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：2020002

|  |  |
| --- | --- |
| 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 电话会议 |
| 参与单位名称 | 华泰证券、国信证券、招商证券、海通证券等机构线上参会，名单详见附件清单 |
| 时间及地点 | 活动名称：机构投资者电话会议  时间：2020年4月28日-2020年4月29日  地点：线上交流 |
| 上市公司接待人员姓名 | 高新兴科技集团：  副总裁 董事会秘书 黄璨 |
| 投资者关系活动主要内容 | 1. **公司业绩和主航道业务发展情况介绍**   公司2019年全年实现营业收入26.93亿元，分产品口径下，“物联网连接及终端应用”实现营业收入13.95亿元，占营业收入比重51.80%；“警务终端及警务信息化应用”实现营收1.82亿元，占营业收入比重6.75%；“软件系统及解决方案”实现营业收入11.16亿元，占营业收入比重41.45%。  近年来，高新兴资源配置优先布局物联网通用连接能力和物联网终端产品，战略和资源进一步聚焦于车联网和公安执法规范化两大垂直应用领域。根据2019年度报告数据显示，两大主航道业务成为公司收入的重要支柱，业务结构调整成果初显。   1. **车联网领域**   公司2019年度报告显示，物联网连接及终端应用业务实现营业收入13.95亿元，占营业收入比重达到51.80%，其中，集团整体车联网板块业务营业收入（包括基于5G-V2X技术路径及超高频RFID技术路径的产品与解决方案）占全集团收入比重超过25%，战略聚焦车联网成效与潜力凸显。  随着当前《车联网（智能网联汽车）产业发展行动计划》、11个国家部委联合出台《智能汽车创新发展战略》等国家相关车联网政策的进一步具体和深化，以及“新基建”政策深化对物联网相关数字基础设施建设的加快推进，车联网产业将获得重大发展机遇，新的风口为公司的发展带来了良好的契机和机会。  公司作为国内5G车联网主要厂商之一，大力发展新智能交通业务体系，加速智慧交通业务板块的综合解决方案、服务、产品的创新升级与应用落地，推动公司进入新的发展阶段。  公司目前已完成从路侧基础设施建设，整车厂、交通应用管理系统和平台的整体布局，形成“人-车-路-网-云”一体化产业配置，在原有产品和技术上拓展了5G和C-V2X业务，是业内首批重点投入5G-V2X研发厂商之一，车联网解决方案具有完备的“端+云”技术架构，总体架构全线覆盖“车载终端设备层、路侧设备层、平台层和应用层”，支持智慧交通的车路协同应用场景。   1. **路侧设备层**   5G和V2X技术方面：在路端，公司通过布局路端传感器、路侧单元RSU以及边缘计算设备MEC，融合激光雷达、毫米波雷达、红绿灯信号机、交通标识标牌等全系列感知设备形成车路协同一体化应用。公司携自研C-V2X模组和终端通过国内首次C-V2X“跨芯片模组、跨终端、跨整车、跨安全平台”的“四跨”测试，是国内为数不多能同时提供C-V2X芯片模组和终端的厂商之一，标志着公司V2X已经正式具备了商用条件。  在实践与应用上，公司于行业内首次提出“点-线-区”面向城市级及城际全场景的车联网城市级解决方案，并已在广州国际生物岛成功落地5G-V2X智能网联汽车示范区，打通自动驾驶与车路协同一体化应用，首次真正实现国内智能网联技术与单车智能的结合。未来，公司将全力支撑全国智能网联示范区落地，助推自动驾驶技术的实践应用，为智慧网联道路建设、城市交通管理、公众出行服务等领域持续创造价值。  超高频RFID技术方面：公司汽车电子标识系列（电子车牌）全套技术和产品，成功参与重庆、南京、厦门、银川、兰州、无锡、深圳、天津、武汉、上海、济南、宝鸡、北京、承德20余城市的汽车电子标识项目，提供从采集层到平台和应用层的整体智能交通管理解决方案，特别是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。  基于行内领先的V2X技术、超高频RFID技术、多年的智能交通项目建设经验等多重优势，公司路侧层技术、产品、解决方案具备极强的市场竞争力。   1. **车载终端层**   在车端，公司2019年初与吉利、高通达成战略合作，成为高通5G车载阿尔法客户，计划将与吉利联合首发5G网联车型。  公司原有面对汽车前后装市场的车载终端产品，已形成海外+国内市场优势壁垒。  在原UBI/Tracker/OBD/车载模组等车载终端产品的基础上，自研前装T-Box产品全面突破，为国内领先的汽车厂商提供高质量产品，目前前装车载终端产品已覆盖吉利、长安、比亚迪、广汽等国内大型整车厂商及延锋伟世通等Tier 1，针对商用车、乘用车的T-Box产品已经在客户数十款车型上适配或商用。  