

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：2023-004

| | |
|--------------------|--|
| 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 | 安信证券 袁子翔 国元证券 耿军军 华创证券 高远 首创证券 李星锦 中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇 杭州凯昇投资管理有限公司 钱军康 汇添富基金管理股份有限公司 李泽昱 嘉实基金管理有限公司 龚楚 明世基金 付梦晨 上海森锦投资 周杨 工银瑞信基金管理有限公司 盛震山 磐厚动量 胡建芳 三星资管 Sophia |
| 时间 | 2023年9月1日 15:00-16:00 |
| 地点 | 线上电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理：翟军 董事会秘书、财务总监：刘明 激光技术总工程师：胡攀攀 汽车电子产品事业部副总经理：王学思 总经理助理：胡辰希 |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>证券事务代表：范晓倩</p> <p>证券事务主管：时娴</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>一、公司 2023 年半年度经营情况介绍</p> <p>2023 年半年度，公司实现营业收入 3.22 亿元，比上年同期 3.15 亿元增长 2.17%。净利润-1.27 亿元，比上年同期下降 53.18%。第二季度实现营业收入 2.17 亿元，比上年同期增长 67.94%，环比今年第一季度增长 105.02%。报告期内公司持续加大智能网联、激光雷达等新产品的市场和研发投入，期间费用同比增加，导致公司净利润同比下降。</p> <p>收入方面，2023 年半年度总收入 3.22 亿元，其中智能网联实现 2,641 万元、激光雷达 3,983 万元、ETC1.73 亿元、动态称重 8,068 万元。智能网联营收 2,641 万元，公司通过多年在智能网联领域的持续研发投入，智能网联业务逐步在市场竞争中取得相应优势地位，形成了涵盖“车-路-云-网-图”全栈式服务能力。2023 年半年度在智慧高速领域、双智城市建设、城市综合治理领域均有重大项目落地。激光雷达营收 3,983 万元，与上年同期 4,094 万元基本持平，公路交通用激光雷达和工业移动机器人用激光雷达持续提升市场占有率，出货量稳步增长。ETC 营收 1.73 亿元，比上年同期 1.90 亿元下降 8.8%，公司继续推广单片式 ETC、智能 ETC 以及面向高速公路通行计费优化系列解决方案、面向城市 ETC 拓展应用解决方案，ETC 业务为公司带来稳定的营收和利润贡献。动态称重营收 8,067 万元，与上年同期 8,185 万元基本持平，其中超限超载非现场执法系统及治超软件平台需求持续增长，市占率逐步提升。</p> <p>费用方面，2023 年半年度销售费用 7,694 万元，比</p> |

上年同期 6,094 万元增长 26%，管理费用 5,206 万元，比上年同期 4,062 万元增长 28%，财务费用-199 万，比上年同期-477 万增长 58%，公司目前没有银行贷款，研发费用 1.43 亿元，比上年同期 1.36 亿元增长 5%。整体看，费用方面有所增长，影响半年度的利润。

毛利率方面，2023 年半年度整体毛利率 39.47%，与上年同期 40.81%基本持平。智能网联业务毛利率较高，达到 63.46%。激光雷达毛利率 42.40%，比上年同期 50.57%下降 8%，主要是因为单价较低的工业移动机器人激光雷达出货量大幅提升。ETC 毛利率 31.19%，与上年同期 33.93%基本持平。动态称重毛利率 47.10%，比上年同期 50.61%微幅下降 3.51%。

研发方面，2023 年半年度公司研发投入 1.43 亿元，比上年同期 1.36 亿元增长 5.37%，主要是公司继续投入激光雷达、智能网联、汽车电子等新产品。截至 2023 年 6 月底，公司拥有国内外有效专利共 1110 件，发明专利 306 项，另有 1051 项专利正在审查阶段，包括 2 项美国专利、2 欧洲专利，24 项 PCT 专利。

2023 年半年度存货 4.43 亿元，比今年年初 4.19 亿元增长 1.45%。应收账款 10.09 亿，比今年年初 10.36 亿元略有下降。

以上是公司 2023 半年度经营情况介绍，谢谢。

二、提问环节

1、单独看今年第二季度收入端高增长，主要是哪块业务增长贡献较多？

答：今年第二季度公司智能网联、ETC、动态称重、激光雷达各业务同比均有增长。随着市场经济秩序的恢复，公司智能网联、动态称重、ETC 路侧天线等交付类

项目完工验收较去年同期大幅增长，项目验收交付完成后开始确认收入，因此带动了整体第二季度营业收入较上年同期实现 68% 的高增长。谢谢。

2、智能网联具体的业务是什么？为什么这块毛利率有 60% 多这么高？

答：公司智能网联业务为客户提供整套解决方案，采用厘米级高精地图、真实场景三维建模和时空同步技术构建数字时空底座，通过数字中台接入路侧智能感知系统，打造数字孪生高速公路或全息路口，利用 V2X 通信终端等信息交互技术，应用在智慧高速建设、双智慧城市建设以及城市综合治理领域。公司已形成全方位车路协同解决方案，如数字隧道解决方案、数字收费站解决方案、数字服务区解决方案、车路协同系统解决方案、全息路口解决方案、智慧公交解决方案、自动驾驶测试场解决方案等。智能网联项目中，公司自有产品使用率较高，导致系统性的综合解决方案毛利率较高。谢谢。

