

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：2023-008

| | |
|----------------------|---|
| 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 | 天风证券、招商证券、长城证券、国元证券、鹏华基金、中欧瑞博、招商致远、观澜湖投资、君子乾乾、鼎萨投资、合智投资、个人投资者 |
| 时间 | 2023年10月30日-2023年10月31日 |
| 地点 | 公司总部大厦会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事兼财务总监 康继亮 副总裁兼董事会秘书 周炎 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司基本情况</p> <p>收入端，前三季度公司实现营业收入 36 亿元，同比下降 3%，剔除去年同期 2.77 亿元赛普乐影响来看，上升 4.8%。其中，主营专业无线通信设备实现收入 29.5 亿元，同比下降 3.1%，剔除赛普乐影响后，主营专业无线通信设备收入同比增长 6.6%。OEM 及其他业务实现收入 6.5 亿元，同比下降 2.5%。前三个季度，主营业务机会及在手订单的趋势是持续向好。OEM 业务受到上半年新能源行业需求下滑的影响有所下降，全年收入目前来看预计与去年基本保持持平，明后年会开始在收入端逐步体现增长态势。</p> <p>利润端，前三季度实现归母净利润 1.5 亿元，同比下降 58%，主要因去年同期出售赛普乐股权获得 2.87 亿投资收益，剔除此影响后归母净利润同比增长 124%；扣非净利润 1.2 亿，同比增长 442%。经营性利润率达到 4.2%左右，基本符合公司年初制定的目标。此外，前三季度公司较去年提前预提了过程奖金，还原后来看，经营性利润率近 10%，同比去年也有了显著提升，是公司步步为盈战略实施取得的成果。</p> <p>单 Q3 来看，收入 13.4 亿元，同比增长 5%，利润 7010 万元，剔除去年赛普乐投资收益的特殊项看来，增长比较可观；环比今年 Q2 来看，利润上环比 Q2 下降，主要受到奖金计提的影响以及 9 月份人民币小幅回升带来的汇兑影响。经营上来讲，</p> |

| | |
|--------------|---|
| | <p>单季度利润率继续稳中向好。</p> <p>从各项经营数据来看，我们的业务质量仍在不断向好。前三季度公司综合毛利率和主营毛利率均同比稳中有升。四大费用整体下降，整体费用率同比下降近 1 个百分点。其中除销售费用外，管理、研发、财务费用绝对值及费用率都进一步降低。资产负债率 44.8% 保持在良好水平，经营性现金流 2.3 亿元，资产负债率及现金流情况都保持稳定向好，也为公司继续夯实步步为盈战略提供了良好的条件。</p> <p>分产品来看，窄带产品剔除赛普乐影响保持稳定增长，同时毛利率持续提升。成长型业务增长较快，其中宽带业务、POC 终端同比增长较好，新产品在海外市场逐步起量。分区域来看，经营上来看前三季度主营业务国内收入基本持平，海外收入持续提升，得益于“一带一路”地区中拉美及中东地区增长较快。站在目前的时间节点来看，公司保持“步步为盈”的经营目标，全年扣非净利润有比较不错的增长趋势。</p> <p>二、问答交流</p> <p>1、公司毛利率三季度持续提升的主要原因？后续毛利率趋势展望？</p> <p>三季度毛利率提升主要有部分产品价格、成本管控、以及汇兑影响等三方面因素。公司在严控低毛利订单，从工料、研发、采购等成本端进行控制，同时对生产计划了更细节的管理从而降低生产成本。全年来看，四季度如果人民币保持在当前汇率水平，我们的毛利率会继续保持。</p> <p>2、子公司 Norsat 卫星产品主要在哪些地区进行销售？公司在低轨卫星方面的业务布局？</p> <p>诺赛特产品除北美有业务之外，也在国内、以及海外的部分一带一路地区形成销售。除诺赛特之外，子公司是天通终端核心供应商。低轨卫星在终端领域参与项目，并在海外进行渠道布局。国内目前以实验星为主，产品暂未形成大规模商用。</p> <p>3、公司 OEM 汽车电子的主要客户有哪些？</p> <p>汽车电子除赛力斯之外，其他的整车客户还包括吉利、小鹏等，主要集中在三电等领域的硬件制造和代工。同时，公司与国内领先的动力电池厂商开展深度合作。今年以来，公司开始逐步增加整车厂、智能驾驶厂商等成为客户并进行直供，客单价上会有提升。</p> <p>4、国内应急通信行业的后续的机会展望？</p> <p>近年，国内自然灾害频发，带来对应急专网的深化建设需求。我们预计本次国家的万亿国债计划将有一部分用于应急通信专网建设，后续将会陆续带来专网收入端的拉动。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2023 年 11 月 1 日 |