

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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	西部证券、申万宏源证券、华宝基金、领创投资、中赣（深圳）投资、高铂投资、传泽投资、前海万利、黑森投资、健顺投资、宁泉资产、巴富罗投资、辰翔投资、个人投资者；
时间	2022年5月11日 10:00-11:30 2022年5月11日 15:00-16:00
地点	海能达总部会议室、电话会议平台
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘周炎 投关部长李瑞 投关经理米赛钰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董秘介绍公司经营情况</p> <p>二、交流互动环节</p> <p>1、2021年全年的营收及利润情况？分区域及产品来看分别的大概情况？</p> <p>2021年全球疫情蔓延，同时受外部形势及电子器件涨价影响，公司内外部发展面临一定的挑战和压力，公司经历了一整年恢复性发展，21年全年实现营业收入57.2亿元，同比下降6%，利润亏损6.6亿元。利润亏损最主要的原因是收入未达年初目标，除此之外有一些非日常经营造成的影响，主要包括汇兑波动影响了1.49亿元，Norsat商誉减值影响7500万元，美子破产事项影响1.9亿元，法务费用影响了1.2亿等几个主要因素。</p> <p>分区域来看，国内销售收入28亿元，同比增长16%，主要因国内疫情得以有效防控，新业务取得一定的有效拓展，收入稳定增长。海外销售收入29亿元，同比下降21%，主要受全球疫情反复，部分发展中国家和地区商务活动受限，部分项目有一定延迟，欧洲市场由于汇率波动给合并报表的收入带来了一定影响。下半年开始，公司业务呈现逐季恢复的趋势。上半年收入21.7亿元，同比下滑29%，三季度收入</p>

14 亿元，同比增长 6%，四季度收入 21.5 亿元，同比增长 23.5%。

分产品来看，专用通信主营业务收入 45 亿元，同比持平。其中，窄带业务略降，主要因海外业务受疫情影响下滑，同时人民币兑美元、欧元汇率波动所致；成长型业务同比增长约 60%，其中公专融合业务同比增长近一倍，4G/5G 宽带业务增长近七成，指挥调度业务同比增长超两成。成长型业务整体占比已超过 10%，市场空间逐渐打开，成为公司营收增长的重要支柱。OEM 及改装车等业务实现收入 12 亿元，同比下降 24%，主要因 2020 年出售部分光通信资产所致。剔除出售的部分资产，OEM 汽车电子、通信、机器人等业务实现了稳定增长。

2、公司 21 年的整体费用情况，以及公司对今年费用的预期情况？

过去几年公司坚持推进精细化管理，降本增效，营运性费用逐年下降，去年达到了相对稳定的状态。21 年费用率的上升主要还是公司营收增长没有达到年初的增长目标所致。

研发费用方面公司投入比较稳定，去年 10.32 个亿，同比增长 11.58%，主要投向窄带新型号产品和成长型业务，此外无形资产的摊销也有一定的增加。管理费用方面同比略降 3.4%，得益于持续的降本优化；销售费用方面，公司 21 年加大了商务活动的开展，包括新业务的市场拓展，同比略有增长；财务费用 21 年整体基本持平略降。今年公司整体营运性费用预期会保持稳定，未来将通过主营收入的增长逐年降低费用率，提升企业盈利能力。

3、公司当前的银行授信情况如何？未来在融资利率、财务费用方面是否有进一步下降空间？

公司当前授信主要聚焦在几大国有银行，公司在正在进一步降低银行贷款余额，在保障现金流充足的基础上优先偿还较高息的有息贷款。近两年公司通过优化资产结构，资产负债率从 60%以上已逐步降低到 54.8%，2021 年底公司有息负债 40.5 亿元，较年初减少 12.7%，全年利息费用 2.25 亿元，同比减少 0.67 亿元。2022 年一季度公司有息负债进一步减少，利息费用同比下降 16.4%，预期全年的融资成本将保持基本持平或略降的态势。

4、公司各项业务毛利率的基本情况？元器件材料价格上涨对公司毛利率是否有影响？

2021 年，公司综合毛利率 43%，其中主营专用通信业务的毛利率多年来稳定在 50%左右或以上。去年四季度毛利率下降，主要是元器件价格波动及汇率波动等影响。今年公司对毛利率的要求是保持主营毛利率稳定，一季度整体毛利率同比略升 2.6 个百分点，达到了 49.1%。未来随着元器件价格的回落，预期会对公司毛利率产生一些正贡献。从当前形势来看，今年的元器件情况预期会比去年好转。

5、疫情影响对公司客户的影响情况？疫情管控对供应链的影响？

今年国内业务仍然存在压力，政府主要预算开支仍向抗疫倾斜，但政务客户的行业旺季主要集中在下半年，接下来要看国内的形势变化。工商业客户主要以高端物业、酒店、高端餐饮为主，占收入的 10%左右，疫情对客户采购存在一定影响，但影响相对可控。海外目前来看业务机会比较好，商务活动在陆续开展，各地区国家陆续通航开放。行业经历了疫情影响下的 2 年，刚性需求正逐步释放，业务机会比

	<p>较乐观。供应链方面因深圳疫情恢复较快，目前的供应情况相比 21 年四季度好转。出口物流方面仍存在一定紧张，公司也正在物料方面做一些供应保障以减缓交付压力。</p> <p>6、公司新产品 H 系列目前的推广情况如何？客户接受度怎么样？</p> <p>H 系列产品在公司最近中标的海外项目中已经得到了应用，并形成了规模订单。H 系列的产品相比以往产品在重量、设计用材、声音降噪等方面均得到了软件及硬件升级，产品的轻量化、降噪、待机效果都会更好，客户接受度不错。</p> <p>7、公司成长型业务目前的发展情况，以及未来 3-5 年预期如何？</p> <p>公司的成长性业务主要是“2+3+1”产品战略中“3”的部分，主要指公专融合、5G 宽带，指挥调度业务。我们的期望是未来三年成长型业务成为公司窄带业务以外的第二增长曲线，收入规模向窄带业务看齐。成长型业务发展核心要看行业客户需求及公司产品力的提升，现阶段大部分专网客户还在用传统窄带产品，现有的经销商合作伙伴还在以窄带产品的推广为主。公司基于去年已经形成的较好的业务基础，将在全球范围内加大以公专融合为主的成长型业务的推广，包括加大样板点、实验局建设等，发展更多的中小行业合作伙伴及渠道商，促进成长型业务的快速增长。</p> <p>8、当前人民币贬值，公司是否会受益？</p> <p>公司的欧洲子公司主要以欧元或英镑结算，集团公司与子公司之间很少结汇，实际结汇主要发生在一些年底的回款，或与子公司之间的借款等情况。公司在美洲及发展中国家等地区主要以美元为结算货币，相较而言美元对公司的汇兑影响会更为直接一些。2022 年一季度来看，欧元汇率继续下行，对公司的欧洲资产仍然会造成影响。二季度开始，我们注意到美元兑人民币正在升值，预计将会给公司的部分美元结算业务带来一定的正向汇兑影响，具体还是要看资产负债表日的汇率情况。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 5 月 11 日</p>