证券代码：300098 证券简称：高新兴

**高新兴科技集团股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2018008

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 （请文字说明其他活动内容） | |
| 参与单位名称及人员姓名 | 标朴投资 周明巍、渤海证券 徐勇、大和住银投信投资 刘明、德邦证券 张天、东方证券资管 张伟锋、东兴证券 李娜、方正证券 柳珏廷、富浩基金 张宁、富浩基金 罗小伟、光大证券 吴希凯、国金基金 张博特、国联安基金 黄鑫、国联人寿 陶雯雯、国联证券 朱松、国元证券 常启辉、韩华投资 李君祥、航信投资 郭德荣、合众易晟 邓睿、华安证券 於全智、华金证券 胡朗、九州证券 陈笑寒、民生证券 杨锟、铭深资产 刘玥、磐耀资产 薛子健、浦银安盛基金 黄星霖、申万宏源 唐宗其、盛世嘉和 金奎、天风证券 程扬、万联证券 曾超巩、西部证券 杜威、西泽投资 彭剑弘、新价值 吴亚林、信达证券 蔡靖、源乘投资 曾尚、长江日昇投资 尹述杉、长江证券 梁程加、招商证券 王林 、招商证券 张景才、招商证券 赵悦媛、浙商证券 张建民、至诚经纶资产管理 孙守用、招商证券 赵悦媛、嘉禾资产 黄逸风、华阜资本 曾其辉、中银国际证券 宋方云、光大证券 吴希凯、方正证券 吴彤、基岩资本 彭智锋、财通证券 李宏涛、泰泽投资 吴翌腾、东兴证券 李娜、广州金控 黄健、中银国际证券 阳桦、瑞天投资 韦海生、深圳中金蓝海 唐君臣、安信证券 唐健、广证恒生 刘旭峰、中天证券 张帆、南山开源资产管理 张兴广 | |
| 时间及地点 | 10月24日电话会议：第一场15:00-16:00；第二场16:30-17:30；  10月25日公司调研：14:00-16:00  广州市黄埔区开创大道2819号高新兴科技集团股份有限公司605会议室 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书陈婧 | |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **业务概述**   公司董事会秘书陈婧介绍高新兴科技集团股份有限公司2018年三季报业绩情况：  1、集团整体经营保持增长态势。2018年前三季度实现营业收入255,062.40万元，较上年同期增长87.92%；实现营业利润44,247.97万元， 较上年同期增长44.99%；归属于上市公司普通股股东的净利润为39,330.71万元，较上年同期增长35.35%。公司整体财务指标处于非常稳健的发展态势。  2、从公司整体的战略看，高新兴正处于战略和资源进一步聚焦的阶段，集团未来重点聚焦大交通和公共安全两大垂直应用领域。从下游物联网行业应用出发，以通用无线通信技术和超高频RFID技术为基础，实现物联网“终端+应用”物联网纵向一体化战略布局。  大交通领域，公司打造以前装/后装汽车联网终端、汽车电子标识为核心的大交通产品及解决方案序列，将城市交通和电子车牌进行整合，覆盖城市交通管理、城市交通运输、公众出行服务等重要领域，逐渐实现车、路、人全覆盖的大交通物联网布局。除OBD、T-BOX等车载产品外，未来向V2X进发，推进集团车联网事业群的架构和重组。  公共安全领域，融合公司内部技术优势，积极开拓以4G警务执法记录仪、案管一体机为代表的警务执法规范化系列产品和解决方案。进一步凝聚在车联网的能力、聚焦于公安执法规范化系列产品，更加集中集团的资源和精力。  3、集团研发平台持续对组织架构和部门职能定位进行优化、提炼和聚焦，设立形成了集团化研发体系双层架构——四大中央研究院和七大产品研发群。  