后装市场方面，公司为全球顶尖通信运营商、TSP、Tier 1如德国大陆、OCTO、AT&T、T-Mobile、MOJIO等厂商提供OBD等车载后装产品，实现全球14,000多种车型的自适应适配，满足国际市场的各项严苛要求。  公司海外后装市场一方面正在拓展更多海外客户，持续拓展欧洲及东南亚等地区运营商；另一方面，重心逐渐转向国内，由海外带动国内，后装带动前装，促使前装车载模组及终端产品能进入更多国内整车厂商，争取与更多国内外T1供应商达成合作，为国际一流车厂提供产品和服务，把握从4G到5G时代C-V2X带来的行业机遇。   1. **公安执法规范化领域**   2016年开始中央政治局多次会议强调法治中国，国家政策层面高度重视执法规范建设。随着近年来国家大力推行执法全过程记录制度和全面推行行政执法信息化建设，执法规范化和信息化进程越趋重要，公安执法规范化领域迎来巨大的市场空间。  公司在原有智慧城市、平安城市项目积累的大数据技术、视频技术、人工智能技术、公安客户资源及项目经验的基础上，布局公安执法规范化领域。目前已推出拥有完整的“云+端”解决方案的智慧执法体系，包括智能办案平台、智慧执法管理平台、智能办案中心解决方案、智能案管中心解决方案、物证管理政法一体化解决方案、远程视频会见一体化解决方案、移动执法视音频系统、AR实景大数据等产品及系统。  公司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，为执法办案全过程提供规范化指导，用信息化手段助力国家法治中国战略的落地。  目前公司公安执法规范化产品及方案具备较强的竞争力，已具有良好的销售规模和市场基础，执法办案平台已经覆盖山东、广东、上海、宁夏、青海、浙江、海南7个省份的省级平台，通过云端平台体系化的辐射，同步带通了其他线下产品的推广。成功拿下了部级平台建设项目、多个区域性办案区执法规范化项目，执法办案中心在湖北、广西、福建、辽宁、河北、江苏、内蒙古、陕西等多个省份成功建立了样板点，为2020年的市场拓展奠定了良好的基础。  面对此次疫情，公司也在原有公安优势产品的基础上，针对疫情防控和客户需求，重点升级和部署了多套产品和解决方案，包括远程律师会见、远程提讯系统、疫情大数据防控平台、涉疫区车辆管控平台等，这些产品和方案目前在全国多地投入使用，有效解决防疫需求难题，培育客户习惯，为未来市场推广打下基础。   1. **投资者提问** 2. **公司2019年研发投入情况及2020年研发投入规划？**   2019年，全集团研发投入达5.54亿元，占全年营收比重的20.56%，较上年同期增长36.48%，其中超过60%研发投入聚焦于物联网及车联网相关领域，体现出公司专注打造物联网领域产品和技术核心竞争力的坚定决心。  2020年公司仍高度重视研发，人员和资源会更加精准聚焦于主航道业务和发展前景更优的项目，投入总额上限控制在与2019年持平的水平。公司希望通过各项业务的开拓和落地带来营业收入的增长能使研发投入保持在总营收10%-15%的比重，维持比较健康和良性的状态。   1. **公司2020年车联网领域的发展规划？**   2019年公司在车联网领域的技术研发和产品推进进度基本上符合预期。  5G和C-V2X相关车联网产品研发进展和推动进度都位于行业领先地位。2020年初11个国家部委联合发布《智能汽车创新发展战略》，5G以及道路信息化基础设施建设有望加速。基于2019年情况可看到全国多座城市都在积极推动车联网示范和先导区建设，国内智能网联示范区建设的步伐不断加快。  2020年公司在车联网领域一方面会更加注重推进参与国内各城市车联网示范区、先导区的建设和部署，参与更多国内车联网先导区、试验区项目的落地，把握路侧智慧交通建设机遇，推动智能网联与自动驾驶的结合，加速自动驾驶的产业化与规模化落地。  另一方面，目前海外市场通信运营商已经进入了从4G向5G切换的窗口期，4G后装产品的需求量会减少，公司也会相应调低相应4G后装车载产品的营收预期。公司会大力拓展国内外多元化客户，以实现规模增长，同时也会加快推进国内车厂的渗透，加快前装车载产品市场的部署，争取进入更多国内整车厂商，与更多海内外T1供应商达成合作，为国际一流车厂提供产品和服务，把握4G到5G时代C-V2X智能网联汽车市场机遇。   1. **请问公司如何看待电子车牌行业需求和发展空间？