

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：2025-003

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div>                                                              |
| 参与单位名称及人员姓名   | 香港长盈基金、深圳乾明资产管理、前海昊润基金、二进制资产管理、道赢私募证券基金、深圳财沣投资、中建一局五公司华南分公司、盈富汇智私募证券基金、广股交私募、香港百盈咨询、香港长桥证券、深圳华锦涌泰投资、深圳前海宁致私募证券基金、宇赢共青城投资、含金量私募证券投资基金、乾升投资、兴业证券深圳分公司、其他个人投资者。                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 时间            | 2025 年 5 月 27 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<br>运营管理中心总助郭晓乐<br>投资者关系经理 米赛钰                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、请问公司在海外业务发展的思路？除“一带一路”市场外，欧美市场方面有哪些机会？</p> <p>海外业务是公司的重点方向，公司国际化发展已经 20 余年，业务覆盖 120 多个国家，面向全球在各优势区域营销体系覆盖较好。近年来，公司响应号召，战略重心向“一带一路”等发展中国家加大投入，取得了不错的成效。过去几年，公司在印尼、中东等地区成功举办多场经销商峰会，今年在南非召开的经销商峰会刚刚结束，接下来在拉美地区也会有行业经销商峰会。欧洲是公司海外重要的渠道市场，也是成长型业务、融合通信新产品以及无人化设备的重要推广地。拉美市场，公司在巴西、墨西哥等金砖国家深入布局，近年项目及渠道业务快速增长。北美市场，公司主要聚焦部分渠道业务，以及一些小型行业市场。</p> <p>2、公司管理费用率、销售费用率较高的原因？</p> <p>公司和其他开展国际化业务布局的科技企业有着类似的地方，但专网</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>通信的整体赛道更细分、聚焦，而在渠道建设上需要投入的成本需要一定的积累，有一定的门槛要求，因此规模效应完全体现出来之前会一定程度影响销售费用率，但优势在于细分市场的定制化、差异化需求带来的毛利率相对较高。从内部角度而言，公司对当下费用率也是不满意的，仍有持续优化的空间。公司经过过去几年的精细化运营，费用率在逐步下降，剔除诉讼相关影响后，税前利润率已经相较前几年大幅提升。未来随着收入的增长，费用端的控制，并叠加剔除法务费等特殊事项影响，管理费用率存在进一步下降的空间。</p> <p><b>3、公司产品有哪些 AI 方面的应用？</b></p> <p>专网与 AI 技术的结合是行业发展的必然趋势，海能达作为该领域的领军企业也承担着专网 AI 化的使命。公司更能贴近专网客户的需求，可以看到公司在近期北京警用装备展上提出了“AI 专网”的发展理念。C 端产品可以通过用户自我反馈带动行业发展，但 B 端需要有一个使用及迭代的周期，经过充分的稳定性、可靠性论证后才能正式进入规模商用期。公司指挥调度产品与 AI 技术率先结合之后，使得情指行数据形成更多的标签，并且大幅度提高系统对警情信息的预判能力，帮助用户从被动响应向主动预判演进，大幅提升工作效率和准确性。公司的指挥调度产品已经在广西、四川、湖北、福建等地区形成业务布局和用户积累，在客户侧形成了很高的认可度。此外，窄带时期以语音应用为主，随着宽带化、AI 化的发展，未来将融合更多的智能化终端和装备，如无人车、无人机、机器狗等，AI 专网将使人机互动更加安全、可靠、高效，公司在该领域持续布局，目前距离规模商用尚处于较早期阶段。</p> <p><b>4、公司政府项目的回款是否有保障？国内海外的政府回款周期是否有差异？</b></p> <p>公司从 18、19 年开始经营性现金流转正后连续多年持续为正，2024 年报表端的经营性现金流 6 亿，剔除诉讼相关因素的影响，实际经营性现金流达 10 亿左右，体现公司主营专用通信业务的持续造血能力。经营情况的改善和公司的管理理念变革有关系，早期公司处于扩张性增长阶段，近几年虽然营收规模开始放缓，但实质已迈入高质量发展阶段，核心受益于公司主营业务收入的持续增长和盈利能力的提升。公司非常重视现金流，在项目拓展以及项目合作模式上，会与生态合作伙伴充分合作共赢，并保证现金回款。同时，公司深化渠道变革，提升经销商业务、中小行业业务占比，也将加快资金周转。</p> <p><b>5、公司在低空经济的布局？</b></p> <p>在低空经济领域公司一直在持续保持关注和适当的资源投入，公司主业为专用通信业务，因此天然的优势即结合应急、公安等行业客户的需求，将自组网与无人机结合提供通信解决方案。未来若随低空行业的快速发展，应用场景更加丰富后也会进一步带来公司整体通信解决方案能力的提升。</p> <p>另外，子公司深海做代工业务，其客户群体相比主业更加广泛，涉及汽车电子、机器人、无人机等，早期曾是大疆的供应商，现在正与国内头部互联网零售科技企业战略合作，未来物流无人机起量将有可能带动其业</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|              | <p>务发展。</p> <p><b>6、公司在海外市场的核心竞争力有哪些？</b></p> <p>首先，公司在客户响应、客户服务以及技术迭代方面都更加有优势，其次，比较有信心的说公司是在专用通信领域渠道布局最广的公司，并在持续完善公司的营销渠道。专网业务相比公网颗粒度较小，需求较为分散，因此公司持续拓展合作伙伴，推进渠道下沉，丰富行业经销商，在不同国家、行业、客户领域的布局将会越来越广泛。随着公司产品未来进一步丰富，可以支持我们的新的产品通过成熟的渠道快速触达客户，带来新的增长点。</p> <p><b>7、为什么一季度收入下降？今年收入预期如何？</b></p> <p>去年一季度是公司历史上一季度的业绩高点，与 2023 年部分项目的跨期结转有关，并且去年一季度公司 EMS 业务汽车电子订单较多，今年 EMS 业务受行业影响回归常态，同比有所下滑。同时，专网行业有一定的季节性，一季度通常来看营收占比约为全年的 10-15%，往年一季度大多都是亏损的，今年一季度净利润两千万。目前来看公司在手订单较为稳定，在新业务的研发及渠道拓展方面会适度增加部分投入，面对当前的宏观形势及内外部挑战及机遇，公司制定了稳健的增长目标，按照全年营收增长目标，整体费用率将略有下降。</p> |
| 附件清单<br>(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 日期           | 2025 年 5 月 29 日                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |