，对公司、市场、客户都带来了很大的信心，特别是对银行和股市的信心最为关键。公司一直以来坚持市场性原则，靠的是实打实的技术、产品、解决方案构建起来的核心竞争力。

今年公司最大的核心就是实现盈利，所有的目标都围绕盈利制定。过去几年，公司做了一系列降成本、降风险、应对诉讼的调整动作，今年的主要任务是收入增长、实现盈利和保障现金流。表面上看公司目前面临的困难是诉讼，实际上是自身盈利问题，盈利靠的是业务增长和降低经营成本，当前经营成本已经压实，重点要解决销售问题，依靠每个季扎实稳健的收入增长和盈利，逐步恢复市场信心。

公专融合的后续服务要比传统窄带业务更丰富，系统更新、软件升级会更快迭代。基于窄带业务我们建立了较强的客户粘性，从窄带对讲机可以拓展到客户在宽带、指调、融合通信平台等多方面的产品需求。当前，公专融合已是最新的专用通信技术，公司所搭建的公专融合系统也是业界最多的。海外 3GPP 组织自 R12 版本起在持续完善公专融合标准，国内包括海能达在内的一些主要厂商正共同推动行业公专融合的标准制定，公司去年在国内发布了业界首个《公专融合白皮书》，今年还将发布国际版本的白皮书。

4、我们了解到公司的产品在业内属于有口皆碑，当前公司困难的主要来源是否是因为诉讼带来的？具体的应对打算有哪些？

诉讼打到当前阶段，公司希望在合理情况下尽快解决，同时会全力做好应对。诉讼对公司确实造成了一定的影响，但是回过头来看，也让公司尽早开始自省问题，好在当下企业还有能力、有精力及时应对和处理。目前来看，公司在向好的方向上发展。

5、公司之前做了一些海外并购，当前回过头看公司在海外并购上的得失？公司对未来一两年内费用方面的展望是怎么样子的？

五年前，公司结合几个海外并购希望建成全球化经营体系的公司，但当前宏观形势和逆全球化的趋势带来了一定的挑战，也使得公司在并购整合过程中花费了较大的精力，但回过头看是非常值得的。

公司收购的几家子公司经营情况和盈利情况大部分是不错的。欧洲公司每年为集团贡献较高的利润，收购之后其业务竞争能力也得到了加强和提升，双方的协同

	<p>提升、内卷减弱。其中英国赛普乐过去三年贡献了约 6000 万欧元左右的净利润；德国 HMF 当初 200 万欧元收购，这些年也贡献了一定的净利润；西班牙 Teltronic 在拉美有 40 多年的业务基础，通过双方协同近两年公司在拉美业务拓展顺利。整体回顾来看，有成功、有价值、有波折，未来我们也会尽力做好风险管控。</p> <p>未来一两年，公司各项费用的绝对值不会有太大的增长，核心是让收入增长比费用增长更快，其中研发费用率将持续保持在 12%以上，总体营运成本没有大幅增加的计划。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 5 月 13 日