**   可视为车辆的“二代身份证”的汽车电子标识系列产品，作为车辆唯一绑定的可信数字身份，具有一车一卡、一卡一密，安全自主可控、隐私保护严密，动态精准识读、不受环境影响，一卡多用、跨行业共享应用等技术优势，辅以电子标签防拆卸、防复制设计，可实现车辆身份信息精确识别，产品定位非常清晰，能实现交通信息动态采集、涉车资源平台化管理、交通数据深入挖掘等车辆、道路的立体化管理功能，实现对重点车辆动态通行非现场精准核查、假套牌等涉牌违法高效稽查布控，能够更好的满足当前公安部门涉车执法管控的需求。  从政策推进的角度看，随着2017年底汽车电子标识国家标准的出台和实施、机动车检验标志电子化推广应用、2020年初11个国家部委联合出台《智能汽车创新发展战略》中智能汽车标识管理办法对强化智能汽车的身份认证的要求强化，公安部门在推动电子车牌落地市场化的动作明显加快，基于汽车电子标识的涉车管理解决方案会迎来较好的发展机会。  另一方面，从社会化服务应用推进的角度出发，汽车电子标识的特性方便保险公司进行保险理赔信息核查，杜绝脱保、骗保等行为，同时可应用到门禁、停车收费等应用场景，为加油、维修等涉车消费商家提供无感支付服务，促进涉车消费服务及运营产业的发展。目前公司积极探索更多的社会化服务应用场景，看好电子车牌的发展前景。   1. **警务终端信息化业务方面，目前公司市场竞争策略是什么？**   公司多年来服务于公安客户，拥有深厚行业积累与技术积淀，深刻把握客户痛点与需求，在执法规范化领域已打造了比较完整的体系产品与解决方案，参与公安部执法规范化建设标准制定，掌握业内执法办案和数据标准等核心技术话语权。  2019年公司内部进行组织架构调整，整合了公安营销网络，打造了面向公安行业的统一营销平台，实现销售平台资源共享。公司目前主要集中于十余个省份做客户直销，剩余省份与当地有较好客户资源的公司合作，公司提供产品和解决方案，由他们负责销售和实际落地。   1. **公司2019年软件系统与解决方案业务下滑的原因及之后的规划？**   主要原因是公司对平安城市、智慧城市业务规模的主动收缩与业务结构调整。以平安城市、智慧城市为主的软件系统及解决方案业务在公司成长期起了重要贡献，为公司贡献了较好的收入规模，但对公司经营性现金流及应收账款都造成一定压力。所以公司对该类软件系统及解决方案的业务结构正在逐步调整，从PPP项目、BOT项目转向回款条件更好、项目建设周期更短的工程项目，虽然项目规模会相对偏小，但是有利于从源头上改善应收账款和现金流情况。  从中长期发展来看，公司未来仍将重点聚焦车联网和公安执法规范化两大主航道业务发展，随着产品类业务整体规模的提升，软件系统及解决方案业务规模占公司整体营收的比重会进一步下降。   1. **公司目前人员规模及后续费用管控情况？**   集团目前整体人员规模在3500人左右，2020年人员规模和费用支出都会保持较为严格的控制，公司启动全面预算管理，做好项目优化、促进回款及严格控制期间费用，多项措施积极改善现金流问题。   1. **公司同文远知行的合作模式，以及未来的战略规划影响**   公司目前正积极和拥有国内领先L4级自动驾驶技术企业文远知行在技术与产品等方面进一步加强合作，后续双方将从车端、路端以及网络端进行智能网联与自动驾驶的技术联调和场景验证，加速自动驾驶的产业化与规模化落地。 |
| 附件清单（如有） | 请见附件《与会清单》 |

**附件：《与会清单》**

|  |  |
| --- | --- |
| 公司名称 | 公司名称 |
| China Galaxy | 上海天猊投资 |
| China Merchants Group | 上海希瓦资产管理 |
| Huatai Financial Holdings (Hong Kong) Limited | 深圳清水源投资 |
| Parantoux Capital | 深圳市博纳基金 |
| Spruce Light Asset Management | 深圳市凯丰投资 |
| 北京乙慧投资 | 生命保险资产 |
| 创金合信 | 泰信基金 |
| 东吴基金 | 天津信托 |
| 东兴证券 | 天治基金 |
| 方正富邦基金 | 万家基金 |
| 歌易投资 | 新华资产 |
| 工银资管全球 | 新疆前海联合基金 |
| 广州市航长投资 | 信迹投资 |
| 国海证券 | 兴业基金 |
| 国信证券 | 幸福人寿保险 |
| 国元证券权益投资部 | 旭日云峰 |
| 國泰投信 | 翊元投资 |
| 海富通基金 | 源乘投资 |
| 海通证券 | 长见投资 |
| 杭州泉达投资 | 知己投资 |
| 恒生前海基金 | 中国人保资产管理 |
| 华泰证券 | 中海基金 |
| 金蟾蜍投资 | 中科沃土基金 |
| 鲸域资产 | 中欧基金 |
| 满坡栗资本 | 中天证券 |
| 前海人寿保险 | 中信建投基金管理 |
| 融亨资本 | 中信证券 |
| 上海国盛集团 | 中银资管 |
| 上海境坦资产 | 朱雀基金 |
| 上海人寿保险 |  |