

证券代码：300552

证券简称：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：2016-001

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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	东北证券、招商证券、民生证券、东吴证券、平安证券、中信建投、中国国际金融有限公司、东方证券、国泰君安、长江证券、浙商证券、海通证券、信达证券、兴业证券、光大证券、华泰证券、太平洋证券、信诚基金、聚睿投资、华商基金、华夏基金、新华基金、泰发基金、中华保险、前海开源基金、上海鹿峰投资管理有限公司等49人。
时 间	2016年11月22日 09:30-11:30
地 点	北京万集科技股份有限公司 培训室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 练源先生 财务总监 张敏录先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）公司情况介绍</p> <p>公司董事会秘书练源先生介绍公司主要业务与产品情况、财务情况和未来发展方向。</p> <p>（二）公司业务与产品</p> <p>公司三大业务</p> <p>1. 动态称重系列：计重收费系统，用于高速公路收费站货车计重收费；超限检测系统，应用领域为道路的超限超载执法。</p> <p>非现场执法系统，是超限超载的非人工的执法系统。公司提出非现场执法系统，利用称重平台获取高速过车的货车重量，同时利用视频，激光器精准捕捉车辆外形，捕捉完整数据上传</p>

执法平台。目前公司在全国各省市正在推广。

动态称重产品市占率1/3，目前销售了10000多套动态称重系统。

2. 专用短程通信系列：广场式收费系统，多车道自由流系统，全车型ETC系统，多义路径识别业务。

截止到10月，全国用户有4150万，用户催生场景，ETC产品会由后装转变为汽车前装产品，目前ETC已统一使用标准，前装ETC未来也将是公司重要发展方向。

3. 激光检测系列：激光车辆检测器，是新应用的激光车辆识别技术，车辆通过的时候能够精准扫描出外形。激光检测产品完全拥有自己知识产权和技术积累，是第一个自主开发将激光测距运用于智能交通细分领域的厂商，产品在二十多个省市得到运用。以后计划把激光技术运用到智能驾驶，机器人领域。

（三）未来发展方向

巩固与加强营销与服务网络的优势；交通信息化与智能化：非现场执法超限管理系统；ETC停车场；ETC用于城市拥堵治理，城市自由流系统；车辆的前装ETC；基于DSRC的车路协调车车通讯；二维激光在交通领域的拓展应用；三维激光在车辆自动驾驶的应用。

（四）提问环节

1、 电子车牌和ETC，二者之间是否存在替代关系，未来发展走势如何？

答： ETC是交通部推行，是有源的微波射频产品，电子车牌主要是公安部推行，是无源的RFID标签。两者之间并不会互相排斥。预计电子车牌未来会逐步推广，因为公安部推广具有一定的行政优势。ETC目前拥有1.3万车道的天线和4000多万用户，有很大的市场，不存在替代的问题。公司也会跟进电子车牌业务。

2、 ETC在城市自由流的优势是什么？

答：ETC识别率较高，通过与激光检测技术的结合，能够较好地解决车牌识别率低，恶劣天气影响，以及车辆跟车遮挡问题，可完成较高精度的车辆跟踪，检测范围可达到前后30米左右，可达到全车道覆盖。

3、 ETC是否可能被盗装？

答：有这种可能性。不过国标规定，OBU采用防拆卸技术，激活后，如果被拆卸标签立即失效，除非重新激活安装。针对盗用，高速公路客户有新的需求，需要在收费站出入口安装激光扫描装置，扫描车型以判断是否与标签中信息匹配。

4、 公司ETC市场占有率位居前三，公司的行业竞争对手有哪些？产品线相比如何？

答：主要竞争对手是深圳金溢、北京聚利。北京聚利目前主要产品以ETC为主，还做出租车的计价器，深圳金溢为ETC相关产品。万集科技有相对较为丰富的产品线、业务线。

5、 2014年公司利润下滑的原因是什么？

答：2014年，公司与广东联合电子签订销售合同，广东联合电子为了迎接全国联网，有60-70万的用户需要从地方标准升级到国家标准，对三家公司采用较为低的价格招标。这个合同的亏损影响1500-1700万的利润。公司主要是从战略方面考虑，进入广东市场对在全国ETC推广起到良好效果。

6、 公司ETC 2016年新增多少用户？是否存在季节性？

答：公司在2016年上半年ETC标签销量约为130多万，2015年230万左右，2014年100万左右。ETC销售跟季节性关系不大。跟各地招投标时间有关。

7、 公司ETC业务发展前景如何？

答：ETC未来增长来源于应用场景的拓展，例如ETC停车场，以及逐渐推广的多义路径识别产品，还有前装ETC。从日韩的经验来说，ETC普及率都在70%以上。相对而言，国内4500万用户相对于1.8亿乘用车保有量不算高。日本提出ETC2.0概念，ETC

不光用于收费，把ETC的功能性做延展，可以用于信息推送和信息服务。国内的ETC主管部门也意图打造ETC生态系统。ETC未来还有很多事情可以做。

8、 公司ETC停车场业务情况介绍？

答：ETC停车场是比较分散的市场，推广ETC停车场业务需要销售团队。目前公司主要是以提供设备为主，也可以提供整体的方案。从去年开始推广此项业务，目前已推广的ETC停车场大概有20多个。

