

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：2020-001

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	中信证券、渤海证券、中信建投证券、海通证券、招商证券、东北证券、东兴证券、华泰证券、光大证券、安信证券、新时代证券、国盛证券、国金基金、申港证券、星石投资、久银投资、中联投资、达麟投资、中教资本等
时 间	2020年5月8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，财务负责人刘明先生，证券部辛博坤先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>公司 2016 年 10 月在创业板上市，是国内领先的智能交通产品与服务提供商，专业从事智能交通系统（ITS）技术研发、产品制造、技术服务，面向公路交通和城市交通两个重要交通领域，为客户提供专用短程通信、动态称重、激光检测、智能网联、汽车电子相关系列产品的研发和生产。</p> <p>2019 年受益于 ETC 行业的快速发展，公司取得了良好的经营业绩，公司全年实现营业收入 33.51 亿元，实现净利润 8.72 亿元，每股收益 8.17 元。</p> <p>2020 年第一季度，公司继续保持良好的业绩，实现营业收入 1.5 亿元，净利润 8102.44 万元，较去年同期均有较大幅度提</p>

升。

## 二、提问环节

1、请问在 OBU 渗透率较高的前提下，2020 年公司业绩增长的驱动因素在哪？前装 ETC 节奏如何，能达到什么量级？创新车联网及激光雷达、V2X 未来的增长是如何的？公司未来两年的工作规划如何？

答：

2019 年受益于国家撤销省界收费站政策推动，ETC 行业快速发展，全国 ETC 车载电子标签安装率超过 80%，带动公司业绩快速增长。

未来 ETC 车载电子标签市场驱动因素主要为存量电子标签替换需求和新车入市带来的增量电子标签需求：存量电子标签替换方面，截止 2019 年存量汽车的安装量约为 2 亿辆，其中 2019 年以前的安装存量为约为 8000 万辆。鉴于后装 ETC 电子标签的使用寿命约为 3-5 年，预计自 2020 年开始存量汽车的 ETC 车载电子标签替换需求将逐步显现；新车增量方面，根据过往数据，我国每年新车上市数量在 2500 万辆左右，新增入市车辆为 ETC 车载电子标签市场带来增量需求。后续下游客户将更加看重产品的品质、性能及生产厂家的综合服务能力，公司面对 2019 年 ETC 行业需求爆发，坚持产品品质，保持良好的服务，树立了优秀的品牌形象，在未来行业集中度进一步提升的背景下，公司竞争优势进一步得到增强。

ETC 车载电子标签前装拓展节奏方面，预计在未来 2-3 年，汽车 ETC 前装比例将逐步提升。工信部《关于调整<道路机动车辆准入审查要求>相关内容的通知》确要求自 2020 年 7 月 1 日起，新申请产品准入的车型应在选装配置中增加 ETC 车载装置。虽然受疫情影响，工信部已将相关前装要求推迟到今年年底，目前各主机厂依然在加紧推进 ETC 前装定点工作。目前公

司与多家主机厂在开展 ETC 前装业务接洽。后续随着 2020 年新车选配 ETC 政策的正式实施，将带动 ETC 车载电子标签前装普及率提升。

ETC 路侧天线业务方面，2019 年公司 ETC 路侧天线出货量在行业内居于首位，市场占有率在 50%左右。2019 年国内路侧 ETC 建设规模大、节奏快，为了进一步提升 ETC 收费及通行体验，未来高速公路业主及运营公司将持续对 ETC 路侧天线存进行升级改造。公司 ETC 路侧天线在 ETC 自由流、抗临道干扰等技术方面具有竞争优势，后续公司将积极把握相关业务机会。

受益于 ETC 在车端的高普及率，我国城市 ETC 应用场景将不断丰富，带动相应路侧天线需求。城市停车收费拥堵一直是制约城市交通出行效率的原因之一，通过安装路侧天线，引入 ETC 收费可以有效提升停车场、加油站的通行效率，公司正积极推进 ETC 天线在停车场、加油站等城市场景的应用。

智能网联等创新业务方面，基于对智能交通和智慧城市未来发展趋势的判断，公司根据 2016 年上市后拟定战略规划，提前布局激光雷达、V2X 相关智能网联产品并建立了相应研发团队，同时从智能网联整体解决方案出发，成立多传感器感知融合算法团队及大数据团队，增强公司系统解决方案服务能力。基于行业先发优势，自 2017 年起，公司已参与了多项 V2X 有关行业标准的制定。在 2019 年以来，公司已先后参与了武汉军运会智能网联汽车测试示范、雄安新区 5G-V2X 示范项目，北京市顺义区智能网联汽车小镇等项目。

