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：2026-005

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	上海紫杰私募、厦门市政府驻深圳经济联络处、河南飞孟金刚石、杭州创投、聚众鑫创投资产、上海米聚资产、图灵资本、深圳市中森鼎盛、帝煌资本及个人投资者
时间	2026年11月10日
地点	公司展厅及会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 周炎 证券事务经理 王丹琪
投资者关系活动主要内容介绍	**一、2026 年第三季度公司整体经营情况介绍** 2026年前三季度，公司实现营业收入36.67亿元，剔除出售西班牙子公司的影响，前三季度营业收入同比增长4.95%。前三季度，公司实现归属上市公司股东净利润2.01亿元，同比增长8.22%，其中第三季度归属上市公司股东净利润1.59亿元，同比增长71.64%；前三季度实现扣非净利润2.79亿元，同比增长92.56%，其中第三季度实现扣非净利润1.84亿元，同比增长180.43%。 为充分调动公司部分董事、高管及核心骨干的积极性，将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合，使各方共同关注公司的长远发展，确保公司发展战略和经营目标的实现，第三季度公司推出了2026年限制性股票与股票期权激励计划。 公司主营专用通信业务盈利质量持续提升。剔除并表因素影响后，主营收入稳定增长，其中，公专融合等成长型业务收入实现显著增长；前三季度综合毛利率同比提升2.49个百分点，其中

	主营专用通信业务毛利率同比提升2.91个百分点。 公司围绕“AI赋能专网创新，组织变革提质增效”年度发展主题，持续加大研发投入与市场拓展力度，海外市场及成长型业务逐步成为主营业务增长的重要驱动。同时，积极布局低空安全、无人机侦测与反制、卫星互联网等战略新兴领域，探索新型消费者业务场景。 总体来看，前三季度海外市场持续拓展、成长型业务快速发展、产品高质量交付及毛利率提升共同推动公司核心经营利润较快增长。 **二、问答交流情况** **1、公司海外业务成长空间在哪里？是在新区域拓展还是原有区域增长？** 答：公司在海外新兴市场（如非洲、中东、东南亚、拉美等地区）持续深化，项目机会增加。公司通过持续增加本地销售力量、拓展经销商合作伙伴，并叠加执法记录仪、MSC、PoC等公专融合产品品类，推动海外收入增长。 **2、今年能扭亏为盈吗？三季度盈利与以前对比情况如何？** 答：前三季度，公司实现归属上市公司股东净利润2.01亿元，同比增长8.22%，其中第三季度归属上市公司股东净利润1.59亿元，同比增长71.64%；公司前三季度实现扣非净利润2.79亿元，同比增长92.56%，其中第三季度实现扣非净利润1.84亿元，同比增长180.43%。 **3、公司消费者业务是面向C端还是B端?是否在AI方面可以应用？** 答：公司消费者业务是面向终端用户推出的新产品和新方案，采用ToB+ToC模式。初期通过B端合作伙伴切入，未来逐步向C端延伸。 对讲终端天然适合作为AI端侧入口，与后端AI平台充分结合，形成AI智能解决方案，在行业级场景、消费级场景实现应用

	落地。 **4、对讲机能否应用在车载场景？** 答：公司目前已在布局车载场景。公司与猛士汽车开展合作，为猛士M817提供智能车载对讲终端及整体解决方案。同时，公司计划与部分汽车品牌开展合作，开发适合车载应用的通信解决方案。此外，公司也有面向专业通信和公专融合场景的车台终端产品。 **5、公司布局机器人板块的规划是什么？主要应用在哪些场景？** 答：公司继续深化与行业头部机器人合作，推出新一代四足机器人综合应急通信解决方案，拓展轨道巡检、应急处置、消防救援等核心应用场景。 **6、无人机反制业务是否已在报表中体现？** 答：公司围绕低空安全领域积极布局无人机侦测与反制相关业务，目前该业务尚处于前期布局与市场拓展阶段。后续随着相关项目逐步落地，符合收入确认条件时，按规定纳入公司财务报表。 **7、公司未来的资本运作和并购规划是怎样的？** 答：公司持续关注符合主业方向的优质机会，并将结合行业趋势、经营现状等情况审慎研判布局。未来如有合适机会且触及信息披露标准，公司将严格按照要求及时履行信息披露义务。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 10 日