

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：2022-004

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	华泰证券、创金合信基金管理有限公司、浙商基金管理有限公司、北京诚盛投资管理、汐泰投资、钧犀资本、旌安投资、万方资产、君子堂资本管理有限公司、上海乾瞻资产管理有限公司、Fenghe Fund
时间	2022年8月30日（星期二）15:00-16:00
地点	华泰证券线上交流平台
上市公司接待人员姓名	高新兴副总裁、董事会秘书刘佳漩 高新兴财务总监刘宇斌 高新兴证券事务代表万诗颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年8月30日通过华泰证券线上交流平台召开了“高新兴2022年半年度报告业绩交流会”，围绕高新兴2022年半年度的经营情况和以下主要问题与投资者进行了沟通交流：</p> <p style="padding-left: 2em;">一、介绍公司2022年半年度经营情况</p> <p>公司今年上半年实现营业总收入11.11亿，同比增长4.87%，剔除去年下半年剥离了两个非主赛道业务的子公司——摩吉智行和星联天通的因素，今年上半年度的收入增幅应会更多。综合来看，疫情之下公司保持了稳定的收入增长态势；</p>

公司上半年实现归母净利润-6,543.19 万元,较上年同期亏损有所扩大,主要是因为上半年度取得的政府补贴较上年同期较少,剔除这一因素,两年同期亏损的规模基本持平。另外,公司上半年的亏损主要集中在第一季度,第二季度单季度实现归母净利润 1,546.41 万元,扣非后仍实现 1,033.42 万元盈利,净利润环比有较好的改善。

从分行业看,上半年交通行业实现收入 4.05 亿元,较上年同期增加 41.19%,主要原因是电子车牌相关业务收入大幅增加,整体增长超过 432%。此外,公司轨道车业务收入也实现稳健增长,去年中标的深圳地铁项目也进行了收入结算。交通行业的收入占总营收的比重已经增加至 36.43%,比去年同期 27.06%的收入占比增幅明显,公司聚焦车联网和智慧交通物联网垂直应用领域的战略得到进一步深化。另一方面,公司公安行业收入为 4.25 亿元,实现了 8.49%的稳健增幅,公安行业收入占总营收比重也达到 38.25%。公司在交通行业和公安行业的总收入接近 75%,两大物联网高价值赛道的业务更加聚焦。

从分产品看,“物联网连接及终端、应用”和“警务终端及警务信息化应用”两大类产品的收入比重占到总营收的 60%以上,产品型业务的收入比重依旧占据主要地位。“车联网产品”实现收入 1.23 亿元,较去年同期下降 5.37%,主要是因为上半年的疫情反复,导致车联网业务结算不及时,部分在手订单将推迟至下半年确认收入。软件系统及解决方案上半年实现 58.92%的收入增长,其中,高毛利自研软件业务有较大增幅。

从国内外收入情况来看,公司上半年实现海外收入 1.20 亿元,较去年同期增长 81.84%,海外收入中除了车联网产品早已形成规模发货,CPE 方案产品、工规模组在今年上半年也实现海外批量发货,对海外收入贡献较大。

费用控制方面,公司上半年同比去年减少销管研三项费用

约 2,000 万元，合计下降 5.24%，公司一直在实施有效的控费手段，努力提升经营质量，整体来看经营效率有所提升。

二、回复投资者关注的主要问题

1、公司的业务非常多元化，可否提供上半年各个细分板块业务情况？公司目前重点在哪些板块发力？

回复：公司当前仍会围绕物联网领域持续发力，并重点聚焦于车联网及智慧交通、公共安全两大高价值领域，目前这两块收入的比重合计加起来接近 75%。

其中，车联网及智慧交通板块业务情况：上半年交通板块整体实现 4.04 亿元收入，较上年同期增加 41.19%，绝对值增加 1.18 亿元。公司车联网产品业务实现 1.23 亿元的收入，较去年同期有小幅的下降，主要是上半年部分订单推迟结算确认；电子车牌业务（从事该业务的子公司收入口径）实现收入 0.76 亿元，同比增长 432.68%；轨道车列控和无线通信业务（从事该业务的子公司收入口径）实现收入 1.62 亿元，同比增长 13.94%，另外今年公司车路协同、深圳地铁项目也有一定的进展。

公安板块业务情况：公安板块主要是由智慧执法、监管平台，警务终端以及其他警务信息化产品、自研软件为主，上半年公安行业的业务收入增长了 8.49%，公安行业占收入整体比达 38.25%。

2、电子车牌业务一直比较受关注，目前有哪些地区已经在推动这个事情落地？

回复：从目前订单及招标需求上看，电子车牌（两轮车数字号牌业务）广东省这边主要以广州、深圳两个城市为主，北方城市主要有石家庄、邢台等城市在推动，另外长三角的杭州、南京等一线城市也有需求放出。这些是目前有订单的城市，这些城市电动车上牌后，会对其他城市形成示范带动作用，后面陆续会向全国其他城市有管理需求的城市辐射。

3、怎么看未来电子车牌落地节奏？

回复：电子车牌的落地节奏可以从以下几个角度来看。一是从产品的落地节奏看，大部分地区目前都采取先推动上牌，后续再完善道路侧读写设备的建设。自去年下半年开始，许多一线城市都在推动电动自行车加装数字号牌，先通过上牌对车辆和骑行者进行规范和管理，同时清退不符合新国标的超标车辆。在牌侧得到普及后，就需要有更高效的手段对电动自行车进行分析和管理的。由于电动自行车号牌尺寸和式样不一的原因，以及高峰期常形成团簇式出行的特性，传统的视频识别技术很难识别电动自行车的号牌，只有辅以超高频 RFID 技术，才能实现更加精准的识别。并且，2021 年 6 月公安部交通管理局印发《关于进一步加强电动自行车交通安全综合治理工作的通知》，鼓励有条件的地方学习借鉴上海、杭州、深圳等地经验做法，使用内嵌芯片、外印二维码的新型数字化号牌，便于监控识别和通过移动终端查询信息，实现溯源核查及非现场取证管理。所以，我们预计未来路侧设备的布局需求会逐渐释放。

