

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：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	招商证券、中信证券、德邦证券、泰石投资、平安证券、上海睿源、华夏久盈、杭州重湖、上海联视、浙江丰道、深圳尚诚、中天汇富、浙江朝景、上海杭贵、上海盟洋、上海合道、天津信托、上海冰河、创金合信、IGWT Investment、上海天猗、嘉合基金、爱建证券、广东汇阳、浦银安盛、磐厚动量（上海）、高盛资产管理(香港)、大道兴业、上海景领、方正人寿
时间	2025年8月18日至2025年8月20日
地点	公司会议室及电话会议平台
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 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>上半年公司实现整体营业收入 22.6 亿，同比减少 4.8 亿，主要有两个关键的影响因素：第一，OEM 及其他业务收入同比下降 3.4 亿；第二，主营业务收入同比下降 1.4 亿，主要因海外某地区大项目收入确认延迟。上半年归属于母公司股东的净利润 9,358 万，同比减少约 6,881 万，主要是一季度同比利润减少所致。第二季度单季度，公司业务稳健发展，实现归母净利润 6,645 万元，同比提升 33%，环比提升 145%。整体毛利率 51%，同比提升 5 个百分点，主营业务毛利率维持较好水平。</p> <p>回顾过往 5 年的变革历程，公司推进的管理变革工作取得显著成效，公司在持续加强研发、销售投入效率，以及应对诉讼的压力下，期间费用率显著下降。与 2021 年相比，2024 年公司研发、管理、销售三项费用率下降显著。基于对未来行业前景的判断以及对竞争力的持续强化，2025 年起公司开始加大投入，上半年销售、管理、研发费用端实现一定程度的增长，为下半年以及明后年的业绩增长奠定基础，财务费用持续优化，同比下降 1</p>

亿，经营性现金流 2.4 亿，创近五年来最佳水平。

分地区来看，上半年国内主营业务收入达到历史较好水平，渠道业务呈现出较强的增长态势，合作伙伴、经销商持续扩充。行业方面，在公共安全、应急、消防等核心行业持续推动标准制定、支持演习活动、加大区域拓展、推动北斗应用等，铁路、电力等泛行业持续拓展，成长型业务持续扩大销售规模，公专融合终端出货量持续提升。海外业务整体稳中向好，上半年签单金额成绩较佳，主要来自于大项目的增长和渠道下沉。下半年公司将持续加强渠道管理，加强在公共安全领域的核心竞争力，同时继续推进成长型业务的海外拓展延伸。

产品层面，窄带基本盘业务稳健发展，公司持续完善并丰富窄带系列产品型号，夯实行业覆盖深度，并积极参与公安、应急、铁路和电网等行业的专用通信标准制定工作。在终端产品层面，成功推出铁路行车安全通信专用的多种通信模块等新产品，并全面升级商业终端产品。系统产品层面，扩展集群一体化基站频段至国内其他垂直行业和海外用户需求的 150 兆和 400 兆频段产品。集群一体化基站产品能有效降低用户专网建设成本，进一步增强了公司产品的市场竞争力。此外，在电力行业加大电力 EPDT 1.0 产品开发，并主导更高传输速率的 EPDT2.0 标准制定和产品开发，满足电力控制类、采集类业务需求，为进入电力行业中配电自动化方向的更大市场奠定坚实基础。

公专融合产品逐步打开市场，面对不同行业的客户需求，公司针对性推出 3GPP 宽带集群标准 MCX 平台、公网集群 PoC 平台、融合通信平台、执法证据管理平台、大屏智能终端、PoC 终端、执法记录仪等公专融合产品和智能化应用，构建的公专融合解决方案可实现业务、应用、平台、网络、终端多层次的深度融合，网络层横向打通公网、窄带专网、4G/5G 专网以及现场应急网，平台层提供窄带、公网、融合通信、证据管理、组件化赋能等多种服务，感知层支持包括 PDT/DMR/TETRA 终端、双模终端、公网对讲终端、执法记录仪、大屏智能终端、布控球、智慧警车等终端设备的接入，为前端感知设备提供丰富的信息数据及功能。

