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：2020-001

|  |  |
| --- | --- |
| **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** | 方正证券、南方基金、平安基金、诺德基金、  融通基金、方正资管、安信基金、中船投资 |
| **时间** | 2020年2月5日 |
| **地点** | 线上电话会议 |
| **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** | 感谢唐总邀请公司参加这次“方正证券2020线上策略会”，在当前疫情形势下，方正证券率先推出线上策略会的方式，为上市公司与投资者的交流提供了很大程度的便捷，创新并且与时俱进。在这里也给唐总和在线的各位投资者朋友拜个晚年，希望各位在工作、生活中保持身体健康，做好防护。  **一、介绍公司基本情况**  先和各位沟通下去年的经营情况，公司于2月2日晚发布2019年业绩预告,预计2019年实现归母净利润4.8-5.8亿，同比增长0.67%-21.64%。过去一年，在宏观形势承压的背景下，公司按照年初既定经营计划，凝心聚力，锐意创新，连续七年收入规模保持稳定增长。  增长主要基于几个方面。首先，公司海外业务实现良好拓展，国际竞争力和业务布局进一步夯实，持续深耕欧洲和新兴市场，同时积极拓展拉美、非洲、南亚等新市场。其二，在行业宽带化、智能化的趋势下，公司顺利推进业务从专网通信向专用通信及解决方案转型，新产品开始实现规模销售，包括基于智能平台的终端、公网POC产品、多媒体融合指挥中心、专项工程设备、卫星通信等占收比进一步提升，未来将成为公司营收增长的重要支柱。第三，公司继续推进精细化运营，提效控费，实际运营性费用稳中有降，部分非经常性费用有所增加，经营性现金流显著改善。  海能达经过多年的发展，积累了两方面的核心优势。一方面，公司把握“模转数”的机会实现了全球化布局，建立了覆盖全球的销售渠道，并且是面向全球公共安全、政务、交通、能源等重要行业和高端市场，渠道资源在跨国企业和科技企业中是稀缺的，后续公司会通过数字化营销体系的建立和优化，进一步夯实和提升渠道价值和效率。另一方面，公司坚持研发高投入，建立了强大的专用通信和解决方案领域的研发平台，以及产品化能力，新的产品发布后可以迅速的通过公司的全球化渠道实现从研发到销售的转化。过去几年，公司在全球销售的产品主营产品以数字集群为主，随着，销售产品更加丰富和多元化。  产品方面，数字终端收入基本持平，主要受国内PDT和海外部分地区DMR产品影响，TETRA业务保持快速增长，包括Sepura和HMF的Tetra终端及系统以及自有品牌业务。新业务实现快速增长，其中双模终端快速增长，PoC和执法记录仪等基于公网智能平台的产品，以及专项工程产品均实现了数倍增长。公司相比数字时代，进入智能时代后，产品更加多元化，端到端的解决方案能力更加丰富。  展望2020年，以收入保持增长仍为主要目标，一个是国内业务，一个是新业务是关键年，推进新业务销售，公司将继续加强内部管控，持续推进精细化运营，提效控费，逐步提升公司的盈利能力。  **二、问答环节**  **1、疫情对公司经营有什么影响吗？对业务是否有推动？**  目前公司整体经营保持正常，国内受疫情影响的办公区域根据当地政府要求自2020年2月10日起恢复正常办公，同时为确保公司全球业务正常运行，在2月3日-2月9日期间国内启动远程办公机制，海外不受疫情影响区域已按原计划正常复工。供应链为保障全球供应根据实际情况做了响应部署，一季度是行业淡季，公司从原材料到成品均有一定库存，可以满足订单生产和供货需求，2月10日前主要采用库存发货，并优先支援防疫一线行业，复工后上游原材料供应和工厂生产会恢复正常。公司已采取各种措施积极应对疫情，不排除下游会有部分客户因为疫情延迟复工以及一些项目招标存在延迟的可能，公司也在保持密切的关注，避免主营业务受到影响。  此次疫情将对医疗卫生行业的专用通信建设和保障起到推动作用。公司的智能终端、POC产品、指挥调度平台等新的解决方案在此次疫情防控工作中得到一定应用，用于保障防控中心和各防控点、医学观察点之间的音频、视频通话和实时数据传输，实现防控指挥部门对疫情信息的全面掌控和实时指挥调度。同时，公司还为公安人员在疫情防控卡口提供保障，解决信号覆盖、统一指挥、高效协作，帮助公安人员对外来与出城人员进行严密防控，外防流入，内防扩散，为疫情防控工作提供了通信保障与支援服务。  同时，公司积极履行社会责任，积极向一线医护进行产品捐赠。随着政府对医疗领域的应急与公共安全保障投入愈加重视，对应急处置下的通信需求将持续增加，将进一步拉动公司业务的发展。  **2、目前公司所说的新业务分别是什么？2020年新业务的占收比能达到多少？**  公司的新产品在主营业务占比超过两成，较过去两年显著提升。体现在几个方面：首先，多模智能终端去年收入同比取得快速增长，包括融合DMR、PDT、TETRA等窄带技术和LTE等宽带技术的终端产品，助力核心公共安全客户的产品升级。