截止本报告期末，公司保持了稳定持续的研发投入，研发人员队伍快速扩展至1,363人，占全集团总人数比例达39%，本科以上学历的研发人员占比85%；2018年前三季度研发投入总额为27,985.01万元，占营业收入的比例为10.97%，比上年同期增长165.28%。其中，除并表因素外，物联公司前三季度研发投入同比增长约20%，内生部分研发投入同比增长约50%，  **二、现场提问**   1. **业绩数据情况**   **1、请详细介绍公司2018年前三季度各业务板块业绩情况，其中，物联公司业绩情况如何？**  公司2018年前三季度营业收入达25.5亿，其中物联网连接及终端、应用营收达13.40亿，占比53%；其中，物联公司营业收入达8亿，净利润达8000多万。  警务终端及警务信息化应用营收达1.6亿，占比6%，软件系统及解决方案营收达10.5亿，占比41%。物联网连接及终端、应用和警务终端及警务信息化应用前三季度营收占比59%，基本符合年初的预期。  未来公司将在车联网终端和警务终端方面做得更扎实，形成大体量规模。此外，集团对物联公司完成对赌业绩充满信心，所以适当的增加了物联公司研发投入，希望业务能有更多的突破，在未来有更强的迸发力量。软件系统及解决方案业务方面，公司会控制该部分业务占比。  **2、全年的经营计划进展情况如何，公司的订单情况如何?**  今年全年营收预计在38到40亿之间，净利润率是相对较稳定的。  首先，物联网连接及终端、应用和警务终端及信息化应用业务的订单充足，其中预计2018全年车联网产品能达到6亿营收；电子车牌方面，智联公司正在筹备全国的前期工作，未来将有相对较大的订单落地。  其次是大订单主要还体现在软件系统及解决方案业务上，全年的新增合同额约17亿。一部分收入将在2018年确认，剩余部分根据项目建设进度会在后续年份确认。  立体云防产品目前进展良好，深圳和广州都有新落地的项目，立体云防产品对于提高公司集成项目质量、提高中标率、保持客户黏性起到良好的作用，接下来除了公安领域外，公司还会大力推进立体云防在其他应用场景的落地，例如海关、社区等。  3**、公司是否受中美贸易战以及中兴的影响？净利润的内生增速情况较低及三季度毛利率下滑的原因？**  中美贸易战过程中，由于高新兴的产品具有很强大竞争力，增长的税费由客户承担，所以对我们不构成影响。  净利润增速不及营收的主要原因是研发投入增长较大所引起的，这是一种正向的费用。物联公司和集团本部未来要在车联网领域和公安执法规范化两大领域进行重点开拓，研发投入会持续加码，因此影响到公司整体利润率。  集团整体的费用率跟去年同期基本持平，维持在20%以下，说明公司今年资源整合工作初显成效，在内部管理整合上进行合并同类项，搭建共享营销平台、供应链平台、人力资源平台、技术开发平台等。  此外，收入结构比例变化也有影响。部分集成类项目的收入延迟到三季度集中确认收入，影响到二季度内生部分净利润增速和三季度整体毛利率水平。  **4、公司经营现金流情况没有太大改善，年底能否好转？以及应收账款较大的原因？是否有坏账风险，以及如何计提坏账准备？**  公司经营活动产生的现金流量净额为负的原因，一是公司研发投入加大，二是集成项目公司需要提前投入，且回款周期较长导致的，这是项目周期和业态本身决定的，未来将会逐年稳定回款。应收账款大部分也是由集成项目引起的，软件系统及解决方案前三季度营收占比为41%。从目前来看经营活动产生的现金流量净额控制在合理范围内，到年底尽量收缩。  目前公司项目全部处于正常回款周期内，尚未发生坏账情况。同时，会计上规定了计提标准，高新兴年报的审计报告中有相应的坏账计提方法，均进行坏账计提。  