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：2019-004

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | √ 特定对象调研 □分析师会议□ 媒体采访 □业绩说明会□ 新闻发布会 □路演活动□ 现场参观 √ 其他 电话会议 |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华泰证券招商证券天风证券西南证券东吴证券兴业证券东北证券华西证券金元证券万和证券大成基金嘉实基金招商基金融通基金银华基金诺德基金中融基金永赢基金南方基金广州基金 | 建投基金方瀛基金中银资管兆金资本凯丰投资凯途投资卧龙岗资产古槐资本方瀛基金星石投资新思哲私募深圳望正资管中信自营星石投资深圳景从资管海富凌资茂典资管Parantoux海宸投资 |
| **时间** | 8月25日 20:308月26日 15:008月29日 09:308月30日 16:00 |
| **地点** | 公司总部会议室（包括电话会议） |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长兼总经理陈清洲先生董事会秘书周炎先生财务副总监康继亮先生证券事务代表田智勇先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **董秘介绍上半年概况和财务数据**

公司年初以来，持续聚焦专网通信核心业务，同时专注效率效益提升。首先，公司海外业务进一步拓展，实现与并购公司的进一步融合，全球竞争力和市占率稳步提升，在欧洲深入布局公共安全市场，取得了稳定的增长；在拉美市场借助与收购子公司的良好协同，于巴西、墨西哥、秘鲁等国的公共安全领域打开新局面，陆续中标大项目；在一带一路市场继续发挥优势，实现业务的快速增长。在国际宏观形势趋严的大背景下，主营业务实现在海外业务的稳健且高质量的增长。其二，公司在宽带、智能终端、多媒体指调等新业务领域，按照年初既定目标，持续推进专网通信向宽带化、智能化、信息化等新产品、新技术、新业务的过渡转型，以前瞻眼光深入探讨多种宽带商业合作模式，宽窄带融合产品实现量产交付，公网PoC、执法记录仪、智慧警车均实现项目落地，第三代融合指挥中心在国内外开始规模商用。三项新业务占整体收入的比重较去年大幅提升，为下半年以及未来两年新业务的开展实现了良好的布局。其三，订单方面，年初至今公司公告合同总金额近10亿元，涉及美洲、欧洲、一带一路等多个海外国家，在国内成功切入智慧城管及运营商等公网专用市场，订单金额和数量取得大幅增长，达历史同期最好水平。其四，公司深入开展精细化运营，控费增效成果显著，费用显著下降，集团回款取得近年最佳成绩，经营性现金流同比大幅转正并持续改善。同时，公司管理水平得到全面提升，各项管理流程进一步优化、数字化营销全面推进。此外，公司持续加大营销网络布局，整合全球市场、研发和生产交付资源，快速响应客户需求，在全球专网通信行业的综合竞争力及市场份额稳步提升。财报数据方面：公司上半年营业总收入27.06亿，同比下降11.42%，归属于上市公司股东的净利润2170.57万元，同比增长176.03%，实现经营活动产生的现金流量净额5.94亿元，较去年同期-7.22亿元大幅转正。 营业收入有所下降，净利润大幅增长，经营现金流持续改善的原因为：①全球专网业务稳步拓展，与海外子公司整合持续深入，报告期内对外公告的大项目订单达历史同期最好水平；②受结算及部分OEM客户业务季节性回落影响，上半年收入同比有所下降；③精细化运营效果显著，销售费用和管理费用明显下降，财务管控水平显著增强。