

股票代码：300552

股票简称：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：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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与万集科技 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 04 月 13 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“万集科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：翟军先生 董事会秘书、财务总监：刘明先生 独立董事：巨荣云先生 保荐代表人：杭立俊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司四季度盈利扣非 4000 多万，是单季偶然因素？还是新产品推出具有可持续性？</b></p> <p>答：</p> <p>您好，公司 2022 年第四季度实现营业收入 3.45 亿，占全年收入比重 40%，净利润 0.60 亿，扣非后盈利 0.40 亿，主要系动态称重和智能网联等系统集成项目在第四季度验收交付比例相对较大，收入主要来源于智能网联、激光雷达、短程通信、动态称重业务，均具有可持续性。谢谢！</p> <p><b>2、应收帐款达到 10 亿，高于全年营收，下游是什么情况？公司有没有什么应对策略？</b></p> <p>答：</p>

您好，公司应收账款对应的客户群主要是政府部门、国有高速公路公司，银行和集成商等，该部分客户信用等级较高，具有较强还款能力。近几年公司重视应收账款回款工作，持续加大催收力度，给业务人员下达回款指标并予以考核，同时成立了清欠部，负责应收账款清收，同时采取包括但不限于法律手续等措施回笼应收账款，在回款方面取得了很好的效果。谢谢。

**3、2022 年净利润亏损这么多是什么原因造成的？公司经营是否存在问题？今年能否扭亏为盈？**

答：

您好。2022 年公司实现营业收入 87,308.30 万元，同比下降 7.60%，实现归属于上市公司股东净利润-2,898.81 万元，同比下降 168.07%。公司净利润下降的主要原因，公司持续加大激光雷达等新产品的市场和研发投入，期间费用同比增加；公司回款不达预期，对应收款项计提坏账准备的金额同比增加。目前公司经营情况一切正常。随着交通强国战略目标的推进，公司将受益于交通基础设施项目建设，我们对公司今年的经营很有信心。谢谢。

**4、公司 2022 年研发及销售费用方面支出较多，今年对这两块费用有哪些规划？**

答：

您好。2023 年，公司将继续加大智能网联、多线激光雷达等方面研发投入及市场销售推广工作，同时做好研发项目及销售费用预算管理。智能网联方面，继续投入路侧智能感知系统、智能网联云控平台、V2X 等研发，进一步提升公司全息全域精准感知、时空一体化数字底座、端边云一体化数字中台、实施动态数字孪生、车路云一体化闭环应用等核心能力。多线激光雷达方面，根

据车载激光雷达市场需求，推出主雷达+补盲雷达融合解决方案，并将向长期合作企业提供试装和测试。加大硅基全固态激光雷达 OPA 的研发投入，提高其测距范围和长距离攻关。谢谢。

**5、公司未来三年增长潜力最大的产品和方案可能会是什么？**

答：

您好。公司主营业务为智能网联、汽车电子、激光雷达、专用短程通信和动态称重，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 车路协同设备、智能网联路侧智能感知系统、智能网联云控平台等多系列产品，为智慧高速、智慧城市提供全方面综合的解决方案、系统、产品及服务。智能网联业务，随着城市建设和城市经济发展，精细化治理已经成为城市交通数字化、智慧化的重要标志。“十四五”规划对交通新基建和交通治理领域提出更为高效、安全、绿色的发展目标。智慧城市方面，据第三方统计规模以上城市交通路口有约 25 万个；智慧高速方面，我国二级以上等级公路里程数为 67.20 万公里，全国隧道有超 1.7 万条，未来应用空间广阔。汽车电子业务，《智能网联汽车技术路线图 2.0》显示，2025 年 C-V2X 终端的新车装配率有望达到 50%，2030 年实现基本普及。目前，国内多家商用车、乘用车企已开始积极布局 V2X 前装上车应用。车载领域的中国激光雷达市场规模，将由 2019 年的 3.8 亿元增长至 2025 年的 144.3 亿元，年复合增长率达到 83.5%。随着汽车智能化趋势的加速，激光雷达的应用正逐步从前沿性的无人驾驶车辆转入量产车型。前装 ETC 要求通过车规级验证，市场集中度更高，有利于 ETC 头部企

