

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：2023-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	天风证券、招商证券及其组织的机构投资者
时间	2023年4月3日
地点	电话会议平台
上市公司接待人员姓名	副总裁兼董秘 周炎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况</p> <p>过去一年，整体外部形势严峻多变，公司顶住压力和挑战，坚持高质量经营的原则，贯彻“拼增长、抓效益”的总体指导思想和相关举措，业务发展取得一定的实质成效，实现归母净利润 4.1 亿元，同比扭亏为盈增长 161.8%；扣非净利润 5,934 万元，为 2019 年来首次转正。</p> <p>报告期公司实现营业收入 56.5 亿元，同比小幅下降 1.2%，主要因出售了赛普乐导致相比去年并表收入减少，若排除赛普乐的影响，同口径下营收增长 16.8%，基本达到公司年初制定的目标。毛利率水平稳中有升，其中，主营业务毛利率 52.2%，同比提升 2.6 个百分点；综合毛利率 46.7%，同比提升 3.7 个百分点，主要是通过国产替代、BOM 降本以及适时的市场策略调整等，取得了不错成效。期间费用同比下降，财务费用同比下降 2.5 亿元，且未来有进一步下降的空间。现金流方面，回款情况良好，经营性净现金流 6.2 亿元，已连续 13 个季度为正，有息负债减少 16 亿左右，资产负债率进一步下降至 44.7%，恢复至良好水平。</p> <p>分产品看，主营增长主要来自窄带业务快速恢复，自研窄带产品增长 20%以上；成长型业务小幅增长，成为打样板点的一年，我们发布了国际版的公专融合白皮书，获得了 5 项 ICCA 大奖，不断完善产品型号，规模优势效应逐步体现，为今年的快速</p>

增长打下了基础。

分区域看，国内收入基本持平，海外因出售赛普乐小幅下降，但欧美渠道业务增长不错，一带一路市场尚未体现显著增长，但打下了很不错的基础，渠道数量和在手订单显著增长。海外过去两年影响比较大，公司去年重塑渠道，推广 H 系列新品，结合数字化营销取得了不错的突破。今年在历经全球性公共卫生事件后，公司将会继续加大国际市场营销及活动。

除此之外，公司管理方面在 LTC、IT 流程方面做了疏通与提升，通过数字化办公，对流程归类管理，打通财务体系和业务单元，上线可视化报表。组织方面不断下沉，在费用稳定的基础上，拉动业绩增长，人均产出不断提升，也练就了一只更能扛事情打硬仗的队伍。

总体而言，2022 年是转折之年，公司继续保持正向现金流流入，进一步减少负债、提升毛利率、改善应收账款质量，增加利润率。2023 是公司成立的 30 周年，三十而立，匠心不改，公司将继续聚焦专用通信领域，扎实经营，稳步推进“步步为盈”，实现有质量的稳步发展。

二、交流互动

1、窄带基本盘业务后续发展的行业预期？公司在全球市场方面的战略规划？

窄带业务是公司战略级基本盘业务，我们要坚定的把窄带业务做大做强。从行业来看，公共卫生事件后经历过短暂的回调，21 年起以 7%左右的复合增速逐步恢复，行业需求比较刚性且稳定增长。公司窄带业务将持续加大渠道的推广和销售力度，扩大合作伙伴生态圈，叠加数字化营销的助力，窄带业务增速将略高于行业整体增速。

从终端出货角度来看，公司市场份额还有很大的提升空间。去年开始，公司发力渠道，借助数字化营销策略下沉产品，在行业终端保持稳定增长之外，渠道业务成为主要增量，今年仍会成为公司的拓展重点。

2、公司海外市场布局拓展情况，一带一路增速预期？渠道业务的情况？

去年公司海外占收比一半，海外子公司 HMF 略有下降，Teltronic 个位数增长，Norsat 增长 20%左右。欧美地区除了收购的子公司外，聚焦渠道业务发力，去年欧美渠道业务增长 50%以上；国内渠道业务平稳增长；一带一路市场虽然收入未显著增长但打下了很好的基础，渠道数量和在手订单显著增长。渠道业务、一带一路市场将成为海外主要增长点。

3、公专融合及多模的产品应用是对窄带业务有替代和冲击，还是增量？

公专融合是行业宽带化、智能化升级的演进路径，满足客户更丰富的应用场景，市场规模相比以往提升。窄带的语音需求较为刚性，是客户指挥调度的必要底层基础。

公专融合对现有窄带客户来说，一方面会带来产品的升级替换，另一方面，凭借更丰富的应用场景将启发客户更多的需求。同时，借助运营商的管道，通过公专融合的平台为客户搭建相对私域的网络环境和应用场景。除核心公共安全客户外，还会向辅警、城管、物业等客户群体拓展，拓展更多专用通信的用户群体。公专融合对窄

	<p>带不是简单的替换关系，而是客户及应用场景的增加。</p> <p>4、工业互联网公司的规划布局？</p> <p>公司是较早推进 5G 工业互联网业务的，已在工业、矿业等行业有 10 余个案例，目前该市场仍然比较碎片化。公司正将 5G 工业互联网与公专融合业务结合，并持续推动与运营商的合作。去年，宽带业务方面 4G 板卡成为国内主流小站厂核心解决方案。宽带团队在积极进行海外运营商管道业务的拓展，并将基于运营商的合作及项目落地，带动工业互联网的拓展。</p> <p>5、卫星通信、低轨方面的业务进展及业务模式？</p> <p>公司在卫星通信领域进入较早并有较为深厚的布局，卫星通信的目标客户群体与公司专网业务客户群体高度重合，2017 年通过收购 Norsat 进入该领域。</p> <p>低轨卫星以卫星互联网、宽带数据业务为主，公司 2019 年开始布局，对卫星配套的地面通信系统进行技术攻关，交付了部分试验系统并一直在跟踪参与。低轨卫星应用端市场空间比较大，未来公司基于终端业务的优势和全球市场的布局主要将战略重心放在低轨卫星终端研发及产业化上。</p> <p>6、一季度业务开展情况？</p> <p>一季度海外商务活动恢复的很好，重要客户及合作伙伴来访增加，对海外业务增长比较有信心；国内竞争相对激烈，工商业需求开始恢复，二季度我们也将继续关注数字经济信息化投入的相关政策及项目进度。</p> <p>7、去年公司业绩反转，今年及明后年预期如何？</p> <p>未来三年保持整体营收稳定增长，窄带基本盘将保持稳定增速，公专融合会快速增长，区域上国内、欧美稳定增长，一带一路快速增长，整体收入保持双位数以上增速，毛利率保持稳定，净利率稳步提升，实现步步为盈。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 4 月 3 日</p>