报告期内，公司主营专网通信业务总收入19.68亿元，同比下降7.42%，如剔除2018年同期结算影响，实际增长10.21%。OEM及其他业务总收入7.38亿元，同比下降20.56%，主要因区块链等业务上半年低迷，同比减少，排除区块链业务，OEM业务整体实现稳健增长。报告期内，公司产品综合毛利率43.22%，较去年同期下降0.61个百分点，主要是因①2018年上半年公司结转收入的终端部分大多数为高毛利终端产品，提高了当期整体毛利率；②欧洲整合协同效应显著，赛普乐上半年业务同比增长，欧洲业务毛利率现阶段较本部产品略低。排除上述影响，公司专网主营产品毛利率仍保持稳定并处于较高水平。报告期内，公司控费效果显著，其中销售费用4.29亿元，较去年同期减少0.67亿元，同比下降13.44%；管理费用3.46亿元，较去年同期减少0.15亿元，同比下降4.29%；研发费用3.60亿元，较去年同期基本持平，剔除资本化和摊销因素，实际研发投入4.53亿元，较去年同期减少0.76万元，同比下降14.37%；财务费用1.40亿元，较去年同期减少0.08亿元，同比下降5.5%；四项费用总额较去年同期减少0.91亿元，同比下降6.64%。展望下半年，公司的海外布局仍将持续深入，欧洲、拉美以及新兴市场将持续保持快速增长；国内业务将随着公安招标的开展，以及应急消防和运营商公网专用项目的交付落地将得到改善；随着区块链业务的恢复，以及光通信需求带动，OEM业务全年将保持稳定增长。自年初以来，公司经营正呈现逐季向好趋势。展望未来2-3年，随着专网通信向着宽带化、智能化的方向发展，市场空间将得到数倍增长。从竞争格局来看，随着行业的技术升级，场景将更加多元化和复杂化，公司拥有齐全的产品线和领先行业的融合能力，竞争力将稳步提升。同时，随着行业加速整合，市场集中度不断提升，正向着对公司更有利方向演进。**二、董事长介绍经营情况**总体来看,近两年海能达在全球专网通信行业拥有较强的地位，在国内的领先优势更为突出。公司陆续推出宽带、指调、公网专用、特种设备等一系列新的产品和解决方案，技术相对领先，进行的数次战略收购也较为成功。 在窄带领域，公司的PDT产品需求稳定，并在全球快速抢占份额，市场机会进一步提升，随着公司积累和沉淀的客户量不断增长，为后期新业务的发展奠定了良好基础。在TETRA市场，海能达是该标准中最大最专业的公司之一，拥有着强大的团队和领先的产品，市场拓展也最为迅速，TETRA技术在未来的五到十年内仍将持续发展，对维护公司的客户和业务将起到重要作用。近年来得益于公司的推动和引导，TETRA和PDT标准正逐步替换东南亚、独联体、拉美部分国家的P25市场，也成为全球最重要的两大数字标准。公司经过多年的努力，拥有TETRA和PDT从技术到市场最强的竞争实力，正通过TETRA产品覆盖欧美国家，通过PDT覆盖新兴市场国家，并将以此为基础逐步叠加宽带业务。在宽带领域，行业发展方向越发明确，欧洲、美洲、中东等多个国家用户均开始使用宽带产品，技术成熟度和招标数量较以往大幅提升，技术演进路径也越发清晰。随着通信技术的发展和大数据、物联网的应用，专网客户在智慧警务、应急消防、特种行业的应用中对宽带化的需求进一步提升。公司已布局宽带业务多年，陆续推出了多种产品和解决方案，并已开展5G技术应用的研发，随着行业培育过程的逐步成熟，宽带化的进程将会加快。全球市场来看，海能达收购德国HMF和英国赛普乐公司后，在欧洲布局本地员工800多人，成为当地专网行业最大的公司，近两年也拿到了大多数的对讲机订单。在拉美市场，以往因交通、签证、语言等方面的不便，业务较难开展，海能达收购的Teltronic公司在拉美业务沉淀多年，拥有数百名西语、葡语系员工和众多高粘性的客户，通过收购后的整合协同，公司在拉美业务发展迅速，在多国斩获大项目。