

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：2021-001

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	中泰证券、安信证券、国金证券、华安证券、东北证券、开源证券、首创证券、民生证券、信达证券、渤海证券、华融证券、东兴证券、中银证券、联储证券、万联证券、南华基金、中非信银、煜德投资、通汇资本、君正资本、明盛投资、江投资本、慎知资产、拿特资产、点石汇鑫、中富投资、通汇基金、华夏未来资本等
时 间	2021年5月19日 9:30-12:00
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、董事会秘书辛博坤先生 财务总监刘明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司情况介绍</b>  公司成立于1994年11月，于2016年10月登陆深交所创业板上市。作为中国领先的智能交通企业，公司在车联网、大数据、云平台、边缘计算及自动驾驶等多个领域积累了大量自主创新技术，开发了车路两端激光雷达、V2X车路协同、ETC、动态称重、汽车电子标识等多系列产品，为智慧高速、智慧城市提供全面综合的解决方案、系统、产品及服务。  公司目前已形成专用短程通信、汽车电子、智能网联、动

态称重、激光雷达五大业务体系。公司 2020 年度营业收入 166,258.74 万元，归母净利润 60,293.27 万元，收入及利润同比下降主要是因为 2020 年 ETC 行业逐步进入稳步发展期，公司 ETC 车载电子标签出货量减少导致业务收入较上年同期下降。公司称重业务和激光业务收入均同比保持增长。其中，公司称重业务实现收入 30,272.27 万元，同比增长 6.39%，公司激光业务 10,448.70 万元，同比增长 299.44%。

具体业务方面：

公司专用短程通信（ETC）业务 2020 年积极进行新业务布局，车端应用方面，公司 2020 年第四季度推出智能云记录仪，产品是业内首创组合式设计，产品融合 ETC 消费管理、行车记录等功能，并可提供加油、洗车、保养等增值服务。公司通过线上、线下相结合的方式推广，直接面向车主销售，公司目前已经与北京、上海、辽宁、山东、江苏、广东等 10 个省份销售，配套提供相关后服务的 APP 和微信公众号也已上线运营。公路应用方面，公司自主研发的 ONE-MATCH 精确还原路径收费系统，将激光雷达、ETC 路侧单元和高清摄像机深度融合，并结合人工智能、边缘计算等技术，进一步提升高速公路通行计费效率，2020 年开始试点，并向全国推广，目前已经在北京获得一期应用。城市应用拓展方面，公司积极拓开展城市停车场业务，完成了与国内百余家主流停车场系统商的对接，并且与 ETCP 达成合作。ETC 加油方面，公司与银行、加油站及联邦车联网等开启三方合作，共同实施 ETC 后台支付加油模式。ETC 路侧停车方面，通过加装路侧天线，对城市内核心道路路口停车位的车辆进行 ETC 收费，提高收费率，公司在佛山、重庆试点成功后正式运营，开始向全国其他城市推广。

公司汽车电子业务包括 ETC 车载电子标签、V2X 车载通信单元、激光雷达等系列产品。公司目前 ETC-车载电子标签已获得 53 家整车企业前装定点，2021 年初开始，已陆续开始向整车

企业供货。

公司激光业务基于自主技术已形成交通用激光雷达、智能装备用激光雷达和面向精准感知多线激光雷达等多系列产品。其中，交通用激光雷达，受益于十三五交调建设的持续推进以及高速收费模式切换带动对车型识别激光产品的需求，2020年相关业务出货量及营收同比大幅增长；智能装备用激光雷达公司已获得来自消杀、清洁、配送、自动叉车等多机器人下游行业的业务订单并与下游头部客户形成了稳定合作，受益于下游客户需求增长，相关产品出货量同比快速增长。针对面向精准感知多线激光雷达，公司已形成车规级8线、16线局部视场激光雷达、全视场32线激光雷达多款可量产激光雷达产品，车载128线局部视场激光雷达已完成原理样机开发。同时公司正紧密开展MEMS和硅基相控阵技术激光雷达相关研发，以持续保持公司产品及技术优势。

