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：2019008

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 | |  |  | | --- | --- | | 安信证券 | 招商银行 | | 安信资管 | 招商证券 | | 帝王鱼（厦门）资产管理有限公司 | 招银国际金融有限公司 | | 东方证券 | 上海甄投资产 | | 东吴证券 | 中国人寿资产管理有限公司 | | 东兴证券 | 中集集团产业基金 | | 方正证券 | 中金公司 | | 富利达资产 | 中泰证券 | | 广发证券 | 中天国富证券 | | 广州泰泽投资 | 中信建投证券 | | 国金证券 | 中兴基金 | | 国盛证券 | 中银国际证券 | | 国投瑞银基金 | 重庆博永投资 | | 海通证券 | IGWT Investment | | 函数资本 | 北京擎天普瑞明投资管理有限公司 | | 鸿嘉基金 | 富安达基金管理有限公司 | | 湖南三湘银行 | 贵州长征天成控股股份有限公司 | | 华创证券 | 上海务聚投资管理合伙企业 | | 华夏基金 | 上海中金资本投资有限公司 | | 金元证券 | 深圳和聚投资有限公司 | | 君牧资本 | 深圳市壹达资产管理有限公司 | | 摩根大通投资 | 泰达宏利基金管理有限公司 | | 群益证券 | 兴业证券股份有限公司 | | 三井住友资产 | 深圳市善道投资管理有限公司 | | 深圳重器资产 | 深圳茂源财富管理有限公司 | | 天风证券 | 上海磐珺投资管理中心（有限合伙） | | 万联证券 | 深圳市榕树投资管理有限公司 | | 圆石投资 |  | | |
| 时间及地点 | 活动名称：高新兴2019年三季报机构交流电话会议  时间：2019年10月30日15:00-16:00  地点：线上电话会议 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 高新兴科技集团：  执行副总裁、董秘 陈婧；财务副总监 王涛、财务管理部副总监 刘宇斌；证券事务代表 黄璨 | |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **业绩介绍**   2019年前三季度实现营业收入216,311.42万元，归属于上市公司普通股股东的净利润为6,072.29万元，较上年同期均有所下降。公司研发投入为39,387万元，较上年同期增长40.74%。  2019年宏观经济环境更趋严峻复杂，受中美贸易战及国内外经济下行的影响，业绩增速有所下降。公司目前处于转型关键期，2019年度持续聚焦车联网和公安执法规范化两大业务主航道，围绕两大业务加强相关技术和产品研发投入，打造核心竞争力，持续积淀、提升技术和产品能力，研发投入持续增长。同时强化管理能力，优化集团化管理人才队伍，完善职能管理平台系统；延伸销售体系触角，深化公安市场销售体系部-省-市-区级布局，车联网市场国际国内市场两手抓，导致管理费用及销售费用较去年同期有所增长。   1. **财报解读** 2. **公司前三季度营收及归属于上市公司股东的净利润情况分析**   2019年受宏观经济环境影响，公司部分业务板块都承受了一定的压力。  首先，软件系统及解决方案即集成业务结构正从PPP项目、BOT项目向BT项目切换，公司对平安城市等集成业务项目的挑选上选择更加优质的项目，更加看重回款、利润及项目标杆意义等指标，一定程度上影响集团整体营收情况。  公司坚持重点聚焦车联网和公安执法规范化两大业务主航道。公司车联网业务，在集团业务整体承压的情况下，收入规模较去年同期仍保持增长，车联网产品毛利率保持稳定。  国际业务及国内业务都保持着较好的发展态势，公司不断开拓国内与国外客户及销售市场，积极跟进国家车联网战略进行技术研发并参与推进相关行业标准的制订，大力投入研发，彰显公司在车联网领域发展的信心与决心。  对于公安业务，公司今年参与了70周年国庆阅兵期间各项安保工作，该类项目主要旨在打造公司优质的行业品牌形象，在公安客户体系内扩大影响力，直接产生业绩贡献有限，其他公安业务进度受此影响有部分延后。  其次，针对中美两国关系影响，公司在积极准备应对措施，寻求供应链切换方式，不断完善公司海外供应链布局，过程中会带来一部分费用增长，影响公司毛利率水平。  目前，印度工厂已完成商务谈判及合作协议签署，并完成生产测试系统及相关硬件设备搭建，即将正式投入批量生产；海外售后服务能力不断提升，在保持原有国际售后渠道紧密合作的同时，在北美地区开拓新的车联网市场售后合作渠道，确保对北美高端客户的快速响应与服务。  