|  |  |
| --- | --- |
| **深圳市金溢科技股份有限公司** | |
| **投资者关系活动记录表** | |
| 投资者关系活动类别 | 特定对象调研 □分析师会议 |
| □媒体采访 □业绩说明会 |
| □新闻发布会 □路演活动 |
| □现场参观 |
| □其他 (请文字说明其他活动内容) |
| 参与单位名称 | 国信证券、万家基金、朴道瑞富、高毅资产、中海基金、中银基金、信达澳银基金、兴业基金、华商基金、华夏基金、华安基金、华富基金、华泰柏瑞基金、华泰资产、华润元大基金、南方基金、博时基金、工银瑞信、平安养老保险、浦银安盛基金、生命保险、银华基金、长江养老保险、华宝基金、浙商资管、国泰君安、Matthews Asia、安信证券、优立资产、永瑞财富、泓澄投资、华鑫资产、南京证券、国福基金、宋和亚洲、征金资本、方圆基金、方际资本、西部证券、青孪资产等 |
| 时间 | 2020年3月2日15:30-17:00 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 首席技术官何宁先生、总裁助理/证券事务代表冯卓琛先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **一、公司基本情况介绍**  公司总裁助理/证券事务代表冯卓琛先生介绍公司基本情况  **二、提问环节**  **1、2019年ETC行业发展的情况如何？**  答：2019年，在国家取消省界收费站政策推动下，ETC用户增长达到1.2亿，全国ETC用户累计达到2亿，2019年全国高速公路收费系统完成了改造，年底实现了取消省界站的目标。全国2亿ETC车辆的庞大用户群，为ETC向高速以外的场景拓展应用奠定了坚实的基础。  **2、请介绍一下2019年公司ETC业务的情况？**  答：2019年，受国家大力推动ETC上车等政策推动，公司业绩实现了跨越式的发展，公司在保障产品质量的前提下，大力提高供货能力，公司的车载标签OBU和路侧天线RSU销售都实现了大幅增长，保持了总体市场占有率领先的地位，根据已经披露的未经审计的业绩快报，公司2019年实现营业总收入超过28亿元，实现归属净利润8.8亿元。  **3、2020年ETC市场需求情况如何？**  答：2020年预计ETC市场需求仍保持旺盛，预计到2020年底，汽车保有量将超过2.8亿，ETC的广泛上车是既定政策，今年仍有大量的汽车需要安装ETC车载标签。基于ETC通行、门架收费的高速公路新收费模式，后续新建高速、存量设备更新、系统备份等因素，高速公路领域对RSU仍有可观的需求。基于ETC广泛上车后新延伸出来的城市领域ETC应用场景的拓展将大大加速，如城市领域的ETC停车收费、ETC加油/充电等，城市领域对RSU的需求将呈现大幅增长。  **4、疫情对今年ETC行业和公司有多大影响？**  答：新冠肺炎疫情对年初整个经济产生了负面影响，交通领域也难以避免，交通领域的工程建设、业务开展、商务活动受疫情影响有所滞后，但预计疫情的影响主要是导致部分需求延后。公司在做好疫情防控的前提下，加快复工复产工作，积极响应客户需求，尽可能降低疫情对公司经营的影响，目前公司的经营工作已有序开展，另一方面，上半年特别是一季度是公司业务的淡季，公司的经营压力也相对较小，因此总体来看疫情对行业和公司的影响较为可控。  今年从短期来看，疫情的影响何时结束还有不确定性，但是疫情终归会结束，这是确定的，从全年的工作来看，国家需要稳定经济的增长，要扩大投资，交通建设特别是基础设施信息化将是国家扩大投资的重点领域。另一方面ETC作为一种电子识别和收费的技术手段，是非接触式的，可以实现无人值守，可以大幅减少人工干预，这个技术客观上对疫情的防控是可以起到积极作用的，比如停车场、加油站属于人群高度流动和聚集的场所，使用ETC技术进行升级后，将减少车主停车、加油的时间，减少服务人员的数量，提高停车场和加油站的经营效率，对疫情防控带来帮助。  **5、ETC市场今年的竞争格局如何？**  答：2020年，ETC市场将出现一些变化，如ETC将从高速的单一应用领域走向城市更广泛的领域，市场需求和客户将更多样化，ETC标签将在今年开始从后装逐渐走向前装，产品形态将发生变化，单片式标签将开始实现商用。我们预计，2020年高速公路ETC，因为ETC产品的供需紧张关系将比2019年缓解，产品质量、性能和服务在市场竞争中更为重要。在前装ETC市场，产品要实现车规级要求，车厂对产品的质量，对厂家的研发能力以及生产制造能力有非常高的要求。