

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：2022-005

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动</p> <p><input type="checkbox"/> 现场参观</p> <p><input type="checkbox"/> 其他</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>中信证券、华安证券、华宝基金、翼虎投资、前海睿远投资、南华基金、玖金（深圳）投资、图灵资本、行健资本、前海昌华金融服务、中信期货、中邮证券、泽铭投资、茂典资产、广州金域、瑞达基金、尚近投资、上海赛伯乐、华宝信托、广东恒昇、北京联创、上海天猷、汇华理财、个人投资者；</p>
<p>时间</p>	<p>2022年7月27日-2022年7月29日</p>
<p>地点</p>	<p>海能达总部会议室、电话会议平台</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董事会秘书 周炎 投资者关系经理 米赛钰</p>
<p>投资者关系 活动主要内容介绍</p>	<p>一、董秘介绍公司经营情况</p> <p>当前，公司的发展正处于一个经历了一系列风浪之后逐步回升的状态。总结一下过去几年公司所经历的风浪，首先，2018年之前相对激进的扩张给公司留下了一定的财务压力，也是公司近几年业绩不佳的核心原因；其次，疫情对公司海外业务拓展带来的影响，包括商务活动的受限以及客户预算向抗疫倾斜等，导致部分国家和地区的项目延迟；其三，知识产权和商密诉讼耗费了公司大量的精力，包括管理上的精力、产品更新的资源投入、法务费用的投入等，以及过去一段时间部分金融机构收贷带来的资金上的压力。</p> <p>时值今日，回顾过往，公司经营逐步企稳的过程中也取得了一些成绩。</p> <p>产品端，公司明确了“2+3+1”的产品战略，“2”代表窄带数字集群基本盘业务，公司在 DMR/PDT/TETRA 三大主流数字标准领域拥有全球最领先的产品和品牌，随着后疫</p>

情时代行业逐渐恢复，基本盘业务将实现稳定增长。“3”代表公司的成长型业务，在宽带化、智能化、平台化的趋势下，实现从窄带到宽带的升级，从专网到公网的融合，满足客户融合通信、多媒体指挥调度和视频应用等需求，主要包括公专融合通信、指挥调度平台、4G/5G 宽带等产品。公司成长型业务经过多年投入，产品不断优化并与客户需求不断磨合，开始进入到快速增长的阶段，去年全年收入增长 60%，整体占收入比例超过 10%，其中，公专融合业务增长一倍，今年上半年也保持了良好的增长趋势，有望成为窄带基本盘业务之外新的成长曲线。

营销端，公司全面推进营销体系变革，从以往大项目主导转向渠道发力，同时通过发展更多行业合作伙伴、代理商拓展行业市场。过去几年，公司的大项目战略帮助公司建立了覆盖全球高端公共安全和重点行业客户的合作和认可，成为全球领先的专网品牌，实现了收入端的快速增长。但疫情对公司大项目拓展带来了一些不确定性，导致部分项目延迟，影响相比渠道业务更加显著。公司及时调整营销策略，为进一步夯实业务基础，大力发展渠道合作伙伴和行业合作伙伴，扩大业务合作的生态圈，实现更好的经营性现金流，同时也有助于成长型业务等新产品的推广。此外，公司持续推进数字化变革，全面推行数字化营销和数字化运营，打通 L2C 全流程，提高整体运营效率。

财务端，公司在 2015-2017 年快速增长的几年里，资产负债率和期间费用率快速提升，也暴露出该阶段公司财务方面的不足，这是导致此后一段时间内业绩不达预期的主要原因。公司从 2018 年开始实行管理变革，推进精细化管理，狠抓业务质量和现金流，财务状况逐步得到优化，但过程中遇到了疫情、诉讼带来的不同程度的影响和挑战拉长了这一变革周期。近几年，公司的经营性现金流率先转好，已连续十个季度为正，过去三年累计收回了近 28 亿的现金。同时，资产负债结构逐步优化，资产负债率从高峰时的近 63%降到了 55%以下，本次出售赛普乐后，预计会进一步降到 50%以下，这也将带来公司整体融资成本的下降和利息支出的减少。费用方面，公司通过持续的精细化管理和人员结构优化，运营性费用逐年下降，目前处于相对稳定的状态。如果保持这样的趋势，收入端依托主营基本盘业务的恢复以及成长型业务的拉动，盈利方面有信心逐步恢复和提升。

除此之外，未来公司将努力化解风险，以持续增长的业绩作为基础，降低诉讼等外部因素对公司的影响。同时，加强合规和内控管理，严格遵循四个“高质量”发展的方针，通过高质量人才、高质量客户、高质量产品、高质量订单来不断提升自身抗风险能力。

二、交流互动环节

1、公司怎么看待行业未来发展趋势？公司和竞争对手相比的优势在哪里？

专网通信属于网络通信的细分领域，面向行业客户提供日常工作通信、应急通信、

以及关键场景下的指挥调度等需求。与公网类似，专网行业的客户需求目前也在随着技术升级而升级。我国专网行业从“十二五”到“十三五”期间经历了“模拟转数字”的技术升级，公司把握住了发展机遇，并结合国际化战略取得了一定成绩。

目前，公网已发展到 5G，专网也在从窄带向宽带化发展。5G 的应用场景更多体现在行业市场，终端产品也在向智能终端、物联网等方向发展，同时提升了对融合通信平台的要求，公司的整个产品正是围绕着专网通信行业演进方向进行布局。公司作为中国专用通信设备及解决方案企业，在宽带化升级的进程中相比海外厂商在 5G、AI 等新的领域里更具备优势，同时，我们的供应链保障能力更为完善。在新的业务领域里，公司已经实现了技术领先，率先发布了多款业界领先的系统、平台和终端产品，未来仍将保持行业领先。

