

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：2022-001

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	通过国信证券线上交流平台参与的投资者
时间	2022年4月15日（星期五）15:30-16:30
地点	国信证券线上交流平台
上市公司接待人员姓名	高新兴副总裁、董事会秘书黄璨 高新兴副总裁、财务总监王涛 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4月15日（星期五）15:30-16:30通过国信证券线上交流平台召开了“高新兴经营情况交流会”，围绕高新兴2021年度经营情况和以下主要问题与投资者进行了沟通交流：</p> <p>一、介绍公司2021年度财务情况</p> <p>2021年，高新兴合并报表实现营业收入267,294.13万元，同比增长14.91%；归属于母公司净利润4,329.27万元，同比增长103.93%，归母净利润实现扭亏为盈；在全球芯片短缺，原材料价格持续上涨，加剧各类成本上升的情况下，毛利率提升2.63个百分点；经营活动产生的现金流量净额18,142.60万元，同比增长190.03%，间隔3年首次实现大幅转正。主营业</p>

务收入中，主要产品分为“物联网连接及终端和应用”、“警务终端及警务信息化应用”、“软件系统及解决方案”三大类业务板块。（1）“物联网连接及终端和应用”：实现收入150,171.99万元，占营业收入比重56.18%，收入同比增长25.48%。其中：车联网产品实现收入33,030.54万元，占营业收入比重12.36%，收入同比增长115.77%；（2）“警务终端及警务信息化应用”：实现收入39,155.66万元，占营业收入比重14.65%，收入同比增长40.07%；（3）“软件系统及解决方案”：实现收入77,966.48万元，占营业收入比重29.17%，收入同比降低8.25%。产品型转型战略进一步得到夯实，“物联网连接及终端和应用”、“警务终端及警务信息化应用”两大产品型收入占比超全年营业收入的70%。分地区来看，（1）国内销售：实现收入242,076.22万元，占营业收入比重90.57%，收入同比增长7.89%；（2）国外销售：实现25,217.92万元，占营业收入比重9.43%，收入同比增长206.29%。受国内外疫情得到控制，国内外业务双向恢复。

在费用管控方面，2021年度，公司销售、管理和研发三项费用合计86,479.80万元，同比下降8.53%，费用管控效果显著。从研发侧投入来看，2021年全年累计研发投入35,628.50万元，占主营收入13.33%，连续四年研发投入超营业收入的10%。公司高度重视研发投入，研发策略综合考虑当前收益和中长期规划，加强研发项目立项管理，努力提升研发费效比。

报告期内，公司持续聚焦自我能力的提升，车联网及智能交通、公共安全两大主赛道业务也得到突破，重点业务单元业绩稳步回升。综合来看，在面对逆全球化、供应链动荡、经济下行等多种不确定因素的情况下，公司保持了稳健经营，并取得了一定的业绩增长，同时在经营质量提升、缩短管理链条、组织优化、供应链保障、研发创新、费用管控等方面取得进步。

二、回复投资者关注的主要问题

1、近期国内疫情处于多点频发的状态，对公司经营影响如何？

回复：目前疫情对公司 2022 年第一季度经营造成一定影响，主要在两方面，一是对物流的影响，上海等地爆发的疫情一定程度影响了芯片等物料的供应，部分供应商因为疫情原因无法正常发货；二是对项目交付的影响，公司 2022 年第一季度的签单情况要优于上年同期，但部分项目在物流、验收等环节受到疫情的影响，从而影响到收入确认的进度。

但从全年来看，相信国家对于疫情的控制能力，疫情对公司全年的经营影响是可控的。

2、公司如何判断动环监控行业行业的未来发展趋势，后续在这块业务如何布局？

回复：公司 2010 年凭借动环监控业务上市，在动环监控行业深耕 20 余年，无论是产品质量还是市占率都处于行业的第一梯队。不过，动环监控总体市场空间有限，自 2017 年以来国内基站建设趋于平稳，增速放缓。未来公司将围绕“老产品新客户、老客户新产品”两个方向拓展业务。“老产品新客户”即通过对老产品一定程度的改良，拓展 IDC 数据中心、配电机房等新客户群体；“老客户新产品”则是围绕公司核心客户，不断优化方案、创新产品，拓宽现有产品体系，更好地满足客户需求。

