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：2019-005

|  |  |
| --- | --- |
| **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  |
| **参与单位名称及人员姓名** | 华泰证券招商证券中金公司西南证券东吴证券 | 华西证券互兴资本金元资本海悦投资东证资管 |
| **时间** | 10月28日 16:0010月29日 10:00 |
| **地点** | 公司总部会议室 |
| **上市公司接待人员姓名** | 常务副总裁蒋叶林先生董事会秘书周炎先生 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **公司管理层介绍三季度经营情况和财务数据**

公司前三季度营业总收入49.2亿元，同比增长8.58%，归属于上市公司股东的净利润1.09亿元，同比下降17.2%，其中，单三季度营收22.14亿元，同比增长49.94%.在上半年营业收入下降的背景下，第三季度收入大幅增长，带来营收拐点，主要得益于海外业务快速增长，以及改装车和EMS业务增长。主营收入第三季度增长三成左右，带动前三季度主营业务实现增长，并且主营业务毛利率维持稳定，因改装车和EMS毛利率较低，导致综合毛利率有所下降。公司精细化管理在持续推进并卓有成效。费用方面，主要是一次性费用增加导致第三季度出现增长，原因包括同期奖金增加导致单季度整体期间费用的增长，同时，与诉讼相关的法务费比去年同期增加，导致了单季度管理费用的增长。总体来看，日常运营性费用仍处于合理控制范围内。经营性现金流需要继续改善，虽然单季度有承压，但整体可控，长期判断会保持良性。业务方面，海外业务进一步拓展，与并购公司融合进一步夯实，全球竞争力和市占率稳步提升，整体营收稳定增长。尤其在发达国家市场，受益于对英国赛普乐、德国HMF的并购与整合，营收保持较快增长。海外本部、美洲区也发展良好。国内市场因受到宏观环境影响延续了上半年的下降趋势，今年国内传统业务预计持平或略有下降，但专项业务会有增长，改装车业务会有大幅增长，后续将会进入正常发展阶段，除了改装车和专项通信产品，今年会有一些其他业务机会，综合考虑下国内业务不一定会下降。此外，今年以来，公司在大项目上保持增长，截止三季度末，国内外对外公告的合同总金额超10亿元，同比去年大幅增长。产品方面，TETRA业务以欧洲为代表发展良性，超出预期。传统PDT、DMR产品处于稳定增长状态。公司第三季度推出新一代数字集群产品780系列并开始全球推广。宽带产品推进了国内公安市场的扩大规模试验和宽窄带融合方案的先行先试，E-Fushion在应急消防和处突领域实现规模销售，双模及PoC智能终端开始规模销售，国内和海外运营商市场拓展实现突破。总之，现在宽带市场在逐步改善，改变了过去市场乏力的现状，产品与业务模式也受到了客户的认可。总体来说，公司整体经营情况处于合理状况，和去年相比又提高了一个台阶。**二、互问互答**1、从三季度情况看单季度收入是超预期，但是净利润有所下滑，主要是费用影响，请问单季度的诉讼、奖金费用是一次性的吗？第四季度是否还会继续产生影响？法务费超出公司之前预期，奖金部分之前有预期，但预期计提没有那么多。四季度法务费不确定，奖金费用应该会有所下降。2、过去公司人员数量足以支撑100亿的年销售收入，目前人员数量是否可以支撑？公司短期员工数量不会有大规模的扩张，在上下浮动一两百人的规模内，支撑100亿的销售收入没有问题,排除一线操作类员工约4700人。3、公司的资产负债率方面如何改善？一方面通过公司自身的盈利填补，另一方面对于资产处置在积极考虑办法，比如通过非核心资产剥离。4、根据公司截止三季度的经营情况看，股权激励解锁的压力是不是偏大？现在来看压力确实有点大，当初定的这个目标本来是可以达成的，现在也没有放弃，还没有到盖棺定论的阶段，一切都有可能。今年国内公安市场财政预算的变化是有意外，出现了下滑，给经营带来一些压力。初步统计过，今年国内招投标总量出现明显下降，同时有些项目延迟到了明年。5、公司上半年收入不能反映全年，业绩是否会在今年四季度或明年一季度集中体现出来？目前从全年收入来看公司内部是保持乐观的预期，公司会继续努力，目前项目储备还是非常充足的。6、公司全年应收账款的回款方面是否存在压力？应收账款一直管控比较紧，回款同比去年大有改进，今年回款任务能够完成。7、公司存货有增加，是在做一些储备吗？公司之前就计划开始做储备但没有大的动作。由于全球宏观环境的原因，即使会对公司现金流造成一定影响，还是要做些储备，保证公司能正常运营。8、从三季报来看毛利率有下滑原因？