第三，由于铁路总公司组织结构变化导致很多招标项目延后，也对创联公司营收产生影响；随着铁总组织结构变动完成，相关情况将会得到改善，同时创联研发实力不断提升，部分产品已通过国际最高安全等级SIL4认证，未来会继续拓展客户，扩大销售市场。  今年前三季度研发、销售、管理、财务费用合计占营业收入比重达到27.52%，但费用的投入效果将在明年开始逐渐显现，我们将进一步聚焦资源到研发费用。   1. **研发费用、销售费用、管理费用增长的原因？**   由于今年公司采取比较积极的扩张政策，对年初制定的高营收目标进行费用匹配，销售费用、管理费用和研发费用都有所增长。  今年前三季度研发、销售、管理、财务费用合计占营业收入比重达到27.52%，去年同期占比为19.88 %，公司高度重视研发，研发投入持续增加，研发人员工资增加，研发费用增长较多。  同时公司为强化管理能力，优化集团化管理人才队伍，完善职能管理平台系统，进行管理组织变革，管理人员人数增加，管理费用增长。  在销售费用上，深化公安市场销售体系部-省-市-区级布局，延伸销售体系触角，车联网市场国际国内市场两手抓，广告宣传及市场推广费用增加较多。  目前公司已经根据市场变化，采取措施控费，但是经营惯性控费效果还需要一段时间才能显现。集团之后会进一步控费，通过销售平台和产品线的整合，进一步聚焦资源到研发费用，减少管理费用开支，提高市场竞争力，尽快恢复经营业绩。   1. **交流提问** 2. **公司收购埃特斯的考虑是什么？收购对公司的现金流是否造成压力？**   公司公告了收购埃特斯的预案，启动该项目的初衷是更看重此次收购对进一步完善公司车联网战略布局、拓展车联网应用场景、丰富下游客户资源等实业意义，这也是收购谈判中最主要的考量。  本次收购完成后，在产品布局上，有助于高新兴补足在ETC领域的OBU和RSU产品序列，将与公司原有的OBD、T-BOX、RSU和汽车电子标识系列产品形成组合拳，与公司已有产品线电子车牌、C-V2X之间相互协同。  高新兴帮助埃特斯完善供应链，而埃特斯在全国高速公路领域深耕十几年的经验，具有极强的竞争力，公司通过埃特斯的产品和销售渠道，拓展车联网技术在高速公路场景的应用，与埃特斯的客户资源形成优势互补，促使高新兴加速拓展车路协同的交通市场，实现双方资源协同和优势互补。  本次收购拟通过发行股份的方式购买股权，所以对公司现金流不造成压力。自本次交易预案披露以来，公司及相关各方积极推进本次交易的各项工作，截至2019年10月23日《高新兴:关于发行股份购买资产事项的进展公告》披露之日，本次交易所涉及埃特斯的审计、评估工作尚未完成，待相关工作完成后，公司将再次召开董事会审议本次交易的正式方案，披露发行股份购买资产交易报告书，并按照相关法律法规的规定履行有关的后续审批及信息披露程序。本次交易能否获得上述批准或核准，以及最终获得相关批准或核准时间，均存在不确定性，提请广大投资者注意投资风险。   1. **电子车牌项目目前进展如何？其他城市的推广情况如何？**   公司目前已在重庆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，除此之外，在无锡、深圳、北京等地均有项目落地，今年，公司中标武汉汽车电子标识试点工程项目，项目用途是利用汽车电子标识技术开展军运会通勤线路监管、军运会场馆出入口管理、重点监管车辆管理、特定车辆优先控制、电子通行证等示范应用工作。  公司目前正积极向其他城市试点、推广电子车牌项目，同时也在积极探索更多的应用场景，例如在保险行业，通过电子车牌和保险结合的模式开拓电子车牌社会服务场景，非常看好电子车牌未来发展趋势。   1. **公司目前车联网产品情况如何？**   2019年前三季度，集团车联网产品收入同比去年增长较好，海外供应链的迁移，海外销售渠道的进一步扩展，确保了车联网收入规模，车联网前装T-box终端、后装OBD终端、车规级模组等产品都有较好的销售情况。集团今年进一步拓展海外销售市场，深耕国内汽车前装市场，已开拓部分新客户，并与各整车厂保持良好的合作伙伴关系。   1. **公司是否有考虑引进大型互联网公司或国资背景的公司共同拓展车联网领域？**   公司始终保持开放的心态，加强与产业链上下游优质厂商的合作，推进公司各类业务市场布局。   1. **公司2019年研发投入情况**   2019年前三季度研发投入合计3.94亿，比上年同期增加40.74%，其中在5G和C-V2X技术和产品研发上投入募集资金，按照预定计划进行研发资本化，公司后续仍会保持在研发投入上的力度，巩固和提升核心竞争力。 | |
| 附件清单（如有） | | 无 |