

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：2026-001

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	线上参与万集科技 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 13 日（星期一）下午 15:00-17:00
地点	“万集科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：翟军 副总经理、董事会秘书：袁志伟 财务总监：刘明 独立董事：刘文杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 车路云一体化、固态激光雷达核心技术壁垒与行业地位？请回答一下，谢谢。</p> <p>答：您好。公司紧抓智能网联汽车与新型城市基础设施建设的战略机遇，持续深化全链条技术研发、全国化项目落地、产学研深度融合与产业生态共建，在全国范围内统筹推进“车路云一体化”项目的规模化部署与落地实施。目前，相关项目已在多个重点城市及示范区域取得阶段性进展，为公司培育了新的业务增长点，逐步转化为可持续的业绩贡献。核心技术研发与体系化建设成果方面，公司布局了“分层解耦架构+分级建设模式”的核心技术路径，通过技术体系的持续迭代优化，形成了可跨场景复用、可定制化适配的核心技术底座，面向自</p>

动驾驶协同、智慧交通治理、交通安全预警等多元场景提供数据与技术支撑，为全国化项目落地、场景化应用拓展与智慧城市业务延伸奠定基础。固态激光雷达方面，公司加快硅基全固态激光雷达 OPA 产品的研发进程，实现测距范围的突破，持续提升芯片化率与系统集成能力。谢谢。

2. 高管，你好。智能网联、激光雷达赛道竞争加剧、面对价格战应对策略有哪些？

答：您好。公司将持续进行核心技术研发投入，巩固技术壁垒；通过优化供应链、提升规模化与智能制造水平强化成本管控；依托车路云一体化全栈方案拓展高附加值业务与差异化应用场景，同时深化生态合作、精细化运营，以技术优势、综合解决方案与成本效率应对市场竞争，谢谢。

3. 你好。作为投资者一直关心万集科的成长。请董事长回答一下以下几个问题，谢谢。1.车载激光雷达今年能否实现前装定点与规模化量产？2.激光雷达业务及公司整体，预计何时实现盈利？3.路侧车路协同订单今年落地情况如何，毛利率能否改善？4.相比同行，公司激光雷达的核心竞争力和成本优势在哪？5.车路云协同今年有哪些实际订单拉动效果？

答：您好。（1）192 线车载激光雷达方面，公司深化与更多主机厂的联合测试，争取前装量产项目定点。

（2）2026 年公司拟通过拓展市场份额增加收入，控制各项成本费用支出，同时加大应收账款回收，改善公司盈利能力。

（3）公司在保持原有机器人用、自动驾驶用激光雷达优势的基础上，开拓更多新行业的激光雷达应用。

（4）公司激光雷达业务核心竞争力在于全栈技术与场景覆盖，同时覆盖车载、路侧、工业、商业、机器人

等多场景，并具备激光雷达+V2X+云控平台一体化方案能力。

(5) 公司深度参与全国车路云一体化试点城市项目，已中标项目将逐步确认收入。谢谢。

4. 华为已经量产 896 线激光雷达了，为何贵公司 196 线激光雷达还是遥遥无期？

答：您好。公司 192 线车载激光雷达已构建起涵盖设计、制造、测试的国产化一体化体系，并通过多家主流车企平台验证。公司着力解决激光雷达高性能、低成本、高可靠性问题，并积极拓展更多商业应用场景。谢谢。

5. 请问公司 opa 相控阵激光雷达研发进展如何，预计什么时候能投入量产

答：您好。公司加快硅基全固态激光雷达 OPA 产品的研发进程，实现测距范围的突破，持续提升芯片化率与系统集成能力。谢谢。

6. 您好，请问公司激光雷达业务在汽车及机器人领域定点进展如何，今年预计能落地几家

答：您好。192 线车载激光雷达方面，公司深化与更多主机厂的联合测试，争取前装量产项目定点。机器人领域方面，公司完成智能割草机专用激光雷达产品的设计开发，已向知名割草机器人公司实现批量交付，并新增多家客户进入批量交付阶段，持续巩固市场竞争力。同时，公司与人形机器人企业开展联合测试开发，积极拓展更多户外服务机器人客户的测试合作。谢谢。

7. 公司 192 线主雷达 (WLR-760) 已通过多家车企平台验证，2026 年能否拿到明确前装定点？预计何时量产上车？

答：您好。192 线车载激光雷达方面，公司深化与更多主机厂的联合测试，争取前装量产项目定点。谢谢。

8. 请问，激光雷达业务收入规模、车载/车路协同/工业领域的占比分别是多少？固态激光雷达量产进度与客户定点情况？

答：您好。公司 2025 年度激光雷达收入 1.41 亿元，同比增长 12.90%；出货量 7.38 万套，同比增长 113%。公司加快硅基全固态激光雷达 OPA 产品的研发进程，实现测距范围的突破，持续提升芯片化率与系统集成能力。谢谢。

9. 您好，26 年路测基础设施分级标准公布在即，即将的规模招标市场份额如何，作为路测激光雷达的龙头，公司准备好了吗？26 年 30 万激光雷达产能如何规划

答：您好。公司在保持原有机器人用、自动驾驶用激光雷达优势的基础上，开拓更多新行业的激光雷达应用。激光雷达产能将根据激光雷达产品市场拓展节奏，分阶段提升产能利用率，保障订单交付。谢谢。