三季度净利润下滑原因是受毛利率下滑因素影响大一些还是受费用增长因素影响大一些？公司内部对EMS和改装车业务的考核主要是净利润，改装车业务的毛利率是由国家定价，不存在价格的上下浮动，预计全年这两部分业务的利润贡献同比会有提升。此外，三季度公司主营业务毛利率保持稳定。净利润同比下降更多的压力来自费用压力，主要是诉讼费、银行利息等费用，剔除这些影响公司内部的实际运营性费用仍然是下降的。9、从公司主营专网通信毛利率来看，海外的毛利率是否比国内的毛利率低一些？海外业务分为母公司拓展的海外业务和欧洲的海外业务。欧洲区的业务主要以并购的子公司为主，毛利率较母公司略低，有部分是会计规则的原因，例如计成本的方式等。而海外本部和新兴市场的毛利率和国内的持平。10、三季度费用增加很多，上半年诉讼费用如何？未来可预见的费用有多少？去年上半年法务费6000万元，今年上半年6500万元，法务费根据诉讼的周期会出现分布不均匀的情况。去年全年法务费是1.1亿元，今年预计会多一些，具体金额不好判断，诉讼还会持续一段时间。针对诉讼公司做了很多预案，希望能将对上市公司的影响降到最小。11、国内业务展望？在国内宽带和行业顶层设计方面有什么进展？国内公安业务由于受到了政府采购支出的影响今年有所下滑，但市场占有率并未降低。目前公安专网处于转型和完善的阶段，现在PDT网络只是初步建成，还在进行广深厚覆盖，各地公安在PDT网络的覆盖率和信号强度方面有了更高的要求。此外，还有两个新的机会，一是新成立的应急管理部对于专业通信的需求十分确定，也正在规划专网建设方案；二是在宽带网络建设方面，公安部讨论了宽带怎么建设，认可了公司的技术方案，并对前期的一些试点成果基本满意，预计周期会有一至两年。在国内宽带方面，公司坚持的方案是对的，即现场应急、重要场所的点状布局、借助与公网融合，三种结合的方式。采用宽窄融合、公专融合的方案，价值会体现在终端上，同时管道侧也将更加多元化。公司对宽带产品的布局全面，覆盖了终端、网络设备、指挥调度等。国内顶层设计方面，公司一直积极参与国内标准的顶层设计，包括参与应急管理的研讨，以及和公安部协力制定最适合客户需求的标准。12、应急管理部大概有多大的体量，和PDT相比？根据具体方案规模不定，例如消防，省级消防可以有几千万，小的支队项目几百万。有资金和预算的原因，应急部门更多会走紧急情况下的部分自建网络+应急设备部分+公网的组网模式，消防有可能会建立独立的网络。13、公司的产品过去在公安市场用的较多，现在在行业市场也能看到，今后在行业市场上会如何发力？公共安全是公司的传统市场，会保持，在应急管理领域会发力，在行业领域，公司会围绕行业客户制定相应的解决方案，包括提供对讲机、信息化手段以及整体解决方案，例如公司中标的深圳智慧城管项目。14、To G客户账期比较长会影响现金流，小客户账期短现金流会好，如何看待这个问题？项目制会面临账期问题，但是这种政府项目体量大，价格空间能够承受这点融资成本，尤其是进入之后还会有扩容项目，而且这些客户资信好，形成坏账的可能性极小。15、今年公安下半年不达预期，明年如何？明年和今年持平问题不大，一个是各部门交流来看，另一个是从项目储备来看。有些项目本来是今年落地但会延迟到明年。另外就是新项目开拓，国内PDT项目还没有全部完成，一些仍在使用TETRA标准的省份和城市近几年内也将逐步被PDT标准替换，如北京、上海、成都、广州、山西、山东、珠海等。TETRA的替换有的一个城市可以达到大几亿的规模，具体也和竞争有关系。16、海外市场未来发展会如何？尤其是在欧洲市场，中国企业的拓展一般会受到限制，那么公司现在有没有遇到类似的问题？海外市场发展趋势良好，比较乐观。很多国家专网是刚需，海能达收购专网公司之后，现在市场上可供选择的厂家不多了。中国的大国崛起对于发展中国家有一定影响，更加愿意与中国厂商接触。对拉美乐观，东南亚、亚洲是公司的优势市场，非洲通过“一带一路”也利于公司。有些国家一旦进入，项目的可持续性很强，比如乌兹别克的项目去年就有几个亿，今年还有贡献。另外，市场策略上，对于一些国家公司也会用自己的欧洲品牌去拓展，公司因为有欧洲公司没有什么受到限制，而且有些国家和客户倾向于选择欧洲公司。17、公司在矿机方面业务情况和毛利率情况如何？前三季度增长较快，四季度还会继续增长。这部分业务的毛利率不确定，因为不同的客户有一定区别，单纯的代工业务毛利率较低，参与设计结构的业务毛利率较可观。18、公司在公专融合的优势？公司有拿到这种项目吗？公司在公专融合的优势主要在于终端和后台应用上。目前公司已拿到公专融合的项目，例如公告的深圳城管项目，并且，在海外运营商市场也实现了突破。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2019年10月30日 |