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：2019001

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | 中金公司 闫慧辰、Arcm基金 朱隽、GIC 迟浩成、成泉资本 张洛、诚盛投资 康志毅、东方基金管理 郭瑞、广东新价值投资 张旭、金骏投资 谭嘉颖、敦和资产 诸文洁、红华资本 贺武正、金信基金管理有限公司 江磊、蓝藤资本 贺依依、联想控股 孟含梅、民生资产管理有限公司 高兵、诺德基金 王云、群益投资 洪玉婷、深圳红华资本 罗平、景泰利丰投资 周英速、施罗德投资 刘策、守正基金 陈柳山、田鼎投资 张超、西部证券 杜威、裕晋投资 张恒、元大投信 董士兴、正平资本 吴一新、中金公司 丁宁、中金公司 成乔升、中银基金 刘浩宇、领骥资本 王瑞乔、嘉实基金 郭东谋、中金公司 钱燕洁、兴富资本 刘伟、铭伟资管 黄燕芝、冠丰资产 张德强、平安基金 翟森、华泰证券 赵悦媛、永安国富 王成梁、泰石投资 韩丽华、远东宏信 徐典福、重器资产 苏晓伟 | |
| 时间及地点 | 2019年1月10日：  公司现场调研：14:00-15:30  电话会议：15:30-16:30  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一楼会议室 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 副总裁 陈婧  首席方案架构师 吴冬升  证券事务代表 黄璨 | |
| 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发展战略及产品情况：  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，集团未来重点聚焦车联网和公安执法规范化两大垂直产品线。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。  车联网方面，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产品及解决方案，并与城市智能交通进行整合，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、人全覆盖的车联网布局。此外，公司拟向5G及V2X进发，进行5G、V2X相关产品例如路侧单元RSU设备的投入及研发，打造公司核心竞争力。  公安执法规范化方面，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。**现场提问**   1. **车联网业务** 2. **2018年车联网业务情况进度如何？2019年的规划如何？**   目前公司车联网业务主要分为车载单元、车路协同、车联网平台三个板块。其中，车载单元和车路协同板块还是主要的营收贡献来源。车载终端有前装的车规级模组和T-box产品，后装的OBD产品。后装产品的增量市场主要在欧洲和东南亚市场，例如意大利、西班牙等国家的运营商都有进入覆盖。预计2019年海外出货量还会提升，还有较大的渗透空间。国内除了吉利之外，2018年和比亚迪等国内整车厂商都有接触并进入适配阶段，预计2019年合作的整车厂商还会进一步拓展。  公司在布局平台方面保持谨慎态度，目前在东南亚市场进行试点。  除此之外，2019年公司还会启动针对5G和V2X的整体研发，预计投入期需要2-3年。2019年整个车联网板块希望能较2018年增长50%，占总体营收比重争取提高到30%。   1. **汽车电子标识在重庆项目的进展情况如何？在应用层的应用场景有哪些？**   重庆项目自2008年至今已开展10年，陆续一直在扩容，目前有400多万辆车安装了电子车牌标签，重庆市区路面上安装了6000-7000个读写设备，整个市区内的电子车牌系统已经实现良好的运维。例如城市的过路过桥收费、罚没款收费、停车场收费、以及银行和保险公司定制化服务，都形成了完整的运营体系，未来会向重庆周边的郊县做拓展。  重庆项目运营公司的股东之一是阿里系的天弘基金，整个项目的运营体系的设计是天弘基金团队来协助完成的。  