3、电子车牌相关政策迟迟没有新突破，公司如何看待这一情况，后续是否会继续在电子车牌行业坚守和投入？

回复：从产品本质上看，机动车电子标识的建设符合国家战略发展规划，顺应了目前国家智能网联时代发展的大趋势。公安部也牵头组织研究自主可控的汽车电子标识身份认证技

术体系，该体系对于城市交通管理、涉车管控及自主可控的车辆数字身份具有重要的推广意义。尽管四轮车电子车牌相关政策迟迟没有落地，但 2021 年 3 月，公安部发布《道路交通安全法（修订建议稿）》（该法案尚未正式获得落地），该修订建议稿中规定机动车登记时应“按规定安装电子标识”。

机动车电子标识是公安部统一制定国家标准、统一推广、统一管理的用于车辆身份认证的信息识别技术，通过对车辆交通信息的分类采集、精确化采集、海量采集，动态采集，可以帮助公安交管部门实现对车辆的精细管理，带动综合交通管理系统升级；同时，通过我们交付了重庆、西北某省会城市等全城覆盖的电子标识项目，以及长沙、武汉、无锡、深圳等试点项目得到的反馈结果，公司机动车电子标识相关产品和解决方案得到了客户的高度认可。

另一方面，当前电动自行车管理需求日益强烈，基于自主可控的电子标识身份认证体系，多部委出台政策推进电动自行车登记上牌、道路使用等规范管理。《关于加强电动自行车国家标准实施监督的意见》、《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》等多项政策出台，以深圳、杭州、南京、广州等地数字号牌管理试点成功，带动全国范围应用的快速推进。综上，公司认为未来电子标识的推广和普及仍是大概率事件，基于这一判断我们仍然会坚守这一行业，开拓试点，创新应用，深化服务。

不过，由于汽车（四轮车）电子标识相关政策存在不确定性，未来我们在四轮车领域将保持一定的适度投入，静待产业未来发展机遇。相对汽车电子标识的发展，电动自行车（两轮车）电子号牌市场已经处于快速发展阶段。公司在软件、号牌、路侧设备方面有全方位的综合优势，因此公司短期将加大在电动自行车电子号牌的投入。未来公司将聚焦自己擅长的核心领域，同时引入更多的行业参与者，加强与合作伙伴的联系，与

政府相关部门共同探索合作模式，完善产品和服务体系，让客户真正受益。

4: 公司 2022 年第一季度报预亏，是否与大宗商品价格的上涨有关？

回复：公司所处行业由于结算周期、行业惯例等方面原因，业绩变化的季度性较明显，一季度业绩通常不如三、四季度。今年公司在一季度销售收入有一定的增长，但因为项目进度受到疫情的一定影响，总体仍不及预期。大宗商品的涨价对公司经营也有一定的影响。

5、近几年公司研发费用减少，但销售费用增加，未来是否更重视销售而非研发？

回复：首先 2021 年公司在费用管控上加大了力度，因此销售、管理、研发费用整体较同期有下降。公司高层对研发一直非常重视，尽管非常艰难但是为了公司的长远着想，公司未来仍将维持 10% 以上的研发投入比重，并坚定聚焦在车联网等高景气行业，以保证中长期的发展动能。随着公司向产品型业务转型，借鉴同行业公司，未来会在车联网等产品领域提高销售投入力度。

另外“降本提效”将是 2022 年的核心工作，“降本”即降低采购、制造、物流等方面的成本，“提效”即减少期间费用，增加利润。疫情给今年的降本提效工作带来一定的困难（如物流成本大幅提高），公司高度重视这一问题，这对公司是挑战也是机遇，我们将联合供应商和客户设计针对性的解决方案，以完成今年的降本提效目标。

6、公司芯片主要供应商是那些厂商，目前国产化情况如何？公司在芯片方面主要缺口在那一块，未来如何应对“缺芯”

	<p>问题？</p> <p>回复：在高端芯片方面，主要由高通等国外供应商供应，而在中低端芯片方面，国产化程度则不断提高，包括 ASR（翱捷科技）、紫光展锐与公司都有紧密的业务联系。</p> <p>近几年，“缺芯”情况逐渐常态化，公司在车联网芯片采购方面不存在较大的问题。2021 年，公司物联网模块尤其是车联网业务的增幅突出，自身沉淀多年的供应链优势也逐步凸显，基本没有出现大的供应方面的问题。目前主要问题在于物流受阻，比如由于上海等地疫情导致部分供应商无法正常发货。公司也积极采取多种手段保障供应链及交付，降低供应链动荡对公司业绩的影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 18 日