2020 年 2 月，发改委、工信部等 11 部委联合发布《智能汽车创新发展战略》，加快推动智能网联建设。公司预计在政策推动下，今年在智慧高速和智慧城市领域将有更多的示范区或先导区落地，有利于带动整个智能网联行业快速发展。

公司通过今年 ETC 前装业务的拓展，与主机厂建立长期合作，将有利于公司完成车生态布局，实现车路两端协同发展，

为后续智能网联业务发展奠定基础。

**2、董事长您好，请问公司车载激光雷达与速腾、大疆等同行相比的优劣势是什么？V2X 是否在高速公路市场的布局更快，是否有城市进程？**

答：目前各个厂家激光雷达主流产品均以高线数 360°机械扫描全景激光雷达或基于棱镜机械扫描的局部视场激光雷达为主，受限于光机结构产品在扫描分辨率、稳定性及成本等方面还无法满足车企高级别无人驾驶大规模产业化应用的需求。结合目前无人驾驶的发展阶段及对激光雷达技术发展的判断，公司激光雷达的产品演进路线为先通过机械式扫描激光雷达来满足车企及研究机构对自动驾驶的研究测试需求。同时公司也在同步研究具有更高性能的基于 MEMS、Flash 技术的第二代固态激光雷达及基于 OPA 技术的第三代固态激光雷达，逐步向大规模车规级应用过渡。

前面介绍公司已参与雄安、北京、武汉等多地智能网联项目，公司参与的城市道路智能网联项目要多于高速公路智能网联项目。从全国各地智能网联项目推进情况来看，高速公路和城市道路将同步推进。

**3、一季度业绩很好，是否为疫情前的订单得到确认？公司订单是否受到疫情影响？公司激光雷达研发投入怎样？智能网联业务的核心竞争力体现在哪？**

答：公司今年一季度 1 月至 2 月份持续获得 ETC 车载电子标签订单；公司业务受疫情影响主要在今年 3 月至 4 月份，主要因高速公路暂停收费一定程度影响了公司在执行项目验收及新业务的开拓。今年 5 月 6 日全国高速公路已恢复收费，下游客户正开始积极开展项目招标。因 2019 年路侧 ETC 系统整体建设节奏较快，高速公路 ETC 路侧天线一直处于系统优化与完善

阶段，预计未来持续存在升级改进需求，公司 ETC 路侧天线在自由流收费、抗临道干扰等方面具有技术优势，能有效提升 ETC 通信成功率，提高 ETC 通行效率，有利于公司业务开拓。今年疫情的影响主要是推迟了下游市场需求。为应对今年疫情对经济的影响，国家大力推动新基建建设，将加大有关投资力度，有利于公司所在智能交通行业的快速发展。

激光雷达研究一直是公司的重点研发布局方向，公司在激光雷达方面研发投入在整体研发支出中占有非常大的比重。公司从 2012 年开始持续开展激光雷达研发投入，每年研发投入占整体研发投入的比重在 40% 左右。公司激光雷达产品自 2013 年起开始产业化运作，产品目前已应用于称重、ETC、交调、服务机器人、AGV 等领域，相关产业化应用经验也增强了公司在激光雷达领域的研发和设计能力。公司同步在开展面向智能网联的车路两端激光雷达的研发工作，正在加快推进产品化进程。公司目前在建顺义二期项目，将配套建成激光雷达小型化生产线，进一步增强公司激光雷达产品的产业化能力。

公司智能网联业务的优势体现在以下方面：

1、公司在智能交通行业深耕 26 年，对行业需求有着深刻的理解，相关业务积累可以指导公司的产品研发和方案设计，转化为公司的智能网联产品及综合解决方案优势；

2、公司具有整体解决方案提供能力。V2X 设备是实现智能网联的重要通信技术。除信息互通外，智能网联系统还需赋予车、路两端环境信息感知、信息融合计算能力并提供来自智慧基站及云端的服务支撑，实现车-路-云的有效协同，才能真正实现智慧交通。公司在布局 V2X 产品同时，还布局车路两端激光雷达，多传感器融合感知相关边缘计算技术以及云端大数据技术，形成了“V2X+3D 激光雷达+智慧基站+云端服务”的完整解决方案，真正发挥智能网联通信协同效应。

