

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：2023-005

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_____
参与单位名称	长城证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、上海丰仓股权投资基金管理有限公司、北京点石汇鑫投资管理有限公司、上海锦上私募基金管理有限公司、上海君翼博星创业投资管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、华西银峰投资有限责任公司、青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙)、金股证券投资咨询广东有限公司、江苏宏微科技股份有限公司
时间	2023年9月26日(星期二) 10:30-11:30
地点	“价值在线”线上会议
上市公司接待人员姓名	高新兴集团副总裁、董事会秘书刘佳漩 高新兴集团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2023年9月26日通过价值在线线上会议召开了“高新兴经营情况交流会”，围绕高新兴2023年上半年的经营情况与投资者进行了沟通交流。</p> <p>一、介绍公司2023年上半年经营情况</p> <p>(一) 财务状况</p> <p>今年上半年，集团整体实现营业收入80,603.49万元，较上年同期下降27.43%；实现归母净利润-4,802.56万元、扣非</p>

净利润-5,405.22 万元，分别减亏 26.60%、25.88%。主要原因是在当前经济趋紧的环境下，公司在业务选择上更加偏回款条件好、客户资信更好的订单，是基于安全性销售策略下的主动收紧。净利润方面有所减亏，主要是以下三个方面：

①整体收入规模虽然减少，但质量得到了改善，公司上半年的综合毛利率从上年同期的 25.74%增加至 30.14%；

②今年上半年计提的各项资产减值损失（包含信用减值、合同资产及存货减值）为 2,097 万元，比去年同期计提的 3,334.86 万元，减少了 37.11%；

③销售、管理、研发费用分别较上年同期减少了 8.74%、11.76%、19.37%，三项费用的绝对值合计减少 4,974.12 万元。

同时，在回款方面，公司强调有质量的销售业绩，加强应收账款的回款工作，经营性现金流量净额较上年同期改善 63.11%。从整体来看，公司目前整体经营情况是趋好的。

（二）业务情况

在业务端方面，公司内部多个交通板块的细分领域也获得了一定的进展：

车联网前后装无线通讯产品实现收入 1.41 亿元，较上年同期增长 14.37%，毛利率提升 2.49 个百分点。目前正在紧锣密鼓交付大客户整车厂的订单项目，从事该块业务的子公司高新兴物联科技股份有限公司也在今年年中获得国家级专精特新“小巨人”企业称号。

车路协同板块，上半年完成广东本土花都、番禺项目的建设交付，今年年中也斩获重要订单，超额完成内部的业绩目标。同时，车路协同业务板块也从事业部运营的模式升级为独立的控股子公司开展业务。

铁路业务板块，新一代 GYK-160 产品完成中铁检验认证中心的 CRCC 认证并实现销售。今年上半年，公司从事铁路业务的控股子公司高新兴创联科技股份有限公司收入以及净

利润一如既往的稳健，上半年实现收入 1.65 亿元，净利润 3,996.69 万元。除了铁路工程车列车控制和无线通信等基本盘业务之外，子公司高新兴创联还在积极拓展城轨（地铁）的业务渠道，以及大力布局铁路视频物联网领域，将集团原本在安防视频物联网的能力快速复制至新市场。

（三）发展战略

年初，集团提出打造“实业+资本”双轮驱动的战略，大力鼓励内部的创新创业机制，培育物联网产业的细分领域冠军业务。今年上半年，公司完成参股股权产业基金 1 支，产业基金布局新能源、新材料、智能制造业务，期待更多的新机会。同时，集团全面贯彻落实 1+1+N 发展战略——即 1 个总部赋能平台、1 个数智化管控中心、围绕物联网产业链布局 N 个创新发展业务，推进 N 项重点任务齐头并进等实践举措，来推进创新与激发活力，提升公司高质量发展。未来，内部的赛马机制和创新、创业机制会更加活跃。