业，市场每年约 2500 万辆新车，其中商用车和豪华车领域等高附加值市场份额优势更加明显。激光雷达业务，根据沙利文的研究报告，至 2025 年，中国激光雷达市场规模将达 240.7 亿元，较 2019 年实现 63.1% 的年均复合增长率。专用短程通信业务，国务院办公厅、国家发改委、交通部相关实施方案在推动 ETC 快速应用普及的同时亦提出了“创新 ETC 发展模式，强化 ETC 应用与服务，提升 ETC 使用率，加快推进多种电子收费方式融合协同发展，提高高速公路通行效率，更好地服务经济社会发展”的指导思想。动态称重业务，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》明确，建立健全道路安全综合治理机制是十四五建设重要内容。各省“十四五”规划中，均针对公路安全、公路信息化的等方面进行了规划。结合上述政策和市场需求，公司五大业务板块将保持增长。谢谢。

**6、公司近两年加大研发投入，研发人员也持续增加，请预期研发落地的进度？**

答：

您好，公司一直以来重视研发，随着业务的发展以及市场需求的增加，研发投入是具有持续性和长周期的，研发投入会随业务发展和时间推进相应研发成果会陆续转化。谢谢。

**7、上游原材料价格上涨对公司有何影响，公司是如何防控的？**

答：

您好。原材料价格的波动影响到公司的生产成本，将会对公司利润产生一定影响。公司与主要供应商均已建立长期稳定的合作关系，构建了战略采购体系，具有

较好的议价能力。一方面通过调整采购渠道、寻找替代材料以及设计优化等多种方式降低原材料价格上涨对公司造成的影响，另一方面根据物料性质、资金情况，合理安排原材料采购量、适当储备库存等措施，避免供求关系持续紧张带来的供应及资金压力。谢谢。

**8、2022 年本次计提资产减值准备约 3979 万元，较 2021 年大幅度增加，请问是什么资产，具体原因是什么？**

答：

您好。本次计提 2022 年度资产减值准备包括应收票据坏账准备 546,025.38 元、应收账款坏账准备 37,317,054.12 元、其他应收款坏账准备 1,927,701.55 元。公司本次计提资产减值准备，是依照《企业会计准则第 8 号-资产减值》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年修订）》《上市公司自律监管指引第 2 号—创业板上市公司规范运作》和公司相关会计政策制度的规定进行的。谢谢。

**9、公司目前在手订单有多少？**

答：

您好。从市场端看，2023 年春节后各省份多地密集推动重大项目开工建设，开启基建“加速跑”模式。公司积极参与招投标，争取更多订单。目前在手订单情况不便透露，谢谢。

**10、最新一期的股东人数？**

答：

您好。公司近期股东人数敬请关注《2022 年年度报告》“第七节 股份变动及股东情况”中“公司股东数量及持股情况”。谢谢。

**11、请问贵公司在今年年初增资上海雪湖科技，能**

对公司业务发展有何帮助，后期有没有进一步并购计划，谢谢！

答：

您好。公司的目标是成为全球领先的智能交通生态综合服务提供商，以产业生态构建为核心，提供涵盖产品、系统、平台的全方位解决方案。智能网联业务及激光雷达业务是公司“路”“车”生态战略布局的重点方向，基于公司在激光雷达领域的技术能力，雪湖科技在FPGA领域的技术能力，双方致力于研发可降低MEC功耗、提高适配性的可编程芯片，雪湖科技拥有的自研3D点云AI硬件加速引擎与算法，可以对万集科技多源异构数据融合提供算力支持，进一步增强公司在智能网联及激光雷达领域的综合竞争力。本次对外投资雪湖科技，通过双方能力互补、资源共享，共同在车、路两端的智能化等多领域展开合作，提升双方的技术与产品的核心竞争力。目前没有进一步并购计划，谢谢。