公司今年提出的“AI 专网”，也开始结合一些新的 AI 应用进入整体的通信解决方案，如机器狗、AI 指调功能模块等，在智能化升级方面与行业头部机器人公司进一步深化合作，推出新一代四足机器人综合解决方案，同时整合接入多类型大模型与行业小模型，深度融合语义识别、语音识别、图像识别等 AI 技术，构建新型智能指挥中枢。在跨层级、跨终端联动方面，在移动 APP 与多模态终端深度适配的基础上，完成与四足机器人、无人机、执法记录仪、双模终端等多形态产品的深度融合，实现基于 AI 的风险警情自动判定、四足机器人/无人机智能管控调度、执法音视频证据与警情案件自动关联绑定等功能，大幅提升了在应急突发事件中运用多形态、多手段进行快速处置与协同调度的能力。客户端对 AI 应用的产品兴趣度也很高，未来在国内、海外都有广阔的市场空间。AI 专网将促进专网从通信管道转变为具备辅助决策、动态优化和全链条协同能力的智能基础设施，让专网行业迈入“人机协同”的智能新纪元，深入到专网通信的管道侧、平台侧、应用侧，为专网用户带来更加丰富智能的应用。

二、问答交流情况

1、公司在海外地区销售占收入比重的 50%左右，未来主要有哪些增长点？

上半年海外业务表现不错，除欧洲有一些压力外，包括美洲中东非洲南亚整体增长较好，从签单规模来看新兴市场、一带一路地区实现显著增长，海外市场是公司业务未来几年增长的核心驱动。产品方面，窄带还在进一步夯实，按照公司目前在全球的市场份额，通过渠道的建设及产品的全覆盖，还具有很大的提升空间。我们也在持续的构建公共安全生态体系，叠加解决方案，增强客户粘性，并不断带来客户价值的边际增长。

2、目前最新的诉讼进展如何，后续海外业务的发展计划？

诉讼情况在定期报告里面详细描述了相关进展，截至目前，美国商秘案件二审已经结束，在 2024 年年报中，公司根据二审判决结果及已达成协议全额计提预计负债，并采取了一系列有效应对措施。业务布局方面，战略重心向一带一路、金砖国家持续发力，呈现出较好的增长趋势，欧洲北美保持渠道业务深耕。

3、本报告期公司研发投入同比增长 8%左右，公司持续保持较高的研发投入主要的投向是哪些领域？

专网通信行业属于长跑赛道，需要通过产品方案、市场营销的结合不断赢得客户的信任，持续提升能力构建生态体系。公司加强研发投入，不断迭代优化产品，公司对研发投入方向进行了一些结构优化，缩减了一些非主营、盈利较差的项目，将资源更多投入到盈利性强、投资回报较高的产品线当中。重点投入方向包括窄带产品、公专融合、智能指调、应急自组网等领域，前瞻性研发投入 AI 专网，包括无人装备、四足机器人等行业应用，满足未来在特定场景下，人与人、人与机器之间关键时刻及关键任务场景下的执行要求。

4、公司关键原材料的国产替代进程如何？

公司已经有能力推出全国产化方案的产品，在关键器件上加大大国产化，兼顾供应链安全以及降本的要求，我们也在和合作伙伴共同推动自研的芯片方案，接下来会推出纯国产化的信创产品。

5、公司 OEM 汽车电子业务的进展如何？

汽车电子业务基本持平，接下来还会在一些新能源新势力重卡公司持续拓展，未来将通过一些战略合作或资本运作的方式做一些产品层面的升级，在产品研发上做一些布局，也会向机器人领域延伸布局。

6、公司上半年毛利率提升了 5 个百分点的主要原因？

上半年整体毛利率提升约 5 个百分点，主要是 OEM 业务毛利提升且收入占比下降导致的。主营来看，窄带业务毛利率基本持平，宽带产品毛利率水平也较为理想，上半年收入有所下降主要因部分国家项目交付延迟导致，整体目标是保持毛利率水平。一些新产品初期毛利较低，但最终会实现显著提升，综合来看，新产品占比提升后综合毛利率可能略有下降，对

	<p>业务的收入贡献水平预计将会提升。</p> <p>7、公司简明的未来展望？</p> <p>尽管当前宏观经济和国际形势存在一定压力，但基于公司前期布局，我们对下半年的业务机会保持较为乐观的信心。未来在 AI 专网领域有很大的提升空间，应用场景丰富。从整个财务数据上将会看到公司稳健变化，公司还会继续沿着“高质量发展”的方针继续稳定发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 8 月 20 日