从全年业绩来看，随着公司近年来项目制业务占比不断提升，上下半年的收入存在一定差异，下半年占比更高。公司去年开始进行精细化运营的战略转型，整体管控效果已得到良好体现，全年费用仍将下降，随着收入的增长，利润空间会逐步释放。同时，公司随着现金流的持续改善，对下一步的发展更有信心。**三、互问互答**1、上半年业务从区域分布来看，国内、美洲、一带一路和欧洲区市场分别开展的如何？全年预期如何？如剔除去年同期结算因素影响，上半年公司海外销售本部（除欧美外）增长非常明显，随着市场渠道不断布局，一带一路国家的业务落地，全年仍将保持这一趋势；欧洲业务随着和收购公司的顺利整合也获得了稳定的增长，在新增市场拿到了更多的份额；美洲上半年因结算因素收入持平，但斩获多个大项目订单，项目会按照执行周期，在下半年为公司带来收入的快速增长，总体来看，公司海外业务全年增速会比较明显。国内业务因受到宏观经济形势，包括政府采购支出及三保等因素的影响有所下滑，但公司在一些新领域持续拓展，包括应急、消防以及泛执法等公网专用市场，这些新增市场潜在规模较大，全年来看国内业务仍将正增长。2、从上半年来看费用控制效果非常明显，不仅占比在变化，绝对值也出现了下降，从未来展望，我们怎么判断公司下一阶段控费和管理效率提升的情况？公司去年明确了从快速扩张到效益型增长转型的目标，深入推进精细化运营，其中控费提效是我们财务管理的核心。销售方面，公司在和海外子公司顺利整合之后，重新梳理业务区域，销售费率去年实现下降，今年绝对值也在下降。研发方面，公司聚焦主营专网产品，重点侧重宽带集群、智能终端、多媒体指调和公网专用产品，对一些非核心业务进行了优化，在保持当前研发团队的基础上，有效投入仍将增加，这也是公司产品竞争力继续保持领先地位的基础。管理方面，公司实施了一系列措施加强内部管控，从制度、流程和激励措施上进行了优化，上半年运营性费用显著下降，全年来看将保持这样的趋势。财务费用方面，公司今年融资利率受市场整体趋势影响略高于去年同期，但资产负债率一直得到有效控制，且稳中有降。全年来看公司的利息支出会略有增加，汇兑方面如人民币贬值，对公司会产生正向影响。3、公司2017年以来并购的几家海外企业，可以看到这几个公司近两年的经营情况在好转，扭亏为盈，请问公司和收购公司的整合具体做了哪些工作？海能达在2017年收购了英国上市公司赛普乐和加拿大上市公司诺赛特，收购之后与两家公司进行了多维度的整合。首先是市场融合，海能达自身拥有覆盖全球120多个国家数量众多的渠道资源，收购的海外子公司在部分国家和地区的渠道资源优于公司目前的渠道资源，我们迅速重新构建全球营销体系，根据各自的区域优势，双方互相借力，通过联合办工、合力开拓，避免了很多其他企业收购整合中容易出现的资源重合与浪费，提高集团销售效率。以赛普乐为例，其拥有100多年的历史，在欧洲也有很强的客户资源，旗下的Teltronic公司也深耕拉美市场多年，收购之后，海能达快速切入了欧洲和拉美的公共安全市场，拿到了欧洲大多数的对讲机终端订单，在拉美市场也屡屡中标大项目。其二是产品融合，公司能够与收购的海外子公司做到技术平台的资源共享与整合，互相“取其精华”，在窄带数字技术中强化海外TETRA产品优势，并为海外子公司提供宽带集群和智能终端的技术支持，提升彼此产品竞争力。其三是生产融合，公司充分发挥国内供应链和生产成本优势，将部分标准化的生产逐步转移到国内，既提高效率也降低了成本。同时，为快速响应和满足海外客户本地化与个性化需求，公司还优化了西班牙和加拿大两地的制造及装配中心，构建面向全球的智能制造能力。其四是文化融合，收购之后，公司给予了对方充分的信任和充分的授权，提拔了部分聚焦本行业多年的管理层、核心技术人员、业务骨干，使组织更加稳定，近两年海外子公司业务的快速恢复和增长也正是得益于此。