

证券代码：300698

证券简称：万马科技

万马科技股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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"/> 其他 <u>个人投资者、线下策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	券商策略会 睿丰资产 丁颖 博时基金 王乐琛 永赢基金 黎一鸿  线下调研： 王伟萍、李平安等 41 位个人投资者
时间	2024 年 12 月 12 日 线下 券商策略会 2024 年 12 月 16 日 线下 个人投资者
地点	上海市徐汇区龙耀路 175 号星扬西岸中心 38 楼 公司展厅
上市公司接待人员姓名	副总经理：李勋宏 副总经理、董事会秘书：李亚惠
投资者关系活动主要内容介绍	<p>万马科技股份有限公司成立于 1997 年，注册资金 13,400 万元。公司于 2017 年 8 月 31 日在深交所创业板上市（股票代码:300698），业务主要分为通信板块、医疗信息化板块、车联网板块、智驾板块。</p> <p>车联网业务方面，公司推出“揽海”全球一站式车联解决方案，在欧洲、北美洲、南美洲、中东、亚太等地区均有部署，目前全球连接（包括中国）已为超千万辆用户提供最优质的网联服务。汽车联网目前以 4G 为主，5G 联网方面渗透率较低，还有增长空间。</p> <p>智驾业务方面，公司推出“遨云”自动驾驶解决方案，联合运营商和 NVIDIA，在“端管云边”各个环节强链、固链，打造了自动驾驶“采集-处理-标注-训练-仿真”数据闭环工具链，助力车企强化高级别的自动驾驶研发和迭代能力。随着 AI 时代的到来，数据处理需求市场容量将大规模提升。</p>

1、能否介绍公司近期车联网业务获东风汽车定点的情况？

答：公司全资子公司优咔科技通过应用全球车联 ONE SIM 方案，为东风的出海车辆提供先进的车联网服务，支持其开拓东南亚市场。优咔科技首创基于 SGP. 32 的 IoT eSIM 技术标准，为东风汽车在东南亚市场的快速落地。基于 SGP. 32 的 IoT eSIM 是 GSMA 组织最新的 eSIM 标准，对 M2M (SGP. 02) 技术与 Consumer (SGP. 22) 技术进行了融合，充分发挥这两个技术标准的优势，目前受到全球车企及运营商的高度关注。作为 GSMA 的会员，优咔科技积极参与 GSMA 相关规范的制定以及研讨活动。此次获得东风汽车定点，将对 IoT eSIM 的落地创造标杆效应。

2、车联网业务的海外订单及收入情况？

答：我们一直在坚持出海，一方面海外市场更为广阔，需求量不断加大，另一方面国内车企、海外运营商也需要我们能稳定、全面地提供海内外一站式服务，便捷客户和各方供应商。

公司全资子公司优咔科技是国内最大的第三方车联网连接管理服务商。当前，公司全球车联网业务连接管理数累计约 1300 万，其中国内约 1200 万，国外约 100 万。公司整合了全球多个国家和地区的主流运营商，在欧洲、北美洲、南美洲、中东、亚太等地区均有部署；拥有 eSIM、5G 双卡、车联网专用核心网等技术，制定了“揽海”全球一站式车联解决方案，打通了汽车全球联网及管理需求的痛点和堵点，实现一个平台、一次对接、一张物料、全球联网一卡通。近日，公司全球车联 ONE SIM 方案获东风汽车定点，支持东风汽车拓展东南亚市场。截至目前，公司海外车联网业务拥有吉利、柳汽、上汽等客户，总体来看，公司海外车联网业务展现了良好的发展势头。

3、公司在与 NVIDIA 的合作中是什么定位？

答：公司全资子公司优咔科技是英伟达 AI 企业套件 (NVAIE) 的汽车行业战略合作伙伴，优咔科技打造的“遨云”自动驾驶解决方案是基于 NVIDIA 高性能算力 GPU 和 NVAIE 软件，与优咔科技端管云边各链路协同，形成自动驾驶“采集-处理-标注-训练-仿真”数据闭环，助力车企强化高级别的自动驾驶研发能力。

双方还将通过互补协同打造汽车自动驾驶领域具有参考性的案例与产品。在产品合作方面，英伟达提出了自动驾驶 AV 2.0 的大模型方案，双方探讨公司的自动驾驶数据闭环工具链如何在 NVIDIA 推荐的架构与方案上获得最佳的性能。在业务合作方面，公司持续推进常州项目发展，后续会联合 NVIDIA 共同与车企交流，根据各方需求共同进行技术探讨与

	<p>研发。</p> <p>4、公司的自动驾驶解决方案优势在哪？有何技术壁垒？</p> <p>答：车企工具链自研建设成本高昂，智算中心以及数据采集、管理、标注、仿真、训练等平台的建设对企业资金实力提出较大挑战。此外，数据合规及数据管理工作专业度要求高，采集/存储成本高，资源分配是难题。</p> <p>公司推出的自动驾驶数据闭环工具链产品可以作为整体打包或者部分出售给客户，也可根据客户需求进行定制化服务，更为贴合和灵活匹配主机厂的深度需求，业务模式相对更为开放灵活。</p> <p>5、公司车联网业务的收费模式？</p> <p>答：公司车联网业务的收费主要包括 license 和运维服务等方式，license 是发生时一次性收费，运维服务在汽车连接管理期间持续收费，这在一定程度上保证了车联网业务的稳定性，并能够给公司带来持续的现金流入。</p> <p>6、车联网业务的收费主要针对的是用户还是车企？</p> <p>答：目前，车联网产品的收费模式包含 B2B 和 B2B2C 两种，其中以 B2B 为主。B2B 方面，是公司向车企收取费用；B2B2C 方面，是公司对车企客户进行用户和生态运营服务的分润。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 12 日 2024 年 12 月 16 日