**12、公司智能网联营收5千万主要是什么产品，V2X量产了吗，定单如何？**

答：

您好。2022年度公司智能网联业务营业收入5,513.90万元，主要包括路侧智能感知系统、智能网联云控平台以及V2X通信终端。基于以上产品，公司形成了多项解决方案，如数字隧道解决方案、数字收费站解决方案、全息路口解决方案、自动驾驶测试场解决方案等。V2X目前还没有量产，公司已获得知名商用车企、新能源头部车企的前装V2X车载通信终端产品定点，项目生命周期4年，生命周期累计合同额5.2亿元。谢谢。

**13、公司在车路协同上目前参与了哪些项目？2023年是车路协同的元年，公司怎么预期其前景和公司**

的机会？

答：

您好。目前公司基于解决方案能力的优势，已建设广州祈福隧道、陕西秦岭隧道群、湖北鄂州机场智慧高速、郑州西南收费站、渝湘智慧高速、云南昭阳西环智慧高速工程数字化隧道系统、苏州 5G 车联网城市级验证与应用项目、重庆两江新区数字全息道路建设项目等多个智慧高速领域和智慧城市领域商业化落地项目，由于项目能够切实解决客户需求，落地项目一致得到客户的高度认可。随着城市建设和城市经济发展，精细化治理已经成为城市交通数字化、智慧化的重要标志。“十四五”规划对交通新基建和交通治理领域提出更为高效、安全、绿色的发展目标，公司对其业务的发展具备充足信心。谢谢。

**14、贵公司在 2021 年联合北京智源人工智能研究院发布全球首个路侧数据集，请问贵公司与北京智源人工智能研究院在车路协同方面，有无进一步的合作，谢谢**

答：

您好。公司作为合作单位参与了由北京智源人工智能研究院牵头承担的科技部科技创新 2030-“新一代人工智能”重大项目 ——“人工智能试验区创新发展与应用研究”项目——课题五“车路协同智能驾驶模拟仿真平台研发与创新应用示范”。该课题聚焦智能交通领域中的车路协同和自动驾驶等共性关键技术，研究利用智能感知和边缘计算技术支撑智慧交通应用落地，研发相关的工具链和模拟仿真平台，构建大规模多样化仿真场景库，牵引新一轮技术融合创新，全面赋能自动驾驶和智慧交通，实现自动驾驶的低延时、高可靠和高速率和车路协

同互联，加速人工智能技术在智慧交通中的大规模应用。谢谢。

**15、蘑菇车联有个视频，遮蔽车端设备，仅靠路侧设备实现了车的无人驾驶，请问公司的 v2x 设备能否支持上述操作？谢谢**

答：

您好。公司 V2X 系列产品，采用新一代 C-V2X 通信技术，同时支持 5G 移动通信，是实现交通系统中各个元素之间有效的数据交换，包括车与车（V2V）、车与路（V2I）、车与人（V2P）、车与云（V2N）等技术模式，即车对车的信息交换、车对外界的信息交换。产品具有覆盖范围远、通信时延低、数据通信带宽大、稳定可靠等特点，可适应于高速移动场景下的智慧交通解决方案，通过与平台端、基础设施的交互，实现车-路-云协同交互，为辅助驾驶及自动驾驶赋能。V2X 产品可构建并扩展多类综合车路协同应用场景，实现主动安全、道路通行效率提升等方面的丰富应用，提高驾驶安全性，提升驾乘体验，满足前装、后装、高速、智慧城市等多方面市场应用需求。谢谢。

**16、2022 年公司激光雷达收入下降，但销量台数大幅上升，请问是什么原因，是销售价格下降，还是激光雷达结构不同？**

答：

您好。2022 年公司激光雷达销售量较 2021 年同期增长 63.38%，主要原因是工业及服务机器人用激光雷达出货量增长较多，但其单价低于公路交通用激光雷达；公路交通用激光雷达因为受现场施工、验收进度影响，出货量比 2021 年同期下降，综合导致整体激光雷达业务营收比 2021 年同期下降，出货量比 2021 年同期增长。