9、 做ETC前装产品市场空间有多大，前装与后装的价格差异有多少？

答：前装产品如果能够形成国家标准，则市场空间很大，将会由车商来直接采购。单价上，前装产品在成本、售价将高于后装产品。

10、 称重产品毛利率下滑，未来几年毛利率是否还会继续下滑？

答：毛利率会逐渐保持稳定，这几年下滑因为有一些产品结构性的变化，我们认为接下来两年毛利率会趋于稳定。在未来2年内，公司一方面要稳定原有产品线的毛利率，并将关注点放在非现场执法系统平台及后台软件应用，提升业务线的整体毛利率。

11、 对激光产品生产的介绍？核心技术优势在哪里？

答：该产品核心元器件外购，公司对光电路和产品部件进行装配。产品的光电路设计、气密性设计、嵌入式算法都是自己研发的。激光产品具有精度优势，对获取动态车辆的车型、尺寸、车速等精确数据，有其独特的优势。

12、 公司在激光测距技术在无人驾驶技术方面的相关介绍？

答：公司也做了相关市场调研。对于未来无人驾驶布局，涉及激光雷达，公司会积极跟进。

13、V2X方向国内的通信标准还没定，公司如何安排？

答：我们基于对ETC的熟悉，一直在跟进DSRC方向的标准。LTE-V主要是华为等一些大厂商在推，我们会持续关注。

14、高速公路新增里程数不太多，公司业务增长空间在哪？

答：高速公路主线站现已百分百ETC覆盖，全国有1.3万条ETC车道，新增ETC车道跟高速公路新建里程数相关。新建公路还是会有增长，比如西南地区。ETC设备会有升级需求，客户对精度的要求更高，所以还有存量替换。ETC系统用3-5年，称重产品大概用5-6年。

15、公司的应收款账龄结构？

答：公司的应收账款账龄大部分在两年以内。

16、公司销售下游客户的有关介绍？

答：业主和系统集成商。近两年业主类型的客户偏多，原因是随着ETC销售占比增加，一般ETC都是由业主直接招投标。而系统集成商类型的客户多集中在动态称重产品线上。业主主要包括各地交通厅、公路局、高速公路管理局、银行等。

17、公司招股说明书披露的前十大客户每年都不同，会不会对公司业绩有影响？

答：公司客户比较稳定，客户每年招投标的金额或采购金额规模不一样，所以前十大客户会发生相应变化。

18、跟竞争对手相比，公司未来格局是什么？

答：万集科技优势在于业务线比较丰富，各个业务线能够做到轮流发力。动态称重市场保持稳定，超限超载业务将借助非现场执法平台获得较大发展。ETC竞争对手企业规模和我们差不多，未来主要看谁在新业务布局发力，看谁做的更好，更好的利用自己优势。激光方面，根据公司在交通领域的积累，目前将激光应用在交通领域，未来用自己技术发展力争替代现有设备、替代国外产品，延展到其他业务范围，比如无人驾驶。

19、关于贵公司竞争对手梅特勒-托利多，有什么看法？

答：梅特勒-托利多其产品主要是弯板式计重收费，国内近年来的趋势是加大秤台尺寸以提高精度，弯板逐渐不是主流产品。

20、贵公司核心优势在哪里？各类别员工的主要业务是什么？目前看企业人员呈下降趋势，这是什么原因？

答：我公司的整体优势在于：销售网络、技术、技术服务优势。公司技术服务管理中心主要负责技术服务、现场安装、施工、维保、维修；研发中心对新技术进行开发、测试等工作；生产类是负责公司北京市顺义区生产基地的运营管理、以及负责公司产品的试产和批量生产、以及返回品维修等工作。

截止2016年6月30日，公司员工776人，相比2015年底公司人数有下降，员工人数下降主要是生产工人减少。

21、公司实际控制人是否稳定？能否介绍高级管理人员情况？

答：公司实际控制人为翟军先生，担任公司董事长兼总经理，翟军先生于1994年创立万集科技，一直管理公司具体业务，除此之外，未实际从事其他业务。刘会喜先生，现任公司董事、副总经理，主要负责动态称重产品相关业务。崔学军，现任公司董事、副总经理，主要负责生产业务。田林岩先生，现任公司董事、技术总监，主要负责公司研发业务。张敏录先生，任公司财务总监，主要负责公司财务工作。练源先生，现任公司副总经理、董事会秘书，主要负责公司证券及投融资等工作。

22、这个市场比较平稳的增长，为什么公司在15年和16年有爆发增长？

答：15年和16年的快速发展得益于ETC的快速发展。动态称重业务比较平稳，每年2亿左右。

23、请问公司未来2-3年营业收入预测是什么情况？

答：公司希望保持跟前两年一样的一个稳定增长。但未来

	<p>的收入结构中，ETC存量保持稳定增加，新产品如非现场执法、前装OBU、ETC停车场收费、多义路径识别等业务收入比重会逐步增加。</p> <p>24、公司外延工作方向定在哪里？</p> <p>答：公司外延，第一是跟其他研究所、企业、高校、协会联盟合作，制定行业技术标准，第二是利用资本市场进行并购、跟现有业务与技术形成协同效应。</p> <p>接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016年11月22日