3、为加大智能网联市场推广，营销费用增长明显，费控方面有什么规划吗？

答：公司在年初制定各业务条线的全年规划，并制定相匹配的业务预算，同时在过程中进行相关管控，按照项目进度控制费用支出。智能网联业务投入较大，未来将合理控制费用增长。谢谢。

4、半年报中说 128 线获得某车企定点函，具体情况是什么？车规级激光雷达的单价大概是多少？

答：公司 128 线车载激光雷达获得某乘用车主机厂的定点函，因主机厂要求名称保密不便透露，后续将根

据主机厂的节奏进行联合开发测试、量产供货，预计今年不会对公司形成较大的收入利润贡献。目前公司车规级激光雷达的价格符合主流市场定价。谢谢。

5、车载 V2X 定点情况？具体是哪些合作车企有望定点？

答：截至目前公司 V2X 有三个在手项目，包括两个商用车项目，其中 5G V2X 项目是全行业第一个量产项目。另外公司还获得了新能源头部车企的 5G V2X 定点，项目规模较大，预计从今年年底开始量产供货。除此之外，公司积极进行产品拓展和车联网布局，开展与其他车企的 V2X 定点工作，争取获得更多在手订单。谢谢。

6、公司 Flash 补盲雷达的预研进展如何？在 MEMS、OPA 等技术路线布局情况怎样？

答：公司 Flash 补盲雷达已实现工程样机开发，目前正在做内部测试。MEMS 半固态激光雷达持续进行低成本优化，工程样机已与车企、自动驾驶企业进行联合测试。硅基全固态激光雷达 OPA 方面，公司提高其测距范围和长距离攻关，力争今年年底推出短程测距的工程样机。谢谢。

7、激光雷达业务今年上半年略有下降，是什么原因？

答：今年上半年工业移动机器人激光雷达出货量大幅提升，但其单价较低；而公路交通用的激光雷达单价较高、出货量有所下降，导致整体激光雷达业务上半年略有下降。谢谢。

8、公司传统业务 ETC，今年有什么展望？

答：2023 年半年度公司 ETC 业务较上年同期略有下降，但第二季度营收比 2022 年第二季度增长约 25%，预计今年全年 ETC 将实现正增长。OBU 随着更新换代及每年新车安装渗透率的提升，全年出货量预计继续增长；路侧 RSU 方面，高速公路联网收费优化升级和城市 ETC 的扩展将会使 RSU 需求量上升。基于上述 OBU 和 RSU 需求量的上升，我们预计今年 ETC 业务将会稳定增长。谢谢。

9、今年上半年城市 ETC 推广情况怎么样？

答：城市 ETC 方面，公司已形成覆盖停车硬件、管理平台、ETC 多场景解决方案、城市级智慧停车整体解决方案的产品组合。2023 年上半年，公司 ETC 路内停车解决方案、ETC 智慧停车场解决方案、ETC 加油解决方案等均有落地项目，未来随着 ETC 在城市内的逐渐普及，公司城市 ETC 业务将持续增长。谢谢。

10、动态称重方面，过去几年可能政府资金投入有限，今年称重业务会有明显好转吗？

答：近几年公司动态称重业务营业收入比较稳定，维持在 2~3 亿水平。随着国家大力推广新基建，预计将会增加在交通领域的投资，公司动态称重业务预计会有所好转。一方面政府财政预算在交通方面每年比较稳定，另一方面政府实施积极的财政政策，积极寻找其他资金渠道，如发行地方债等金融工具。谢谢。

11、2022 年股权激励，去年公司业绩目标未达成，今年目标达成信心怎么样？

| | |
|----------|---|
| | <p>答：2022 年公司发布了自上市以来的第三期股权激励计划，公司层面考核目标是以 2021 年营业收入为基数，2022 年、2023 年、2024 年营业收入分别增长 20%、50%、80%。从业务预期展望看，随着交通强国和新基建的建设，公司传统业务稳定增长，新业务有望大幅突破，2023 年我们有信心努力实现股权激励业绩目标。谢谢。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023 年 9 月 1 日 |