

证券代码：300552

证券简称：万集科技

北京万集科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2017-001

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 _____
参与单位名称及人员姓名	华融证券、博时基金、信达证券、北京中今睿智投资、北京京港伟业投资、上海莫暮投资、东方基金、广发证券、信达证券、华商基金、长江证券、上海任行投资、中泰证券、中金公司、中信证券、东吴证券、招商证券、东方证券、盛世景资产管理、海通证券、安信证券、中信建投、人寿资产等
时 间	2017年04月07日 09:00-11:30
地 点	北京中关村软件园国家会议中心
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理翟军先生，副总经理兼董秘练源先生，财务总监张敏录先生，技术总监田林岩先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司情况介绍 公司董事长兼总经理翟军先生介绍公司历史发展、主营业务等基本情况。 公司董事会秘书练源先生介绍公司 2016 年度主要经营情况。 二、提问环节 1、激光检测具体应用在那些方面？公司的激光雷达技术目前情况？ 答：激光应用范围广泛，工业、军事、交通等等。我们的激光雷达主要用于：1、交通部数据监测；2、车辆年检，公安

部发布车辆外部尺寸国家标准，只有激光扫描技术才能达到其要求；3、协同解决大车小标现象；4、自动驾驶方面。

2、公安部主推电子车牌，会不会对 ETC 构成冲击，两个是此消彼长的关系吗？

答：电子车牌和 ETC 同属于专用短程通信领域。ETC 属于有源技术，电子车牌属于无源技术，电子车牌也是一种很成熟的技术。公安部主要应用于识别，交通部主要应用于收费，两者并不是相互竞争的技术，而是在并行状态下不同的应用领域，电子车牌的应用不会对 ETC 领域产生冲击，电子车牌是政府应用，ETC 是市场应用，两者并不会产生矛盾。

拥堵收费领域，公司从 2010 年开始在武汉路桥实施全国首例汽车自由流技术，同时跟踪北京拥堵收费方案论证在北京二环采集数据，考虑到收费安全问题，ETC 技术更有优势。

3、激光雷达有没有技术积累问题？

答：公司前期开发的激光扫描传感器，主要是使用激光测距原理实现，但是公司通过积累，已有一款激光雷达设备在测试，可能下半年会推出市场。

4、各个省份对于非现场执法系统的推行进展以及公司的市场份额？

答：非现场执法是 2012 年提出的概念，公司从 1996 年开始进入超限领域，不断推出技术达到治理超限超载现象。随着互联网的发展，应当建立全国超限治理网络，实现超限数据随时随地采集。由于新的技术以及政策都有周期，通过公司几年的努力，公司拓展了浙江、山东、青海等省份前端采集，从哪个省份开始非现场执法不确定，但是公司相信在年内能够达到一个省级的，从而引起交通部的论证，目前该系统正处在由点到面的过程中，如果到了面的状态，公司会实现较快发展。

5、公司 ETC 市场占有率目标、市场竞争状况等问题？

答：ETC 市场竞争方面，表面上看有 20 多家，实际上基本

上集中于三家——万集科技、北京聚利、深圳金溢。未来竞争重点，一方面在于技术发展，公司在 ETC 领域有 100 多人的研发团队，做 ETC 外延拓展，如行车记录仪，蓝牙等，ETC 领域竞争最终取决于技术领先性和质量可靠性；另外一方面在于对于市场反应能力，包括技术方面和服务方面的反应，万集在 30 多个省市建立了三级服务中心。

6、激光雷达的技术难点问题？

答：激光雷达的技术难点有车辆的可靠性、安全性，测量距离的精度以及功耗。公司拥有本身光机电技术积累和技术方面高端人才，公司的技术优势在于不仅仅是一个设计者，更在于公司有非常强的技术应用场景。

7、大数据平台的服务形式问题？

答：关于大数据平台，公司在从设备和产品跨到数据平台，举个例子，公司作为设备商，在贵州省交通厅大数据平台建模比赛取得第一名，增强了公司的信心，也是对公司大数据投入的肯定，是公司从设备到数据的进步；商业模式方面，未来企业会设置数据中心，公司将在深入分析研究之后，决定怎么用数据。

8、公司 V2X 的技术积累及目前进展问题？

答：公司在 2015 年开始立项，2016 年开始 V2X 方面的性能测试，同时也在承担国家各大实验区的测试工作，结合即将推出的 LTE-V 制式，开展后续研发工作。

