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：2019003

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |

|  |  |
| --- | --- |
| **公司** | **姓名** |
| 光大证券股份有限公司研究所 | 冷玥 |
| 海通证券股份有限公司研究所 | 余伟民 |
| 华泰证券股份有限公司研究所 | 赵悦媛 |
| 申万宏源证券有限公司研究所 | 唐宗其 |
| 民生证券股份有限公司研究所 | 杨妙珠 |
| 天风证券股份有限公司 | 容志能 |
| 长江证券股份有限公司研究所 | 梁程加 |
| 广州广证恒生证券研究所有限公司 | 刘旭峰 |
| 天风证券股份有限公司研究所 | 唐海清 |
| 东兴证券股份有限公司研究所 | 李娜 |
| 联讯证券股份有限公司研究所 | 李仁波 |
| 深圳宏鼎财富 | 李小斌 |
| 天风证券股份有限公司 | 李振永 |
| 上海朴易资产管理有限公司 | 宋伟 |
| 中天证券股份有限公司 | 曹宇 |
| 华润元大基金管理有限公司 | 王鑫 |
| 财通证券股份有限公司 | 杨旌 |
| 上海务聚投资管理合伙企业 | 朱一峰 |
| 西南证券 | 杨昌华 |
| 招银电信基金 | 朱清 |
| 深圳前海汇杰达理资本 | 解睿 |
| 国都证券股份有限公司 | 余卫康 |
| 广州证券股份有限公司 | 许硕 |
| 广州市泰泽私募证券投资管理有限公司 | 吴翌腾 |
| 北京辰阳资产管理有限公司 | 李响 |
| 上海钉铃资产管理有限公司 | 李海 |
| 和君资本 | 斗拉 |
| 泰达宏利基金管理有限公司 | 吴克伦 |
| 爱建证券有限责任公司研究所 | 钱帅 |
| 北京永瑞财富投资管理有限公司 | 何鲜玉 |
| 武汉君仪投资管理有限公司 | 王涛 |
| 北大方正人寿保险有限公司 | 刘祥 |
| 成泉资本 | 陈剑博 |
| 敦和资产管理有限公司 | 周瑞剑 |
| 上海中金资本投资有限公司 | 邹臣 |
| 深圳市榕树投资管理有限公司 | 雍国铁 |
| 江海证券有限公司研究所 | 邹道 |
| 上海旭为投资管理有限公司 | 陶可人 |
| 上海钉玲资产管理有限公司 | 陈勇胜 |
| 北京腾业资本管理有限公司 | 韩旸 |
| 恒越基金管理有限公司 | 郭卓瑜 |
| 深圳市善道投资管理有限公司 | 张彦琨 |
| 太平资产管理有限公司 | 邵军 |
| 中金公司 | 闫慧辰 |
| 深圳市智诚海威资产管理有限公司 | 陈丹丹 |
| 信达证券股份有限公司 | 蔡靖 |
| 东北证券 | 孙树明 |
| 万联证券 | 曾超巩 |
| 富安达基金管理有限公司 | 吴战峰 |
| 上海朴信投资 | 邹国英 |
| 华金证券 | 胡朗 |
| 招商基金管理有限公司 | 马思瑶 |
| 新华联集团 | 李国华 |
| 东方证券股份有限公司 | 张伟锋 |
| 凯基证券亚洲有限公司上海代表处 | 魏宏达 |
| 浩云科技股份有限公司 | 彭燕君 |
| 上海磐珺投资管理中心（有限合伙） | 朱磊 |
| 浙江凯读投资管理有限公司 | 杨琳 |
| 躍馬資本 | 江錫九 |
| 国金证券 | 孟林 |
| 北京衍航投资管理有限公司 | 杨晓鹏 |
| 财通证券 | 唐航 |
| 光大证券 | 贾昌浩 |
| 三井住友资产管理公司 | 刘明 |
| 上海新永镒资产管理有限公司 | 王艺璇 |
| 方圆投资管理 | 董丰侨 |
| 招银国际 | 张任奇 |
| 香港沪光国际投资管理有限公司 | 吴滨 |
| Orchid Asia Group Management,Limited | 储凯俊 |
| 日本三井住友资产管理股份有限公司上海代表处 | 孙伟 |
| 中银 | 宁宁 |
| 金元证券 | 於全智 |
| 灼识 | 罗敏 |
| 长江证券（上海）资产管理有限公司 | 吴畏 |
| 元龙利通（上海）股权投资管理有限公司 | 崔问 |
| 上海禧域资产管理有限公司 | 李方勇 |
| 中路财产保险股份有限公司 | 林延新 |
| 上海大正投资有限公司 | 张璟 |