二、回复投资者关注的主要问题

1、公司未来一到两年在资本运作上有什么规划，比如在融资、增减持方面有无计划？

回复：未来的资本运作均以公司的官方公告为准。公司在适当的时机会考虑进行一定的资本运作安排，努力带给投资人更多的信心、回报，不辜负大家的期待。

2、公司在车联网赛道有哪些战略布局？目前行业发展情况如何？

回复：公司在车联网及智慧交通赛道主要布局了车联网前后装产品、电子车牌、车路协同以及轨交产品等领域，覆盖了公路、铁路及轨交业务。车端产品包括车规级模组、T-Box、OBD 等，主要赋能车的通信能力；电子车牌产品包括电子标识、

超高频 RFID 阅读器、视射频一体机、运营管理系统等；车路协同产品包括 RSU、MEC、协议栈、云控平台等；轨交产品包括 GYK-160、列车通信等系列产品。

目前整个车联网行业还处于爬坡期，不管是在车端还是路侧端，都是近一两年国家大力发展的方向，所以整个行业还是处于整体向上的发展状态。

3、公司全年营收目标及对明年的展望？

回复：公司会重点关注产品和项目本身的盈利能力，在产品项目的选择上更多地以盈利、回款为导向，对各个业务单元、子公司的考核也会以利润情况、现金流情况为主，从而实现全年稳健发展的目标。

同时，公司未来会积极孵化、布局物联网细分领域的新产品、新项目，加强费用开支管控，改善盈利情况，保持稳健经营。

4、公司下游主要有哪些行业，目前不同行业的订单情况如何？

回复：公司业务按照行业口径主要分为“交通行业”、“公安行业”“电信行业”和“其他行业”。公司主要收入来自于“交通行业”“公安行业”两大高价值赛道。今年以来，公司交通板块的多个细分领域市场向好（具体情况可以参考本纪要前述“业务情况”概述部分）。公司仍对主要布局的两大行业的未来前景保持看好。

5、公司在公安板块的软件毛利率水平情况？

回复：公司深耕公共安全领域十余载，始终以“法治中国”为政策指引，深刻把握客户的痛点与需求，以物联网、人工智能、大数据、视频技术为核心，服务于科信、法制、交警、

监管、治安、缉私等警种做应用型产品。公司公安行业的主要产品包括智慧执法平台产品（智能办案和智慧监督平台，办案中心、物管中心、案管中心等）、智慧执法终端产品（警用执法记录仪、视音频采集站）、视频智能化、AR 产品等。今年上半年，公司公安行业的综合毛利率为 28.93%，较 2022 年度的 18.97%有较大提升，主要原因是自研产品的比重不断增大，其中部分自研软件的毛利率达到较高水平。

6、近几年公司亏损的原因？未来预计什么时候实现盈利？

回复：公司 2022 年的亏损主要原因一是整体经济环境的趋紧，收入规模有所减少；二是由于回款等方面受到大环境的影响，公司针对账面上的各类资产仍按照会计准则计提了一定的减值。针对这些情况，公司不断进行内部优化和调整，包括管理手段和经营效率等方面的调整。

今年上半年公司在资产减值、费用管控等方面进一步得到改善，并且毛利率也有一定提升，使得整体同比去年有一定的减亏，整体经营情况还是向好的，公司对后续发展保持信心。

7、公司在公安执法办案业务的市占率如何，与美亚柏科的产品相比差异化在哪？

回复：公司深耕公安信息化十余年，业务积累深厚，战略聚焦业务应用型产品，业内首创“云+端”的智慧执法体系，实现公检法司业务全贯通，相关业务市占率排名稳居前列。公司智慧执法平台已完成公安部法制信息综合管理平台、海关总署缉私刑事办案平台、海警执法办案平台等全国级平台建设，落地青海、宁夏、广东、山东、云南等十余个省级的智慧执法办案平台，以及多个市级平台应用。同时，公司是公安部第一代警综平台和技术标准联合编制单位，全国警用装备标准化技

	术委员会委员等。公司与友商在市场及具体产品方面会有不同的侧重。
附件清单(如有)	无
日期	2023年9月26日

因本次投资者交流活动采取电话会议形式，参会者通过“价值在线”线上平台签署了《承诺函》。在交流活动中，公司严格遵守公司《信息披露管理制度》《特定对象来访接待管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。