在城市ETC领域，市场需求和客户将呈现多样化，同时呈现市场分散化，对于拥有完善的销售渠道及服务渠道的大型厂商更加有利。这两块市场将有利于行业头部厂商提高市场占有率总体看，ETC市场仍在持续发展，未来更有利于大型厂商。  **6、今年ETC产品是否会大幅降价？是否会影响公司盈利能力？**  答：2020年，ETC产品的应用领域、市场需求和客户将更多样化，因此产品定价会更为差异化，对于高速ETC市场，前装ETC市场，城市大型停车场、高端物业停车场和加油站等市场，产品的质量、性能、品牌和服务将是客户选择产品的主要影响因素，产品定价将比较高，产品价格也比较稳定，对于小型停车场如居民小区停车场，价格较为敏感，参与的厂商会更多，产品定价将比较低。但因为城市ETC比高速ETC有更大的潜在市场空间，随着产品供货的增长，产品的成本也会逐渐下降，对企业的盈利能力影响相比价格下降要小。  **7、ETC产品前装的进度如何？今年市场需求有多大？**  回复：2019年6月，国家改革委、交通部发布的《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施》政策要求，2019年底完成ETC车载装置技术标准制定，2020年7月起，新申请产品准入的车型应在选装配置中增加ETC车载装置。2020年2月11日，国家工信部发布关于调整《道路机动车辆产品准入审查要求》相关内容的通知，针对车辆生产企业及检测机构，要求选装ETC装置的车辆应按照相关标准进行检测，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。目前主流车厂都完成审厂，部分已经确定好供应商。前装ETC产品具有更稳定的质量，更高的性能和更好的使用体验，预计将得到车主的普遍欢迎，具体市场需求目前尚无法准确估计。  **8、ETC前装产品的价格如何？**  回复：因前装OBU需达到车规级要求，产品形态及服务功能也将多样化发展，预计前装的售价将比目前后装产品有较大幅度的提高，根据项目具体情况以及产品功能规格会存在价格差异。行业也很可能通过引入第三方补贴的商业模式，如银行、电信运营商、互联网企业等第三方补贴来推广产品。  **9、公司的ETC前装产品是否已完成开发？与车厂合作的情况如何？**  回复：公司的ETC前装产品还在开发和完善中，并在进行国家的相关测试。我们已经有符合主机厂测试的产品。大部分主流的车厂从年前就开始在公司审厂，有部分车企已经定点我们产品。  **10、ETC前装产品是否存在进入壁垒，公司的竞争优势在哪里？**  回复：ETC前装产品必须达到车规级，在产品形态、性能和稳定性上要求更高，设备厂商无论在产品质量上还是制造管理体系上都需要满足车厂严苛的要求，因为2020年7月起，新申请产品准入的车型应在选装配置中增加ETC车载装置，所以，新的竞争者短期内进入市场存在较大的难度。公司是业内最早布局与行车记录仪、智能后视镜等结合的智能OBU产品的厂商，目前已经实现规模销售的ETC厂商，公司的OBU产品市场占有率领先，在与电信等第三方合作有成功经验，公司与众多主流汽车厂商及大型车厂供应商已经开始布局产品研发及商业模式落地，这些将为公司在前装市场建立起更大的优势，基于产品的技术要求提高、规模效应等因素，预计前装市场将明显有利于大型厂商，ETC市场的集中度将进一步提升。  **11、ETC未来向城市的拓展应用的节奏如何？ETC城市拓展应用有哪些核心场景，市场空间如何？**  答：ETC向城市的拓展应用是行业发展的趋势，随着ETC这两年实现高度的普及，车主和经营者对ETC的接受度会大幅提高，ETC技术作为汽车识别和电子支付技术的优势将充分体现，为车主提供基于ETC的服务将产生庞大的市场需求，促进城市ETC产业生态的形成，城市涉及汽车识别和支付ETC具有优势的应用场景非常多样，如停车场、加油站和充电桩等经营场所，以及汽车修理美容保险等服务领域，据市场统计，2018年底，城市停车场的数量在100万以上，加油站的数量在10万个以上， ETC的城市拓展应用市场空间广阔，ETC产品的渗透率将逐年提高，市场规模的增长预计将持续3-5年以上。  **12、城市ETC市场公司的优势在哪里？**  答：公司是国内最早将ETC技术应用在城市停车场的企业之一，我们的ETC停车产品采用“ETC+视频识别”的双模技术，在识别准确率和用户体验满意度上都处于较高的水平。公司ETC停车业务聚焦在为客户打造极致体验产品，发挥“无人值守、非现金支付、不停车通行、集中管理”的技术优势，提供优质的服务。