 |
| 时间及地点 | 2019年4月19日线上交流会：15:00-16:30交流平台：<https://www.roadshowchina.cn/Meet/detail.html?mid=6032> |
| 上市公司接待人员姓名 | 集团执行副总裁、董事会秘书 陈婧 证券事务代表 黄璨  |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **总体情况**

高新兴一直致力于感知、连接、平台等物联网核心技术的研发和行业应用的拓展，目前正处于战略和资源进一步聚焦阶段，重点聚焦车联网和公安执法规范化两大垂直应用领域，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，融合大数据和人工智能等技术，实现物联网“终端+应用”物联网纵向一体化战略布局。报告期内公司实现营业总收入为35.63亿元，同比增长59.27%；归属于母公司所有者的净利润5.40亿元，同比增长32.16%；上述指标较上年实现较好较快增长。从产品上看，高新兴目前物联网连接及终端营收16.56亿元，占比46.48%，警务终端及警务信息化应用营收1.80亿元，占比5.06%，软件系统及解决方案营收17.27亿元，占比48.46%。从行业上看，公安行业营收16.25亿元，占比45.62%；交通行业营收11.70亿元，占比32.84%，其中车联网产品营收6.07亿元，占比17.04%、电子车牌营收2.15亿元，占比6%，车联网整体营收占集团营收比重为23%-24%；电信行业营收6.14亿元，占比17.22%；其他行业营收1.54亿元，占比4.31%。高新兴2018年进一步聚焦在车联网和公安执法规范化两大业务主航道上做产品。经过对外部市场、竞争环境及销售资源的整体分析，对重点产品的方向和经营规划的深入探讨，集团明确要坚定在车联网和公安执法规范化两个业务主航道上做产品，聚焦资源投入，做大做强核心产品，形成集团的核心竞争力。调整组织架构，成立三大事业群，集中资源支持主航道发展。组织架构变革将有效提升公司产品经营管理能力，更好地聚焦主航道产品，打造公司核心竞争力，赋能集团其他各个业务板块，使得公司各业务能力可以支撑各大产品线的运作，促使公司从项目集成型向产品经营型转变。2018年，集团持续加码研发投入，2018年研发投入4.06亿元，研发投入占营业收入比重为11.39%，研发人员数量占集团员工数量比重为34.84%；预计2019年整体研发投入占营收比重仍会在10%以上。公司研发体系在核心技术、产品研发、能力体系建设等方面都取得了长足进步。集团中央研究院开展大数据、AI等通用技术研究，事业群下设车联网、电子车牌等产品线，支撑业务需求。技术层面，公司本年度多项技术均取得不同程度的提升和突破；产品层面，在自研产品经营、开发上均有斩获。1. **现场提问**
2. **2019年公司在车联网板块的业绩展望情况？车联网市场及路侧单元的市场空间有多大？**

