

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：2023-007

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、长城证券、东方证券、广发基金、恒大人寿、南方基金、奇胜基金、创富兆业、上善如是；
时间	2022年8月4日
地点	公司总部大厦会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 陈清州 副总裁兼董事会秘书 周炎
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况</b></p> <p>公司 2023 年中报同比去年盈利水平显著提升，二季度单季度净利润 1.3 亿元，单季度净利率达到 9% 以上，是公司按照步步为“盈”的指导方针落实的成果。回顾上半年，一季度收入出现下降，主要因跨期结转订单相比去年同期大幅减少，加上费用上比较刚性以及行业季节性因素影响，一季度单季度亏损 5600 万元。二季度收入恢复增长，整体上半年剔除赛普乐来看收入同比增长 4.5%。</p> <p>收入增长，利润显著改善的主要原因，主要是公司的精细化运营进一步落实，综合毛利率略增 2.5 个百分点，主营业务毛利率提升 4.6 个百分点。期间费用率同比下降，除因疫后商务活动增加导致的销售费用上半年同比略增外，管理、研发财务费用都得到了进一步降低。此外，资产负债率较年初继续降低约 1.2 个百分点至 43.5%，利息支出同比减少，同时汇率波动带来的汇兑收益较去年同期增加 1495 万元，经营性现金流继续保持正向。</p> <p>回顾近几年的发展历程，面对内外部的压力与困境，公司做了一些列调整和变革。</p> <p>首先，降低企业负债，企业贷款从高峰时期的 60 亿元以上降低至目前 20 亿左右，未来将进一步持续降低。近几年，经营性现金流净额均保持在 5 亿元以上，高</p>

于表观净利润水平。

其二，提升资产回报，加强应收账款的清收，减少周期长、低毛利的产品和订单，优化供应链管理，并且从整体上对资产结构进行调整。

其三，提升业务质量，提升运营效率，控制经营成本。通过下沉业务管理，提升人员流动从而提升整体经营效率。目标是在费用绝对值不变的基础上，通过增加营收降低费用率。成本端的下降主要靠数字化营销、数字化运营来改进工作，新客户的订单通过网络数字化推广实现，交易系统可实现自动化交易、自动化催款等功能，大大提升经营效率。

下半年，公司对营收增长比较有信心，国内外订单增长情况高于营收增长目标，渠道业务快速增长，经销商数量、质量提升，前期夯实的渠道业务效果逐步体现。经过了过去几年的考验，公司的品牌力、产品力在国际市场上仍然具有很强的竞争力。去年，公司已经完成了对渠道的梳理，今年将着重对研发及产品进行变革优化。未来，公司将继续向客户提供有竞争力的产品，将产品、渠道、客户需求匹配结合起来，目标是收入增速保持在两位数，费用率稳定控制，逐步提升净利率水平。

## 二、问答交流

### 1、公司未来收入增长的主要动力？

围绕新一代数字平台，公司的窄带行业、商业对讲机产品系列正在逐步补齐，公司产品保持了很强的竞争力，在国际市场上与竞争对手的比标中呈现出较高胜率，并且争取到的客户的粘性比较强，业务持续性强。与此同时，成长型业务增速更快，融合通信的方式帮助客户降低管道成本，实现多媒体指挥调度需求，去年收入占比超过 10%，目标是在稳定控制毛利率的情况下，实现收入复合增速 30%以上，打造成十亿级规模以上的业务板块。

### 2、公司二季度毛利率增长原因？

上半年毛利率提升一方面是供应链管理端持续降本的要求，同时主营业务规模效应逐步体现，成长型业务和产品逐渐成熟。窄带产品今年一直保持了较稳定的毛利率水平，上半年取得了进一步提升，成长性业务毛利率同样维持在 50%以上。此外，上半年的汇率波动也在成本端对毛利的增长产生了一定的正向影响。

### 3、公司半年报海外收入下降的主要原因？

中报海外收入下降主要是并表影响，剔除赛普乐影响同比略增 2.2%。除此之外，部分海外客户会通过国内经销商出货，根据会计准则收入统计在国内，实际海外业务的增长趋势很好，公司在“一带一路”、拉美等地区市场拓展了很多有实力合作伙伴，对下半年营收增长比较有信心。

### 4、公司宽带业务的主要产品？

公司从 2015 年开始对宽带 4G 大量投入，技术上做了很多扎实的铺垫，具备包括宏站、小站、BBU 等整套产品及解决方案能力，后来升级到 5G。当前，国内公网小基站招标的 7 成以上使用了我们的 4G BBU 板卡方案。面向海外发展中国家，我们目前提供 4/5G 小站以及 BBU 等产品，今年随着海外商务活动的全面恢复，在“一带一路”等国家呈现出较多的业务机会，参与到这些国家的城市补点和招标中，并中

	<p>标了一些运营商项目，随着项目的中标和交付，公司的宽带投入将会迎来回报。</p> <p><b>5、公司研发费用及未来展望？</b></p> <p>目前公司每年研发费用稳定在 9 亿元左右，对于公司这样的企业，保持核心竞争力的研发费用率 15%左右相对合理。以往公司的注意力在高端产品上，今年起公司会着重研发及产品线的管理，更加注重产品能力的打造和夯实，随着整体经营效率的提升，继续将核心产品做的更加扎实。</p> <p><b>6、公司 EMS 业务发展规划？</b></p> <p>子公司深海主要做的是新能源汽车电子的电源管理系统（BMS）代工业务，客户基于目前的合作对公司比较信任，希望借助进一步深入合作，帮助公司在业务上实现更快的增长。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2023 年 8 月 7 日</p>