

# 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：2023-001

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	民生证券研究院、太平资产管理有限公司、上海翀云投资管理有限公司、淡水泉、国联安基金管理有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业、北京志开投资管理有限公司、中银基金管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、长城财富保险资管、汇添富、富安达基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、中金资管、上海复需投资的相关投资者。
时间	2023年4月28日（星期五）10:00-11:00
地点	民生证券线上交流平台
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 高新兴集团财务总监刘宇斌 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4月28日通过民生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2022年度及2023年第一季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年度及2023年第一季度经营情况</p> <p>2022年，公司实现营业收入233,294.30万元，归属母公司股东净利润为-27,246.33万元，仍存在较多经营亏损，在此</p>

先向各位投资者致以诚挚的歉意。公司在 2022 年前三季度的营业收入保持 5.81% 稳定增长，并且前三季度中的每一个季度收入均为增长。往年，公司第四季度的收入和毛利对全年的业绩贡献较大，但由于四季度受到多重超预期因素的影响，公司在项目拓展、交付、结算、回款困难较大，公司第四季度的营业收入、归母净利润较上年同期分别下降了 38.37%、1,152.69%，使得公司 2022 年度亏损未得到有效扭转。但总体公司仍保持了战略定力：一方面，公司持续加强费用管控，研发、管理费用合计较上年同期降低了 7,667.63 万元，费用得到有效管控；研发评价体系不断得到优化升级，资源投放更加精准聚焦；优化改进全面库存管理机制，存货周转率同比增长 5.00%。另一方面，公司加强回款管理等工作，2022 年度经营性现金流量继续保持为正。

2023 年一季度，公司实现营业收入 34,939.18 万元，归母净利润-2,232.74 万元，收入虽较上年同期有所下降，但收入质量明显改善，一季度的综合毛利率从上年同期的 23.46% 提升至 31.39%，毛利额比上年同期增加 1,521.79 万元，再加上公司加强成本管控、聚焦资源投放，一季度的销售、管理、研发三项费用合计比上年同期降低 2,176.70 万元，综合使得一季度亏损额同比大幅收窄，较上年同期减亏 72.40%。

在业务方面，公司在当前聚焦的两大主赛道也取得了一定的亮点成绩。

**（一）车联网及智慧交通赛道：**车路协同市场攻克广州番禺和花都两大智能网联示范区战役，签署大额订单；车载通信市场前装 T-Box 产品达成吉利大客户主要车型的装车覆盖，成为其车联网的核心供应商，并新增了多个头部 Tier 1、主流车企、造车新势力等高价值客户；继广东省后，电子车牌业务之两轮车市场又继续迎来河北、浙江、福建等省份的快速突破，机动车与电动自行车市场均保持行业份额前列；铁路业务方

面，公司筹备多年的新一代列控 GYK-160 项目完成中铁检验认证中心的 CRCC 认证并实现销售，将对公司未来十年贡献重要收入及利润；布局铁路货运新市场，开拓轨道车调车作业防护产品市场，进一步拓展铁路视频物联网市场。

**（二）公共安全赛道：**政府正在大力打造数字政府、加强执法规范化与信息化建设，公司长期服务于政府和公安客户，对其业务性质有着深刻理解。公司积极参与了新警综微服务的编写，智慧执法体系的部、省、市多级布局取得初步成效，落地两个部级法制综合平台、两个省级非公安行业终端平台，持续巩固山东、广东、云南等省级市场。年度内还落地了大型的涉案财物平台项目。近年来，公司一直在推行产品型战略转型，“物联网连接及终端、应用”“警务终端及警务信息化应用”两大类均为自研产品型业务，“软件系统及解决方案”中自研产品比重越来越大，其中典型代表的有自研智能视频平台软件（视频云），报告期内打造了广东、广西、山东等重要阵地，三年百城战略稳步推行中。

公司自从上市以来一直在思考“变化”，物联网、人工智能、大数据等可以应用在千行百业，公司致力于走物联网产业集群协同发展之路，在扎实做好两大战略主赛道业务的同时，正在逐步拓展新的物联网赛道。报告期内，公司战略布局能源物联网板块，与中国电信达成战略合作协议，加码数字能源赛道。

## **二、回复投资者关注的主要问题**

### **1、公司一季度毛利率显著改善，主要原因是什么？**

回复：在改善公司整体毛利率水平方面，公司做了许多努力，主要有三方面：一是公司自研产品发展迅速，一季度公司签订多笔自研产品占比较高的订单，自研产品在提高综合毛利率方面有较好的效果；二是业务结构的转型，公司聚焦战略赛道及产品型业务，收入质量得到有效改善。三是供应链实施持

