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：2019-006

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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** | JP Morgan  PNB  Coatue Management  Cyber Atlas | Allianz Global Investors  Fullerton Fund Management  Oaktree Capital |
| **时间** | 2019年11月12日-2019年11月25日 | |
| **地点** | 公司总部会议室 | |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书 周炎先生 | |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 1. **介绍行业情况和公司基本情况**   **二、问答环节**  **1、请问宽带建设爆发期是在2022年吗？**  按照目前的规划，美国宽带网络已开始建设，日韩、中东部分国家正开始逐步使用宽带，欧洲主要发达国家预计在2022之前也将开展宽带化应用。我国目前也正在逐步明确方案及扩大规模试点，宽带专网预计会在1-2年启动，并且更多场景化的应用将会带动宽窄带融合产品以及应急物联网等融合产品的需求。  **2、新产品单个项目体量与传统产品项目相比如何？终端和系统比例如何？**  新业务的体量不会比传统专网小，涉及到宽带化和智能化应用，触及到的业务边界更广。以公司历史公告的订单为例，深圳建设主城区的PDT网络建设1个多亿，而指挥中心南山公安和深圳智慧城管项目分别为6000多万、5000万左右，这两个仅为平台项目，尚未包含网络设备和新型智能终端的采购。  **3、未来5G的发展成熟后，会对专网产生冲击吗？**  宽带化趋势下，公网与专网融合与互为补充是趋势，这也给公司全面切入公专融合领域带来了契机。未来核心行业客户会采取专网为主，公网为辅的建网模式。5G的发展会使行业客户有更多应用空间，但现阶段，5G网络尚未规模商用，5G切片标准还在制定当中，并未完全成熟，专网的宽带化目前还是会以LTE为主要方向。无论是LTE还是未来的5G，由于行业特性，一些专网用户需要一个能够完全自主可控、安全可靠的网络，也会有一部分专网用户会转向运营商的管道，但对于终端形态和业务应用的需求，和纯粹的公网模式下会有不同，包括核心网、终端、调度指挥软件及平台需要专业厂商提供，公司目前在4G专网的端到端解决方案上保持领先，并正在开展5G在专网行业的应用预研，在研发投入上一直保持行业领先水平。  **4、公司在美国业务是否受到限制？**  公司被列入美国NDAA 2019即美国国防授权法案名单，其中提到限制美国联邦政府采购公司产品。公司在海外市场包括三大区，新兴市场占比最高，其次是欧洲市场，美洲市场目前占比相对较少，美国业务收入占比更低，且主要集中在工商业，基本不涉及政府和公共安全部门，今年前三季度，公司北美市场的业务保持平稳，并且拉美市场实现了快速增长。  **5、公司与政府项目比较多，回款周期如何？**  公司自去年以来，财务管控加强并取得显著成效，经营现金流大幅转正，同时，对于新签项目质量要求加强，包括对预付款和回款周期的要求有所提高。  **6、建网之后是否会有服务一类的收入？**  专网建设完成后，还存在扩容升级、终端采购、运维服务等业务机会。一般项目建设初期会有免费的维保期，维保期过后，服务会通过招标并进入收费阶段。目前，公司的服务占收比还相对较低，一些大项目比如荷兰全国警察网项目、巴西CEARA州公共安全项目包含了建网之后的服务费，未来随着公司网络项目的落地以及存量市场的增加，服务占比将会提升。  **7、据悉部分国内厂商在欧洲的业务受到一定阻碍，为什么公司做公共安全业务还能在欧洲市场拓展顺利？**  公司在欧洲收购赛普乐后实现了较好的整合，欧洲部分公共安全客户出于对信息安全的需要会要求本地化生产和软件开发，公司可以很好的满足客户这方面的需求。今年以来，公司在欧洲新项目的中标份额超过一半。  **8、未来经营性现金流指引？长期来看，经营性现金流占净利润比例如何？**  公司从去年开始推行精细化运营，强化财务管理、现金流管控。去年三季度经营性现金流转正，全年9000多万元。今年上半年经营性现金流5.94亿，单三季度经营性现金流是受到一次性费用的影响以及备货的增加导致支出增加，预计全年回款目标将会达成，现金流会比去年大幅转好，经营性现金流占净利润的比例会较往年有显著提升。 | |
| **附件清单（如有）** | 无 | |
| **日期** | 2019年11月27日 | |