公司智能网联业务基于自主V2X、智慧基站、云控平台等产品形成面向城市交通和公路交通应用的解决方案，其中，城市交通方面，公司在苏州高铁新城与中国移动、Momenta、轻舟智航合作，实现多路口“全域强孪生”数字道路精准感知，为自动驾驶车辆提供超视距感知能力，公司在雄安主要与中国电信合作，参与雄安市民中心V2X示范项目和雄安高铁站枢纽片区及外围路网数字道路智能化项目（一期），在开放道路部署公司V2X路侧天线、激光雷达等产品。公路交通方面，公司智慧隧道已在广州广明隧道、秦岭隧道实现商业化应用，相关方案为社会车辆提供安全驾驶辅助、效率引导、以及个性化服务，能够对隧道内及隧道出入口的停车、事故等各种异常事件进行高精度、高可靠的监测，解决两客一危车辆隧道内跟踪定位等行业痛点问题。

公司称重业务包括计重收费系统、非现场执法系统、治超平台等产品及方案。2019年全国高速公路取消省界收费站后，

高速公路实行入口治超，超限超载车辆无法驶入高速，给国省道带来极大的治超压力，地方治超市场需求加大。国家大力推进科技治超，超限超载非现场执法等治超模式逐渐替代传统治超模式，公司的非现场执法和高速公路治超、源头治超等固定治超站的需求增多，窄条式传感器应用系统收入同比有较大提高，带动公司称重业务收入增长及毛利率上升。

海外市场拓展方面，公司已构建海外本地化员工团队，在印尼、俄罗斯、土耳其、墨西哥等多个国家设立办公室。激光雷达已销往欧洲如匈牙利、波兰、沙特等国家，并在沙特开始供货非现场执法系统产品。

## 二、提问环节

### 1、请问公司激光雷达的技术产品发展路线、车端业务进展？

答：您好，公司于 2011 年开始做激光雷达，坚持自主研发路线，已有 10 年技术积累。公司一直延续产业化技术发展路线，基于实际市场需求进行技术布局及产品开发。公司布局激光雷达业务之初，主要布局交通领域，先后开发了公路交通情况调查、车辆轮廓尺寸检测、车型识别等多场景激光产品。基于产品技术及产业化能力的积累，公司于 2014 年开始拓展智能装备用激光雷达，逐步形成了高精度导航激光雷达、自然导航激光雷达、防撞激光雷达等多系列激光雷达产品。公司于 2016 年开始布局面向精准感知多线激光雷达，已形成车规级 8 线、16 线局部视场激光雷达、全视场 32 线激光雷达多款可量产激光雷达产品，车载 128 线局部视场激光雷达已完成原理样机开发。行业未来技术趋势是向固态激光雷达发展，公司已经布局基于 MEMS 技术激光雷达的研发和硅基相控阵激光雷达相关技术研发，以持续保证激光雷达产品及技术的先进性。公司 MEMS 激

光雷达已完成原理样机开发，扫描效果等效 168 线机械式激光雷达，计划明年推出量产产品。公司硅基相控阵激光雷达技术已持续投入 5 年，先后获得国家自然科学基金、中关村颠覆性项目等多个重量级科技项目资金支持，相关芯片已完成多次流片验证，技术进展国内领先并已在国际范围内进行专利布局。

激光雷达规模化上车需要在性能、稳定性及成本等多个方面符合车企需求。从行业发展来看，受上述因素限制，当前车企主要处于对激光雷达上车应用的前期研发及适配阶段。公司车载激光雷达已经与宇通达成合作，同时正在积极拓展与其他车企的业务合作。

## **2、请问激光雷达目前产能情况和未来产能规划如何？**

答：您好，公司目前激光雷达产能大概年产 1.2 万台，可以满足现阶段业务需求。公司本次向特定对象发行股票募投项目之一无人驾驶汽车用低成本、小型化激光雷达和智能网联设备研发及产业化项目，实施地点在北京顺义，新厂区建筑面积 27000 平米，规划配备万级及十万级无尘车间以满足激光雷达扩产需求，厂区主体工程及外部施工已完成，预计今年 7 月陆续形成产能，项目全部达产后将实现激光雷达年产能 30 万台，对公司激光雷达产品形成产能支持，能够满足公司未来业务拓展需要。