续降本的政策，在保障交付的前提下供应链成本有了一定的降低。

**2、公司一季度整体业绩有了较大的改善，公司对二季度以及下半年的业绩有何预期？**

回复：公司 2023 年第一季度业绩有了明显的改善，从目前情况来看，上半年业绩预计会优于同比。目前经济正处于持续复苏阶段，所以公司对下半年的发展也保持乐观预期。

**3、公司与百度和华为等企业目前合作情况怎么样，主要合作领域在哪方面，提供什么样的产品？**

回复：公司与华为保持着长期战略合作，高新兴是华为领先级 ISV、生态合作伙伴，与华为联合成立了多个产业联盟。双方在智慧新警务、视频全息化、视频云、智能交通等业务领域均有深入合作及标杆案例。高新兴是华为交警业务的全国优选集成商，是华为全国交警业务领域的四家总集之一。高新兴被华为授予“2022 年公共事业系统部杰出合作伙伴”（安平领域），是华为在全球安平领域范围内唯一获此殊荣的合作伙伴。

公司目前与百度的战略合作重点聚焦于智能驾驶、智能汽车和车路协同领域，比如百度在广州的车路协同项目，公司主要提供路侧设备产品。

**4、公司目前是否有布局算力类的产品？**

回复：公司目前主要聚焦在物联网具体应用层面的产品，目前并没有直接布局算力方面的产品。公司拥有 12 大研发中心，集团设中央研究院负责视频平台、AI 算法的深度研发和应用，为集团各业务单元、产品线、子公司提供公共的、可复用的核心技术平台和组件。研究方向也主要是针对视频平台

（以视频为核心的融合技术底座）和 AI 算法（聚焦细分场景 & 算法定制能力）。在 AI 算法能力方面，公司自研的人工智能技术实现了人员定位、雷视融合、行为分析、事件识别、车辆识别等人工智能算法技术突破，在自主知识产权的 AI 技术底座构建中，实现领域模型、多异构平台适配等技术的积累、优化、复用，持续提升算法开发效率与深度调优能力，不断加深对 AI 业务理解。目前重点聚焦智慧执法、智能交通、智能运维等细分场景，同时兼顾集团各类业务场景下的定制化算法。

#### **5、公司对终端产品采集的数据是如何应用的呢？**

回复：终端产品的数据应用需要结合客户对数据管理的要求以及权限考虑。对于政府、公安客户，一般会要求专网专线，数据的存储、传输、应用都由相关部门管理，公司不会直接使用相关数据。对于一些公开性的数据，我们会加以应用。

#### **6、公司电子车牌业务目前进展如何，未来主要向哪些区域推广？**

回复：公司在汽车电子车牌领域深耕十余年，相关核心专利几百项，拥有全系列的 RFID 读写设备产品和解决方案，当前在国内市占率属于头部份额，具有全国 20+ 城市汽车电子标识项目落地的成熟经验，是国内亿元级城市项目的斩获者。除此之外，针对城市交通拥堵及电动自行车的改装、超标、逆行、超速、闯红灯等违法违规乱象，公司电动自行车市场数字号牌业务也迎来迅猛发展，公司打造具备智能感知功能的电动自行车数字号牌，可实现涵盖备案信息化、精准化识别、执法智能化、智能研判分析、治安防盗管理、社区智能管控等全链条监管，实现统一的综合管理服务体系。公司电动自行车数字号牌领域，累计斩获广东、河北、浙江、福建等区域的近千万量数

字号牌订单，能较好的解决各地电动自行车管理方面的痛点，因此需求是比较明确的。目前已逐步在各地涌现新的需求，我们会持续跟进并积极参与。

#### **7、公司业务是否涉及两轮车车联网头盔？**

回复：公司孵化的参股公司深圳摩吉智行科技有限公司主要聚焦于两轮车车辆联网产品的研发、生产和销售，目前暂不涉及两轮车车联网头盔，公司会积极跟进了解相关业务。

#### **8、公司未来业绩增长点有哪些？**

回复：公司未来主要增长点有以下方面：

（1）车联网及智慧交通板块：①车联网产品获吉利大客户大订单，随着国内前装市场持续增长，公司也布局了十余家整车厂的前装定点项目，未来发货量会持续提高，另外随着海外市场环境稳定，公司也会继续拓展海外业务；②公司布局多年的新一代列控 GYK-160 项目完成中铁检验认证中心的 CRCC 认证，未来几年会带来一定的销售增量，另外公司正在布局的铁路货运、调车作业防护等新业务也会是很好的增长点；③全国两轮电动车的管理需求越来越强，同时也有更多的市场玩家持续涌入该市场，市场活跃度增加。公司数字号牌产品也在广东省、河北省、浙江省、福建省等地形成批量发货，预计会在其他城市产生更多需求；④车路协同领域，当前汽车与交通领域对“智能化”需求越来越强，公司深耕智慧交通行业多年，具有丰富的项目交付与系统运维经验，业务覆盖城市交通管理、综合交通运输管理、高速公路管控等领域，是国内极少数具备全域交通解决方案与核心应用产品研发、全栈车联网产品覆盖、配套交通设计咨询规划、大型集成项目交付的企业。

