

股票代码：300552

股票简称：万集科技

## 北京万集科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	中信建投辛侠平，兴业证券蒋佳霖，民生证券郭新宇，华泰证券张宇，华创证券高远、魏向勇，华安证券李元晨，华金证券宋辰超，海通证券杨林，国投证券杨楠，国元证券刘乐，国金证券茅梦云，浙商证券安子超，天风证券李璞玉，东北证券韩金呈，东兴证券张永嘉、王建辉，东方财富证券贾国琛，中泰证券闻学臣、何柄谕，山西证券杨杰，华夏基金孙艺峻，富国基金蒲梦洁，北京量龙投资窦长民，北京嘉熙资产连婕，梅山金服何淼，中富投资史强勇，君正资本戴泽龙，北京天襄资本周春兴、周春辉，古德私募基金双念群，约调研金果、王倩琳等，及线上参与的投资者
<b>时间</b>	2024年04月28日（星期日）下午 14:00-16:00
<b>地点</b>	北京市海淀区中关村软件园 12 号楼万集科技一层报告厅
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总经理：翟军先生 财务总监、董事会秘书：刘明先生 投融资总监：段拯先生 证券事务代表：范晓倩女士 证券事务主管：时娴女士

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>段拯先生介绍公司 2023 年度及 2024 年第一季度主要经营情况。</p> <p><b>二、提问环节</b></p> <p><b>1、今年设备更新相关政策对交通领域和公司的影响如何？</b></p> <p>答：您好。设备更新政策对于交通领域具有促进作用，城际交通方面包含智慧公路、智慧航道等交通基础设施数字化升级转型，而且财政部将对高速公路、国道、航道的智慧扩容给予专项资金补贴；城市交通方面，双智城市建设由示范区、先导区向规模化示范城市迈进，城市智能网联建设将由碎片化转向全域大规模推广。</p> <p>公司深耕智慧交通领域 30 年，围绕智能网联不断深入布局，在车路协同方面已具备车-路-云-网-图的全方位技术能力，构建了行业技术壁垒。在城际交通建设方面，对交通运输传统基础设施进行数字化转型升级，提高高速公路收费站计费的准确性和通行效率，推广 ETC 门架拓展应用，加快数字治超、非现场执法站点建设和联网运行等，将会促进公司传统高速业务增长；同时，智慧高速建设、数字隧道、数字服务区等的建设，也将带动公司智能网联高速业务。在车路云一体化建设方面，公司形成“车、路、云、网、城”全栈式技术能力，为车路协同应用场景和高阶智能驾驶落地提供综合解决方案，支持高等级自动驾驶在示范区域落地。谢谢。</p> <p><b>2、车路云一体化建设方面，公司和其他非上市公司相比优势是什么？</b></p> <p>答：您好。公司紧跟国家智能网联新能源汽车发展</p>
----------------------	--

战略，面向智能网联新能源汽车大规模商业应用的需求，提出车路云一体化的总体架构，深入布局车路云端，搭建全栈自研的车路云融合智驾方案，依托软硬件融合技术架构，适配集成化的车规级域控制器，为用户提供低时延、全方位、高置信的感知结果与决策规划。同时公司通过智能化路侧基础设施建设、车辆网联化升级、统一时空数字底座、云控基础平台和云控应用平台，为智能网联汽车提供协同感知、协同决策、协同控制服务的同时，支持智能网联示范应用的运营管理和测试评价。目前阶段，车路协同相关的厂家是生态合作伙伴关系，相互赋能共同服务市场，形成产业升级。谢谢。

**3、2023 年度智能网联业务收入约 6820 万元，都包含哪些？**

答：您好。2023 年度智能网联业务包含高速端如智慧高速、数字化隧道项目，城市端如同济大学、长安大学自动驾驶测试场项目、全息路口项目等。谢谢。

**4、2019 年安装的大量 ETC 在电池没电后，是否会强制要求更换？公司在 ETC 方面是否有新产品？**

答：您好。ETC 目前的政策没有强制要求更换，还是车主自愿更换。随着交通部基于 ETC 系统的车路协同安全提升和信息服务方案——“交通守望者”的发布，传统 OBU 升级换代的需求日益突出，公司已提前布局车路协同 OBU 全系列产品，包含可扩展伴侣式 OBU、语音播报单片式 OBU、语音播报双片式 OBU、智能 OBU 一体机等，并通过支付宝、抖音、京东、天猫等互联网线上渠道和高速公路线下渠道在全国销售。同时，公司开发了通信区域更大、定位更精准的 ETC 车路协同路侧

单元和 ETC 信息服务终端等产品。谢谢。

**5、2023 年度公司毛利率下降较多的原因是什么？  
公司对应收账款有何措施？**

答：您好。2023 年度公司毛利率同比下降，分业务看，ETC 和激光雷达因为竞争原因产品价格下降，导致毛利率有所下降。而毛利较高的智能网联业务在营收中占比较小，ETC 收入占比上升而毛利率下降，结构变化影响整体毛利率。

应收账款方面，公司所处外部环境有所改善，相关部门召开专项应收账款会议，解决亏欠企业应收账款问题；同时公司加强对应收账款的监控管理，重视合同签订质量，合理管控合同付款方式、付款阶段等重要条款，加强合同执行力，从而提升公司运行效率，缓解公司运营压力。谢谢。

**6、公司车载激光雷达业务目前情况及未来布局？**

答：您好。公司在今年北京车展发布了新一代车载激光雷达 WLR-760，拥有 192 线的超高点云线束，实现超薄机身、超清视野、超低功耗、超低成本。预计今年将与主机厂和自动驾驶公司进行联合测试认证，力争获得前装量产项目定点。未来公司将提升硅基全固态激光雷达 OPA 的研发进程，实现更多技术突破。谢谢。

**7、公司出海业务 2023 年度营收 2014 万元，成本仅有 442 万元，是如何做到这么高的毛利率？海外业务主要应用场景有哪些领域？未来海外业务预期展望？**

答：您好。公司海外业务包括激光雷达、动态称重 WIM 系统以及智能网联业务，应用于工业及服务机器

	<p>人、公路交通、城市交通领域。海外激光雷达产品价格相对较高，动态称重 WIM 系统以及智能网联业务为公司自有产品设备以及软件服务，整体毛利率较高。</p> <p>未来公司海外业务建立直销模式的同时也积极寻找优秀合作代理机构，以及成立海外子公司以扩大本地化经营，积极探索更多海外业务。谢谢。</p> <p><b>8、公司在资本运作方面，是否有意向进行兼并收购？</b></p> <p>答：您好。公司坚持内生式增长为主与外延式扩张并进的资本发展战略，目前在智能网联、自动驾驶、汽车电子等领域技术处于行业领先地位，未来公司围绕着智能交通生态建设的高科技企业为投资并购的重点。在生态布局方面，公司通过外延式投资和紧密合作为行业赋能，典型的如上海雪湖主要从算力方面给公司提供边缘计算的算力支撑，上海济达依靠自主开发的交通仿真软件在车路协同和自动驾驶应用场景方面为公司提供仿真能力的建设。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 04 月 28 日