2、公司上半年扭亏为盈，请问管理上有什么变化，是否能延续好转的趋势？

去年业绩亏损主要因疫情影响了海外业务收入，今年海外地区商务活动逐步恢复，同时公司实施营销变革，前瞻性加强了本地化布局，尤其在行业渠道和经销商拓展方面加强了力度，通过发展更多的合作伙伴，帮助公司实现海外客户拓展，并通过一些针对性的激励措施拉动内部积极性，保障目标落地。得益于公司渠道战略推进及新型号产品的推广，上半年公司欧美渠道业实现了快速增长。

此外，公司通过定期会议审视目标完成情况，通过过程管理促进目标达成。一季度公司收入实现了近 20% 的增长，二季度也保持了稳定的增长趋势。今年对公司来说是后续发展打定基础的关键一年，公司将努力保持财务指标的良好趋势，在产品端进一步夯实窄带基本盘业务，并逐步提升成长型业务的占比。

3、公司现金流从哪些方面得到了改善？具体措施是什么？

从企业经营角度，现金流是最关键的，过去几年，公司通过处置部分固定资产，并结合良好的经营性现金流，有效应对并缓解了资金紧张的挑战。

纵观整个行业，专用通信是现金流比较好的业务，此前处于快速扩张的发展阶段，更加重视规模的增长，忽视了对现金流的重视。2018 年以来，公司转向高质量发展，推进精细化管理，对业务盈利能力、回款情况等均提出更高的要求，将应收管理纳入了销售考核。受外部因素影响公司过去两年收入未实现增长，但保障了营收质量和现金流的健康平稳，经营现金流净额实现年平均 6-7 亿的水平。

4、当前上游供应链紧张的情况是否缓解？毛利率是怎样的趋势？

供应链方面，受国际大环境影响，去年下半年到今年上半年存在部分紧张，去年四季度也因汇兑和上游原材料涨价导致公司毛利率有所下降。得益于公司之前采取的战略备货和国产替代策略，今年公司在供应链方面已经得到了比较好的保障，我们判断进入

到下半年上游供应压力会得到较为显著的缓解。

5、公司未来研发投入上的规划？

研发方面，公司围绕“2+3+1”的产品战略进行优化，相较过往，战略更加聚焦。过去两年重点在成长型业务产品的研发，同时做了一些国产替代和适配，也发布了新一代平台的H系列产品。公司后续研发的核心仍将围绕成长型业务的优化、5G应用、新型智能终端产品等方向，并前瞻性的向无人化装备、低轨卫星方面保持一定产业跟踪和相关投入。

6、公司费用率的控制目标是怎么样的？具体采用什么策略控制费用？

公司今年整体的费用目标是绝对值不增长，各部门也在按照这个原则分配和落实。2021年公司整体费用在30亿左右，其中有6亿以上的利息、汇兑、减值和法务费等非经营性费用。公司出售赛普乐后将偿还部分高成本贷款，有息负债、融资成本、利息支出都会大幅降低。去年公司产生了约1.49亿汇兑损失，今年上半年汇兑已实现了正收益。法务费用去年1个多亿，今年整体仍将保持在可控范围内。

近两年来，公司相比高峰时期，人员减少三分之一左右，运营性费用持续有所降低。同时，公司在营销体系内部增加了一线销售人员占比并发力渠道，随着未来营收增长，销售费用率将会逐步降低。全年来看，我们希望在运营性费用绝对值不增长的同时，通过收入的增长带动整体费用率的改善。

7、公司全年的经营目标情况是什么，较年初有何变化？

去年，公司因疫情影响导致收入不达预期，同时因商誉减值、汇兑等影响造成亏损。今年初公司的经营目标是全年实现盈利，当前来看，公司半年度已经阶段性的实现了盈利目标。下半年，收入端按行业的季节性惯例会比上半年有所增长，同时，三季度出售赛普乐预计将带来2.9亿元左右的投资收益，新的年度目标公司会在内部进一步明确，具体的业绩情况可以关注公司的定期报告。

8、公司EMS业务开展的情况如何？

公司的EMS业务21年收入7亿左右，主要业务包括汽车电子、机器人、区块链、通信等业务。其中占比较高的是机器人业务，主要客户包含部分服务机器人、无人机、平衡车等国内的头部厂商。汽车电子是近两年培育的重要模块，客户包括全球领先的动力电池厂商以及吉利、广汽、金康等新能源汽车厂商。

目前公司的EMS业务已进入稳定发展期，2021年EMS收入同比有所下降主要因为2020年剥离了部分光通信业务，剔除此影响，同口径EMS收入去年实现了小幅增长，今年也会继续保持稳健增长趋势。

	<p>9、公司宽带业务目前的进展情况如何？</p> <p>目前公网已进入 5G 阶段，专网也在从窄带向宽带化发展，公司的宽带业务 BU 正将 4G 和 5G 技术整合发力，在国内提供高性能 4G 板卡和 5G 工业互联网解决方案；在海外重点打造样板点项目，过去两年公司在海外运营商和行业市场有了一些项目机会，包括公司与西班牙电信联合中标的应急通信网络项目就包含了部分的宽带产品。疫情的反复导致部分项目出现延迟，随着国内的头部设备厂商业务的聚焦，也使公司在海外运营商市场有更多的可以把握的机会，公司仍看好并将持续跟踪这样的机会。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 8 月 1 日</p>