

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：2025-002

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他_____
参与单位名称	参加线上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 6 日（星期二）15:00-17:00
地点	“价值在线”线上网络互动平台
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总裁刘双广先生 副总裁兼董事会秘书刘佳漩女士 财务总监刘宇斌先生 独立董事胡志勇先生 独立董事江斌先生 独立董事罗翼先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 6 日通过价值在线线上网络互动平台召开了“高新兴 2024 年度业绩说明会”，围绕以下主要问题与投资者进行了沟通交流： 1. 针对公司的市值管理，公司具体有哪些措施？ 答：公司董事会高度重视市值管理工作，将踏实做好主业，以提升经营业绩为根本，通过信息披露、投资者关系管理等多种渠道有效传递公司价值。在满足条件的情况下，公司将在合适的时机通过

	二级市场回购股份、股权激励计划、员工持股计划、权益分派等方式提振投资者信心，与市场保持良好沟通，积极推动公司价值与市值均衡发展，努力为股东带来更多的回报。目前公司生产经营各项工作均有序进行，感谢您对公司的关注和支持，谢谢！ 2. 公司应收账款那么高，能否专门组织讨论，进行资金回笼？ 答：感谢您对公司经营状况的关注与建议。为了加快资金回笼、降低坏账风险、确保现金流的健康以及业务的可持续发展，公司分别从事前、事中、事后三个方面进行应收账款的催收与管理：事前管理方面，公司主动进行了业务结构的调整，主动减少了收款周期较长的业务所占的比重，此外，公司还建立了客户资质以及信用评价机制，对偿债能力偏弱或收款风险偏高的客户采取了针对性的措施，例如增加预收款比例甚至款到发货等，另外，公司还加强了合同评审的管理力度，在合同签订阶段就对合同条款进行了优化，例如优化付款条件、明确违约责任等；事中管理方面，公司加强了回款与组织和个人绩效的挂钩力度，回款情况与责任人的个人收益强挂钩，确保回款的责、权、利能落实到对应的组织和个人，此外，还通过财务 BP、营销管理部门以及销售一线人员的多方协同和联动，确保回款压力能及时传递到业务一线；事后管理方面，对于部分疑难款项，公司成立了由业务单元总经理亲自挂帅的疑难回款工作组，对部分款项公司还采取了诉讼等法律手段进行催收。公司对应收账款的催收和管理举措已经取得了一定的成效，截至 2024 年，公司实现了连续 4 年经营性现金净流量为正。 3. 公司第一季度财务状况看似有很大改善？请问什么时候扭亏？ 答：从公司 2025 年第一季度的季度报来看，公司的经营情况持续向好，具体情况请投资人关注公司的定期财务报告。
--	--

	4. 请问公司的产品应用到吉利的哪些车型？ 答：公司主要的汽车车载通信前后装产品有 T-BOX、OBD、车规级模块产品等，公司持续深耕与吉利汽车的长期合作，为其多款主力车型提供智能网方案和产品，如银河、星越、几何、帝豪、嘉际等，并成功在吉利旗下高端纯电品牌极氪的量产车型上搭载 5G 产品。公司已连续斩获吉利汽车研究院 4G TCAM 2.0 项目和 3.0 项目，5G TCAM 也进入批量发货阶段。公司车载通信产品业务情况您可关注公司及相关子公司（高新兴物联、高新兴瑞联）公众号。 5. 董秘您好，请问公司的 T-box 产品是否具备 eCall 功能，该类产品销售如何？ 答：尊敬的投资者您好，公司 T-box 产品会根据客户的测试需求配备 eCall 功能，持续地为智能驾驶提供稳定可靠的通信支撑，满足汽车智能化发展需求。关于公司产品的新闻，您可通过公司官方微信公众号“高新兴科技集团”了解。 6. 董秘您好，请问贵公司 GM870A 和 GM871A 模组市场销售情况如何，目前都有哪些车型应用了该模组？ 答：公司正在进行关键元器件，尤其是芯片的国产化替代，目前这两款产品已获得巴龙 5G RedCap 平台授权，还在市场拓展阶段，后续该产品的新闻，您可通过公司官方微信公众号“高新兴科技集团”了解。 7. 董事长您好，请问贵公司在电动自行车、电动摩托车安全隐患全链条整治行动中，“两电”管理业务模块除了数字牌照外，是否还有其他相关业务，比如“两电”安全管理软件、消防安全管理软件等？此外，请问贵公司在“两电”业务方面具体营收多少？利润多少？第三，为期两年的“两电”安全隐患全链条整治工作，今年是收官之年，两年之后，这一块的营收将逐步减少甚至清零，请
--	---

