

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：20141112

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	国泰基金钟贇、招商证券周炎、嘉实基金张伟、源乐晟曾晓洁、东方证券韩冬、清水源投资袁煜森、长润资产顾怀怀、中国平安姜军、民森投资王道京、小牛投资熊丹、易方达基金元辰、兴业证券许炎、创海富信资产张铁乾、景泰利兴吕伟志、景泰利兴徐鹏、国泰君安证券宋嘉吉、国信证券李亚军、弘尚资产赵杰、长江证券李振、国泰君安王胜、招商证券罗聪、华泰资产王嵩、尚城资产朱明儒、东北证券张景煜、长江证券田涛、万思资本答一丹、天弘基金田俊维、华林证券王亚男、信达澳银基金冯明远、招商证券黄洋、圆信永丰基金洪流、大成基金邓涛、鹏华基金王学兵、清水源投资冯福来、前海鼎业投资吴良群、前海鼎业投资肖立夫、宗毅润邦投资熊丹、银泰证券于建科、百业源投资余加文、嘉实基金周加文、平安养老张孝达、大成基金徐彦
时间	2014年11月12日
地点	深圳市合正汽车电子有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	总经理郭依勤先生、市场总监蔡志武先生、董事会秘书陈嘉先生
投资者关系活动主要内容介绍	调研双方就合正电子产品情况、市场发展前景、未来合作发展等相关内容进行了交流。 一、合正产品的领先性在哪些方面体现 从2013年年底DA手机互联智能系统上市至今，在汽车电子车载产品市场暂未看到具有竞争力的同类产品出现，高清大屏幕、高品质音效、手机连接适配性、兼容性高都体现了合

正的研发前瞻性和产品领先性。

二、合正明年在车厂拓展的计划

目前已经拿到几个自主品牌车厂的前装代码，有代码才有资格参加各个车厂的招标。在招标中，合正与外资企业竞争，最终以商品力、成本控制力的优势拿下订单。目前已有多个产品正在开发，车厂是一个很有计划性的企业，一款新车型的开发需要 1-2 年的时间，而车会有一个生命期，也就是说我们的中标的产品在这个车型上同样也有销售生命期，这个销售生命期会历经上升期、平稳期和倒退期的过程，所以在前装市场的战略上，合正会大力投入商务资源、研发资源、服务资源。关于明年业务板块的规划，合正在前装、精品、后装市场上是两块同步推进，希望能在年销量过千万台的车载娱乐终端份额中占到一定的份额。合正在产品的研发尤其是前瞻性产品的研发投入是巨大的，我们在市场上的产品的画质、音质都更具优势和拥有更卓越的用户体验。

三、谷歌推出的 Android Auto 与合正的 DA 手机互联智能系统的区别在哪？

不管 Android Auto 还是苹果的 Carplay 将来都会是我们产品的一部分，目前我们正在和苹果沟通，申请 Carplay。Android Auto 和 Carplay 的产品对手机要求较高、对 APP 应用也有二次开发的要求，而合正的产品目前对手机的要求并不高，Android Auto 和 Carplay 的技术实现合正不一样，我们是兼容的理念，不管车主是苹果手机还是 Android 手机，我们的产品目标就是高兼容、高融合、高体验度。目前 Android Auto 和 Carplay 还没商品化，因为车机是一个很特别的产品，他不是手机厂家想怎么做就能实现的，车机是完全独立的完全区别于消费类电子的产品。

四、前装、精品、后装在明年毛利率的波动

毛利率的波动不会太大，明年前装的量做起来以后也不会有太大的波动，具体毛利率要视乎跟不同车厂的谈判力度。

五、合正与航盛是怎样的关系

车厂是一个特别讲究血缘的企业，对第一供应商的要求非常高，东风企业是航盛的第一大股东，所以航盛一直都是日产的最紧密的第一供应商，合正作为第二供应商的身份与航盛及车厂进行有效的合作，尤其在产品研发上三方的互动很良性，这种合作关系已经维持了 4 年，相对还是比较紧密。

