

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：2025-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	参加海能达 2024 年度网上业绩说明会的机构及个人投资者
<b>时间</b>	2025 年 5 月 23 日
<b>地点</b>	进门财经网络会议平台
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长陈清州 董事兼总经理蒋叶林 董事兼财务总监康继亮 独立董事 张学斌 副总经理兼董事会秘书周炎
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、公司去年业绩盈利增长率有多少呢？</b></p> <p>过去一年，公司在严峻的诉讼挑战及外部宏观形势的双重压力下，仍然实现了业务层面的突破，全年实现营业收入 61.4 亿元，同比增长 8.7%。因诉讼全额计提预计负债 37.6 亿元，导致归母净利润大幅亏损，排除此相关因素影响，公司实现扣非净利润 2.0 亿元，同比增长 102%。其中，窄带业务保持平稳发展，同比增长 13%，以公专融合、指挥指调、宽带为代表的成长型业务整体增长 24%，并且在市场实现逐步破局，进一步打开了市场局面。</p> <p><b>2、公司本期盈利水平如何？为什么业绩下降这么多？</b></p> <p>公司 2024 年实现营业收入 61.4 亿元，同比增长 8.7%。因全额计提诉讼相关的预计负债 37.6 亿元，导致归母净利润大幅亏损，排除此相关因素影响，公司去年实现扣非净利润 2.0 亿元，同比增长 102%。</p>

从财务角度来看，如果不考虑预计负债计提和律师费等负面因素影响，2024 年是公司历史上经营情况及财务表现较为突出的一年。公司主营专用通信业务在国内市场，紧抓急国债项目机遇，凭借专业的团队、优质的产品和服务，成功拿下了约六成的市场份额，进一步夯实了在国内专网的领先地位。海外市场来看，一带一路地区实现稳定增长，欧美市场基本持平。整体来看，主营业务销售额与经营性现金流均达到历史较高水平，有息负债及利息支出稳定下降，为公司后续的稳定发展提供了坚实的财务保障。

### **3、公司海外业务进展如何？**

海外市场是公司“扎根中国，面向全球”市场战略中的重要一环。面向海外市场，公司重点加强“一带一路”沿线市场开拓，围绕大项目和重点区域推动项目交付落地，夯实项目资源储备。过去一年，公司成功助力伊拉克公共安全用户部署了先进的综合指挥调度系统、中标智利 TETRA 专用通信系统项目、为巴西塞阿拉州公共安全部门实现通信智能化升级、助力伊斯坦布尔消防局全面升级消防与灾害响应能力、为秘鲁 APEC 峰会、巴西 G20 峰会两大国际盛会筑牢通信基石、为阿塞拜疆举办的《联合国气候变化框架公约》第 29 次缔约方大会（COP29）打造无缝通信网络、为泰国市政提供公专融合解决方案、助力巴基斯坦新国际机场校飞圆满成功、为安哥拉国际机场全力护航。此外，公司在欧洲市场也中标了多个专用通信项目。同时，公司积极参与行业交流，出席了 2024CCW 行业展会、德国 PMRExpo 展会、中国-拉美贸易展、斐济首届“中国贸易展”、非洲国际通信展以及中东最大科技展会 GITEX，面向国际客户全面展示新技术、新方案，为全球关键通信注入创新活力。

### **4、除公共安全领域之外，公司还在哪些行业开展业务？**

在公共安全领域，公司做到了公安专网全国市占率第一。过去一年，公司牢抓应急专网建设机遇，在应急专网领域实现了市场份额第一，从而进一步夯实了公司在国内专网领域的领先地位。除公共安全、政务应急行业外，公司也在轨道交通、能源、石油石化、电力、工商业等行业持续发展，基于行业不同特性和差异化的应用场景，为客户提供量身定制的专用通信解决方案。过去一年，在交通运输领域，公司成功保障了合肥地铁 2 号线东延线、深圳地铁 8 号线二期等多条地铁线路顺利开通运营，中标了深圳地铁 6 号线支线二期、8 号线三期、12 号线二期等通信项目，助力巴基斯坦新国际机场校飞圆满成功，为安哥拉国际机场全力护航；能源领域，助力恒力石化实现高效运营，支撑山东单体投资规模最大工业项目裕龙岛炼化一体化项目投产，亮相石油石化信息通信技术交流大会，助力智能油气田、智能炼化、智慧销售等建设。