公司智慧停车产品已实现在多个机场、景区、大学、购物广场、大型展会等高端标杆项目的落地。  **13、城市ETC拓展应用有哪些政策支持？**  答：城市ETC的拓展应用得到了政策的大力支持，在2019年6月国家发改委、交通部联合发布的关于印发《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》的通知提出，鼓励ETC在停车场等涉车领域应用，在2020年12月底前，基本实现机场、火车站、客运站、港口码头等大型交通场站停车场景ETC服务全覆盖。在2019年7月30日召开的政治局会议提出，在投资领域，要深入挖掘存量消费与投资，“城市停车场”作为补短板工程首次被提及，同时被提及的还有“信息网络”等新型基础设施建设，2019年12月召开的中央经济工作会议也提出了“加强战略性、网络型基础设施建设”、“加强城市停车场等设施建设”。上述政策将有力推动2020年智慧停车产业的发展，ETC具有很好的识别率、安全性、交易速度和车主体验，将在停车场升级改造市场中具备优势。  **14、国家发展改革委等11部门日前发布《智能汽车创新发展战略》，政策目标和出台时间是否超出行业预期？**  回复：该战略在之前就有征求意见稿发布，现在发布正式文件，是符合行业预期的，也与原来预测的两会前后发布相关政策的时间节点相符。  **15、国家要求加快5G建设，是否也意味着V2X这一类5G后应用基建也会加速？**  回复：V2X由于其发展路径是从LTE-V2X向5G-V2X演进（实际上目前LTE-V2X在行业中也多作为5G的一部分进行统筹推进），意味着加快5G建设也会加速V2X的部署落地。智能交通也是5G应用落地最重要的垂直领域之一。  **16、公司参与了哪些智能网联示范区的建设，提供的V2X产品主要有哪些？**  回复：公司参与了国内众多智能网联示范区的建设或测试，如上海智能网联示范区、海南测试场、山东济南5G智能网联示范区、深圳宝安智能公交示范道路、广州5G智能网联示范区、湄洲岛智能网联汽车示范应用基地等等。公司主要提供支持DSRC、LTE-V2X、蜂窝通信等多种协议的V2X路侧天线（RSU）及智能路侧系统集成、车载单元（包括前装和后装）、以及管理平台等等。  **17、公司V2X产品的竞争厂商有哪些？目前的竞争格局如何？**  回复：V2X产业链条较长，包括从芯片、模组、终端、平台、测试验证、网络安全、到系统集成的各个方面，目前竞争格局未定。从终端的角度讲，路端的厂商包括如金溢、大唐、华为、东软、星云互联、华砺智行、中移物联、千方等等，其中既有智能交通领域的公司，也有从ICT领域过来的公司，以及一些初创公司。车端的竞争多来自传统的国内外车厂供应商，如法雷奥、博世等。  **18、V2X行业是否存在进入壁垒？和同行对比，金溢的优势在哪里？**  回复：V2X行业在软硬件设计、场景算法、系统集成等方面都存在一定的技术壁垒，需要较长时间的积累和产品迭代。  公司与竞争对手相比具备的优势体现在以下几个方面：**第一，在交通领域有深厚的积淀，从客户需求到渠道资源均有广泛的优势。**V2X是ETC发展演变的高级形态，而作为ETC行业的领军企业，金溢在智慧交通领域已有15年的积淀，对交通应用场景有深入的理解，对用户的交通需求有精准的把握，在行业与渠道资源上都有较明显的优势，对于金溢科技布局车路协同、智慧公路领域形成了有力的支撑。**第二，与产业链全链条形成了较为广泛的合作，已经具备了一定的行业影响力。**金溢科技与V2X产业链的上下游，从芯片供应商、模组提供商、整车厂、平台建设商、到服务提供商的很多企业建立了不同程度的合作关系，如芯片和模组供应上，金溢科技是NXP的Roadlink产品中国唯一解决方案供应商及高通(Qualcomm)9150芯片组首批样品合作伙伴；金溢科技也及早布局了汽车电子领域，已经与诸如北汽、重汽、奇瑞、长安等整车厂建立了合作关系。**第三，研发实力较强。**金溢牵头成立了目前全国唯一交通部正式授牌的“智能车路协同关键技术及装备行业研发中心”，集合研发优势，攻坚车路协同技术重点难点。此外，组建了一支由 “千人计划”国家特聘专家领衔，业内资深专家组成的高素质高水平研发团队，囊括了射频、微波、数字电路、嵌入式系统、互联网应用开发等多专业高端人才，掌握DSRC、RFID、IoT、V2X等多领域的核心技术。**第四，拥有自主知识产权。**金溢的车路协同系列产品都是自主开发，拥有自主的知识产权，产品（包括前装及后装）具有自主知识产权的全版本车联网通信协议，在身份认证与隐私保护技术、软件系统架构与预警算法等方面也积累了丰富经验。