

证券代码：002446

证券简称：盛路通信

广东盛路通信科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20140724

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中楷基金王德琦、红土创新基金栾小明、西藏投资卢文娟、华泰证券冯伟、广发基金傅友兴、大成基金肖燕松、南方基金方建、博时基金陈伟、天泽吉富资产郑建鑫、融通基金张鹏、中山证券冯福才、中国证券报温欣、中国证券报傅豪、诺安基金盛震山、新华基金张小东、长城基金郑帮强、前海开源基金徐立平、汇添富基金杨璿、泰达宏利基金赖庆鑫、四川日报胡佳杰、中信建投武超则、中信建投于海宁、工商银行黄云火、轩辕金融丁洋、启石资产刘青林、启石资产陈海挺、鹏华基金梁旻、证券时报刘莎莎、证券时报袁文采
时间	2014年7月24日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长杨华先生、董事何永星先生、财务总监任庆先生、董事会秘书陈嘉先生、证券事务专员廖武煜先生、合正电子总经理郭依勤先生
投资者关系活动主要内容介绍	调研双方就公司重大资产重组交易双方的公司情况、市场发展前景、未来合作发展等相关内容进行了交流。 一、合正电子如何看待车载产品市场： 汽车电子车载产品市场巨大。随着乘用车使用量的增长，车主用户数量增多，潜在客户多。 二、CarPC产品与DA智联系统产品的区别：

DA 智联系统产品与 CarPC 产品相比，性价比要高，性能要好，技术更加成熟；DA 智联系统产品的成本相较 CarPC 产品要低，销售单价低，竞争力更强。

三、合正电子为何选择盛路进行重组，不选择 IPO:

盛路通信一直关注汽车电子行业，并已成功地使公司汽车天线产品进入车厂体系。2010 年将汽车电子作为公司新业务发展方向，积极稳妥开拓汽车电子市场，加强研发、提高技术投入，与合正电子的发展方向一致。

2013 年，合正电子业绩不景气，但是预计 2014 年成长性会很好。2013 年资本市场还处于封闭状态，IPO 排队的企业很多，合正电子 IPO 可能要等上几年，而合正电子当时的情况等不起，深圳人才流动性很大，如果不搞激励，很难留住人才，通过并购，合正电子在资金、管理等各方面将得到强有力的支持，使合正电子在产品研发，技术研发等各方面有更大的保障。在 2014 年、2015 年甚至更长一段时间内，合正电子需要一个更好的平台，经过专业的咨询，选择盛路通信是最合适的。

四、盛路通信对 CarPC 产品的后续运用:

现今国际形势处于一个高度开放化、信息化、复杂化的状态。盛路通信将继续把 CarPC 产品发扬光大，争取把 CarPC 产品技术用于坦克、装甲车等军事设备上，成为改善和提高军事设备信息化的重大推动力。通过并购，产生协同效应，达到共赢。

五、合正电子产品毛利率和每年的产品研发费用怎样:

合正电子很看重产品的毛利率，目前毛利率维持在不错的水平。合正电子每年对产品研发费用的投入，一般在 1000 万元以上，这在汽车电子行业还是比较高的，因为传统的 DVD 厂家产品主要还是集中在 CD、DVD 产品，而合正电子的 DA 智联产品是全新的，车机、手机端、硬件、软件的开发团队都需要很大的投入。

六、DA 智联系统主要采用的安装方式:

主要采用前装与后装两种方式。前装是和新车同步上市，需要 1-2 年新车型同步研发，和车厂设计部门建立关系，车厂把数据给到合正，或者和合正一起去设计。还有一种形式是精装，主要是和车厂售后部门建立关系，精装又细分为特装，就是从产线下来的车到售后线，要加挡板、遮雨槽等部件，也可以加装 DA 系统，还有一种就是和东风日产合作的形式，和车厂联合研制，通过车厂严格测试后，由车厂售后部门下订单，根据其商务政策，由 4S 店去装。后装就是通过代理商直接销售到 4S 店。

七、如何解决 DA 产品后来进入者竞价问题:

就目前情况来看，业内还没有出现与 DA 产品相同的竞争产品，制造商的主要产品仍然为 DVD、CD、导航等传统车载信息系统产品。相信未来一年甚至几年内，DA 智联系统的性能优势足以保持，DA 智联系统产品的技术处于领先的位置不

会被超越，所以还未到后来进入者竞价的阶段；加之合正电子遵循着先进的创新理念，不断鼓励持续的研发，不断投入资金进行创新创造，争取把产品做好，更新换代的速度加快，把产品做到极致；DA 智联系统产品成本低、性能好、价格竞争力强等在各个方面都具有较大的优势。

八、合正公司对业绩增长的预期及措施:

随着宽带时代的到来，4G 与宽带网络的不断普及，人们追求更加方便与人性化、智能化的产品。合正电子成功研发，并成功投产的 DA 智联系统通过与智能手机的无缝连接，可将智能手机上的应用全部投射到车载终端，实现流畅的双向控制，恰恰满足了人们的需求，从市场源头上把握了市场的发展方向。因此，现今客户数量正逐步稳定地上升，车厂的订单也在不断落实，我们与车厂签订的合约至少五年或以上，与车厂维持着良好的长久的合作关系。我们也不断采用各种营销方式，开拓市场份额，保持其良好的发展势头。

九、如何与 DVD、CD 等厂家竞争:

2014 年，我国上半年乘用车销量为 888 万辆，车载市场太大了，DA 智联系统产品的技术先进、成熟，暂时还未出现竞争对手威胁的情况。我们不算一个大型的公司，能顺利地完