### **5、公司去年的订单什么时候全部交付，收到回款？**

公司销售模式主要包括大客户直销、渠道销售及数字化营销，相关订单的交付和回款依照具体合同约定、订单要求等推进执行。过去一年，公司坚持精细化运营策略，加强客户信用管理及收款，公司库存周转率和应收账款周转率进一步提升，经营性现金流净额连续多年保持较高水准。

### **6、公司的现金流状况如何，是否充足稳定，经营性现金流、投资性现金流**

### 和筹资性现金流的情况？

公司持续围绕精细化管理的策略，加强客户信用管理及收款，经营性现金流净额连续多年保持较好水平。2024年，公司经营性现金流净额为6.23亿元，若剔除诉讼相关影响后约为10亿元，主要得益于主营业务增长；投资性现金流净额为-4.19亿元，主要因购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金增加；筹资性现金流净额为-3.82亿元，主要因偿还公司债券及银行贷款。

### 7、公司的指调业务和 AI 有哪些结合？有哪些项目落地及实质性进展？

在智能指调领域，公司以 AI 技术深度赋能为核心战略，驱动产品体系升级，持续优化 NLP 基础模型架构，构建起涵盖 2000+精细化业务标签的多模态知识图谱，成功打造出覆盖从数据标注、模型训练到场景落地的全链路 AI 能力，公司持续加速产品迭代，完成智慧接处警、呼叫中心系统、智能警情分析、重大指挥等产品智能化升级，并发布全新的云控产品，同步实现全栈式国产化适配，使新一代产品具备跨平台部署能力，广泛覆盖公共安全应急指挥、市政服务等多个垂直场景。2025 年年初，公司“情指行一体化实战平台”在智能化方面进一步升级，通过深度融合国产大模型，进一步强化了平台的智能决策能力。结合此前集成的自研 NLP 智能模型，此次与大模型的融合应用加持，成功构建了“更智能、更快捷、更精准”的双模 AI 模式。“情指行一体化”解决方案在四川、湖北、福建、山西等多个省级行政区实现规模化应用，海外市场则针对新兴市场需求推出模块化智能调度平台，以“即插即用”的解决方案成功打入东盟、非洲及拉美地区，并完成中东国家级指挥中心项目的首批交付。

### 8、看到 C114 报道，公司在北京警用装备展上展出了机器狗产品和无人车，公司在该领域有什么规划？有什么核心技术？

当前，公司基于与 AI 生态合作伙伴的深度合作，结合公司在专网通信领域领先的技术积累，将自研的宽带自组网技术与机器狗主体实现加载融合，开创性推出“专网通信+机器狗”解决方案，同时，基于公司优质的行业渠道及客户群体，可广泛应用于日常巡检、警用巡逻、大型安保、重大赛事、应急救援、灾后重建等场景并助力客户发挥重要作用。未来将实现指挥人员直接通过调度终端或对讲机语音输出，即可对无人机、机器狗、警车等无人化智能设备下达指令。目前来看，机器狗和无人车等新技术仍在不断迭代中，公司也将持续推动方案演进，结合 AI 专网技术，推出满足客户需求的各类 AI 专网应用及解决方案。

### 9、近期，中国“三体计算星座”成功发射并组网。该星座拥有星载智算、星间通讯系统，建成后总算力达 1000POPS，能解决传统卫星数据处理和通讯带宽难题。海能达在通信领域和卫星通讯方面经验丰富，我好奇贵公司是否参与此项目？若未参与，未来有无计划在卫星通信、数据传输环节贡献力量？