六、是否航盛对合正提供的产品要进行重新组装？

不是，合正给车厂供货的都是成品，出货流程是日产下单给航盛，航盛再下单给合正，产品是通过航盛直接供给车厂。

七、关于产品相关的授权，市场上是否有其他人也有相关的认证？

苹果、HDMI、蓝牙等这些只是一个授权，只有拿到这些授权才能合法的使用，有很多企业都在拿这些授权，但是目前市场上同行业拿到类似相关授权的比较少。

八、相关产品的授权周期是多久？

合正拿到所有的授权花了一年多的时间，合正的每台机器都必须佩戴一个 IC，才能进行合法的互联，包括专用车载版手机 APP，如美行地图，需要配合车厂的行车规制等要求，所以需要应用合作伙伴专门定制相关的车载版手机 APP。

九、产能的扩张是怎样规划的？

合正已在筹备第二个生产车间，大概 2400 平米，计划明年 3 月投入使用，现有车间产能在 30 万台/年，两个车间总产能在 100 万台/年。

十、合正是否有进入国外市场的计划？

目前合正已经成立海外部门，但在近 2-3 年目标还是以做好国内市场为主，之后才能考虑把产品拿来参展，进入国外市场。

十一、渠道的运营是怎样的一个模式？

前装不需要我们进行推动，由车厂主导进行推广，车厂直接向合正下订单，后装由代理商做，也会和一些大的汽车经销集团合作，合正产品出厂价格大概在 2000 左右，同行业的飞歌、路畅等还是在做传统的 DVD 产品，合正的产品是完全互联的产品，目前合正拿到的外观专利达 40 多项。

十二、DA 的手机互联设计理念是怎样的思路

手机上有非常多的应用，并不代表每个人都会把这些应用下载到手机上，我们会把这些应用的程序放到车机上，通过手机与车机的互联，把这些应用推送给车主，车主可根据自己的需求选择接受这些应用，把手机 APP 应用车机化。

十三、合正目前产品主要是针对乘用车，是否有计划进入商用车市场或特种行业市场？

合正在特种行业市场的研发有近 3 年的准备，预计明年会陆续推出，在商用车方面也已经在接触。现阶段主要做好乘用车的产品，专注于实现打通手机与车机的互联，并着重在车载 APP 上下功夫，例如我们的 iOS 设备上的 Smartlink 会有很多类似的应用融合进入，如在手机端实现提前设置导航的目的地、收藏常去地点、对餐饮、服务站等 POI 的搜索，并且这个 APP 是无法删除的，删除之后就无法实现手机与车机的互联，目前我们有两个 APP，一个是安卓的“汽车智联”APP，车机上就能实现自动推送及安装，另外一个是在 iOS 设备上的

	<p>“Smartlink” APP，使用苹果设备的车主可在苹果的应用商店上下载。</p> <p>十四、合正对技术专利的保护策略是怎样的？ 合正的所有专利都会第一时间申请，主要力量放在保护市场渠道上，稳固已占领的市场份额及拓展更多的成长空间。</p> <p>十五、合正在各个渠道的销量比率是多少？ 合正三个销售渠道(前装、精品、后装)的销量比率目标设定为 1: 1: 1，其中精品的着装比率大概在 15%左右，有车厂的相关商务政策支持，也有比较特殊的情况，例如日产奇骏在双 11 做活动是要求着装比率达到 100%、雅阁 2.4 车型 12 月份进入前装，着装比率也是 100%。</p> <p>十六、合正现在产品主要以娱乐系统为主，会不会考虑做汽车安全方面的产品 汽车安全只有经过车厂允许的情况下才能介入，合正目前还是以车载娱乐产品为主。</p> <p>十七、车厂会不会因为价格问题放弃使用合正的产品？ 目前 DA 的价格几乎接近市场能接受的价格，与传统产品的价格相差不是很大，价格的合理化车厂是不会放弃使用我们的产品，目前合正的前装还是较少，但是后期会增多，车厂使用我们的产品做前装，主要还是因为合正产品的差异化能提升车厂车的销量。</p> <p>十八、合正人力资源的扩张计划及对员工的激励计划是怎样？ 合正目前研发人员近 200 人左右，后期还会继续扩张研发团队，销售团队的扩张不会这么快，后期越来越多的前装产品都是由车厂自己推广，所以目前的销售团队还是比较完善的，对员工的激励也在计划。</p> <p>十九、合正现在合作的车厂都是合资车企，对国内车企的合作计划是怎样的？ 明年合正的重点会放在与国内车企的合作，目前已经接触的众泰、银翔、奇瑞等国产企业。</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 11 月 12 日