	问贵公司是否还有其他业务增长点 替代？谢谢 答：公司控股子公司高新兴智联是专业的电动自行车数字化管理产品及解决方案提供商，公司除了数字号牌外，还包括交通管理外场硬件产品（视射频 RV 一体机、交警读写设备、室内外阅读器等）、平台软件系统等丰富产品，公司两轮车管理产品应用领域包括交通管理、社区管控、消防安全、公共充停管理及服务等多维度应用。公司已对外发货 1500 万+电动车数字号牌，且相关配套硬件设备及平台产品已部署十余个省市地区。据有关部门统计，2024 年全国电动自行车保有量约 3.5 亿辆，管理难度大痛点多，电动自行车数字化治理还有很长的路需要走，未来的市场需求广阔。 除高新兴智联外，公司孵化的参股公司深圳摩吉智行同样可提供两轮车的智能化通信产品及解决方案，目前已为雅迪、小牛、钱江、五羊本田等两轮车车企提供智能网联解决方案。您可通过各公司（高新兴、高新兴智联、摩吉智行）的官网或公众号了解相关业务，感谢您对公司的关注。 8. 公司的宣传视频提到有车载业务和视频云业务出海，可以介绍一下这两个业务？ 答：公司主要提供车内通信产品与服务，乘用车车载终端主要产品有 4G/5G T-Box、5G RedCap 车载前装模组、5G+C-V2X 车载前装模组、全功能车载终端后装产品 OBD、Tracker 等。上述车载产品批量发货海外；另外，公司针对海外市场打造了视频智能化应用解决方案，开发了视频管理平台、基础智能化应用和大数据应用等。公司目前持续拓展海外市场，增加高毛利海外市场收入，2024 年度公司海外营业收入同比增长 15.28%，达到 2.19 亿元。感谢您对公司的关注。 9. 公司有涉及出口美国吗？中美贸易战对公司有什么影响？ 答：投资者您好，公司目前有车载终端后装产品出口美国，对美
--	--

	出口业务占比较小，公司正积极研讨中美关税增加的解决方案，减少关税对公司的影响。 10. 请问独立董事有何举措来维护中小股东的利益？ 答:您好，本人作为公司独立董事，严格遵守法律法规和公司制度的要求，勤勉尽责，本报告期，积极履职并与管理层及时沟通，深入了解公司经营和运作情况，多次与内部审计机构和会计师事务所进行沟通。此外，本人通过参加股东大会、业绩说明会等方式与中小股东进行沟通交流，解答投资者提出的问题，广泛听取投资者的意见和建议，切实维护中小股东的利益。具体履职情况请详阅公司在巨潮资讯网披露的独立董事述职报告，感谢关注！ 11. 公司已经连亏 3 年，有什么提高业绩的举措？ 答:公司在布局未来长远发展的前提下，采取了一系列改善业绩的措施。从公司业务方面：近年来，公司重点发力车载通信终端市场，增长趋势较快；同时，公司大力拓展海外市场，增加高毛利海外市场收入。受国内整体市场需求放缓等因素影响，公司严格限制系统集成业务，主动减少毛利率较低和需垫付资金的业务，侧重于周期较短、回款良好、无需垫资的产品及服务业务，公共安全业务质量得到提升。 从公司加强回款方面：为了加快资金回笼、降低坏账风险、确保现金流的健康以及业务的可持续发展，公司分别从事前、事中、事后三个方面进行应收账款的催收与管理，增加公司对应收账款的回收。 从公司费用管控方面：公司坚定采取稳健务实的经营策略，近年来积极提效降费，销售、管理、研发三项费用持续得到管控。但考虑到未来车载业务的发展需求，针对核心车厂客户投入了较大的研发资源。公司于 2024 年投入研发费用 2.42 亿元，占营业收入比重达 17.05%。为了保持技术的领先性和前瞻性，公司将继续保持一
--	--

	定的研发投入，不断打磨产品能力，完善技术、产品与方案，形成从研发到市场、市场再反馈研发的良性循环体系。 公司还开启了企业平台的数字化转型，旨在提升业务效率。我们以共享平台建设为基础，完善基础数据，打通不同信息平台的数据断点，并推进数据中台的建设，使数据能够为业务赋能，有效支持战略决策。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 6 日

因本次投资者交流活动采取线上互动回复形式，参会者无法签署调研承诺书。但在交流活动中，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。