

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	张鑫雨 西部研发 朱战宇 中邮人寿 方云龙 鸿道投资 王思宸 西部研发 杨臻 易米基金 孔焕然 西部研发 夏荣尧 诺安基金 陈连明 领颐资产 王曙吉 中再资产 吴正明 国海证券资管 陆达之 汇华理财 刘建 凯丰投资 刘迪恺 Dymon Asia 王欢 招商基金 陈显顺 博时基金
时间	2022年7月28日（星期四）16:00-17:00
地点	西部证券线上交流平台
上市公司接待人员姓名	高新兴副总裁、董事会秘书刘佳漩 高新兴证券事务代表万诗颖 高新兴会计核算部副总监于文其
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2022年7月28日通过西部证券线上交流平台召开了“高新兴2022年半年度业绩预告交流会”，围绕高新兴2022年上半年的业绩预告情况和以下主要问题与投资者进行了

沟通交流:

一、介绍公司 2022 年半年度业绩预告情况

收入方面，今年上半年公司预计实现营业收入 110,000 万元至 116,000 万元，比上年同期增长 3.87%至 9.53%。在当前疫情比较反复，经济形势比较艰难的情况下，公司今年第二季度和半年度收入均较去年同期增加。公司在去年下半年剥离星联天通、摩吉智行出表，导致其相关收入不再在公司报表反映，剔除出表的影响，公司今年上半年主营业务收入同比增长实际应该更多。

净利润方面，今年上半年公司预计实现归母净利润约 -7,000 至 -6,000 万元，相比上年同期亏损程度有一定加剧。主要是由于 2022 年上半年公司获得的政府补助减少导致的，剔除这个因素，公司 2022 年上半年实现的归母净利润与上年同期持平。今年第二季度以来，公司积极开拓车联网和智能交通、公共安全等业务，同时加强成本管控、聚焦资源投放，使得公司第二季度单季度实现盈利。但因上半年，公司整体受到供应链成本增加、客户回款不及预期、国内外疫情影响项目交付进度、政府补贴减少等因素的影响，第二季度盈利未弥补第一季度亏损。

公司目前内部的经营导向，一是全力冲刺业务，加快收入的结算；第二，对于研发、销售和管理方面的费用，会匹配收入进行资源投放，重视投入产出比。总体来说，公司会更专注于公司经营质量提升，争取业绩改善。

二、回复投资者关注的主要问题

1、两轮车电动车管理未来的一个发展情绪是什么样的？以及各地对电动车加装号牌的推动力度是什么样的？

回复：目前两轮车电子标识的管理市场，从去年年中开始，有比较大规模的需求涌现，今年上半年市场的订单情况已经超

过了去年全年。关于两轮车的发展趋势，目前来看会先在一二线城市开展，这些城市也的确有具体订单向市场释放，后面会继续会向全国其他城市有管理需求的城市辐射。

对于两轮车电子标识市场，根据相关市场数据测算，市场空间非常可观。除了交管部门对城市交通管理的需要，对于清理违规车辆、维护城市财产安全等需求也非常强烈。当前两轮电动车行车安全事故和社区管理的问题，尤其是引发的火灾的安全隐患，是城市管理的一大痛点。以广州为例，根据有关数据，上半年广州发生的 1,200 多起火灾中，有 14% 的火灾是两轮电动车电池热失控引起的。未来通过 RFID 射频技术对电动两轮车进行管理，以保障城市交通安全和社区财产安全，也是我们一直在探索的方向，这一块我们相信未来也是一个更大的市场。

2、政府端对于号牌的采购，是免费发放给两轮车的售卖方，还是可能会向两轮车售卖方收取一定的费用？

回复：不同城市有不同的收费规则。

3、目前政府对于两轮车发牌的主要驱动力是什么？

回复：前几天，广州市政府新闻办举行了“广州市电动自行车消防安全专项整治三年行动新闻发布会”，会上表示今年的 10 月 1 日后两轮电动车不上牌将进行处罚，由此可以看出部分地方政府对于电动车上牌的推广意识比较明确。一是为了城市交通管理效率的提升，其次是对城市生命财产安全的保全，第三对于清退非标车辆的需求，以及后续两轮电动车社区化管理等等。发布会还提到，今年的 10 月 1 日后两轮电动车不上牌将进行处罚，可见部分地方政府对于电动车上牌的推广意识是比较明确的。一线城市的推广会给全国其他城市起到示范带动作用。

4: 两轮电动车一个号牌的售价和政府采购价格分别是多少？ 以及一个号牌的毛利大概是在一个什么样的水平？

回复：目前数字号牌的中标价格，大家也可以参考中标公告。根据城市的不同，大概单个号牌的中标价格在 10 元至 30 元不等。除了数字号牌本身，随着各地大力推广发牌，提升上牌渗透率，后续公司能提供各类路侧读写设备。因为如果单单只是加装数字号牌，没有识别设备，上牌其实对于城市交通的智能化管理以及效率提升方面并没有太大作用。公司在 RFID 射频技术方面深耕多年，具有完整自研的射频识读和视射频双基识读全系列软硬件产品和解决方案，相较于数字号牌，读写设备未来对公司业务的毛利贡献度会占比会更高。