其二，公专融合业务，去年收入同比取得大幅增长，包括公网PoC、执法记录仪等基于公网的产品，目前公司已与国际和国内多家运营商开展合作，拓展新的泛执法和行业客户，如国内中国移动、中国联通以及海外部分国家的运营商等。第三，宽带集群系统、指挥调度去年取得相对稳定的增长，指调业务在国内外多个大项目中为客户提供整体解决方案，过去两年全球宽带化延迟的背景下，公司坚持投入，推进了国内公安体系的宽带标准的制定和规模试验。第四，专项工程类产品去年已实现数倍增长，贡献几个亿销售收入，公司进入了重要客户需求目录，并已在海外打开市场。  随着行业宽带化、智能化发展，预计2020年公司新业务占收比将进一步提升，逐渐成为继传统数字集群产品之外新的收入支柱。  **3、宽窄融合业务目前发展如何，未来拓展又将如何？**  公司去年基于宽带和智能平台的新业务占比已有明显提升，成为营收增长的主要驱动力。目前，宽带智能终端产品保持了比较好的盈利能力。宽带集群系统过去几年投入较大，但国内和部分国家宽带建设出现了一定的延迟，未来行业向宽带化、智能化发展是必然趋势，国内标准基本确立，今年开始会逐步启动建设，同时公司保持了领先优势，宽带系统产品会逐步贡献盈利。此外，公专融合也会成为宽带化的主要方向，面向更多领域的客户应用，公司已全面布局公网，并建立了广泛合作。未来公司会保持高研发投入，并在5G、卫星通信领域已投入了大量研发。  **4、经营性现金流情况，是否会引入战略投资者？**  过去一年，公司持续推进精细化运营，控费提效取得成效，在回款方面相比2018年有明显增长，完成了年初既定目标，经营性现金流显著改善，全年的情况要好于三季度的数据，2020年公司将继续加强现金流管理。  目前公司对于战略投资者未进行过深入探讨，经营上首先考虑的是通过管理提升和流程优化提高自身的盈利能力和自我造血能力。  **5、宽带化趋势下是如何与运营商及公网厂商如中兴、华为相配合的？**  在行业宽带化、智能化的趋势下，公网与专网融合与互补是方向。进入宽带时代，专用网络和公用网络为客户提供不同性能和管理要求的管道，除管道外，客户需要专业的终端、平台、应用及解决方案来承载和支撑业务。一些核心专网用户仍需要完全自主可控、安全可靠的网络，也会有一部分客户在原有模拟和数字常规终端无法满足数据、视频需求的背景下，需要接入宽带网络，此时运营商的网络可以满足其需求，同时还需要专用的行业解决方案，公司将为这类客户提供包括核心网、专用智能终端、移动管理和调度指挥等软件及平台的端到端的整体解决方案。  随着公网与专网的融合，竞争与合作的边界会模糊。公网设备厂商对专网的介入由来已久，从模式时代就一直存在，专网面对的客户的需求点不仅仅是高质量、稳定、可靠、安全的网络管道，核心需求还包括专用的终端以及专业的行业解决方案，对行业客户需求的了解和需求的引导是公司相对公网厂商的差异化优势。  此外，4G和5G等宽带技术的发展，以及公网和专网的融合也给公司全面切入公网领域带来了契机，会面临更广泛的用户市场。公司目前在4G专网的端到端解决方案上保持领先，同时在5G领域大力投入研发，并与国际和国内多家运营商开展了公网和5G方面的合作，共建共享市场机会。过去一年，公司积极推进业务从专网通信向专用通信及解决方案转型，基于智能、宽带、融合平台的新业务已实现规模销售。  **6、2020年的费用规划？**  对内会继续加强控费提效，运营性费用保持稳定，同时进一步提升人效。2019年，在人员得到优化的背景下，营收保持稳定增长，人均收入继续提升。  **7、今年国内业务情况如何？**  我们认为，去年国内业务已触底，今年将回归增长。主要基于几个方面的判断：第一、新的应急管理体系对应急通信能力建设的需求也得到了国家政策的明确支持，公司积极参与应急管理部的专网建设，助力国家应急救援能力建设，20年是起步年，会带来一定的业务增量。第二、随着宽带化和智能化的发展，公安信息化会逐步升级，目前公安部正在逐步明确宽带化方案并推进试点规模的扩大，公司将迎来机会。第三、在公专融合的大趋势下，国内运营商也正在积极与公司开展合作，合力拓展市场，经过过去一年的布局，产品商用机会增加。第四、国内政府和行业部门的国产化要求在提升，国产替代的需求也将会带来新的市场机会，有利于公司公共安全之外的行业拓展。  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，对国内业务重新回归增长通道具备很强的信心。  **8、OEM业务发展如何？**  去年OEM业务发展良好，营收超过年初既定目标，净利润率略有提升。增长因素包括光通信、区块链、智能机器人领域客户需求的增加，以及对于新领域的业务开拓。2019年，公司OEM业务团队新开拓了新能源汽车领域的重要客户，并结合自身在通信领域的优势开拓了AI模组业务。未来几年，OEM业务预计会保持稳定增长。 |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2020年2月6日 |