

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：2022-006

| | |
|----------------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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、浙商证券、西部证券、华安证券及参会的机构投资者； |
| 时间 | 2022年11月01日-2022年11月04日 |
| 地点 | 券商会场、电话会议平台； |
| 上市公司接待人员姓名 | 副总经理兼董事会秘书 周炎 投资者关系经理 米赛钰 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、董秘介绍公司经营情况</p> <p>公司前三季度实现收入 37.1 亿元，同比增长 4%，保持较为稳定的增长，若不考虑出售子公司的影响，营收增长相对更高。今年以来，营收的持续增长主要得益于主营专用通信业务的稳定增长，其中，窄带业务同比增长 15%左右，一方面，得益于公司的渠道变革策略，今年国内外经销商和行业合作伙伴得到大幅拓展；另一方面，公司全新一代的 H 系列产品实现上市后获得客户高度认可，助力市场进一步打开。前三季度，公司实现综合毛利率 48%，同比略增 1 个百分点，保持了稳定的趋势。</p> <p>第三季度实现净利润 3.3 亿元。其中，出售赛普乐为公司三季度带来了 2.9 亿元利润贡献，排除出售资产的影响，扣非净利润 4000 万左右，同比扭亏并实现大幅增长，开始呈现较好的盈利趋势。除此之外，公司的精细化运营、费用管控、供应链保障等方面取得良好成效。费用方面整体稳中有降，研管销三项费用同比下降</p> |

4%，费用率下降 4 个百分点。

经过过去 4 年的沉淀打磨，公司的资产结构呈现出逐步优化的态势，资产负债率从历史高峰期的 63%，逐步降低到第三季度的 47%以下，依靠经营性现金流管理及资产处置优化等措施下降超 15 个百分点。与此同时，公司的有息负债和利息支出也大幅降低，经营性现金流已连续 12 个季度为正。无形资产及商誉等相比高峰时期显著下降，资本市场所担心的隐性风险大幅降低。人员结构持续优化，确保了主营业务和组织架构的稳定，过程中人均产出逐步提升，为公司后续的增长和盈利打下一个比较好的基础。接下来，公司将全面围绕高质量发展，将重心转到步步为“盈”上来。

二、交流互动环节

1、公司三季度业务相比上半年有哪些边际的变化？

单三季度来看，母公司的业务保持了良好的增长势头，是前三季度扣非后盈利的核心要素。赛普乐在三季度开始出表，相比去少了约 2 亿元营收，而且上半年赛普乐虽然并表，但受到欧洲经济的影响，并未产生正向的利润贡献，公司今年的业绩增长主要靠海能达的自研业务。此外，前三季度 EMS 等业务收入同比有所下降，主要受内部业务调整带来的影响。但今年起，EMS 板块的新能源及汽车电子业务发展迅速，预计明年收入上会有较好的体现。

2、前三季度公司国内外业务拓展的大致情况？

专用通信业务有一定的逆周期属性，在经济承压的形势下，客户需求依然表现的较为刚性，并且客户对公司及产品信赖度较高、黏性较强。过去两年，海外业务主要受到疫情影响，目前需求端开始恢复并保持稳定增长。同时，公司今年加大了渠道布局，未来几年海外业务将保持比较良性的增长。

国内市场，成长型业务方面应用更快，公专融合等产品正在全面应用推广和普及。同时，公司也会在更多行业和领域推动专用通信设备的国产替代，推动相关领域的自主可控。

3、毛利率能否保持稳定？费用方面的趋势？人员方面的规划？

公司会通过财务数据来评估和衡量现有产品和业务，确保较好的盈利能力，单个季度的毛利率会有一定的波动，但主营业务整体保持相对稳定，前三季度窄带基本盘业务毛利率稳中有升，综合毛利率略增 1 个点。

费用方面，前三季度整体费用率下降近 8 个百分点，其中销售费用率下降 1.2

个百分点，管理费用率下降 2 个百分点，研发费用率下降 0.7 个百分点。有息负债减少和融资成本下降带来单季度利息支出减少约 2600 万元，预计四季度和明年会保持这一趋势。汇兑损益方面前三季度共实现近 4000 万收益，主要来源于上半年的贡献。今年团队人员上整体保持稳定。接下来，公司将围绕步步为“盈”继续加强费用管控，预计费用率会呈进一步下降趋势。

4、公司加强渠道拓展的考虑是什么？渠道业务销售的产品、利润率等是否存在差别？

发展 To B 业务渠道是根本，也曾经是公司基本盘的重要保障，并且现在仍有非常大的增长空间，尤其在行业市场和工商业市场很有进一步挖掘的必要。接下来，公司将会继续大规模发展渠道业务，使公司的每个产品、每个市场、每个客户都有渠道覆盖，同时，还要做好渠道的经营、管理与服务，将渠道建设得越来越好，把我们的根扎得越来越牢，预计未来的渠道业务占比会进一步提升。相比项目型业务，渠道业务的现金流更好，公司同步会推出一些更适配渠道的产品型号和网销机型，毛利率情况受公司成本管控和供应链管理等综合因素影响，将保持较好水平。

5、公司出售了赛普乐，但留下 Teltronic 是基于什么考虑？出售赛普乐是否会影响公司 TETRA 业务的发展？

公司出售赛普乐主要为降低资产负债率，改善公司流动性，提升抗风险能力，同时聚焦成长型业务投入和推广，实现可持续发展，从战略统筹的角度而言，符合公司的战略发展规划。Teltronic 主要是面向欧洲、拉美等区域的行业市场，在轨道交通领域保持很强的国际市场竞争力，其主要的拉美市场与公司区域销售协同性很强。公司本身也有 TETRA 的自研产品，近年来保证了持续的研发投入和产品迭代升级，在海外和国内具备一流的市场竞争力，今年前三季度同比实现了两位数的增长。出售赛普乐一定程度上减少了 TETRA 在部分西欧国家和地区的并表收入，但对公司的 TETRA 市场拓展不会构成影响。

6、公司在卫星互联网方面的布局？子公司 Norsat 主要的业务情况如何？

低轨卫星将是下一代天地一体通信网络的演进方向，包括制造、发射、运营、地面设备等产业链环节，具有广阔的应用前景。公司主要参与的是卫星配套的地面通信系统及终端部分，也参与了相关专项课题研究。公司结合 5G 通信与宽带低轨卫星通的技术优势，持续对相关领域保持关注及投入。子公司 Norsat 收入前两年有所回落，今年开始得益于新兴市场的业务拓展，收入有所回升，实现了稳定增长。

7、公司宽带业务情况？

| | |
|----------------------|--|
| | <p>在国内，公司是运营商小基站集采供应商的通信板卡核心提供商，和设备商及运营商建立了深度合作。面向海外，公司结合自身产品研发及渠道积累，为部分地区的海外运营商提供 4G/5G 小站、MCS 等设备及应用。此外，公司还将借助行业优势持续拓展 5G 工业互联网项目。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2022 年 11 月 08 日 |