5、电子标识这一块的竞争格局是怎样的？公司在行业里的地位如何？

回复：公司在 RFID 技术方面，已经有超过十余年的技术研究及产品研制的开发经验，积累了大量的技术知识和人才队伍，专业致力于 RFID 产品的研发、制造、生产与销售，并提供整体解决方案，在拥有天线设计及网络管理等多个领域的自主研发实力，同时握有空口协议，防碰撞算法，信号处理，编码加密等 RFID 核心专利近 400 项。

公司作为软硬件产品提供商，提供涵盖电子标识固定式读写设备、视频射频一体机、发卡设备、手持设备、天线、控制器以及电动自行车电子号牌在内的全系列硬件产品；提供涵盖分布式网络中间件系统、数据平台、综合运维平台、基础视频平台、登记备案系统以及各类应用系统等软件产品。同时，还可针对社会化运营服务，提供场景下便携式读写设备以及电子标识互联网发行系统、运营服务平台、涉车服务平台、涉车服务移动端系统等软硬件产品。

作为电子标识解决方案提供商，公司可提供涵盖涉车监管、交通管理、出行服务、电动自行车管控等细分行业定制化解决方案。在汽车电子标识方面，公司先后参与了无锡、深圳、天津、沧州、承德、雄安新区、石家庄、北京、武汉、长沙、重庆、厦门、银川、南京、兰州、上海、滕州、乌鲁木齐等 20 多个城市电子标识相关项目建设，具备丰富的建设经验，市场占有率稳居国内首位。除此之外，电动自行车数字号牌领域，公司能提供电动自行车数字化管理之数字号牌生产、登记备案、道路行驶、社区管理的电动车综合管理社会系统解决方案等，累计斩获多个省会城市近千万张数字号牌订单，同时在多个重点城市试点应用。综合来看，公司在电子标识领域，具有较强的竞争优势，属国内第一品牌。

6、政府在推进路侧读写设备和号牌的时候，他们之间的先后关系是什么样的？政府是准备先把两轮车的号牌铺下去再逐步地去加装路侧，还是先把路侧铺设完，然后同步地再推上牌号牌呢？

回复：目前就我们看到的市场情况来说，大部分地区都处于积极上牌的过程当中。整体来说，各地的方向都是先上牌，然后再铺设路侧设备。

7、公司今年上半年的营业收入跟去年上半年基本是持平、小幅增高的，但是还是有所亏损。是因为毛利率还是费用率的原因导致这样的财务状况吗？

回复：公司今年上半年的经营业绩与去年上半年同期相比，剔除政府补助、软件退税减少，公司的经营业务本身是有好转的。同时，客户回款不及预期、公司账面计提了一定的信用损失也影响了净利润。因此，公司 2022 年上半年度归母净利润相对来说没有上年整体净利润高。

公司 2022 年上半年仍然处于亏损状态的原因在于，上半年市场环境、新冠疫情等因素影响了市场拓展，且销售、管理等固定费用较为刚性；考虑到长远发展问题，公司对未来做了提前布局，保持一定的研发投入。公司一直将降费增效作为年度重点工作之一，争取费用率向合理水平回归。

另外，从公司全年的收入结算来看，因为受政府的招投标、预算控制等方面的影响，上半年收入确认相对来说会少一些。

8、关于智能安防业务，因为目前来说可能各地财政都相对不是特别好，所以可能会遇到一些回款的问题。公司未来对智能安防业务有一个什么样的定位？以及未来在产品结构上是不是还会保持目前的产品比例？

回复：当前，公司战略向产品型业务转型，产品收入占比逐步提高，其中，产品型业务中自研软件、车联网和智慧交通相关收入占比也在逐步提升。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，公司从项目型企业向产品型企业转型的战略得到夯实，公司的业务回款和现金流情况也持续得到改善。

提到公司一直在改善的回款问题，从公司 2021 年度财务数据可以得到验证，2021 年度经营性现金流量净额为 18,142.60 万元，同比增长 190.03%，时隔 3 年首次实现正现金流。同时，2021 年公司在业务回款上是大大超过整体收入规模的。回款问题，也是一直作为公司内部比较重要的任务在跟进，公司近几年也在加强收款压力的传递，将收款与经营单位及个人的绩效挂钩，以促进回款。

9、公司内部对于股权激励的目标的信心怎么样？

回复：公司第五期员工持股计划和第三期股票期权激励计划作为公司全年的业绩方向的一个牵引，公司全体员工也都在

	为业绩增长而努力，公司对此也非常有信心。
附件清单(如有)	无
日期	2022年7月29日