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：2019009

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

|  |  |
| --- | --- |
| 中信建投 | 汤其勇 |
| BURGUNDY | 欧阳至浩 |
| BURGUNDY | Ching Chang |
| 华创证券 | 张弛 |
| 翊安投资 | 张益锋 |
| 国金证券 | 杨妙姝 |
| 国金证券 | 康继明 |
| 汇升投资 | 许先扬 |
| 盛宇股权投资 | 石先志 |
| 长信基金 | 黄向南 |
| 国金证券 | 龚斌 |
| 国金证券 | 舒启豪 |
| 国金证券 | 罗育辉 |
| 信达澳银基金 | 冯明远 |

 |
| 时间及地点 | 活动名称：机构投资者现场调研时间：2019年11月5日10:00-11:30 2019年11月6日10:00-11:30地点：集团本部会议室 |
| 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；证券事务代表 黄璨 |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **公司展厅参观**

重点参观公司无线通信模组、车联网前/后装产品、汽车电子标识、RSU路侧设备、公安视音频一体化管理系统及“明镜”、“明视”执法规范化系列产品。1. **公司核心战略及业务发展情况介绍**

2019年度公司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。在车联网领域，车联网产品线清晰，车联网解决方案具有完备的“端+云”技术架构。在车联网前后装领域，已形成海外+国内市场优势壁垒，实现国外运营商和国内车厂部署的突出优势。后装OBD产品与更多海外运营商达成供应关系，持续拓展欧洲及东南亚等地区运营商；前装 T-Box进入更多国内整车厂商，争取达成与国内外T1供应商的合作，为国际一流车厂提供产品和服务。公司正在研发基于高通平台的车规级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。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，把握从4G到5G时代C-V2X带来的行业机遇。在公安执法规范化业务上，产品体系已经成熟，公司以“国内执法规范化第一品牌”战略目标为指导，积极开拓以智慧执法体系为核心的执法规范化系列产品和解决方案。成功拿下了多个区域性办案区执法规范化项目，在多个地级市开通了试验局，多个省份成功建立了样板点，具备了较好的销售规模和市场基础，助力70周年国庆阅兵期间各项安保工作及其他重大活动，树立了优质的行业品牌形象。1. **投资者交流**
2. **公司目前5G模组进展如何？**

公司在今年6月已推出基于Qualcomm SDX55芯片平台开发，支持全球主要地区和运营商的5G商用网络频段，可以应用于包括车联网、视频监控、AR、无人机等在内的多类型终端的5G模组GM800、GM801。公司正在研发基于高通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。1. **公司的车联网整体战略布局**

作为目前国内唯一业务打通车厂、智能交通、5G通信、电子车牌、人工智能的车联网企业，公司近年来大力投入车联网领域，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，实现“人-车-路-网-云”高度协同。公司车联网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。产品主要包括车联网产品线、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，主要有OBD、OBU、T-BOX、电子车牌等产品。2019年公司拓展C-V2X业务，结合智慧交通全线产品，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。公司紧抓5G商用的重大战略机遇，以5G引领、智享出行为愿景，打造人-车-路-网-云一体化的未来智慧出行新生态。1. **公司前三季度营业收入同比下降的原因？**

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. **公司对于改善现金流有什么措施？**

公司对于集团现金流状况的管理措施主要包括：1）收紧PPP、BOT项目，主要做回款条件好的短期型项目，并进行项目管理优化；2）根据历史欠款，加强收款压力传递，将收款与经营单位及个人的绩效挂钩，促进回款；3）组建供应链和子公司加大采购规模优势，获取采购付款商务谈判优势；4）严格控制期间费用，提高费用效能。1. **车联网的行业进展和发展前景**

根据目前行业发展情况，预测基于LTE-V2X的车联网商用进程为2019年进行预商用测试，2020年正式迈入车联网（LTE-V2X）商用元年。高新兴车联网业务的核心定位是5G车联网解决方案和产品技术的提供商，希望帮助未来的车联网运营方构建人、车、路、网、云等多维协同的5G车联网。车联网商用进程目前属于蓄势待发的阶段，随着车联网相关标准的有序推进，未来有巨大的市场空间。 |
| 附件清单（如有） | 无 |