3、智能网联产业化能力方面，公司在智能交通行业深耕 26

年，在智能交通设备的研发、设计、制造领域积累了丰富的产业化经验。公司 2006 年从称重业务切入 ETC 行业，到 2019 年在 ETC 行业综合市场占有率第一充分证明了公司智能交通产品的产业化能力。

**4、边缘计算中心的难点在哪？是算力还是算法？竞争对手的路侧边缘计算能力与万集科技比较如何？如何看待国家政策在新基建的建设？**

答：智能网联作为新兴行业目前正处于行业发展初期，边缘计算作为智能网联的关键技术也尚在发展之中。公司自 2017 年起开始边缘计算的有关研究，在模型轻量化、AI 剪枝处理等方面形成了技术积累、针对环境适应性、泛化性进行了多试点验证、完成了边缘端 AI 硬件加速的设计和验证，目前国内多数竞争对手在边缘计算领域尚处于起步阶段。公司未来业务拓展思路是通过积极参与智能网联示范项目，展现智能网联的商用价值和社会价值。智能网联行业的发展也需要行业内其他企业共同推动。

今年以来，发改委、工信部、交通部等多个政府部门正积极推进国家新基建建设。如今年 2 月，发改委、工信部等 11 部委联合发布《智能汽车创新发展战略》，加快推动智能网联建设，体现各政府部门正在形成合力推动新基建建设。

**5、万集在 ETC 行业占有较高的市场份额，支付、场景等方面的数据应用未来将如何实施？**

答：数据应用及分析服务为公司重点拓展的方向之一。公司于 2016 年成立大数据团队并在当年贵州交通物流大数据比赛并获得一等奖。公司参赛大数据团队基于交通流量数据，实现车辆画像，通过对货车空载、运营能力等数据进行分析，可为金融服务提供支持。

目前国内高速公路业主和运营商主要运营模式为收取高速公路通行费用，部分省份高速公路业主及运营商正在探索新的业务模式，希望从高速管理者向服务者转换。相关转换将带来对数据应用及服务的需求。结合前述，公司提前布局大数据业务，建立了相关研发团队，可以为高速公路业主及运营商提供数据建模及分析服务。

**6、多省市开始实施智慧高速项目，万集预计未来在智慧高速项目实施有哪些？公司未来在智能网联建设中处于什么角色？**

答：由于公司 ETC、称重产品在行业内具有较高的知名度，下游客户一直看重公司的产品化能力。通过前期在 V2X、3D 激光雷达、感知融合及大数据等领域的布局，公司已具备提供智能网联整体解决方案能力。未来公司拟通过承接智能网联重点示范项目，证明公司整体解决方案服务能力。因此，未来公司将积极开拓系统类的示范项目，同时针对下游产品需求，公司 V2X、激光雷达、智慧基站等智能网联产品也可基于客户需要独立销售，公司将积极把握相关市场机会。

**7、前装 ETC 补贴及相关政策？产品等级车规级，价格是否有提升？**

答：参考后装 ETC 补贴模式，为拓展用户，预计运营商、银行存在向车企提供前装 ETC 补贴的意愿。

车企对供应商的要求非常严格，公司在拓展前装业务过程中，生产管理能力和产品品质也得到进一步提升。目前公司前装业务还在持续开拓中，因前装产品需符合车规级要求，预计前装产品整体价格较后装产品将有所提升。

**8、公司称重业务简单介绍一下？未来发展前景如何？**

	<p>答：公司进入称重行业已有 20 余年，为称重行业龙头企业，公司对称重产品持续进行研发投入，以保持对称重行业的竞争力和优势地位。</p> <p>行业前景方面，国家取消省界收费站后高速公路的收费方式由称重计费改为按照车型计费，高速公路入口治超及国省道超载管理将为称重行业带来新的市场需求。称重产品方面，公司于 2012 年提出用非现场执法手段科技治超，相关理念得到交通管理部门的认可并在全国推广；称重系统方面，公司的综合治超系统已经在 3 个省份部署。因此公司治超领域具备提供硬件到软件再到整体解决方案的能力。未来公司将积极把握国内称重业务新的业务机会。同时国内称重技术在海外市场极具竞争力，未来公司也将积极拓展海外业务机会。</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	2020 年 5 月 8 日