

证券代码：300643

证券简称：万通智控

万通智控科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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	参与万通智控 2022 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 16 日下午 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员	公司董事长兼总经理：张健儿先生 董事会秘书：俞列明先生 财务总监：李倩女士 独立董事：杨鹰彪先生
投资者关系活动主要内容	<p>本次业绩说明会采取网络文字直播形式，与投资者就其关心的问题进行交流互动。主要内容如下：</p> <p>1、张董事长，您好，想向您请教几个问题，谢谢。 1，贵司激励计划 2023 年利润目标是 2 亿元，目前一季度仅实现利润约 1500 万元，剩余目标值 1.85 亿元，后面三个季度平均每季度至少需要完成 0.6 亿元。请问贵司有信心有能力完成 2023 年激励计划利润目标 2 亿元吗？能否请您谈谈后续落实计划目标的具体措施。 2，贵司在 2023 年 2 月 28 日投资者关系活动记录表公告中谈及 2023 年利润增长点，重点放在车联网产品国内市场的开拓，包括：第一，车联网产品实现技术升级，国内商用车市场实现项目落地。第二，低功耗蓝牙 TPMS 项目持续研发，在国内新能源整车厂实现前装合作。请问在这两个方面的国内客户以及订单情况开拓进度如何？预期订单规模和大概落地时间如何？ 3，在贵司 2023 年 2 月 28 日公告憧憬 2023 年利润增长点的美好背景之下，23 年一季度利润同比剧减，这种突发情况大出市场预料之外，请问具体原因是什么？这种情况会继续延续到后面二三季度乃至全年吗？ 4，请问能展望一下 23 年第二季度的预期业绩情况吗？23 年二季度能扭转一季度利润同比剧减的不利状况吗？请问有何具</p>

体措施和具体的利润增长点？ 恳请贵司解答为盼，非常感谢。

答：投资者朋友，您好！相信您的问题也代表了广大关心万通发展的投资者朋友的心声，也非常愿意在这次业绩说明会上与大家做个交流。首先，我们回顾一下公司一季度的利润，总体来说是不理想的。这其中有两方面因素，一是欧美客户由于对经济预期不乐观而进入降库存周期，影响外贸订单。二是车联网产品正在进行技术迭代形成了空窗期。而最主要的因素在于车联网产品的技术迭代。21年下半年，我们基于低功耗技术开发了 PPM 传感器和 T-box 等车联网产品并得到了客户认可，22 年也实现了不错的销售增速。为了解决芯片制约，我们在此基础上自主研发了新的 NLP 传感器。它实现了底层技术的自主创新，延续了 PPM 传感器的外形、重量和低功耗优势，信号更加稳定，芯片适用性更广；也正是由于底层技术的自主创新，在客户端的性价比更高。产品迭代对于用户来说，能够创造价值，也需要反复路试验证。一季度，也正是由于反复的路试，车联网产品基本没有出货，所以导致利润不理想。展望 2023 年，我们还是对未来充满信心。一方面，虽然车联网产品还在进一步路试，但客户对路试结果总体比较满意，相信很快就能定型出货。另一方面，国内项目进展也比较顺利。

国内商用车市场的车联网项目，不是简单地把外销产品卖到国内，对客户来说，是一个系统服务，我们要从产品供应商转变为系统服务供应商。目前，我们与客户一道，围绕硬件、软件、后台全方位组织产品开发。

低功耗蓝牙 TPMS 项目，因为是整车厂的 OE 合作，需要满足整车厂的开发要求，周期会比较长，目前样品正在车厂进行各项实验。

2、问：我们是万通智控的长期投资者群，我是他们的代表之一，他们委托我向贵司提问上述问题，能否请张董事长再细化展望一下 23 年二季度的预期业绩情况吗？23 年二季度能扭转一季度利润同比剧减的不利状况吗？请问有何具体措施和具体的利润增长点？谢谢。

答：感谢你所代表的长期投资者对公司的关心和支持，也很乐意回答你们的问题，前提是我们得遵守交易所的规定，所以关于二季度的预期业绩，还真不方便回答。总体来说，23 年业绩会是一个先抑后扬的走势，总体我们对实现利润目标还是有信心的。

3、问：我们长期跟踪万通智控的投资资讯，一直非常看好贵司的长期发展前景，尤其对贵司以张董事长为核心的管理层非常信任，这是我们长期投资万通智控的基础，希望贵司面对我们这些投资者多举办一些投资交流会，如果能每季度举办一次、半年举办一次更好。谢谢。

答：非常感谢！欢迎你们方便的时候来公司现场调研指导！

4、问：想问下公司在新能源车领域，未来的业绩增长点是什么？

答：我们去年出货的蓝牙 TPMS，解决了欧洲特斯拉客户的后装需求；目前正在与国内新能源整车厂合作开发 OE 产品。我们相信，如果汽车的未来是智能终端，实现大数据传输的蓝牙 TPMS 会成为标配。

5、问：一般账期要多久，应收账款风险是与否可控

答：我司客户主要是海外大客户，账期 2-3 个月较多，客户信用良好，鲜有逾期付款。为了控制应收账款风险，我司 ERP 设置了客户信用管控，应收款超过系统预设比例，无法发货。

6、问：目前行业发展格局处于什么阶段？整体行业增速如何？

答：目前，我们的车联网产品主要服务于智能挂车。从全球来看，智能挂车领域还处于刚开发的市场，后续增速会比较可观。

	<p>7、问：请问公司的期间费用情况以及未来的走势情况。</p> <p>答：公司期间费用情况具体见年报和季报披露，未来公司会加大研发投入增加研发费用，同时实现管理增效，降低管理费用占销售的比例。</p> <p>8、问：张总您好，公司从传统气门嘴起家，近年来不断扩展业务范围，向汽车智能化领域进军，未来公司是否有收购等计划？公司有没有回购股份的计划？</p> <p>答：在产业发展上，我们坚持专业化的发展路径，专业，专注，专精。在资本市场，我们不排除收购等手段，但资本手段一定服务于产业发展。</p> <p>9、问：作为公司的独立董事，您如何评价公司目前的内部控制情况？您对提升公司提升管理水平和治理能力有什么建议？</p> <p>答：于公司目前的内部控制情况，作为一名独立董事，我认为目前是呈良好状态。在主审会计师事务所和公司董事会与经理层的多年建设与完善下，目前的内控制度是能有效地提升公司的管理水平与治理能力。</p>
日期	2023年5月19日