

附件：

四维图新公司电话调研会会议记录

时间：2018年4月18日上午9:00

地点：上海市创智天地会议室

公司参加人员：董事会秘书孟庆昕，财务总监姜晓明。

调研人员：

雷蒙，中邮创业基金；王栋，中英益利资产管理有限公司；金戈，中银基金；杨思睿、宁宁，中银国际证券；程卫，中信证券；Marrey，中信里昂证券；陈锴，中信建投证券；刘凯，中铁宝盈资产；谢春生，中泰证券；姚琦，中瑞合银资产管理；郑婉，中瑞合银资产；唐今成，中金蓝海资产管理有限公司；卢婷，中金公司；孙瑶月，中金公司合一鸣，中慧圆通生物科技有限公司；张语嫣，中国银宏基金；赵华荣，中国人寿资产管理有限公司；赵佳彤，中国航空研究院；李肖丽，中港融鑫资产管理；王铎权，中兵投资；胡丽梅，浙商证券资管部；耿军，浙商证券；徐喆，浙商期货有限公司；吴邵飞，浙江巽升资产管理有限公司；金正通，浙江柏悦投资；张亮，兆金资本；王晨，招商证券；刘怡君，招商证券；乔燕熙，招商证券；徐杰，长江证券；钱诗翔，长江养老保险；董世英，源乘投资；刘建忠，源乘投资；张恒，裕晋投资；张翼，于翼资产；成胜涌悦资产管理有限公司；赵旭阳，永瑞财富投资；王京乐，英大保险；田进宇，银河证券；张朝宁，翊生投资；张宁，翊安投资；冯强，易川投资管理有限公司；周建民，以太投资；范冰，野村证券；韦强，亚太财产保险；黄东升，巽升资产；张振宇，玄元投资；袁海宇，信达证券；尚青，鑫元基金；李孟玉，新时代证券；王宁，新时代证券；吴鹏飞，新活力资本；李颜，新动能投资；周明乐，协信资产管理；孟达，小鳄资产；段方信，霄泓投资；尹宵宇，霄沣投资；刘珍珍，湘财基金；叶筛政，仙人掌资产；刘逢伟，熙山资本；李响，西南证券；曹佳，西南证券；吴向飞，西南证券；李迪心，西南证券；王建，西部证券；林静，西部利得基金；朱一峰，务聚投资；王鑫，五聚资产；魏闫军，沃胜资产；刘书影，维思投资咨询有限公司；陈剑博，万思资本；张世伟，万联证券；赵杰，天准投资；尹卫国，天治基金；阎世文，天和资本；缪欣君，天风证券；董来华，天奥投资管理有限公司；贺志军，天奥投资；吴炳涛，泰信基金；刘伟，

太平资产；管静源，太平养老保险；王文龙，太平洋证券；唐晓珊，太平洋证券；李先明，四川信托；任京，水印投资；李然，盛唯投资；周婵，晟盟资产；张自力，晟功资产；田小军，深圳星达伟业投资；汪伟杰，深圳前海粤鸿投资；李银龙，深圳领骥资本；刘平峰，深圳聚沣资本；蒲梦杰，申万宏源证券；吴锦超，申万宏源研究所；王婷，尚联投资；林竹，上银基金；周扬，上汽投资；李永，上海证券；孙凯，上海珺容投资；刘潇潇，上海景熙资产；李卓，上海景林资产管理有限公司；骆俊亮，上海和琪同益资产管理；李泽源，上海合撰资产；王卫，上海高毅资产管理公司；徐阳，上海电气集团财务有限责任公司；李泰，上海大箏资产管理有限公司；陈乾，熵一资本；李新谢，山西证券；左易伟，厦门普尔投资；孙伟，三井住友资产管理；刘明，三井住友资产；杨湘云，睿新资产；张维贤，瑞银证券；邓德举，瑞业资产；段宇明，儒坤投资；张洪运，仁桥资产；黄炎，壬江投资；于佳欣，人保资产；郑杰，秋阳投资；丁科明，前海瑞园资产；贺晓猛，前海瑞园资产；张磊，前海联合基金；朱施乐，前海成恩资本；陈凯，启泰投资；王阳，鹏扬基金；胡建芳，磐厚资本；王静，磐鼎基金；王力，盘京投资；王振，盘京投资；陈勤，盘京投资；李士豪，南山人寿保险；Charles，摩根士丹利，戴春荣，明世伙伴基金等 257 人。