公司暂未参与该项目。公司在卫星通信领域能够研发及制造创新领先的便携式卫星通信设备、微波器件及海事卫星设备，近年来，公司随国家产业规划积极布局低轨卫星产业，目前产业进入加速发展期，国内多种集成化地面终端快速迭代，具有广阔的应用前景，也是公司的优势能力所在。

在此契机下，公司未来将持续整合宽带低轨卫星通信与 5G 通信技术优势，加大卫星配套的地面通信系统的研发投入和技术攻关力度，未来将在低轨卫星进入行业应用阶段后主动参与地面终端配套相关市场，进一步强化我们面向客户的解决方案能力。

**10、公司在第十二届中国国际警用装备博览会上有没有订单，或者有没有合作意向？**

您好，本次警用装备博览会展会期间，公司展台迎来了北京、上海、广东、山西、河南、新疆、四川等二十余个省（市、自治区）的领导及客户的莅临指导，公司现场汇报了在“AI 专网”领域的科研成果与以及对未来 AI 智能应用的思考及规划，同时吸引了来自公共安全领域的专家、学者前往展台交流，多数客户在展会期间表达了对公司提出的 AI 专网理念的强烈兴趣。面对未来智慧警务的纵深发展需求，公司将加速“AI+专网”的研发投入及能力建设，推动专网技术与警务实战的深度融合。展会后，公司将进一步跟踪客户需求，积极挖掘商机，并努力实现订单及商用转化，未来若形成具体订单，公司将会根据相关规则及监管要求，及时发布公告或相关资讯。

**11、AI 专网未来的发展趋势是什么？**

AI 专网的发展趋势简单概括为：技术智能化、应用场景化、安全可信化、生态开放化。业务管理者从“指挥人”到“指挥人机协同”，实现行业业务模式的升级。未来，AI 专网将深度融入公共安全、应急消防、工业互联网等领域，成为智能社会的核心基础设施。

以专网应用最为广泛的公共安全行业为例，首先，传统专网依赖事后响应，AI 专网则可以通过历史和实时数据分析实现主动预警。除此之外，当前用户对于专网通信的使用主要用于指挥人，对于专业的机器设备和无人装备的操作，必须由专业的人员来执行，命令从自然语言转变成融合通信设备上各种网络接口不同协议的代码，仍少不了人的操作，这既不符合效率原则，也存在操作人员理解指挥人员指令误差的潜在风险。在可预见的未来，AI 专网将成为警务人员的数字搭档，只需一句话，机器战队即刻就能出击，指挥人员可以直接通过对讲机或调度终端通过语音对无人机、机器狗、警车等智能化装备下达指令，实现高效的人机互动和更加智能化的指挥调度。

**12、公司今年的发展上有什么样的战略规划？**

2025 年初，公司对内提出了“创新引领，发展才是硬道理”的业务发展理念，把业绩增长放在显著位置，要求公司全体干部和员工以更加“向前”的姿态，为业绩增长提供动力支持和资源保障。公司要求集团整体营收及主营业务实现稳定增长，主营利润率保持稳中有升。基于上述规划目标，公司将紧紧围绕年度发展主题，稳步推进研发变革，打造行业标杆产品，继续夯实窄带基本盘业务，推进成长型业务规模增长。以公司产品面向客户的“易找到”、“易购买”及“易服务”为目标，持续推进数字化营销建设。同时，公司将继续推进精细化运营，降低费用率，实现高质量发展。