谢谢。

**17、近期人形机器人火热，小米、特斯拉等科技公司均有布局，公司的激光雷达产品是否可以应用在人形机器人？公司对于机器人业务进一步发展有没有相应计划？**

答：

您好。公司激光雷达产品目前未有应用在人形机器人。公司激光雷达应用于工业及商用服务机器人，主要提供导航类和避障类激光雷达产品，2023 年计划专注 AGV、AMR 等工业机器人，持续拓展新客户，加大头部企业覆盖率，积极提升在工业机器人领域的市场占有率。在商业导引、配送、消杀、清洁、巡检等服务机器人领域拓展新客户，加大进口替代规模。同时，积极拓展公司激光产品在港口、铁路等安全防护领域的应用。

谢谢。

**18、今年能推出 MEMS 产品吗？**

答：

您好。MEMS 进行持续优化性能指标及关键技术突破。谢谢。

**19、请问贵公司，激光雷达业务中，移动机器人方面销量数据及增长幅度，今年 3 月武汉日报采访透露，移动机器人业务连续 3 年增长超 300%，是否属实？**

答：

您好。工业及商用服务机器人用激光雷达方面，公司持续进行产品技术迭代，陆续推出多款新产品。公司持续加大销售业务拓展，深耕工业及商用服务机器人领域，获得多家电商无人仓储、物流等工业 AGV 细分领域头部企业定点并已供货，公司近三年工业及服务机器人用激光雷达出货量增长较大。谢谢。

**20、V2X 车载通信终端产品预计何时可以量产？**

答：

您好。公司前装 V2X 车载通信终端已获得知名商用车企、新能源头部车企的定点，后续将根据车企车型上市节奏量产上市。谢谢。

**21、请问，V2X 车载通信终端产品合作车企有华为，比亚迪吗**

答：

您好。公司前装 V2X 车载通信终端已获得知名商用车企、新能源头部车企的定点。应客户保密要求，车企名称不便透露。谢谢。

**22、请问万集车载激光雷达，离乘用车企定点大概还要多久？**

答：

您好。公司 128 线车规级激光雷达目前正在和乘用车企进行联合测试，待通过测试后确定定点车型，具体定点时间与车企自身节奏相关。谢谢！

**23、公司 OPA 激光雷达研发到什么程度？**

答：

您好。公司加快硅基全固态激光雷达 OPA 的研发投入，提高 OPA 测距范围，已开展多轮流片及研发迭代，并获批了吉林大学牵头的 OPA 国家重点研发计划专项资金支持。

**24、智慧交通侧轨道业务未来增速如何？**

答：

您好。公司激光雷达业务将持续拓展轨道、港口等新应用场景。谢谢。

**25、公司 ETC 业务全国市场占比多少？主要集中在哪些区域？**

	<p>答：</p> <p>您好。公司 ETC 业务全国市场占比处于前列，ETC 业务主要集中在华北、华东、华南、华中、西南等地区。谢谢。</p> <p><b>26、海外市场发展如何？今年是否有望取得突破？</b></p> <p>答：</p> <p>您好。公司制定了全球化未来三年战略规划，丰富了管理、研发、销售等组织框架，扩大了世界化人才队伍。公司激光产品在智能交通（ITS）和工业机器人（AGV、AMR）两个行业进行扩展并成功销往新加坡、加拿大、瑞士、印度、印尼、沙特等国家，并且开启客户定制化订单激光软件销售的新模式。公司动态称重产品获得英国计量院（NMO）颁发的 OIML-R60 认证，并成功销往乌克兰、斯洛伐克、匈牙利、沙特等国家。2021 年公司海外业务实现约 320 万收入，2022 年实现约 600 万收入，增长 84%。2023 年，为实现公司全球化战略规划，公司将集中力量进行发达国家市场如欧美韩日的业务扩展，并在这些国家招募可以胜任的商务拓展人员。首先，公司计划积极进行海外合资公司的建立目标以扩大本地化经营范围。其次，公司瞄准国际大型 ITS 集成商进行全球范围的项目合作和强化激光在车道自由流和车型分类的销售。再次，公司继续参加国际主要智能交通展和自动化工业展并积极发表演讲和论文发表。最后，公司计划拍摄国际化视频以更加有利于产品和方案在全球的推广。谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023 年 04 月 13 日