

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：2024-002

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 checked="" 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	参加海能达 2023 年度网上业绩说明会的机构及个人投资者
时间	2024 年 5 月 24 日
地点	进门财经网络会议平台
上市公司接待人员姓名	董事长 陈清州 董事兼总经理 蒋叶林 董事兼财务总监 康继亮 独立董事 孔英 副总经理兼董事会秘书 周炎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、一季度业绩大幅增长的原因是什么？全年后续来看，业务能否持续增长？</p> <p>一季度公司坚持高质量发展方针，坚定贯彻“步步为盈”经营理念，稳健推进各项业务开展，营业收入实现大幅增加，同比增长超 40%。其中，主营专用通信业务得益于国内及海外渠道业务拓展取得成效，同比增长近 50%；EMS 业务得益于新能源汽车领域订单增加，收入显著增长。同时，公司内部秉承精细化管理理念，严控各项费用支出，期间费用率同比下降，净利润实现大幅增长并扭亏为盈。一季度营收增长得益于国内及海外渠道业务拓展取得成效，其中国内业务增速近 70%，海外业务增速约 30%。</p> <p>展望全年，国内应急、铁路、能源、轨道交通等行业的设备更新及国产替代，有望推动国内业务持续增长。海外业务受益于数字化营销管理系统，全球经销商及合作伙伴持续增长，公司在新兴市场业务稳定增长。</p> <p>2、为什么第一季度的经营现金流的净值是负数？在利润营业收入增长的前提下。</p> <p>公司 24 年一季度经营性现金流净额为 6497 万元，已连续 18 个季度为正。</p>

3、公司 23 年主营业务增长的主要在哪些方面？为什么公司 23 年净利润大幅下滑并亏损，扣非净利润增长？

2023 年公司总体营收 56.5 亿元，同比去年基本持平，剔除同期并表范围变化带来的影响，营收同比增长 2.77 亿元，其中，主营专用无线通信业务收入 46.4 亿元，剔除并表范围变化影响来看同比增长约 5%，主要得益于公专融合、宽带等成长型业务的增长。公司 23 年净利润亏损的主要原因为公司计提诉讼相关的预计负债所致，此外公司扣非净利润 9,751 万元，同比实现了 64% 的增长，经营活动产生的现金流量净额为 6.9 亿元，经营性盈利能力稳定向好。

4、公司国内业务的增长主要靠哪些行业拉动？

国内业务将受益于应急、铁路、能源、电力等行业专网通信设备技术升级及设备更新带来的需求。应急领域受益于万亿专项债，今年起国内应急 370M 专用设备、消防专用通信设备招标已陆续启动。铁路行业正加速推进国产化试验网技术验证，有望于三季度开始陆续启动项目招标，促进铁路列调领域的设备更新。石油石化行业，国产化替代步伐加快，有助于提升产业自主可控能力，拉动公司相关业务的增长。

5、公司在应急方面主要提供什么产品？

在应急通信领域，公司利用公专融合、固移结合来解决应急通信问题，可为客户提供包括窄带 370M 专网、窄带自组网、宽带自组网、手提应急指挥箱、应急指挥业务平台等产品在内的现场应急解决方案，以快速部署、融合联动指挥为核心特征，已为多个省级单位建设、交付了应急指挥平台和现场应急解决方案，并多次在省部级应急演练中展现专业能力。

6、请问公司应急万亿国债的建设进度有什么预期？今年应急项目公司是否有相关中标？什么时候能形成收入贡献？

应急专项国债分为两年进行规划建设，目前一期已正式开始招标，二期当前规划中预计明年正式投入建设。近期国内 370M 应急专网、消防专网通信设备相关招标已陆续启动。当前公司产品已陆续中标黑龙江、河南等地应急项目，同时正在参与多省市应急及消防项目，预计下半年开始逐渐贡献收入。

7、请问海外市场的未来增长潜力如何？出海战略是否会被摩托罗拉事件受到牵连？

面向海外市场，公司重点加强“一带一路”沿线市场开拓，储备了丰富的项目资源池。今年一季度公司海外营收同比增长 30% 以上，其中拉美、东亚、南亚、中东、非洲等地区业务实现较快增长。此外，Tectronic 及 HMF 等海外子公司也保持了较好的增长势头，今年以来持续在公共安全、轨道交通等重点行业收获项目。

公司将始终坚持“扎根中国，面向全球”的经营理念，通过全球化营销网络提供丰富完备的产品解决方案及服务，致力于打造更高效、更安全的通信环境，推动全球客户业务升级与安全水平提升。

8、公司成长型业务发展情况如何？

2023 年公司成长性业务收入实现超两位数增长，业务发展得到进一步夯实。其中公专融合领域，发布多款行业应用终端新品，开发跨系统语音对讲解决方案，升级

	<p>公专融合平台架构，累计部署平台超 400 个；指挥调度领域，全系列产品完成国产化适配改造，发布符合国产化硬件要求的呼叫中心产品 HCP，扩充 NLP 模型及数据标签数量，面向海外发布新型易部署的小型化指挥调度平台产品，在东盟、拉美、非洲、中东等地区推广应用；4G/5G 宽带领域，4G DU 板卡协助各合作伙伴推出双模基站方案，持续在电信运营商基站集采项目中规模商用，4G/5G 宽带产品解决方案在"一带一路"地区多个国家首都及经济中心实现商用部署，规模化进入若干国家中型运营商市场。</p> <p>9、之前公司和中电信量子的合作主要在哪些方面，有无进展？</p> <p>公司于 2023 年 6 月与中电信量子集团签订了战略合作协议，共同推进量子加密对讲机规模商用。2024 年 3 月双方高层领导进行了再次会谈，将发挥各自在相应业务领域创新的优势，针对通信网络安全保障及信息安全研究需求，开展基于量子通信领域的网络技术研究、示范和应用；在产品端结合双方产品的优点开展对讲与平台系统的研发，实现平台软件的安全运行能力。</p> <p>10、公司在低空经济领域有没有布局？</p> <p>子公司深海凭借无人机代工方面丰富的经验，当前已与国内头部互联网零售科技企业达成初步合作意向。此外，公司 MESH 自组网产品已在无人机自组网数传产品中形成商用，面向应急、救灾等应用场景为客户提供通信服务，不过当前占收比较小，未来行业客户需求及低空经济领域的发展将有可能带来一定的发展机会。</p> <p>11、公司汽车电子业务目前主要客户有哪些？收入占比多大？</p> <p>公司新能源及汽车电子业务客户已覆盖大部分全球领先的动力电池厂商以及国内领先的新能源汽车厂商，产品服务的终端车型覆盖了特斯拉、极氪、问界、小鹏、理想、大众、宝马等热门车型。业务收入已占子公司深海收入半数以上，未来业务占比有望随客户的销量增长而提升。</p> <p>12、摩托罗拉商密案有何进展？</p> <p>商密案已进入二审环节，双方在上诉法院已进行二审口头辩论，公司针对域外管辖、惩罚性赔偿、版权时效等提出上诉主张，上诉法院未当庭作出判决，目前在等待二审判决。</p> <p>13、摩托罗拉禁售令事件进展如何？公司是否有能力应对？</p> <p>上诉法院已于 4 月 17 日作出判令暂停执行相关产品禁售令及罚款等，目前公司生产经营一切正常。上诉法院在判令中认为，公司针对撤销禁令的上诉主张很可能取得成功，决定暂停执行一审法院对公司颁布的产品禁售令及罚款等。公司将采取各项应对措施，继续尽最大努力争取撤销相关判令。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 5 月 27 日