

证券代码：300330

证券简称：华虹计通

上海华虹计通智能系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券 机械行业高级分析师 姚远； 长江证券 计算机行业高级分析师 余庚宗； 长江证券 机械行业分析师 臧雄； 长江证券 计算机行业分析师 邓芳程； 广发证券 TMT 研究员 袁俏； 南京证券 高级研究员 汪奇锋； 中银国际 投资经理 宋佳佳； 东莞证券 投资经理 吴文吉； 信达证券 计算机行业研究助理 袁海宇； 东吴基金 研究员 高人元； 华富基金 行业研究员 朱程辉； 浦银安盛基金 研究员 许光兵； 长盛基金 研究员 张君平； 长安基金 助理研究员 崔甲子； 汇添富基金 行业分析师 夏正安； 泰信基金 高级研究员 王霆； 玖歌投资 大宗交易部总经理 朱世祥； 玖歌投资 投资经理 郑雪萍； 中金公司 研究部经理 白永章。
时间	2016. 11. 17
地点	华虹计通会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书 余嘉音； 证券事务代表 董颖异。
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司主营业务介绍？ 答：本公司主要业务和产品包括轨道交通自动售检票系统

(AFC)、城市通卡自动收费系统(主要包括城市公交一卡通收费系统、其他基于RFID的电子收费系统)、RFID物品识别与物流管理系统,以及相关的读写机具等终端产品。

AFC业务是公司最主要的经营业务,占比最大;RFID业务主要包括票证业务,比如目前已承接上海世博会、中国馆续展、西安园博会、北京园博会、青岛园博会、武汉园博会等,以及生产物流管理业务;城市公交一卡通业务比较稳定,在长三角区域比较有优势。

公司刚刚进行了组织架构调整,原智能卡应用事业部与原RFID事业部合并为智慧城市事业部,负责智慧城市业务领域的市场营销和市场拓展等工作。

2. 今年公司新中标的西安项目1.3亿每个财年怎么分布?

答:AFC是地铁整个建设里面最后的步骤,根据政府的财政情况、动拆迁的速度等,从建设到通车需5年左右,AFC建设周期在一年半到两年,通车前的一年半到两年进行招投标。公司AFC的项目按照工作量的完工百分比确认收入,具体要根据每个合同谈判结果和付款节奏来确定。

3. 公司总经理减持股份的原因?

答:总经理减持的行为完全出于个人财务需要来做减持。

4. 国企改革对公司的影响?

答:国企改革暂时对华虹计通还没有很大的影响,虽然计通是一个国有控股的公司,但也一直是一个市场化运作的公司,公司的考核,激励均根据公司的业务性质而制定。

5. 公司在收购方面的战略?

答:公司一直在寻找合适的标的企业,并购标的必须与公司主营业务密切相关,具有较高的协同性和成长性。

6. 公司RFID应用于票证系统的发展?

答:有了上海世博会的成功案例后,公司承接了其他一些城市的大型展会的票证系统,如:北京园博会、西安园博会、

青岛园博会、武汉园博会、唐山园博会等。现在出于对方便程度和成本的考虑，在一些园博会上开始采用二维码技术，如武汉园博会。

7. 这几年，公司整体毛利率下降的原因？

答：公司毛利率现在与之前相比，呈下降趋势，随着市场竞争的加剧，AFC 业务的毛利率有所下降。另外，城市通卡与RFID 业务，原来我们只做系统和读写机具，标签和卡由业主独立采购，我们的毛利率会比较高，现在业主希望公司能够提供一套整体的设备，包括芯片、标签、系统和机具，公司向外采购芯片和标签，导致毛利率下降。

8. 公司 AFC 业务在哪些二线城市有优势？

答：公司原先已经中标的城市，在后续的投标中会有一些的优势。另外公司会重点跟踪那些已经进入过的城市。

9. 公司去年亏损，今年前三季度业绩也不理想，连续两年亏损就要退市警示，公司如何考虑？

答：华虹集团希望我们把业务做好，公司希望能够承接更多的项目，中标情况今年比去年、前年有所改善。在资本运作方面，我们暂时还没找到合适的并购标的，我们会寻找一些与公司主营业务密切相关，具有较高的协同性和成长性的标的企业。我们目前主要工作还是在原先的业务上，这次组织架构调整，两个部门合并，也是希望把原来的业务做大做强。

10. 公司对于异地扩张如何考虑？销售团队的规模如何？

答：公司在原先进入的城市设立区域性的销售中心，有专门的销售人员，原先市场部有专门的人员去跟踪市场。公司市场部有十人，另外异地也有专门的销售人员。

11. 公司主要的竞争对手？在竞争对手中的优势？

答：公司主要竞争对手有高新现代、中软、方正国际、南京熊猫、众合科技、上海普天等公司。互相之间没有很明显的优势，公司在一些城市有自己的优势。

12. 虚拟一卡通未来推广对公司的影响？

答：对公司影响不大，售票机不可能完全撤除，仍然需要检票闸机，不可能被完全替代。虽然闸机的形态在不断变化，但目前没有产品能替代闸机。对于公司来讲，增加一种新的读写方式并不难，多一种介质对于公司也是一个机会。

13. AFC 业务的订单高峰期在什么时候？

答：订单的高峰期会出现在十二五规划结束前，很多地铁线路将在 2017 年前通车。AFC 招投标一般在地铁通车前的一两年进行，目前地铁新建的节奏没有放缓，但有些项目周期比较长。

14. 公司业务侧重点？

答：最早 AFC 业务在公司占 80%-90%，目前 AFC 业务在公司的占比在下降。AFC 毛利率整体在下降，公司希望拓展到新的领域，推广可复制的产品，RFID 业务是公司这几年比较看好的业务领域。RFID 应用的物联网目前还在闭环阶段，不如市场预期的那么好，但是 RFID 业务还是有很大的发展空间的，比如像烟草集团，目前 RFID 技术只是应用于仓储管理，如果将来用于成品烟的管理的话，市场就会很大了。

15. 组织结构调整后公司的发展策略？

答：公司 AFC 部门不变，原智能卡应用事业部与原 RFID 事业部合并为智慧城市事业部，负责智慧城市业务领域的市场营销和市场拓展等工作。市场部改为战略发展部，也是希望有新的业务发展点。公司是项目型的公司，收入结算要根据项目的进程，希望公司能有稳定的业务收入，推广可复制的产品。

16. 公司有没有可能进入 ETC 领域？或是其他领域？

答：ETC 领域已经有很多企业做的比较成熟，经验也比较丰富，虽然技术上相同，但存在先发优势的影响。公司的战略发展部也在寻找适合公司的新的领域。

	<p>17. 普通物流公司的 RFID 应用?</p> <p>答: 由于成本原因, 普通物流公司自行使用条形码扫描。RFID 业务会在特殊及高价值物流领域做一些拓展。</p>
日期	2016. 11. 17