10. 2025 年智能网联收入 0.97 亿（+159%），2026 年已中标/待签大额订单有多少？沈阳、武汉等标杆项目 2026 年能否复制、扩量？

答：您好。2026 年已披露的智能网联相关中标项目为江苏移动信息系统集成有限公司某采购项目-27，其他待签订单因未达到披露标准或处于商务阶段，暂未公开披露。2026 年将依托全栈技术能力，在全国车路云一体化试点城市加速推广复制，推动项目规模化落地与业务持续增长。相关业务进展请以公司后续公告为准。谢谢。

11. 你好，25 年落下帷幕，请问 26 年车路云一体化路测基础设施分级实施标准就要公布，规模招标在即，年底 24 年 20 试点城市今年年底会按计划完工验收？，公司 26 年激光雷达 30 万产能利用率如何规划

答：您好。2026 年公司将按照不同项目的规划时间节点完成项目建设与验收。公司激光雷达产能将根据激

光雷达产品市场拓展节奏，分阶段提升产能利用率，保障订单交付。谢谢。

12. ETC 等传统业务 2025 年表现偏弱,未来增长空间在哪里? 是否有新产品、新场景或出海计划?

答: 您好。公司持续推进 ETC 产品及系统解决方案创新。ETC 车载产品方面, 公司依托支付宝平台上线基础款 OBU、智能语音 OBU、互联款 OBU 等多款产品; 同时拇指 OBU、摩托车 OBU 等高附加值产品出货量稳步攀升。前装 ETC 方面, 公司与部分国际知名车企达成成长周期合作, 并将前装 ETC 在其车型车辆进行标配。ETC 路侧产品方面, 公司相继推出 ETC2.0 路侧天线、ETC 信息发布安全终端等创新产品, 已在多个交通数字化转型示范省份完成部署。ETC 系统解决方案方面, 公司依托“精准感知+AI”技术, 形成精准、高效的稽核方案, 为客户打造“问题发现—证据搜集—工单处理”全流程数字化、自动化的稽核模式。公司 ETC 系统解决方案已在全国多地项目落地, 拓展了 ETC 系统新应用场景。谢谢。

13. 请问, 公司毛利率 32.43% 同比提升 3.26pct, 但净利率-15.86%, 费用端压力在哪? 2026 年费用管控目标是怎样的?

答: 您好。2025 年公司费用端压力主要是基于研发费用持续高投入, 以及拓展市场业务, 销售费用仍维持高位。2026 年公司将适度控制研发投入规模, 同时, 对销售费用等其他期间费用进行严格控制, 通过控制期间费用来改善经营业绩。谢谢。

14. 领导层, 公司 2025 年 Q4 单季营收增 31.87%、亏损收窄, 季度改善持续性如何?

答: 您好。后续经营情况请关注公司披露的定期报告。谢谢。

15. 董事长您好, 贵公司后续经营性现金流与应收

账款周转改善情况如何？车载激光雷达定点车型量产与放量进度表现如何

答：您好。2026 年公司仍将加大应收账款的清收力度，及时收回应收款项。192 线车载激光雷达方面，公司深化与更多主机厂的联合测试，争取前装量产项目定点，后续敬请持续关注。谢谢。

16. 股东户数增 21.63%、户均持股市值降，机构持仓变化的原因？

答：您好。股东户数的变化为二级市场的正常交易行为，反映了不同投资者对公司的价值判断。公司目前基本面稳健，积极应对市场竞争，致力于通过技术创新、业务拓展、降本增效等多方面提升公司盈利能力，为全体股东创造长期价值。谢谢。

17. 今年公司业务订单情况怎么样？公司盈利能力是否有提升？

答：您好。公司将积极把握市场机遇，持续开拓国内外市场，争取获取更多的订单以提升市场份额。2026 年公司拟通过拓展市场份额增加收入，控制各项成本费用支出，同时加大应收账款回收，进一步改善公司盈利能力。谢谢。

18. 公司何时能实现扭亏为盈？具体需要哪些业务板块达到什么规模才能支撑整体盈利？

答：您好。2026 年公司拟通过拓展市场份额增加收入，控制各项成本费用支出，同时加大应收账款回收，改善公司盈利能力。谢谢。

19. 研发投入下降，重点项目进度（如车路协同、自动驾驶感知）是否受影响？

答：您好。公司强化技术转化能力，之前的研发技术成果已开始向市场订单转化。公司对研发项目加强规划管理，未来将继续投入车路协同、自动驾驶等领域。

	<p>谢谢。</p> <p>20. 你好！公司有没有收购或重组的规划？谢谢？</p> <p>答：您好。公司坚持内生式增长与外延式扩张并进的资本发展战略。目前，公司未有收购或重组规划。未来，公司将以技术先进且优质的智能交通企业为投资并购重点，关注投资机会。谢谢。</p> <p>21. 公司是否有并购、增资、新项目投产、重大客户定点等计划可以披露？</p> <p>答：您好。公司按照相关规定对应披露信息及时履行信息披露义务，不存在应披露而未披露重大事项相关信息。谢谢。</p> <p>22. 减持，是对公司没信心？</p> <p>答：您好。股东基于个人自身资金需求进行的股份减持计划，公司严格遵守相应的法律法规、部门规章、规范性文件的规定，及时履行相关信息披露义务。谢谢。</p> <p>23. 公司大股东质押 19.91%，质押用途、平仓风险与解质押计划是怎样的？</p> <p>答：您好。公司大股东出于个人资金需求进行股票质押，其质押的股份目前不存在平仓风险，质押风险在可控范围之内，其质押行为不会导致公司实际控制权变更。谢谢。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 04 月 13 日