公司改变这种情况的根本性解决方案就是聚焦产品，集团将着重打造警务信息化终端中的执法规范化产品线和物联网终端里的车联网产品线，希望通过一段时间将其培养成集团真正的支柱，届时软件系统及解决方案所带来的回款压力会得到良好的改善。  **5、是否有商誉减值风险？**  公司商誉主要来自收购物联公司和创联公司。而创联公司已经完成对赌业绩，物联公司仅剩一年完成对赌业绩，集团对物联公司充满信心，所以公司目前基本无商誉减值风险。   1. **相关业务进展**   **1、物联公司各业务情况？以及后续发展目标如何？**  在模组方面，公司普通模组产品在业内保持技术领先且有较强的品牌影响力，但并非公司未来的主战略，大家从市场也可以了解到，普通模块平均毛利率有比较大的下降趋势。普通模组客户方面，一是电网行业，国家电网和南方电网产业链下的各种电力终端设备，二是对讲机市场，都用到公司4G模组，公司市占率均位居前列。  公司更专注高端模组产品的研发和市场占有率，例如车规级模组，是集团绝对的重头戏。在分类上，并未将其放到通用模组分类里，而是归入车联网部分作为整条产品线来看待。同时，公司将精力集中在行业终端和物联网终端上，终端产品毛利率保持30%-40%的区间。  未来公司会进一步提高终端的比例，因为终端产品门槛高，客户具有封闭性，能始终保持产品的迭代性，虽然毛利率随着规模扩大会有所下降，但收入和利润都处于比较高的增长态势。  物联公司发展主要两个目标，第一个是完成对赌，但因为压力很小，可以说不算目标；二是物联公司将成为高新兴物联网板块里的核心组件，未来车联网终端产品线物联公司是核心基础，在产品上要保持研发领先性。大家关注到，三季度物联公司净利润环比增速略有下降，是因为公司对物联公司完成对赌业绩充满信心，所以适当加大了研发投入，为后续5G相关产品做准备。  除了物联公司之外，集团还会为这条产品线配备新的团队并进行销售平台整合。  **2、车规级模组的盈利能力及发货情况如何？**  车规级模组和普通模组之间的毛利率相差约10%。高新兴提供的车规级模组技术门槛高，未来会向两个方面演进，一是向更高速率的4G模组乃至5G去演进，不断的更新换代；二是向T-BOX演进，未来公司希望成为车联网核心部件、核心组件的提供商。目前，T-BOX国内的竞争对手并不多，主要还是国外厂商。接下来随着规模化放量，毛利率会有所下滑。  车规级模组发货量目前处于保密阶段。吉利全系列11款车型均配备高新兴的4G车规级模块。此外，和比亚迪以及日本和德国车厂供应商也有合作，等时机成熟再与大家分享。  **3、国外车联网产品渠道建设情况如何？**  公司海外车联网产品的销售渠道主要还是通信运营商，物联公司收购完成后，切换成高新兴和通信运营商之间直接签约。进入海外通信运营商体系门槛很高，运营商+OBD+流量是已被验证过是比较好的盈利模式，对公司来说更有价值。  **4、智联公司2018年上半年出现亏损，电子车牌业务落地进度如何？**  智联业务上半年的亏损原因是收入的体量不够大，而研发成本和费用是固定的。后续智联将会有新增合同落地，预计今年全年亏损情况会有所收敛。  公司对智联电子车牌业务充满信心，一是经过实地调研、客户验证，智联的超高频RFID技术在中国境内有绝对的优势地位；二是商业模式上会兵分两路，一方面推动政府的使用，另一方面逐步推进商用，让第三方机构做市场化的运营，与摄像头、ETC相比，电子车牌更符合运营需求。  例如重庆430万辆车在使用电子车牌的情况下能够无差异无死角的受到监控，获取大数据的能力比手机更强。重庆也是商用推动下的模式，从2009年安装到现在已经9年，商业模式已经得到验证，是极具生命力的，而且全国不止重庆满足此种商业模式的条件。  很多投资者没有意识到电子车牌在商用运营方面有很大价值。观察行业上下游以及横向的商业模式的进展，未来电子车牌的市场一定会以大家想像不到的速度发展。  **5、PPP项目或集成项目的落实和进展如何，未来在公司业务占比是下降趋势吗？**  集团从2018年1月1日起已经全面停止了PPP的业务模式，集成类项目会以其他形式展开，比如BOT。BOT项目建设周期短，最短3个月最长1年就能建设完成并确认收入，回款周期一般是3-5年。公司的PPP项目都基本建设完成并相应确认了收入，后续根据合同会逐年回款，特别是新疆的项目还比较稳定。  此后战略会更关注合理分配集成项目和产品的收入比重，更关注物联网和警务终端产品的销售平台搭建和盈利情况。集成项目目前还是比较大的收入来源，未来在挑选项目时会更加审慎，更多是在经济条件比较好的地区开展这些集成项目。   1. **战略规划布局**   **1、公司2020年目标营收百亿，公司未来的营收增长点在何处？**  公司于2016年底立下到2020年将达到百亿营收的目标，构成这个增长比最大的亮点来自于：  一是物联网领域里面的车联网，主要包括以下三部分智能交通板块、狭义车联网产品、电子车牌，共同构成了公司广义的车联网大范畴，目标业绩占比达到40%。  车联网业务是公司未来发展重头戏，高新兴在此部分已有很好基础，一是基于已有产品和技术的绝对优势；二是已经形成了稳定的客户群体，深入了整车生态圈，而这个生态圈具有较高的壁垒和门槛。  公司认为车联网将是物联网最重度的应用，所带动的不止目前已有的前后装车载产品，未来延伸出的基于5G的V2X系统、解决方案、软件、应用平台等，都有巨大体量。集团商讨后决定继续加大车联网领域投入，并大力整合公司现有资源，包括人力资源、研发资源、资金、市场，出拳车联网重度应用。  二是来自公安领域中执法规范化系列产品，执法规范化是对执法者本身执法行为进行监督规范，是建立法治社会重要的条件。目前是以公安部的法制局牵头，大到省级公安厅，小到派出所，将会对全方位执法监督进行相关投入。公安的执法规范化是百亿级的市场。高新兴积极开拓以4G警务执法记录仪、案管一体机为代表的警务执法规范化系列产品和解决方案，将终端+软件系统解决方案和业务的需求紧密联合在一起。目前，高新兴的执法办案软件系统和视音频管理系统在全国处于垄断地位，市场参与者只有高新兴。这块产品未来目标业绩占比30%。  车联网和公共安全两大产业有三个共同特征，一是体量非常大，二是要求进入的公司具备较强的物联网实力，三是要求公司能够深入结合产业自身的应用需求，专业性要求高，门槛也很高，同时毛利率也较高。  因此，公司将进一步战略聚焦，这也是2020年能做到百亿的基础。  **（四）其他**  **1、公司董事长的质押率如何？**  董事长目前质押比例为63%，较为安全。证监局主要防控质押率在70%以上的公司。  **2、对于今年底明年初大规模的解禁，公司是否有一个预期管理呢？**  今年大批量的解禁对大家在心理上的影响可能会大于实际上的影响。一是解禁股东清单中，包括公司董监高、员工及战略合作伙伴，均是自有资金没有杠杆，解禁卖出的压力没有大家所想那么大；二是国迈和创联两家公司原股东在前期已经分批做了解禁，他们手头的现金也相对较为充裕，抛售欲望不强烈，所以希望大家不用对年底解禁特别担心。  对于高新兴来说，一个中等市值的公司走向一个大市值的公司，流通盘增加是必然的趋势，要更好的谋求公司长远发展。  另外公司正在安排战略合作伙伴来承接解禁部分的股票。  **3、社保方面对公司影响有什么新变化？员工招聘情况如何？**  根据现有的政策，对既往社保不追缴，今年9月份开始广东省维持原状。即使今后按高比例缴纳，对公司的费用影响额约在4,000万,影响较小。  截止2018年9月30日，公司总人数达3,500人，人员招聘都处于正常、有序的状态。 | |
| 附件清单（如有） | | 无 |