

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：2024-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	天风证券、长城证券、国盛证券、东兴证券、太平资产、观富资产、太平洋证券、华夏未来、CloudAlpha Capital、合煦智远、华夏财富、海富通基金、上海途灵、上海笃诚、中邮人寿、燕园创新、鹏华基金、光大保德信、华西基金、博时基金、天津远策、北京和信金创、平安资产、鹏华基金、长盛基金、富荣基金、承珞投资、青岛幂加和、上海健顺、玄卜投资
时间	2024年8月8日至2024年8月9日
地点	线上会议平台
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘 周炎 投资者关系经理 米赛钰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>2024年上半年，公司坚持高质量发展方针，深化重构企业核心竞争力，紧随“一带一路”发展战略，夯实全球渠道及市场布局，抗住外部的压力与挑战，业务展现较大韧性。报告期内，公司整体实现27.4亿元收入，同比增长21.3%。其中，主营专业无线通信业务收入21亿元，同比增长16.8%，主要得益于海内外渠道业务的增长。</p> <p>利润方面，上半年公司实现净利润1.62亿元，同比增长110%，扣非净利润1.49亿元，同比增长135%。管理上公司继续落实精细化运营，期间费用率同比下降4.1个百分点，有息负债显著降低，利息支出同比减少，经营性现金流净额3800万元。剔除诉讼影响，经营性现金流2.8亿元，连续19个季度为正，累计净流入合计32亿元。同时，公司继续强化业务收付款，注重高质量订单，信用减值损失同比减少6500万元。此外，汇兑损失3049万元，较去年同期增加8834万元，剔除汇率波动因素，业务表现及利润率都比去年同期更加扎实。</p> <p>分区域来看，国内及海外业务均实现了两位数的增长，订单情况同比增长可观，整体业绩符合公司预期，在当前这样的形势及公司的特殊情况中这</p>

样的业绩来之不易，与公司坚持高质量发展及创新引领的发展思路息息相关。

分业务来看，窄带业务稳定增长，成长型业务实现了快速增长，其中多模、执法记录仪、指调等公专融合产品线增速较快，宽带业务实现显著的增长。EMS 业务保持较好增长趋势，客户已覆盖大部分全球领先的动力电池厂商以及国内领先的新能源汽车厂商，在推进新能源及汽车电子研发与供应深度上取得进展，并布局低空经济，与国内头部互联网零售科技企业达成战略合作。

从内部管理上，自公司 22 年 10 月提出“步步为盈”以来，业务实现良性发展，公司今年核心战略思想“重构企业核心竞争力，激发组织战斗力”，经过上半年的实践，在销售端明确了“三个易”“四个全覆盖”的发展目标，并在国内外的业务落实上产生了明显的效果。研发端进一步审视和夯实四个业务板块，重点在技术创新，牢牢树立“海能达出品就要做行业标杆”的理念；运营端进一步提升大运营能力，从产品、研发到供应链的全流程拉通，支持更多销售力量下沉一线，强化 GTM、LTC 的流程、供应链 NPI 的改进；激发组织战斗力方面，强化激励下沉，从销售区域下沉到人员，未来继续向研发、供应链及平台部门覆盖。

展望下半年，市场形势依然较为严峻，公司经营步入稳健轨道，若不考虑诉讼事件的影响，根据目前三季度初步的经营情况来看，三季度的收入同比及环比都将继续加速的趋势，目前比较有信心恢复到一季度增长的趋势。公司仍在积极应对诉讼，当前处于二审后期的阶段。根据当前二审判决估算，调减版权部分的赔偿金额约 1.2 亿美元，其他维持了一审原判。公司不认可部分二审判决，正在申请二审法院重新考虑并重新判决，结果上依然存在一些不确定性。公司希望投入更多精力到企业的生产经营中，经过近年来的经营管理上的调整，证明了公司的管理变革是富有成效的，主营业务能够为客户及股东创造价值，这也是公司应对外部变化的信心所在。

二、问答交流情况

1、窄带及成长型业务的增长，主要是来自下游哪些客户的需求？

窄带业务增长主要是国内和海外渠道，尤其是新兴市场是在发力。这几年公司加强国代、数字化营销等方面的管理效果显现，一季度渠道业务的增长已经在体现。渠道业务是基本盘，是主要的增长因素。另外在高端防爆产品上，高端能源行业增长，新品 S 系列的商业机型上量较快。成长型业务层面，POC 在专网领域作为集群业务的补充帮助泛执法进行快速部署，除终端销售外，我们在全中国五大区域构建了子运营平台，运营收入也在增长。执法记录仪产品品类增加，进入国家区域及合作伙伴的数量都在持续增加。应急行业除了拉动窄带之外，也对自组网等应急通信产品形成有效拉动。宽带业务自去年下半年进入部门海外国家运营商体系后起业务比较持续，今年上半年增长较快。

2、应急招标今年带给公司业务的拉动情况？国内还有什么行业拉动业绩增长？

从目前市场端来看，公司占相关的 370M 设备已开标的半数以上，预计今年会贡献较大的收入增量，带动国内业务收入增长。除 370M 之外，自组网、天通终端、应急通信车需求，也会对公司其他产品线有拉动。近期整个应急招标接近尾声，三季度起就会开始逐步体现收入，具体节奏跟验收实施相关。往后看国内业务的增量，随着铁路 400M、公共安全单北斗升级、电力等行业的专用网络部署都会带来增长空间。

	<p>3、公司在费用控制方面的考核目标和具体的控费措施？</p> <p>公司的费用管控的具体实施是从组织变革开始，使组织变得轻量化、高效化，将部分中台下沉至一线，提升组织效率，让力量向一线渗透，效率得到显著提升。具体目标上，在不考虑诉讼影响的情况下，销售费用和管理费用的目标持平略降，研发费用略增，主要用于加强产品推新和标准引领，整体的费用率上会有所下降，这也是我们净利率提升的一个基础。</p> <p>4、公司全年利润率的展望？</p> <p>上半年 27 亿元的收入，以扣非净利润来看，公司实现了 5.4%的净利率。如果全年达成营收目标，公司经营性利润率还将进一步提升，主营业务的盈利能力呈现稳步提升态势。非经营层面，预计全年诉讼费用会同比有所增加。财务口径盈利会受到汇兑、资产减值及诉讼计提等事项的影响，具体情况以公司披露的定期报告为准。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 12 日</p>