## **3、公司应收账款占比较高，请问应收账款对应的客户是哪些，回收情况如何？**

答：您好！公司所处智能交通行业，应收账款对应主要客户为各地公路管理部门、智能交通系统集成商以及银行等，由于行下游客户结构特点，回款会有一定周期。2019 年受益于国家推动高速公路收费改革及 ETC 应用普及，公司营业收入大幅增长，带动应收账款增长，进而导致应收账款占资产比重较大。

公司已加大应收账款监控管理、加强回款力度。2020 年以来公司应收账款呈下降趋势，公司 2020 年末应收账款 122,339.15 万元，较 2019 年同比下降 9.12%，2020 年 3 月底应收账款 111,616.86 万元，较年初下降 8.76%。公司后续会继续加大应收账款回收力度。

#### **4、ETC 的 RSU 未来市场空间怎么样？前装 ETC 今年能不能上车？**

答：您好！路侧天线方面，未来需求主要体现在以下方面：

(1) 新建路 ETC 设备需求以及原有老旧 ETC 路侧天线的升级改造；(2) 针对目前出现的临道干扰、计费等问题需持续升级 ETC 路侧天线设备，提升公路通行及计费体验；(3) 随着车端 ETC 大量安装，ETC 城市应用迎来快速发展机遇。2020 年 12 月，交通运输部《关于开展 ETC 智慧停车城市建设试点工作的通知》，明确加快拓展 ETC 服务功能，推动 ETC 停车场景应用，更好地便利公众出行，选定北京等 27 个城市作为试点城市、江苏省作为省级示范区，先期开展 ETC 智慧停车试点工作。

受疫情影响，工信部发布《关于调整<道路机动车辆准入审查要求>相关内容的通知》，ETC 前装选配政策由原来的 2020 年 7 月 1 日推迟至 2021 年 1 月 1 日起实施。2021 年初开始，公司已陆续收到多家定点车企的排产计划并已开始供货。公司预计今年前装 ETC 会形成规模收入。

#### **5、公司如何保证吸引留住人才，怎么对核心员工进行长期激励？**

答：您好！公司有完善的薪酬体系、知识产权体系、研发机制、组织保障，让员工有能力的提升、晋升的空间。同时为吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心人员的积极性，进一步健全公司长效激励机制，公司上市以来已实施了两期股权激

励。

#### **6、公司电子车牌目前情况如何？**

答：您好！公司主要电子标识产品包括车载电子标签、读写器天线及读写器、手持机等产品，可支持交通流量监测、特种车辆监管、违法车辆稽查、智能停车管理等多交通场景应用。公司汽车电子标识核心产品已通过极寒、极热环境测试、于 2018 年通过了公安部交通安全产品质量监督检测中心检测认证。因后续行业内一直未形成规模化应用，公司相关产品出货量较少。

#### **7、请问机器人领域的激光雷达比交通领域的激光雷达是不是要求更低，例如扫地机器人？**

答：您好！交通用激光雷达和机器人用激光雷达应用领域不同，产品需求及功能也不相同，因此，技术实现不同，无法简单比较要求高低。公司交通用激光雷达主要应用于交通流量调查、车型识别等场景，实现对路面通行车辆数量、类型统计及区分。机器人用激光雷达主要包括导航激光雷达和避障激光雷达，为机器人提供行进指引和防碰撞安全保护，相关应用对激光雷达感知精度有非常高的要求，且相关激光雷达要与机器人控制算法适配。万集机器人用激光雷达主要应用于自动叉车、自动搬运、商业引导、医疗消杀等工业或商业服务等高附加值机器人，而非在家用扫地机器人上应用。