高新兴深耕汽车智能网联行业多年，是国内唯一业务打通车厂、智能交通、5G通信、电子车牌和人工智能的车联网企业。在前装市场方面，公司为吉利、长安、比亚迪等国内大型整车厂商以及延锋伟世通——国际TIER1合格供应商，提供高品质4G车规级模组和T-Box终端，实现前装车规级产品批量发货。2019年车联网产品整体预期增长50%左右，公司和长安、比亚迪的合作正顺利进行。随着2019年5G试商用，2020年5G规模商用，5G会给物联网一个新的技术驱动力，高价值物联网应用迎来机遇，5G技术正加速智能网联汽车产业化进程，高ARPU属性使得车联网成为物联网最具价值细分行业。2019年公司将拓展C-V2X业务，打开成长空间，并结合智慧交通全线产品，实现“连接-终端-平台-应用”的贯彻纵向布局战略。随着公司成为高通阿尔法级客户合作进展的推进，会加速公司在国内整车厂商的进入。1. **车联网后续的规划，以及和吉利V2X合作的规划情况？**

公司车联网产品线清晰，“连接-终端-平台-应用”全线覆盖，包括车联网产品线、电子车牌产品线，这些产品线均包含了前端硬件和后端平台。2019年公司将拓展C-V2X业务，打开成长空间，并结合智慧交通全线产品，探索实现C-V2X领域设备+解决方案平台+应用的智慧交通大布局。公司目前正在研发基于高通SDX55 Auto(SA515M)平台的车规级5G+V2X模组，是高通全球首个阿尔法客户，预计是全球首批5G C-V2X的商用落地项目。世界移动通信大会现场，吉利宣布计划在2021年发布吉利全球首批支持5G和C-V2X（蜂窝车联网技术）的量产车型，高新兴和高通子公司Qualcomm Technologies将为吉利提供5G和C-V2X产品。预计公司今年也会和更多的整车厂展开合作。1. **电子车牌业务2018年的业绩情况，2019年的预期情况如何？电子车牌有没有新的中标情况？**

公司拥有汽车电子标识系列全套技术和产品，市场占有率位居行业前列。汽车电子标识团队在该行业深耕多年，在超高频RFID技术方面，公司拥有天线设计及网络管理等多个领域的自主研发实力，同时掌握空口协议、防碰撞算法、信号处理、编码加密等RFID核心专利近300项。公司还积极参与建立各地及国家RFID标准体系，担任中国电子标签工作组总体组、频率与通信组、应用组的小组成员，参与知识产权小组事务，推动中国RFID标准产业化的建设。公司电子车牌业务2018年营收2.15亿元，较2017年营收翻番，盈利情况良好。公司除了在重庆已拥有国内建设规模最大、系统最完善的电子车牌运营管理系统以外，在无锡、深圳、北京、天津、武汉等国内大城市都有落地。2019年预计营收增速和2018年相当。1. **公司2018年研发投入的组成及2019年研发费用的增长预期？**

2018年，公司研发投入金额达到4.06亿元，研发投入占营业收入比例已达到11.39%，预计2019年的研发投入还将快速增长，营收占比保持在10%以上。一是研发人员的数量同比增速为24.2%，研发人员薪资是较大一部分投入。二是关于聚集两大主航道战略的投入较大。研发投入的主要组成为：物联网相关投入超过70%，其中模组、车联网产品相关的超过50%，警务方面投入超过20%。未来三年公司还计划投入专项研发资金，用于公司5G和V2X相关技术和产品的研发，包括向高通公司购买3个芯片平台支撑产品研发。其中，公司已与高通就SDX55 Auto(SA515M)平台达成合作协议，成为高通该平台全球首个阿尔法客户，预计是全球首批5G C-V2X的商用落地项目。1. **2019年公司对警务终端的增长很有信心及公安业务毛利率较高的原因？警务终端及警务信息化应用的市场空间、公司的市场份额及竞争对手情况分别如何？**