9、有无股权激励规划？

答：股权激励方案需要根据企业自身情况和专业机构建议多方论证。

10、ETC、称重、激光三大业务员工分布，以及研究院员工构成问题？

答：公司有三个产品事业部，产品事业部分设研发、市场、运营方面；7 个分公司，负责区域市场销售和服务。技术服务在

全国有 200 人左右；动态称重需要 24 小时工作，ETC 方面，只有天线需要 24 小时工作，而 OBU 只能采取返厂服务，激光检测也需要 24 小时服务；根据其运行方式，技术服务人员占比略有不同。研发方面，ETC 有 120 名研发人员；称重由于比较成熟，竞争压力较小，所以研发人员较少，30 人左右；激光团队 30 人左右。上市后对北京、武汉研究院加大投入，随着市场企业规模，未来加大研发投入比重，人员扩张。

11、动态称重的增速，存量替换和增量的占比，以及未来的趋势怎样？

答：称重发展的高速阶段在 2005 年、2006 年，目前处在更新换代阶段，市场集中度越来越高。公司该项业务近几年平稳发展，一方面是公司品牌效应，另一方面也是国家加大固定资产投资。2017 年的增长点在于非现场执法方面。

12、激光解决方案与其他解决方案的对比？

答：激光属于比较成熟的市场，只是技术形式不一样，过去多数采取接触式，费用较大，而且对于道路有损害，所以市场一直在寻找非接触式方式，从而公司开始拓展激光在交调方面的应用。公司激光产品，在北京通州路网中心做试运行，效果显著，能够提高 10%-15%数据准确率，技术领先，产品稳定稳定运行之后，在北京、河北、浙江、黑龙江开始大规模拓展。激光技术应用在交调方面公司属于第一家，公司有激光核心技术。从而，公司近期对于激光技术比较乐观，并能够达到较高的毛利，能够保障公司的利润。激光相对视频已经属于替代产品，数据稳定性等技术指标已经优于视频，从而价格肯定会高，但是市场更多选择激光设备，两者应用形式可比，但是技术形式不可比。

13、LTE-V 方面进展情况？

答：2016 年 LTE-V 尚未进入冻结状态，一方面为了培养公司研发团队，另一方面也是为了研究其技术应用。LTE-C 和 LTE-V

技术方面差别很大，但是在应用方面差别不大，公司现在已经开始 LTE-V 设备的研发和论证，后期公司会与合作方进行相关测试活动，也会成为承担 LTE-V 研究方面的主要单位。

14、ETC 前装普及时间、单价等？

答：ETC 现在基本后装，市场格局属于三足鼎立，而且都在 ETC 前装发力，主要因为三个方面原因：国外发展经验皆是由后装发展到前装；前装在过车通行率方面比后装有更好的表现；后装在电池方面的应用，现在都是以省电为主，如果将来拓展 ETC 除收费之外的应用，唯有前装能够满足要求，因为其能够接触车载电源。

车企的供应链有其独立的质量标准要求，为了达到车企的要求，公司也在与车企方面进行不断交流，等到车企感受到 ETC 趋势已成，会支持 ETC 前装。单价方面，车企方面有严格要求，ETC 会有较好的质量要求，单价会有上升趋势。

15、车载激光雷达方面研发投入和技术储备问题？

答：激光雷达方面，公司属于反应较快的企业，技术难点有多线集成（最为突出），必须集成在小模块中，再有可靠性、测距能力、分辨率、光路设计、电路设计等，难度虽然大，但是公司有信心。

8 线产品正在产品化，将会在 10 月份推向合作单位试用，测试产品应用性和稳定性。希望以后做自动驾驶系统集成技术能够应用到国内的产品，打破国外产品垄断局面，希望成为国内首家，在国内尽快试用。整体规划方面，希望明年能够推出 32 线产品，希望通过产品化以及自身技术积累，降低成本，达到广泛应用，满足市场需求。

16、一季度业绩下滑原因？

答：一方面，公司有确认收入周期，订单、设备提供、业主验收、收入确认，主要客户是交通管理部门，年度周期比较平稳，但是季节数据有比较大的波动性，另一方面，工程实施

	<p>特点亦会影响，产品线波动问题，根据合同订单生产，取决于产品订单情况，订单比较集中在第三、四季度。</p> <p>17、非现场执法系统构成方面、体量问题？</p> <p>答：非现场执法系统在称重团队中专门有一个团队，做前端数据采集，非现场执法不可能有较大设备，长期应用中，由于超载超速方面的影响，所以精确性方面有待提高，传感器方面的研究，公司改进国外弯板技术，建立窄条，建立动态模型库，形成公司专利，达到了可推广使用的状态。</p> <p>接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》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，。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2017年04月07日