4、公司的应收账款和存货周转率不高，未来是否好转？公司近年来快速抢占全球市场，项目制收入占比提升，而项目制业务周期较长，故应收和存货周转率不高，去年以来公司实施精细化运营，对应收账款、预收款和存货等加强管理，经营性现金流显著改善。同时，随着公司大项目建设经验越发丰富和行业生态伙伴的不断拓展，未来应收账款和存货周转率将逐步得到改善。 5、上半年国内业务有一定压力，对未来如何展望？首先、PDT市场正在进行广深厚覆盖，包括扩容、补点和终端采购，部分省市原有的TETRA设备也将逐步替换。工信部近期将800M频段新增用于PDT技术体制，对组网模式、终端管理方面也明确了要求。整体来看PDT的生命周期还很长。第二、从目前的宏观形势来看，国内政府和行业部门设备的国产化要求在提升，将会给我们带来一定竞争优势。第三、随着专网行业向宽带化和智化的发展，视频通信需求已非常明确，公司正配合公安部门探讨宽带化的技术方案，国内公安行业将由窄带逐步向宽带演进。第四、公司正在牵头部分专项行业的标准制定并且积极配合应急管理部的信息化建设顶层设计，这些部门的应用将带来一定的业务增量。第五、随着未来公网和专网的边界逐渐模糊，公网专用将会是一个新增的巨大市场，公司也正通过公网专用产品从专业执法向泛执法和运营商业务迈进，目前产品已在中国移动和对讲、亚信会保障和深圳智慧城管等项目中实现大规模商用。总体来看，随着技术的持续升级演进和公司新业务的不断推广，下半年甚至未来两年对国内业务仍充满信心。6、公司今年的现金流大幅转正并持续改善，未来是否能保持这样的状态？公司从去年开始进行了从规模扩张向盈利性增长的战略转型，实施精细化运营，对应收账款、预收款和存货等加强管理并严格管控现金流，自去年三季度起公司的现金流持续4个季度为正并远高于当期利润，从未来整体经营思路上看这会是一个常态化的模式，公司的现金流会仍将逐步向好。7、公司为何在欧洲保留了部分本地化生产？公司在欧洲的部分生产已转移到国内，既提高效率也降低了成本，但欧洲一些国家出于安全性考虑有当地生产的要求，故公司在欧洲保留了部分生产业务，主要包括一些产品组装和软件业务。8、公司今年的研发投入同比有所下降，请问人员是否稳定，后期的研发重点投入在哪些？技术创新是公司保持高速发展的首要驱动力，公司自去年起更加聚焦行业发展，对一些非核心研发业务略作优化，仍保持在核心研发领域的持续高投入，目前公司研发的核心团队和骨干力量非常稳定，后期我们的研发主要方向仍会集中在面向高端用户的宽带、智能化专网设备。9、专网行业未来的市场空间如何？公司有哪些核心竞争力？根据IHS的报告，2018年全球传统专网市场规模160亿美元，2022年将达到206亿美元，复合增速6.1%，数字技术已经超过模拟技术成为传统专网通信增长的主要驱动力。同时，伴随着宽带化、智能化时代的来临，在新的应用场景和新的用户需求的驱动下，下一代专网通信市场规模将逾千亿美元。公司经过多年持续布局，目前已经成长为全球为数不多的掌握关键数字无线集群通信技术，并能同时提供TETRA、PDT、DMR、宽带集群、卫星通信等全系列标准产品的专网通信设备商，逐步构建了完善的从窄带到宽带，从终端产品到系统应用，从语音到数据、再到视频的全系列产品布局。公司拥有科学的研发理念及国际化研发平台，始终将技术创新视为企业发展的核心动力，持续创新，拥抱新技术，拥有充足的核心技术储备并引领行业技术标准的发展，布局专利2000余项；公司拥有覆盖全球120多个国家和地区的营销网络、先进的产品制造及产品质量管控能力。整体来看公司在专网通信领域从产品、技术、营销渠道、生产等方面均有着极强的竞争力。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年9月2日 |