**第五，具备国内较为领先的产品成熟度，已初步具备商用推广条件。**公司早在2010年就开始了相关课题的研究和布局，2013年开始了相关产品的研发，并相继推出DSRC、LTE-V两种制式的路侧基站和车载终端迭代产品和模块。在DSRC制式产品方面，我司已经具备达到可商用条件的系列产品。金溢科技也参与并通过了美国交通运输部组织的标准化测试，车路协同产品已通过中国赛宝实验室冲击测试等多项测试，并于2017年获取美国FCC认证证书，同时也参与了国内举办的世界首次“三跨”和“四跨”LTE-V2X互联互通测试并拿到了认证证书。 **第六，具备较为完善的供应链和质量保障体系，有规模供货能力**。金溢拥有自己的生产制造基地，有较完善的供应链管理和产品质量管控体系，并且已经有V2X前装产品经过了严苛的车规试验并在个别车型实现前装。同时，目前公司也在积极配合各大车厂进行ETC前装上车的准备（2020年7月开始上车），与各大车厂建立了广泛的合作，积累了前装上车所需要的宝贵经验。金溢科技与很多初创的公司相比，在大规模供货、技术支持、售后服务、质量保障等方面都有着自己核心的竞争优势。  **19、公司与华为等巨头是竞争还是合作关系？**  回复：公司与华为等ICT巨头公司既有竞争（在终端产品层面）又有合作（如V2X芯片采购，平台建设上），与IT巨头公司如腾讯等主要是合作关系，已经有一系列的合作开展。  **20、V2X产品的市场价格如何，未来的价格趋势如何？**  回复：V2X产品市场价格目前还不是很透明，因为整个行业还没到大规模应用阶段，因此很多试点示范项目中将前期研发成本都考虑在内，非量产产品的价格还不能作为未来量产价格的参考。量产后总体价格肯定会比目前低，但前期应该会维持在一个比较好的价格水平。  **21、今年是否有很多智能网联汽车示范区会升级为先导区？今年是否有可能出现省级试点？**  回复：按照国家政策的引导，近两年应该会有越来越多的示范区向先导区转型，主要在规模化程度上有所提升。覆盖全省范围的大规模试点应该暂时不会出现，毕竟主要城市区域还未实现覆盖，但是多数试点项目都是在省和国家层面进行推动的。  **22、公司做V2X的战略是什么？未来如何展望？**  回复：公司从很早就定下了从ETC到ETC+，再到ETC2.0（我们也叫做ETC-X，即是利用ETC的交互能力实现一定程度的车路协同数据交互和预警消息推送，提升交通的安全和效率），最后到V2X的战略路线，目前正按照这个路线快速前进。就目前市场和国家政策引导的情况来看，这一路线的可实现度非常高，前景也非常好。  **23、未来在V2X领域投资强度多大？**  回复：从国家新近颁布的《智能汽车创新发展战略》来看，为了推动智能网联汽车的快速发展，不仅是车载系统的更新迭代，智能基础设施的建设投入也是必不可少。国家在十三五期间在交通基础设施建设上的投入是15万亿，其中一半是在道路基础设施建设上。由于目前大规模公路建设的热潮已过，以后很有可能在基础设施数字化智能化改造上增加投入，尤其以V2X智能网联设施为代表。除了国家投入之外，产业链上各相关企业也在积极加强自身的研发投入，整体投资规模未来必然会随着行业的迅速发展进一步加大。  **24、公司是否具备大规模生产V2X产品的能力？**  回复：公司的V2X产品已经经过了多次迭代，并通过了国内外（包括在美国）的一些测试验证，早期基于DSRC协议的V2X产品就曾在个别车型上实现前装上车。同时公司也拥有自己的工厂和经过CNAS认证的实验室，以及完整的质量管控体系，已经初步具备规模量产的能力。  **25、目前V2X领域的相关技术是否已经成熟？未来的发展还存在哪些制约？**  回复：V2X技术如同蜂窝网技术一样，也有一个不断升级迭代的过程，如基于3GPP R16版本的5G-V2X协议。但是总体来说，基于协议已经明确的LTE-V2X，相关技术和配套已经比较齐备。未来的发展主要在于相关制度的建设，管理规则和主体的明确，商业模式的确立，以及用户生态的建设等等，这是一个循序渐进迭代的过程。  **26、在V2X方面公司目前跟车厂合作的情况？**  回复：目前V2X方面公司合作的车厂较多，如北汽、一汽、重汽、奇瑞、东风、红旗、长安、江淮、蔚来等等，目前的合作包括合作研发、应用场景开发验证、试点示范等多种形式。同时，公司也在借ETC前装上车的契机，进一步跟各主机厂加强合作，进一步推动V2X的前装上车。 |
| 附件清单**(**如有**)** | 无 |