二是从城市的落地角度看，总体趋势会先在部分一线城市渗透，尤其是像广东、江浙这样的沿海发达地区。随着一线城市得到普及并有了一定的应用经验，未来也会带动二、三线城市效仿和放量。从两轮电动车的分布看，其实二、三线城市的需求并不会比一线城市少。

三是从汽车和电动自行车的角度看，目前这个阶段来看电动自行车的落地速度较汽车会更为迅猛。

4、公司的物联网业务里面，除了车联网还有哪些营收占比较高的产品，以及这些产品的前景如何？

回复：物联网连接及终端、应用中以车和路应用为主要场景的产品和解决方案有车联网产品、电子车牌、轨道列车控和

无线通信产品、车路协同等,其他物联网产品有无线通信模块、金融物联网检测主机、CPE 方案产品以及动力环境监控等。车联网及智慧交通是公司长期专注、聚焦的物联网高价值赛道,同时作为国家交通强国、新基建战略的重要组成部分,交通板块也是国家未来发展方向重点培育行业,在促进汽车、交通等传统产业转型升级的进程中,公司会持续聚焦和发力,大力推动行业和公司业务发展。

5、两轮车的电子车牌方面,公司目前竞争力如何?

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,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。

在供应链能力方面，我们也具备竞争力。比如公司在号牌、读写设备供应的产能上有较大优势的，日均产能能够充分满足目前的上牌需求。另外公司目前在广州中新知识城建设智能制造生产基地，未来将统筹集团的研发、采购、生产、仓储、物流等等需求，为各业务单元赋能，发挥规模效应。

6、公司上半年毛利率小幅下滑，主要原因是什么，下半年会否改善？

回复：今年上半年毛利率较去年同期略有下降，主要受两方面的影响，一方面是刚才提到的电子车牌业务，尽管上半年电子车牌业务的营收同比增幅较大，但是主要以电动自行车的发牌为主，号牌侧供应的毛利率会相对偏低，导致整体毛利率拉低。

另一方面，公司传统的动环监控业务上半年也由于竞争加剧，毛利率出现一定下滑，不过后期动环监控业务的比重会慢慢降低，对公司整体影响也会变小。

从目前了解情况看，下半年随着一些大项目陆续结算，整体毛利率预计会较上半年有所回升。

7、上半年公司的成本结构中，有一项工程安装调试费用增长比较快，主要原因是什么？

回复：主要原因是公司软件系统及解决方案集成这块收入上升了，所以相对应的安装调试费也会增加。

8、车联网行业竞争方面是否有新的变化，竞争环境有没

有改善？

回复：车联网业务竞争格局目前属于快速增量的阶段，所以行业竞争还是比较激烈的。但是公司力争成本优化和效率提升，在当前供应链物料成本上涨、汇率上涨等情况下，公司将上述影响控制在可控范围内。

9、公司股权激励利润目标是 1 个亿，收入目标是增速超过 20%，今年能否实现这个目标？

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是公司全年的业绩方向的指引，公司从上至下都会朝着这个方向去努力，公司对此也非常有信心。

10、想请问一下公司对于销售费用、管理费用和研发费用，这三项费用未来的规划是什么样？

回复：近几年，公司一直倡导降本增效和战略聚焦，随着这几年各项控费的举措落地，上半年销售、管理、研发三项费用都保持一定幅度的下降，总体下降了两千万左右。后续我们会进一步提升内部的管理效率和研发效率，做好销售管理，进一步提高运营效率，降低三项费用占总营收的比重。

11、公司在车路协同业务方面的情况如何？

回复：公司应该是国内在车路协同领域布局较早的公司，在 2019 年，公司投入 2.14 亿的专项研发资金用于车路协同、5G 模组、车规级产品的研发。目前，公司的“车联网及智慧交通”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，是国内少数具备车联网全栈式产品覆盖、交通咨询规划、大型系统项目交付能力的物联网应用型企业。

近年来，公司重点发力智能网联应用示范区与双智试点城

	<p>市建设、智能网联公交应用、智能网联测试场建设应用，针对特定场景在广东、河南、天津等地落地了智慧公交、智能网联测试场、智慧高速等多个项目；同时积极参与天津西青区、长沙先导区以及广州、珠海等智能网联示范区建设。公司长期深耕车联网领域，对于车的理解更为深刻，与全球 14,000 多种车型进行了自适应适配，拥有 10 余家主机车厂、Tier 1 客户的商用定点和应用案例。同时，公司在智慧城市和智慧交通领域有着丰富的项目建设和落地经验。目前公司也在积极与互联网上下游企业合作，期待国内车路协同领域的进一步发展。</p> <p>12、中报公司在软件系统方面的营收以及毛利率也都有不错的表现，请问公司软件系统未来的规划大概是怎样的？</p> <p>回复：未来公司在软件系统解决方案会越来越向高毛利的软件产品去发力，现有的软件产品主要为公司自研，后续我们会继续推动高毛利自研产品的占比提升。</p> <p>另外，公司未来在软件解决方案业务方面，会进行业务的聚焦，挑选更加优质的客户、地区以及盈利面更好的项目，改善项目回款情况和毛利水平，从而提高这块业务的经营质量。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 8 月 30 日