2018年公司入股重庆城投金卡公司，未来会和对方合作，一起向外推广电子车牌项目；除了重庆以外，还有天津项目，主要是对三客一危等特殊车辆监控，现在全国也有其他城市在做项目立项工作。2018年汽车电子车牌的新增订单约有3亿，2019年还会继续保持高速发展。   1. **现在车联网市场中对V2X都有怎样的考虑？**   DSRC标准前期在美国、日本已经有在推进，通用、丰田等车厂主推DSRC标准。V2X标准现在也受到全球重视，许多车厂在做积极的推进和部署。海外主流厂家包括宝马、奥迪、福特、奔驰等，奥迪是首家介入V2X技术的厂家，目前的试验包括和交通信号灯之间互联的测试；国内厂家包括北汽、上汽、长安、吉利、一汽等都在开展V2X研发。  高新兴与吉利有较为紧密的合作。尤其是在T-BOX前端。高新兴未来也会基于V2X领域同吉利和其他车厂开展更紧密的合作，在国内选择一些合适的城市做V2X的试点工作。   1. **对V2X的落地预期如何？**   V2X有不同的场景——V2I，V2P，V2N，V2V。业内一般认为需要车装载量到20%+，才有可能让V2V产生一定效用。所以从整个商业逻辑来看，主要的带动点有以下两个方面：  1、示范带动规模，国内已经在推进V2X示范，主流车厂及相关企业选择自己的示范点推进，商业逻辑是通过示范带动规模上量；  2、路侧可能会带动车载的发展。所以，在应用场景中我们认为V2I会首先发展，并对车联网其他板块的发展起到促进作用。通过V2I，即车路协同来实现安全和交通出行效率。   1. **如何看待超高频RFID和V2X二者之间的关系？**   从频段来看V2X国内频段和电子车牌频段有一定差别。但从大的产品形态来看，我们认为两种技术有可能实现整合，可以复用研发力量。  电子车牌市场处于爆发期，高新兴前期已有很多积累，拥有该领域400+的专利。电子车牌是车辆身份的唯一标识。  从具体产品形态来看，电子车牌是以车载标签+路侧设备为主，其中路侧设备产品可以和RSU路边单元产品结合，用于道路安全、信息服务等应用场景。  而车载终端侧整合有待探讨。V2X车载终端产品形态主要分为两大类，第一类是前装，预计未来会和T-BOX结合；第二类是后装产品，可能会和汽车后视镜等产品形态融合。  时间点上来说，电子车牌国内已经进入到标准固化、上量的阶段了，V2X时间窗相对滞后，2019年还需做一些规模测试。后续国内的试点会更多——比如雄安等，试点城市会从早期的上海、无锡、重庆、北京、长春、乌镇、武汉等逐步扩展，2020年才会正式商用。电子车牌市场成熟度领先于V2X。但未来从量的角度来看，V2X空间更大，不在一个数量级上。   1. **现在C-V2X和RFID主要的投资模式是怎样的？**   V2X RSU路边单元的建设方可能是以城市为单位，或是以封闭高速公路为单位。一般行政市中的城投公司或者高速公路的交投公司具有运营城市、运营封闭高速公路的能力，作为业主方拥有较强大的投入能力。而车载终端相关采购为前装车厂、后装为最终消费者，运营商在其中负责销售渠道。未来V2X的运营模式和投资主体可能会比较多样。   1. **执法规范化业务** 2. **2018年执法规范化系列产品情况如何？**   执法规范化产品客户以派出所为主，相关的市场空间大概有400-500亿，沿海省份在执法规范化进程上会走在前列，广东、江苏等沿海地区推进速度比较快，特别是广东省，走在全国前列，例如广州花都区执法规范化项目完成后，有很多其他地区的公安领导前去考察和学习。后期会向其他地区推广，并有不断升级系统的需求。此外，执法规范化的单兵设备已在全国铺开。2018年，集团设立了公共安全事业群，对原有的国迈公司、执法记录仪产品线、案管一体机产品线以及公司最新收购的神盾公司等都进行了整合，内部管理上已经打通，在公共安全事业群中，涵盖了产品定义、研发、市场、销售体系，未来将主要全面负责执法规范化产品。   1. **立体云防目前的情况？**   公司新一代立体云防系统，在省一级公安指挥系统的实景联网、实景视频和情报大数据的融合共享、警力警情位置的实时掌控和指挥等技术功能和场景应用方面位居市场前列，目标市场层级将从分局级上升到省级，极大的拓展了市场能力。立体云防系统目前已在全国各地多个行业落地两百多个试点/合同项目。   1. **其他** 2. **公司最近有部分投资者解禁，年终是否有减持的压力？**   大多数投资者属于中长期股东，暂无出售愿望，公司优选战略投资者成为新股东。 | |
| 附件清单（如有） | | 无 |