

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：2018-001

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	华泰证券、东北证券、中银国际证券、太平洋证券、中信建投、安信证券、长城证券、东兴证券、太平洋证券、渤海证券、华安证券、华创证券、久银投资、益正金服、长兴投资、鑫亿基金、凯纳资本、山丘资本、景泰利丰等
时 间	2018年04月18日 15:30-17:00
地 点	北京市海淀区中关村软件园 12 号楼万集科技一层报告厅
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，技术总监田林岩先生，财务负责人刘明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>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。</p> <p>公司董事会秘书练源先生介绍公司 2017 年度主要经营情况。</p> <p>二、提问环节</p> <p>1、请介绍一下公司 ETC、动态称重、激光检测业务的市场前景和行业布局？</p> <p>答：公司在 2017 年 ETC 有所下降，2016 年 ETC 全国联网市场进入了成熟期，现在整个行业、研究单位、使用单位交通管理部门都在努力推动行业再发展。公司也想通过 ETC 推动行</p>

业的进步，经过几年的努力，公司未来 ETC 第一个增长点智能 OBU，是通过和三大运营商合作，将 ETC、4G、GPS、蓝牙等功能融合，加快车联网功能和推送功能。第二个增长点 CPC 卡，ETC 的发展带动了路径识别，交通部计划在 2018、2019 年完成这项业务。第三个增长点货车 ETC，公司是行业里唯一一家既做称重又做 ETC 的企业，未来融入 V2X，车载信息服务更加便利，也是我们对 ETC 行业的发展判断。

动态称重增长未来主要来自于超限超载非现场执法，解决了科技治超的顽疾，公司经过六年时间的积累技术相对成熟，在交通管理部门的接受度也越来越高。超限超载非现场执法技术门槛相对较高，对利润的支持比传统的业务要好一些，预计今年会有很好的收益。

激光检测于 2011 年投入，开始是应用于交通流量调查，现在拓展到更多的应用场景，例如高速入口车型识别、服务区车型识别、车检所车型轮廓识别等，公司取得了行业的认可。通过 2017、2018 年的努力，产品不断升级，未来车载激光雷达将应用在无人驾驶、辅助驾驶领域，公司目标成为全球最有竞争力的一个企业。

汽车电子标识，是公司上市之前投的项目，去年经过了无锡所的室内室外低温测试，今年去新疆吐鲁番做高温测试。预计 2019、2020 年汽车电子标识会有很好的效果，可以参与市场竞争。

2、公司经营性现金流负值较大，未来有没有增长？

答：公司所处行业应收账款较多，回款方高速公路管理部门较强势。去年在应收账款管理上确实有所松懈，但行业状态没有变化。今年会加强管理，通过对销售人员绩效考核，进一步提升收款积极性；同时公司每个月对资金使用、收款进行预测工作，希望今年应收账款回款率有一个大幅度的提升。

3、今年和明年业绩预计大概有多少？

答：公司有制定年度经营计划，今年业绩增长还是很乐观的，在各事业部、分公司也制定了切实可行的执行计划，我们还是很有信心。我们在很多省份获得客户认可，前一段时间重庆路政会议，公司现场演示动态称重新产品获得很好评价。ETC未来几年还会持续发展，激光还是多领域发展，电子标识近期没有业绩贡献，已成立的海外事业部，积极布局海外市场。

4、CPC卡2018、2019年市场空间如何，公司占比多少？

答：CPC卡未来市场空间比较大，所有厂家都已经参与标准的制定，站在同一个起跑线上。主要竞争对手有金溢等，我们至少保持产品水平在平均水平之上，公司有很好的技术、市场、服务优势。

5、ETC技术未来多元化发展，公司和运营商合作的商业模式怎样？

答：ETC和运营商合作，是将4G、GPS、WIFI、蓝牙等融入到OBU电子标签中，运营商目的是做车联网，未来会有更多的合作，我们希望2020年能基于产品提供大数据的增值服务。

6、阿里巴巴去年推出视频的小区收费系统，以后会不会替代ETC？

答：视频是十几年前的结果，视频的检测率是95%，ETC是99.5%以上，视频会受到光线、空气污染各方面影响较大，业主和用户对于识别不到车牌的情况是比较敏感的。因此我们认为，ETC有更好的技术优势。

7、激光雷达价格怎样？

答：未来三年激光雷达还是保持较贵的价格，相比毫米波雷达、微波雷达，激光雷达的精度更高。随着竞争的加剧，未来也会逐步下降到比较合理的价格，但也不会太低，因为成本确实很高、投入较多。无人驾驶达到车规级应用，价格应该有所下降。

8、2017年公司投资了3个项目，未来外延式扩展怎么规

划？

答：公司是做实业的，所有的投资都是围绕公司战略发展，不会进行简单的财务投资。未来投资方向看好行业内企业，行业外的企业我们兴趣不大，且投资意义不大。我们比较重视投资的企业并购进来是否能够形成合力，强强联合，实现共赢。

9、2017 年年报显示称重占比 50%收入，ETC 占比 40%，激光占比 10%，2018、2019 年公司业务板块怎样规划的？

答：在收入占比上，公司制定了详细的计划：一、称重传统业务比较稳定每年约 2 个亿规模，科技治超增速比较快，我们也有一个比较高的目标；二、ETC 传统业务提升，CPC 卡多义路径识别 2018 年全国高峰期，各地会采购我们的天线，非 ETC 用户用我们的 CPC 卡，预估一个省份会有几百万的需求量。其次，智能 OBU 和运营商合作是大趋势，尤其电信推动和 ETC 的合作，对公司来说是比较大的一个增量。同时公司还会继续推广 ETC 停车场、极 E 充、货车 ETC 等；三、激光方面，去年增长较快，今年继续保持增速，拓展更多的应用场景；四、合资公司做城市智慧交通，合作的团队是带着订单来的，预计今年会有贡献；五、汽车电子车牌，在做测试，量不大今年可忽略；六、技术服务每年有小几千万的收入。

10、公司各个业务板块市场占有率分别多少？

答：称重在行业占比 1/3，ETC 路侧天线占比约 40%，OBU 占比 20%-25%，我们激光交调在非接触类交通流量调查设备中占比约为 20%-30%。激光方面去年有些企业陆续取得交通部的认证，使用的是进口产品，我们也和竞争对手签署协议卖我们的传感器，我们希望整个市场蛋糕做大，希望激光应用在更多的场景。

11、一季报预告亏损原因？

答：一季度预计营业收入基本持平或略微增长，因去年下半年引入大量研发人员，增加研发和消费费用，导致一季报业

	<p>业绩预告亏损，今年下半年应该有所好转。</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	2018年04月18日