十、DA 智联系统产品未来的重点是前装还是后装:

前装和后装市场齐头并进，我们的主要目标是更好地服务上百万甚至上千万的车主。

十一、DA 智联系统产品前装与后装的平均售价:

具体的数据会比较敏感，可以说的是国产车型的均价会偏低，前装与后装的差异主要在于车型的差异。

十二、DA 智联系统一、二、三代的特点与差异:

DA 智联系统一、二、三代的差异主要是对手机支持上的差异。DA 智联系统一代只能连接 20%-30% 类型的手机，市场拓展范围小，仅支持 HDMI 接口；数据同步方面，最高要延迟 800 毫秒，DA 智联系统二代更加完善，可采用 USB 接口，也能使用 HDMI 接口，同步流畅性大大提高，数据同步延迟几乎可以忽略；我们正在做的 DA 智联系统三代的 USB 接口在一代和二代的基础上加以改进，更加适用各类型的手机，其视图效果与手机上的保持高度一致，高度清晰，并可以实现无线连接。

十三、DA 智联系统的优势，苹果、安卓进入这个市场后，对公司的影响:

现有的 DVD、CD、MP5 等厂家并没有推出类似 DA 智联系统的产品，因为他们每年的订单量都非常庞大，它们产品的架构仍然属于传统产品架构。但 DA 智联系统是全新的产品架构，无论车机、手机端、硬件设备、软件的开发，都是全新的，在信息科技高速发展的时代，我们走在前端。

苹果推出 Carplay,安卓推出 Android Auto,目前来看,都是在手机、车机上互相抄,区别就是安卓开放了,苹果没有。目前主要是一些 APP 映射,导航、音乐等。这就说明公司轻车机端,重手机端的思路是正确的,同行业很多公司还在研究如何加强车机端。将来车机端发展将越来越难,全部的应用来自手机端。安卓进入市场后,可能会有很多厂家学它,而苹果因为是封闭的,可能更多的是和奥迪、宝马、奔驰去合作,目前国内合资品牌和自主品牌合作还达不到。总体来说,苹果和安卓进入这个市场目前对合正影响不大,因为这个市场太大了,而且合正目前主要是做国内合资品牌和自主品牌市场。

十四、为何更加注视 Android 系统的手机与 DA 智联系统的连接:

我们更加推崇 Android 系统的手机与 DA 智联系统的连接主要是由于我们的市场主要在中国,在中国,80%以上的车主用户用的是 Android 系统的手机。

十五、2014 年销量 20 万台的目标如何保证:

DA 智联系统产品成熟的技术支持,领先的技术地位以及不断地扩大占据市场份额。

十六、当出现了类似竞争品时,DA 智联系统产品的净利润是否会下降:

首先,我们不怕竞争,甚至期待竞争,因为证明我们的方向是正确的;其次,现在能卖出单价低于 2000 元的同类产品,市场上还未出现;最后,我们从来不会主动去挑起价格战,恶性竞价。

十七、合正电子对 DA 产品的预期:

合正电子在未来 3-5 年的时间是发展关键时期,合正将坚定不移地把产品做好。实际上近两年合正电子也一直思考为车主提供服务,是否能满足车主需要,不排除合正和盛路后续转向为车主提供服务。当然,近五年,我们还是以卖 DA 产品为主,这样有利于公司后续业务的进一步拓展。

十八、合正电子的主要客户有哪些、DA 产品适用哪些车型:

合正电子目前前装车厂客户主要还是东风日产,DA 智联系统目前已经能适用大众、广汽丰田、广汽本田、奇瑞、上汽通用五菱等多个品牌汽车。

十九、暂时 DA 智联系统的产能:

目前来讲,DA 智联系统一个月大概五、六万台的产能,最近准备建设一条标准的 DA 前装生产线,不排除上 SNT,那时产量应该可以达到一个月 10 万台以上。

二十、获取的利润如何分配:

盛路通信与合正电子严格按照所签订协议执行。

二十一、盛路通信今年主营业务的情况:

随着 4G 建设的启动,公司基站室分天线、终端天线经营形势良好,发展势头强;微波天线仍能保持优势,毫米波的研发制造提上日程;汽车天线也有新起色,不断创新研发,逐步

	<p>发展。</p> <p>另外，公司调整了营销战略，由过去以集成商为主的营销模式转变为以运营商销售为主的营销模式，这样更有利于树立公司自主品牌，也增强了公司的盈利能力。</p> <p>二十二、合正电子 2014 年的订单情况，公司如何考虑新能源汽车上的应用：</p> <p>今年一季度每月销量大概在 1 万台左右，最近三个月大概在 1—1.5 万台，主要是上半年的订单还是以前的客户，新客户的订单要在下半年才能体现，下半年会增加几个新客户，和有些车厂也正在洽谈中。</p> <p>新能源车也是公司后续重点发展的方向，很多新能源车厂也想模仿特斯拉，做 15—17 寸的大屏，已经有车厂与公司接触，报价和研发在同步进行。</p> <p>二十三、盛路通信将对合正电子如何管理：</p> <p>盛路通信将保留合正电子的固有研发、销售团队，日常经营方面以监管为主，同时公司在信息披露、审计、财务等方面给予合正电子较为全面的帮助，并向合正电子派驻董事会成员和财务管理人员进行管控。</p> <p>本次投资者关系活动中没有发生未公开重大信息的情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》</p>
附件清单(如有)	本次特定对象调研未发生使用演示文稿、提供文档的情况。
日期	2014 年 7 月 24 日