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：2019006

|  |  |
| --- | --- |
| 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 | Fidelity International 周文群MacKenzie Investments 刘奕尧西泽投资 彭剑弘China International Fund Management 邓君伟新成资本 朱晓辉大和住银 中礼大辅Eastspring Investments 潘树恒Canada Pension Plan Investment Board 许菁、周美玉UBS 张知予Aberdeen Standard Investments 徐力高Lazard Asset Management 刘笑梦Polunin Capital Partners 唐旨怡BEA Union Investment Management 苏文欣、ken Lau；Alpha Goal International Limited 梁丽玲 |
| 时间及地点 | 活动名称：UBS瑞银2019 A股企业交流日时间：2019年7月4日10：00-15:00地点：香港中环国际金融中心二期52层 |
| 上市公司接待人员姓名 | 高新兴科技集团：证券事务代表 黄璨投资者关系专员 把海燕 |
| 投资者关系活动主要内容 | 现场提问1. **车联网相关**
2. **公司目前车联网业务的客户有哪些？将来的业务模式和收费模式是什么？**

高新兴车联网解决方案具有完备的“端+云”技术架构。总体架构可以分为四层：终端设备层、路侧设备层、平台层、应用层。整个解决方案围绕“人-车-路-网-云”展开，以实现车与路的实时信息交换，从而支持智慧交通的的车路协同应用场景。在车载终端设备层，公司客户分前后装两个市场。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T1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。后装市场方面，公司与欧洲、北美多家著名TSP(互联网汽车服务提供商)MOJIO、OCTO，顶尖通信运营商AT&T、T-Mobile展开合作，研发推出面向汽车后装市场的车载诊断系统产品（4G OBD和UBI）。在路侧设备层，公司基于目前已有成熟技术和产品——超高频RFID技术的电子车牌，目前在重庆已布局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，在无锡、深圳、北京、天津、武汉等多个城市落地大型电子车牌项目。公司依托现有车联网终端和电子车牌相关技术，向C-V2X车载设备和路侧设备布局，提供路侧RSU、路侧智能感知设备、MEC设备等产品，把握从4G到5G时代C-V2X带来的行业机遇。目前阶段，公司计划用3-5年提升车联网车载和路侧等终端产品的市场覆盖，以产品销售模式为主。在平台层和应用层，高新兴也结合自身行业理解优势，针对性的打造面向不同行业客户的解决方案，重点打造城市商用级车联网解决方案，主要包括针对To C用户的解决方案，针对运营商用户的解决方案，以及针对TSP客户的解决方案等。公司以“物联网”驱动“智慧交通”的方式，将射频技术、车联网技术、增强现实融入到智慧交通应用当中，丰富交通可用信息，释放交通数据能量，升级交通业务，实现数据运营增值，实现高新兴大交通业务的融合。1. **如何看待车联网的行业情况，车联网业务的发展主要通过什么来推动？**

车联网已经成为全球核心战略。美欧日韩将车联网产业作为发展重点，通过制定国家政策或立法来推动相关产业发展。我国也将智能网联汽车提升到国家战略的高度，组建了车联网产业发展专项委员会负责组织制定车联网发展规划、政策和措施，协调解决车联网发展重大问题，督促检查相关工作落实情况，统筹推进产业发展，出台了一系列战略规划、建设指南、产业发展行动计划，顶层设计初步成型。我国目前已基本建设完成LTE-V2X标准体系和核心标准规范，而5G的商用给车联网业务提供了更强大的性能保障和更多的可能性。车联网产业链日益完善，产业环境逐渐成熟，产业协同创新持续增强，车联网示范规模扩大。国家政策支持及各类标准和测试场的落地促进着我国车联网产业化进程逐步加快，产业链上下游企业已经围绕LTE V2X形成包括通信芯片、通信模组、终端设备、整车制造、运营服务、测试认证、高精度定位及地图服务等为主导的完整产业链生态。车联网产业涉及多个参与主体，主导能力、盈利方式各不相同，商业模式呈现多样化特点。公司既可以对外提供基于LTE-V2X的芯片模组、OBU、RSU硬件设备、同时也可以和TSP及运营商合作，推出了城市级车联网运营服务平台。公司紧抓5G商用的重大战略机遇，在战略布局上，公司无论是研发投入还是产品规划上都以汽车网联为主，结合实际需求以自身在车联网设备、交通管控以及汽车电子标识的经验优势和技术实力，打造人-车-路-网-云一体化的未来智慧出行新生态，实现人-车-家全场景的无缝互联，致力将未来智能的车打造成人们新的第三空间和移动的家。在5G和车联网高度普及的前提下，逐渐进化成集“家居、娱乐、工作、社交”为一体的车内智能空间，从而产生各类增值服务。1. **国产汽车销量下滑对公司车联网业务的影响？**

汽车销量下滑目前观察与公司车联网业务之间并未形成显著的相关关系，目前国内车联网产品的渗透率并不高，车联网产品渗透率还存在持续提高的空间。公司通过提高联网车辆的渗透率以及同步布局众合资品牌，来保证车联网产品的销量和相关业务的发展。1. **公司主要几种车联网产品的毛利率情况？公司和车厂的认证周期需要多久？**

公司针对海外市场的4G OBD等产品的毛利率在35-40%、针对国内整车厂市场的T-Box前装产品的毛利率在30%左右，车规级模组毛利率在20%-25%的水平，电子车牌路侧终端的毛利率是30-35%。目前国内头部车厂对车联网产品的定制化需求很高，因为不同车型和其T-Box产品需要一定的适配周期，价格相对稳定，目前公司和整车厂的适配周期在缩短，例如公司与吉利适配周期在2年左右，与长安、比亚迪适配周期大致需要1年，现在与其他新进车厂适配速度也还在加快。1. **其他**
2. **公司预计未来收入、研发投入情况如何？**

公司2019年营收预计大约保持30-40%的增速，2019年研发投入预计保持在收入规模的10%以上。1. **公司警务相关业务的形式是集成商吗？集成业务营收占比下降的原因？**

公司在警务相关的业务战略聚焦于公安执法规范化信息产品，以产品为主，适当压缩集成项目占总营收占比，争取保持集成项目每年约10%增速。相对压缩集成项目在整体营收的占比是从改善集团营收结构和改善现金流状况的角度考虑。未来公司会严格挑选项目，从当地政府财务状况是否良好、项目是否有标杆意义，能否融入自研产品等项目意义进行考察和筛选是否承接。1. **摄像头和电子车牌是否替代？**

二者是相互补充的关系。摄像头无法满足部分要求高精确的应用场景，一些对精度要求不高的场景，可应用摄像头；而基于超高频RFID技术的电子车牌则实现了车辆的准确识别，只有电子车牌有唯一车辆身份识别功能，只要车辆上装有电子车牌标签，路径上有读写器，车辆都可以被识别，并且应用范围更广，可用于车辆管理、交通管理、环保限行、小额支付等领域。 |
| 附件清单（如有） | 无 |