

证券代码： 002869

证券简称： 金溢科技

深圳市金溢科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2023-008

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称	东北证券、中金公司、华泰证券、华安证券、中银国际证券、华夏基金、东吴基金、信达澳亚基金、中航基金、中邮人寿、交银施罗德基金、太平资产、朱雀基金、兴银基金、鹏扬基金、路博迈基金、上海复胜资产、广东正圆私募、禾永投资、万和证券、汇泉基金、九泰基金、路博迈基金、明世伙伴私募基金、上海顶天投资、上海金友创智私募基金、上海宽远资产、上海潼骁投资、上海运舟私募基金、深圳翼虎投资等 39 名投资者
时间	2023 年 11 月 30 日-2023 年 12 月 1 日
地点	公司会议室及电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 周怡
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况：</p> <p>1、V2X 现在推行过程中的阻力是什么？</p> <p>回复：受标准、政策、资金等因素综合影响。</p> <p>一是标准方面。标准体系的构建非常重要，是推动智能网联发展关键要素之一。目前国内还没有一个统一的标准，形成城市之间路端系统的互联，以及不同车企的车辆之间的互联。</p> <p>二是政策、产业资金的配套程度。目前相关产业政策出台较多，产业政策对产业资金的投向能起到很好的指引作用。</p>

政府加强对路端和车端相关产业资金的引导，产业资金配套齐全，车路端发展匹配速度也会加快。

2、公司 ETC 有哪些能力是可以迁移到车路协同的？

回复：ETC 目前主要是应用于高速公路场景，从传统的 ETC 高速收费，逐步升级到基于 ETC 门架的交通信息服务，发展的方向是为车主提供实时的道路通行信息服务，提升高速通行效率和安全。交通主管部正在推进基于 ETC 的交通守望者系统推进，预计未来会在试点的基础上逐渐推广应用，由此通过 ETC 产品和系统的升级，带来新的市场需求增长。

3、V2X 路侧和车侧的竞争格局？公司有哪些优势？

回复：公司从 2013 年开始研发车路协同 V2X 相关技术。公司系交通运输部智能车路协同关键技术及装备行业研发中心牵头单位，先后参与了多项标准和白皮书的编写。公司从底层通信模组到终端产品到应用协议栈，全链条自主研发，具备行业领先的 V2X 技术水平。公司拥有成熟的智能网联、车路协同解决方案及完整的车路云产品体系，V2X 系列产品已获得大批量应用。

公司在全国设立有十多个分支机构，市场和服务覆盖全国，V2X 路侧设施建设，目前是各地方政府部门主导，考验各企业技术能力及其他综合实力。

V2X 车载终端产品壁垒主要体现在技术和产品制造资质上，汽车主机厂对车端零部件供应商要求具备车规级产品生产制造能力。公司在广东佛山拥有智能制造基地，公司也是国家级制造业单项冠军企业，具备车规级汽车电子大规模量产的能力。公司依托前装系列产品，目前已与数十家主机厂建立定点，包括传统车企、新能源车企、合资车企、互联网造车企业等。无论是在底层技术还是生产能力、市场推广方面，公司在车、路业务布局方面均具备扎实的基础。

4、目前在车联网领域主要布局的业务，以及按照产品品

类进行的营收占比拆分大概是怎样的？

回复：公司从成立之初到现在，一直专注研究车和路信息交互。公司主营业务围绕智慧的路和聪明的车进行布局，公司主营业务收入按应用场景分智慧高速、智慧城市、汽车电子等统计，车路协同业务因涉及车路两端产品和服务，路端在营收分类时按应用场景计入高速和城市板块，车端在营收分类时计入汽车电子板块。具体营收占比情况可参阅公司近期定期报告。

5、V2X 产业涵盖范围非常广，请教公司所涉及的 V2X 环节业务中，有哪些产品可能率先放量，以及对应主要的下游客户群体包括哪些？

回复：车路协同业务三大核心是感知、计算、通信。公司主要是参与感知、边缘计算环节业务。公司拥有成熟的智能网联、车路协同解决方案及完整的车路云产品体系，硬件设备主要集中在车、路两端，包括车载 TBOX、车载智能网关、V2X-OBUE、V2X-RSU、ETC-RSU、ETC-OBUE、边缘计算单元等设备，软件产品包括车路协同云平台、C-V2X 车载 HMI 人机交互系统管理平台等，如果车路协同到了商业推广阶段，上述产品都可以大规模应用。目前公司车路协同相关业务，已与传统车厂、新能源车厂、互联网造车企业、高速公路运营商、城市智能网联先导区等类型客户展开合作。

6、交通运输部路网中心提到的交通守望者系统具体是什么样的方案？

回复：目前交通运输部路网监测与应急处置中心（简称“路网中心”）在推行“交通守望者”系统方案，这个方案是基于 ETC 系统的车路协同安全提升和信息服务方案，打通高速公路监控、通信、收费三大系统，实现信息发布、安全预警、交通诱导等车路信息交互功能。若该方案得到大规模推行，预计将会增加高速公路 ETC 门架系统需求，带动具备语音播

报、图文显示的新一代 OBU 推广应用。公司目前已完成新一代产品的研发。

7、请教公司对未来国内 V2X 行业发展节奏的判断？

回复：一个行业或者产业的发展，都是从试点应用到逐步发展壮大过程。V2X 产业政府发布了很多政策，从中可以看到政府对智能网联产业的支持和重视，相信未来可期。

8、智慧高速业务里面现在 RSU 和收费系统的占比分别是多少？

回复：新型智能收费系统（自助缴费机、自助发卡机等系列产品）是公司去年开始推出的新业务和产品，去年经过在多个省市推广试用，取得不错的市场反响，今年已在多个省市批量应用。营收占比上，目前还是 ETC 比例较高，但新型智能收费系统占比增长显著。

9、ETC 主业的增速？毛利率变化？

回复：ETC 业务 2022 年、2023 年还是有一定增长的，2022 年度增长 40.73%，2023 年上半年增长 15.19%，综合毛利率有所下降。具体业绩情况请参阅公司近期定期报告。

10、根据今年的中报，智慧高速板块毛利率下降是什么原因？

回复：主要是后装 OBU 价格下降所致。

11、ETC 后装市场的进展？

回复：目前后装市场有稳步增长。2019 年国家政策推动下带来一轮安装高峰期，按照设备正常使用寿命、结合使用频次等因素，预计可能将陆续进入更换期，预计后续更换潮能带来一波需求。

12、ETC 现在主要是前装市场？未来渗透率提升的驱动力？

回复：目前后装市场以更换需求为主，前装 ETC 是看车企是否选配，部分车企在部分车型中已经批量应用，公司前

	<p>装 ETC 销量增速比较可观。</p> <p>未来 OBU 实现基础的车路信息交互增值功能,给车主带来更多交通安全与便捷服务体验,将会是 OBU 渗透率提升的主要驱动力。比如基于 ETC 的车路协同服务技术方案的推行,就是利用新一代 OBU 做车路信息交互载体。</p> <p>13、公司现在合作的主机厂客户?</p> <p>回复:公司已与数十家汽车主机厂、Tier1 客户建立定点合作,主机厂客户类型包括国内头部、新能源车企、传统车企、合资车企等。</p> <p>14、跟华为合作的进展?</p> <p>回复:公司是华为鸿蒙生态系统智慧交通领域合作伙伴,实践“OpenHarmony+智慧交通”的技术创新和应用提升,在互联互通的环境下促进智慧交通数字化升级。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 12 月 1 日