2016年中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于深化公安执法规范化建设的意见》；2018年12月国务院办公厅印发《关于全面推行行政执法公示制度执法全过程记录制度重大执法决定法制审核制度的指导意见》。针对中央精神，公安部将执法规范化做为核心工作之一。目前，广东、福建、江苏、贵州、陕西、宁夏、上海、重庆等地已制定了相关的省级政策和标准。预计整个公安执法规范化的市场规模达百亿级。高新兴目前有两种应用场景，一是移动执法方面，公司单警执法视音频记录仪开发出系列化产品，实现从2G执法视音频记录仪到4G执法视音频记录仪的升级，丰富产品序列，增强产品竞争力；执法视音频管理平台完成新一代产品升级开发。执法视音频管理平台市场占有率进一步扩大，继续保持第一地位。二是智能办案场所方面，2018年公司完成产品升级，从办案区应用系统产品，扩展为一平台六中心综合解决方案，成功拿下了多个执法办案场所提档升级项目及海关缉私局办案中心采购项目；在广州、深圳等多个地级市开通了试验局、在湖北、广西、福建、辽宁、河北、江苏、内蒙、陕西等多个省份成功建立了样板点，项目总数超过160个，为2019年奠定了良好的基础。公司打造“云+端”执法规范化闭环体系，目标是成为国内公安执法规范化领域的第一品牌。公司2018年警务终端及警务信息化应用毛利率是47%。公司公安业务毛利高的原因一是公安行业集成业务更多的融入了公司的自研产品，整体毛利较高；二是公司单警设备终端，作为行业应用终端，毛利率较高。公司预计整个执法规范化在全国市场空间大约有400-500亿，公司在执法规范化软件平台市场占比大约是40%的市场份额，在硬件终端方面，无论是4G的执法视音频记录仪还是案管一体机系列产品都是新产品，发货量预计在2019、2020年可能会达到峰值。1. **物联网连接及终端、应用板块业务的营收拆分，以及毛利率情况。物联网板块和警务板块业务的毛利率都有小幅下降是什么原因？**

2018年中兴物联并表，物联公司2018年营收10.5亿，其中车联网占6亿，模组产品约3.5亿，其余部分是其他IOT产品序列。海外后装OBD产品的毛利率水平在35%左右，供给车厂的前装产品毛利大约是30%；公司的模块产品毛利率受模块行业整体毛利率水平影响，大约在10%-15%，在行业中属于正常水平。公司警务终端及警务信息化应用业务目前在市场拓展期，公司适当调节营销策略以谋求市场份额。1. **现金流净额为负是什么原因？**

公司在2018年末现金流为负的情况已有大幅收窄，整体来看全年现金流净额为负，主要是两方面原因。一是研发投入加大导致的，为了公司未来战略的执行以及相关产品的落地，2018年研发投入4.06亿元，较去年同期增长144%左右，增速较大，占营收比重超过11%；二是公司传统集成项目，即软件系统及解决方案业务的回款周期较长影响了现金流净额。公司提出从项目集成型向产品经营型转变，也是基于公司财务结构要更健康的角度来考虑。2017年软件系统及解决方案业务占营业收入比重是60.39%，2018年下降至48.46%，未来集成项目占整体营收的比重仍会进一步下调。通过不断调整收入结构，公司的现金流和应收账款的情况都会得到改善。1. **请问公司是否会考虑剥离软件系统解决方案业务，集中于物联网行业？这部分业务2018年营收增速较快，主要原因是什么？**

软件系统及解决方案业务在公司成长期起了重要贡献，2018年公司进入战略转型期，从项目集成型向产品经营型转变，软件系统及解决方案业务仍为高新兴提供了较好的收入规模贡献，短期内不会剥离传统集成业务，但是会加大自有产品及解决方案在集成项目中间的比重，提高公司工程实施能力、优质项目、自研产品的占比，提高这部分业务的整体毛利率。从中长期发展来看，软件系统及解决方案业务规模总体趋于增长态势，但其在公司整体营收中的占比份额仍会不断下降。1. **创联公司的铁路换装进展如何，预计何时放量换装?**

公司结合多种铁路通信网络传输技术，打造了以“GYK铁路轨道车运行控制”、“铁路运行无线通信”以及“轨道车安全信息化”三大系列为主的产品和解决方案，满足客户多元化、全方位的铁路信息化需求。铁路列控换装正常周期是5-6年。目前高新兴的新产品研发全部完成，上道测试1-2年，随时可准备铁路公司的供货需求。 |
| 附件清单（如有） | 无 |