### 13、公司之后的盈利有什么增长点？

公司将通过主营专用通信业务的不断拓展来实现业务增长的目标，增长是硬道理。窄带业务作为公司基本盘业务，在国内市场保持领先地位，在海外市场具备极强的竞争力，是公司业绩增长的基石。公专融合、指调、宽带等成长型业务通过多年来围绕客户需求的持续打磨、优化，市场逐步打开，指调业务进入行业前三，执法记录仪等移动执法类产品从后进入者逆袭成为国内一线厂商，融合通信领域也获得了客户非常高的认可度，公司平台软件能力的系统性构建，开始较好的实现对新一代平台终端产品的带动，在整体营收中的占比不断提升，逐渐发展成为公司的第二增长曲线。同时，面向专网未来发展趋势，公司积极推动 AI 与专网应用的结合，提出 AI 专网的发展理念，向客户推出了系列无人新型装备，有助于进一步拓展未来增长空间。

### 14、公司与摩托罗拉诉讼案件现在是什么情况了，对公司的发展有哪些影响？

针对摩托罗拉商密及版权诉讼案件和美国司法部诉讼案件，公司已根据二审判决结果及已达成协议在 2024 年度全额计提预计负债。诉讼相关进展可参考定期报告和临时进展公告内容，二审判决后，摩托罗拉向一审法院提交移交程序的动议，随后双方提交了答复意见，目前等待开庭，H 系列产品证据开示和庭审已全部结束，目前在等待法院判决。公司将在后续各诉讼流程的各环节积极抗辩，维护公司利益。

### 15、海能达最近二级市场表现很差，是不是有未公告事项？

上市公司股票价格可能受到宏观环境、行业发展、公司经营、投资者偏好以及交易资金等多层面因素影响。目前，公司经营情况保持正常，相关的重大事项将会通过定期报告或临时公告及时对外披露，同时公司会通过官网、官微及时发布与业务相关的信息，以供查阅。

### 16、公司有研发自主芯片吗？

近年来，公司在专网芯片领域积极布局，推进核心元器件的国产替代工作，已在芯片设计、算法集成、芯片性能等方面取得突破。今年 5 月份，在北京警用通信展会上展出了初代芯片样片，未来将为专网通信带来更优化的性能，以及更加丰富的场景应用。

### 17、公司 EMS 业务涉及哪些业务领域？

公司 EMS 业务立足高端制造能力，重点布局新能源及汽车电子、机器人、服务器等三大重点领域。在新能源汽车电子领域，深化与全球领先的动力电池厂商以及国内头部新能源汽车厂商的合作，产品服务的终端车型覆盖了特斯拉、极氪、问界、小鹏、理想、大众、宝马等热门车型，并且在推进新能源及汽车电子研发与供应深度上取得进展；在机器人领域，与国内头部互联网零售科技企业达成战略合作，切入低空经济领域并快速布局，提升在低空经济领域的供应链配套能力，同时在扫地、割草、陪伴等服务型机器人领域持续进行客户拓展，积累了丰富的行业经验；在服务器领域，将业务从传统服务器延伸至 AI 终端应用，为算力行业客户提供智能

	<p>制造及供应链支撑。</p> <p><b>18、作为二级市场股东，最近我们股东大会中提及的特定对象发行股票包含哪些对象主体，同时该资金会有何用途？</b></p> <p>公司于年度董事会和股东大会已审议通过简易程序向特定对象发行股票相关事宜，根据相关规则要求发行规模不超过3亿元，授权期限从2024年年度股东大会通过起至2025年年度股东大会召开止。目前董事会尚未启动发行程序，后续公司将结合资金需求、外部市场环境及政策变化等因素，决定是否在授权期内启动发行。若启动发行，发行对象为符合监管部门规定的法人、自然人或者其他合法投资组织等不超过35名（含35名）的特定对象，募集资金将结合公司的具体需求制定，包括用于主营业务相关的募投项目或补充流动资金等。</p> <p><b>19、定向增发什么时候，二级市场股价一直下跌</b></p> <p>公司于年度董事会和股东大会已审议通过简易程序向特定对象发行股票相关事宜，根据相关规则要求发行规模不超过3亿元，授权期限从2024年年度股东大会通过起至2025年年度股东大会召开止，目前尚未启动发行程序。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025年5月25日</p>