调研内容记录：

董事会秘书孟庆昕：2018 年，公司积极应对汽车产销整体下滑等因素带来的影响，加大力度推进新业务及新产品的研发和商业化落地，进一步落实“智能汽车大脑”发展战略。一方面，公司基于持续提升的生产及服务能力，以及多年积累的良好客户关系，全面拓展与车厂及互联网高科技企业的合作关系，进一步夯实导航电子地图业务在市场和行业中的领先地位。另一方面，公司加大内外部资源投入力度，优化业务结构布局，积极推进在新业务、新领域、新产品、新技术、新模式、新机制等方面的尝试和探索，加速打造公司在车联网、汽车电子芯片、高精度地图、高精度定位及自动驾驶领域的市场竞争优势和行业领先地位。截止 2018 年 12 月底，公司已经在手车互联前装市场份额、新能源汽车出行服务产品商业化闭环、国产化 MCU 芯片量产落地、高精度地图数据商用化、高精度定位部分省市组网、L3 级自动驾驶整体解决方案验证、Minedata 位置大数据平台行业定制化及服务能力提升等领域取得重大突破。

问题一、我们和华为的战略合作协议，还请详细解读一下？

答：与华为签约的合作伙伴分三类：一是车厂；二是中汽中心，是国家机构；三是我们；这个牵手的份量代表了我和华为之间相互的认同。三大合作方向：一是云服务、训练、仿真和测试、数据的收集等领域将是我们重要的合作基点，二是智能驾驶解决方案的融合；三是 5G 场景下的“人+车+家”的全场景解决方案的探索。与智能位置相关的数据和算法是我们的优势所在，目标是构建一个大的生态。

问题二、对单车价值量的展望如何？

答：公司作为 5G+AI 应用场景下智能驾驶关键环节提供和运营商，传统地图、车联网、自动驾驶地图、高精度定位等不断深入的产品将为我们带来数倍于以往的提升的单车价值。

问题三、相关子公司为什么会出现亏损？

答：新业务的孵化时间是必要的，一般是 5-7 年，现在正是高投入期，以四维智联为例，这也是我们为什么要引入战略投资者的原因。我们的研发投入都是做在前面，为未来而布局。

问题四、数据的来源和所有权？自动驾驶订单的取得，是由什么因素决定的？

答：根据测绘法相关规定，来自车厂和合作伙伴的数据的使用和运营都属于有资质的图商。主要取决于技术能力与车厂需求的匹配程度。

问题五、未来公司高精度地图的销售对象是否主要考虑高端车企？

答：中高端车企自传统地图以来就是我们的客户，高精度地图的测试和验证需要提前数年联合对自动驾驶落地意愿强烈的车厂进行，最后的销售取决于测试和验证的成果。

问题六、四维智联 18 年的并表情况？

答：四维智联的交易完成实际是 18 年 11 月，与此前的完全并表时间只差 1 个月。

问题七、杰发的新产品进展情况如何？

答：MCU 芯片已经率先打破国际品牌垄断，实现车规级突破；TPMS 预计于年底量产，目前在做样片开发，明年根据国家规定会强制安装，有利于我们进行市场拓展。

问题八、高精度地图的实时更新何时实现？

答：要面向 5G, 在政府推动的试验区、科技园率先落地。

问题九、我们和百度的竞合关系？

答：17 年以前百度地图都由四维图新提供支持。从战略角度，TO B 和 TO C 的基因仍是我们之间的最主要区别。

问题十、世纪高通竞争优势的持续性如何？

答：我们动态交通信息的数据量、来源、稳定性、客户数全国第一，跨界的定制能力和开放的算法会不断将新的合作伙伴引入到这个数据生态中来。