

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：2022-007

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 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 √ 其他（2022年深圳辖区上市公司投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参与网上提问的投资者
时间	2022年11月9日(周三)下午14:00~17:40
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事兼财务总监 康继亮 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>投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、整个行业的需求是否开始恢复，情况如何？</p> <p>专用通信行业有一定的逆周期性，需求较为刚性，疫情爆发初期对商务出行及政府预算造成一定影响，导致2020年行业需求回落，终端出货数量下降，2021年开始重回增长趋势。根据第三方研究机构Omdia数据显示，行业需求未来几年继续保持6%-8%左右增速，以近期国外其他专网公司披露财报数据来看，疫情后的需求恢复较快，专网业务同比增长两位数左右的增长。未来，专网客户的需求将从窄带语音到宽带智能升级演进，公专融合作为专用通信的演进方向，已逐步成为业界共识，将为行业带来新市场机会。</p> <p>2、剔除赛普乐的影响请问公司前三季度收入增长多少，扣非净利润增长主要原因是什么？</p> <p>公司前三季度收入增长约4%，主要靠公司的自研产品增长，</p>

如剔除赛普乐影响后同比收入增长近 10%；扣非净利润增长的原因除主营业务收入增长外，还得益于公司运营费用和利息支出的减少，此外汇率波动产生一定汇兑收益。

3、看到公司资产负债率已大幅降低，请问融资成本有没有相应下降？

公司三季度有息负债较年初减少 11 亿元，资产负债率从 55% 降低到 47%，较 2019 年最高峰时下降约 15 个百分点。有息负债减少和融资成本下降带来三季度利息支出同比减少约 2600 万元，预计四季度和明年会保持这一趋势。未来公司将继续保持风险意识，持续优化财务费用，改善财务管理水平，争取为广大股东创造更多价值。

4、公司的公专融合业务，除了公司还有谁在做这个业务？市场前景怎么样？

公专融合作为专用通信的演进方向，已逐步成为业界共识，可以兼顾客户在窄带的投入，并通过融合通信平台叠加相关智能终端产品。既兼顾已有的语音通信场景，同时也满足客户新增的视频、图片及数据传输需求，解决了客户体验的平滑升级和过度问题。

放到全球市场来看，欧洲、美洲及日本的专网企业近几年分别推出了相关产品，并已在世界范围内开始得到应用。公开资料可查阅，部分厂商已实现该领域过亿级美金的市场订单。公司将公专融合业务作为重点方向之一，前后推出了国内外版本的公专融合白皮书，积极推动并引领相关标准的落地，今年相关领域的占收比有望提升至 10% 左右，并在接下来保持较为快速的增长，成为拉动公司收入的主要增长点之一。

5、公司供应链现在能保供吗？

得益于公司之前采取的战略备货和国产替代策略，叠加上游供应压力已得到较为显著的缓解，今年公司在主营业务和 EMS 供应链做到了很好的保障。

6、目前国家大力发展信创产业，核心是国产化替代，请问公

司是否能够受益？

公司作为国内专用通信领域领军企业，自 2020 年起成为信创委员会成员单位，并持续参与相关行业的信创工作。未来国内业务将受益于我国的大信创产业发展，公司将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。

7、公司海外业务占比较高，今年的海外业务情况如何？

今年以来公司在海外发力渠道业务，并且加大了重点地区的行业伙伴拓展，前三季度海外收入实现小幅增长。此外，公司在中东、欧洲、美洲等多个国家和地区开展合作伙伴峰会，发布全球渠道伙伴招募计划，储备了丰富的项目资源池。

8、疫情现在对公司的影响情况怎么样？

随着国外对疫情的防控逐渐放开，商务活动及大项目的招投标影响有所缓解。今年以来，公司也调整了业务发展策略，发力渠道业务，增加本地化销售。国内疫情今年依旧呈散点复发态势，公司已从过去两年的疫情防控总结了一定经验，总体来看未对业务开展造成重大影响。

9、公司近两年拉美项目披露比较多，今年拉美表现怎么样？

公司近两年在拉美地区的业务拓展取得了一定的成果，前三季度拉美地区实现了较快增长并提前完成全年目标。直销方面，公司协同全资子公司 Teltronic 积极参与当地项目招标，推动项目落地。分销方面，渠道拓展效果显著，研发及供应链提供强有力保障，市占率稳步提升。

10、请问公司新能源汽车电子目前的业务拓展情况如何？

公司当前新能源汽车电子业务主要是为国内部分头部新能源汽车电池厂商及整车厂商提供三电系统及小三电系统的代工等服务，现阶段基数较小但增速很快，是公司未来 EMS 业务的重点方向。

11、pnc560 发布以来，出货量大概有多少？

PNC560 产品上市后已在多个国家和地区的公共安全、轨道交通、工业和大型赛事活动中得到了应用，并有多个项目正在拓

展中。

12、从历史情况看，公司每年四季度收入远高于其他几个季度的原因？今年四季度是否保持这一趋势？

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。通常客户是年初制定预算，年中采购和工程安装，年底结算，因此行业内大多数企业销售存在一定季节性，下半年尤其四季度，收入端按行业的季节性惯例会有所增长。中长期来看，随着公司渠道业务的拓展及占收比的提升，预计季节性影响将有所弱化。

13、公司能达到股票期权解锁的 4.2 亿的目标吗？

目前，公司 2021 年股票期权激励计划对于今年的业绩考核目标暂未做调整。公司将继续围绕步步为“盈”的整体方针，努力争取目标业绩的达成。

14、公司各项费用接下来还有没有进一步下降的空间？

今年以来，公司持续推进精细化管理，费用方面整体稳中有降，销售费用下降 4%，管理费用下降 11%，研发费用基本持平。有息负债减少和融资成本下降带来单季度利息支出同比减少约 2600 万元，预计四季度和明年会保持这一趋势。接下来，公司将围绕步步为“盈”，在拉动收入提升的同时继续加强费用管控，创造更多利润空间，预计费用率会呈进一步下降趋势。

15、公司怎么规划未来的收入增速以及净利率的目标水平的？

从总体业绩目标来看，未来 3-5 年公司收入预计保持平稳增长，继续加强精细化运营控制成本费用，降低费用率，进而逐步提升净利率。从业务层面来看，基于产品和业务的准确定位，进行资源规划和投放，聚焦能盈的产品、客户、渠道、营销平台和组织开展工作。

16、截至十月底的股东数有多少？

为保证所有投资者平等地获悉公司信息，根据信息披露公平性原则，关于股东人数公司会按照相关规定在定期报告披露。截

	止 2022 年 9 月 30 日，公司股东数合计 66096 户，敬请关注公司后续定期报告，感谢您对公司的关注。
附件清单(如有)	
日期	2022-11-10