（2）公共安全板块：公安业务是公司的底座，随着经济

复苏，以及公司自研产品占比提高，公安业务也会为公司业绩提供一定的增长支持。

**9、公司海外收入总体占比不高，是否有海外市场的拓展计划？**

回复：公司目前海外业务主要以车联网后装产品为主，客户涵盖主要的 Tier 1 供应商，近些年由于国际形势等因素，业务拓展受到了一定的限制，因此没有得到快速发展。公司一直以来都非常重视海外市场的拓展，随着环境稳定，公司后续将加强国际市场的拓展，提高产品的渗透率，并积极拓展新客户。

**10、可否介绍一下公司在卫星通信领域方面的发展情况？**

回复：公司在卫星通信板块发力较早，2017 年成立深圳星联天通科技有限公司（以下简称“星联天通”），将相关团队独立出来。星联天通是一家专业从事卫星通信和卫星定位“通导一体化”产品及解决方案的国家级高新技术企业。公司建立了卫星产业“云+端（星云通管理平台+卫星终端）”的行业解决方式模式，在卫星通信产品及解决方案、车规级高精度定位模组和终端领域均处于业界领先水平。目前星联天通主要提供两大类产品，一是通信终端，包括卫星通讯手机、卫星移动热点终端、天通物联网终端等，主要应用于海事、应急抢险、野外作业等领域，近些年也有些消费端的需求涌现，如越野装备等。第二大类产品是提供车规级的高精度定位模组产品，可以广泛应用于辅助自动驾驶等领域。

同时，星联天通在 2021 年引入了外部投资者，目前已引入了包括深圳高新投、武汉星元等战略投资人，现在星联天通为公司参股公司。

**11、可否介绍一下公司在机器人业务方面的布局？**

回复：目前公司的参股公司广州高新兴机器人有限公司是巡逻机器人产品与方案提供商，拥有自主知识产权的机器人云平台、机器人 AI 算法、机器人 OS、机器人低速无人驾驶等核心技术，高新兴机器人将聚焦于打造人机协同的智慧新安保模式，助力科技兴警。

### **12、可否介绍一下公司在 6G 领域的布局？**

回复：公司一直在密切关注 6G 技术的发展及应用，后续会继续紧跟行业和技术发展趋势，对关键核心技术、前瞻性技术进行布局，增强公司的市场竞争力。

### **13、公司未来是否打算做股权激励？**

回复：公司前期已经推出了第五期员工持股计划和第三期股票期权激励计划，这两项激励计划仍在进行中，是公司目前的主要股权激励项目。除集团层面的股权激励外，公司在子公司层面也陆陆续续推出了股权激励，从而对相关核心骨干实现更精准的激励。

后续公司将根据发展及经营需要确定是否进一步推出新的股权激励计划。

### **14、可否具体介绍公司与吉利的合作情况，以及公司目前车载产品其他客户拓展情况？**

回复：吉利汽车是公司长期、稳定的合作伙伴，公司前装 T-Box 产品达成吉利大客户主要车型的装车覆盖，进一步成为其车联网的核心供应商。截至目前，公司成功中标吉利汽车 4G TCAM 2.0 平台化项目，公司车载终端产品能力获吉利认可；同时双方就 5G T-Box 产品项目也正在开展合作。

公司累计交付车联网系列产品超千万台，拥有 10 余家主机厂（吉利、长安、比亚迪、广汽、一汽、红旗、现代、智米

	等)、Tier1 (德国大陆、先锋、均胜、延锋伟世通、摩比斯) 客户的商用定点和应用案例, 为其提供安全可靠的车联网无线连接服务和车载终端产品, 累计具有十余年的装车厂服务经验。未来, 会更加专注车联网领域的业务, 致力于为车联网行业合作伙伴、车主提供更好、更智能、更安全可靠的无线连接和服务, 争做车联网产品领域的先行者。
附件清单(如有)	无
日期	2023年4月28日

因本次投资者交流活动采取电话会议形式, 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。