#### **8、请问治超有必要用激光雷达吗？激光雷达能解决什么问题？**

答：您好！公司目前的治超方案包括超载治理和超限治理。其中通行车辆超载通过公司自主研发的窄条传感器判定，超限治理需要使用公司自主激光产品，对通行车辆的类型及长宽高进行精准感知进而判定是否超限，因此公司治超方案引入了激

光产品。

**9、请问公司智慧隧道方案在隧道里安装路侧设备，进行实时监控，但是如果车辆没有安装相应 V2X 设备，怎么让通行车辆获取信息？**

答：您好！公司目前相关产品方案支持基于 V2X 技术的车路通信，受限于 V2X 设备暂未在车端普及应用，目前智慧隧道对车端的信息提示主要通过路侧提示牌、定向提示语音方式对车主违规驾驶行为进行提醒或对事故信息提前提示。目前公司也在推进与手机应用相结合的方式对通行车辆进行提示。

**10、动态称重方面未来有无业务支撑增长？**

答：您好！公司过去三年虽然称重业务整体收入增长幅度不大，但从细分收入结构看，公司非现执法系统和治超系统业务收入占比持续上升，计重收费系统收入占比逐步下降。公司 2020 年来自非现执法系统和治超系统业务收入占称重业务收入的比重已经超过 60%，且由于非现执法系统和治超系统产品的毛利率高于计重收费系统的毛利率，受益于上述收入结构变化，公司动态称重业务毛利率同比增长，称重业务的盈利能力持续增强。2019 年全国高速公路取消省界收费站后，高速公路实行入口治超，超限超载车辆无法驶入高速，给国省道带来极大的治超压力，治超市场需求加大，预计公司动态称重业务有望迎来快速增长。

**11、ETC 的销售模式怎样？直销还是代理？**

答：您好！公司传统的 ETC 都是 2B 模式，下游直接客户为集成商、高速公路运营商、公路业主等。公司在去年推出 ETC 智能云记录仪，该业务为 2C 业务，即产品直接销售给个人消费者，目标客户为已安装 ETC 的车主。根据交通部最新统计截止

2020 年底全国 ETC 用户达到 2.25 亿，该业务市场潜力巨大，后续公司会持续拓展营销渠道并加大市场推广投入。

**12、前装 ETC 市场合作关系是怎样的？相关合作关系是长期的吗？**

答：您好！万集是目前已定点车企的一级供应商，直接向车企供货。车企定点是长期的，因前装 ETC 车载电子标签需符合车规级标准，主机厂在选择前装定点供应商时需履行非常严格的筛选标准，不仅检验 ETC 产品品质，对定点供应商的产品研发、设计及生产供应能力也有一套非常严格的筛选标准及程序。为完成相关定点过程，车企会有相当人力及财力的投入，因此确定定点供应商后不会轻易更换。

**13、江苏通行宝，本身也是我们客户，听说对方也是积极拓展汽车厂商客户，会不会有冲突？**

答：您好！公司和通行宝对车企提供的服务内容不同。公司向车企提供前装 ETC 车载电子标签产品，通行宝向车企提供 ETC 发行服务，相关业务不存在冲突。

**14、智能网联预计今年会产生多少收入？客户业主的付费意愿怎样？**

答：您好！公司基于自主产品和技术，智能网联业务已形成智慧隧道、数字收费站等从实际客户需求出发、解决客户痛点问题的行业首创商用方案，并已实现商业化应用落地。公司智慧隧道已在广州广明隧道、秦岭隧道实现商业化应用，相关方案为社会车辆提供安全驾驶辅助、效率引导、以及个性化服务，能够对隧道内及隧道出入口的停车、事故等各种异常事件进行高精度、高可靠的监测，解决两客一危车辆隧道内跟踪定位等行业痛点问题。上述项目为付费商用项目且解决的为全国

	<p>公路隧道普遍存在的运营管理问题，市场前景广阔。</p> <p>基于上述业务进展，公司预计今年智能网联业务会形成规模化收入。</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	2021年5月19日