

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：2026-002

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 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（电话交流会）
参与单位名称及人员姓名	国联民生证券、中泰证券、国联基金、博时基金、国金基金、创金合信基金、中银基金、富荣基金、淳厚基金、建信基金、中邮人寿保险股份有限公司、北京源峰私募基金管理合伙企业（有限合伙）、浙江景和资产管理有限公司
时间	2026年4月28日（星期二）下午 15:00-16:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：袁志伟 证券事务代表：范晓倩
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、介绍环节</b></p> <p>公司证券事务代表范晓倩女士介绍公司2025年度及2026年第一季度经营情况。</p> <p style="text-align: center;"><b>二、问答环节</b></p> <p><b>1. 目前公司激光雷达业务的最新进展，定点情况，以及预计后续的推进节奏如何？</b></p> <p>答：</p> <p>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，成功开拓更多新行业的激光雷达应用，激光雷达出货量持续增长。</p> <p>新业务新场景方面，公司获得维他动力四足机器狗</p>

项目定点；公司两款本安型激光雷达成功取得矿用产品安全标志证书及防爆合格证书，并已启动客户交付；公司已完成某低空经济领域企业的定制激光雷达交付任务；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。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。

工业机器人用激光雷达方面，公司持续向华睿、迦智、海康等机器人行业头部客户供货，同时积极开拓新客户后完成交付；AGV、AMR 应用导航雷达的市占率逐步上升，叉车导航雷达取得批量应用，使机器人在仓储、工厂等复杂场景中实现高效稳定运行。

自动驾驶用激光雷达方面，公司凭借全固态设计、无运动部件的激光雷达及 3Dflash 激光雷达等产品，应用在配送、矿卡、港口、物流、巡检等无人车客户。另外，公司中标重庆、合肥、深圳等地轨道交通项目并完成定制化实施交付。

车载激光雷达方面，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厂平台验证。另外，公司将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。

未来随着 AGV 工业机器人、服务机器人、巡检机器人、割草机器人、机器狗等行业的发展，预计将带动公司激光雷达产品出货量。谢谢。

**2. 2026 年公司车路云、路侧车路协同业务的订单落地、毛利率、营收转化等情况。**

答：

受益于车路云一体化及公路水路交通基础设施数字

化转型升级相关政策的推动，2025 年度智能网联业务已经陆续进入工程建设、方案落地实施的阶段。公司 2025 年度智能网联业务实现收入 9,728 万元，较 2024 年 3,755 万元增长 159%，2025 年度智能网联业务毛利率 31.29%。

未来的车路云一体化发展将更多地融入智慧城市发展特色，公司也将积极参与项目建设，具体业务进展情况将在后续的定期报告中披露，敬请关注。谢谢。

### **3. ETC 业务未来发展预期。**

答：

目前 ETC 业务仍是公司营收占比最大的业务板块。未来公司将聚焦 ETC 核心技术应用与产品推广，持续优化车载端与路侧端产品矩阵。车载产品方面，公司重点推出潮玩单片式 ETC、拇指语音 ETC 及免充电 ETC 等多元化产品，精准满足不同用户群体的个性化使用需求。路侧产品方面，公司将持续推进 ETC2.0 双模相控阵天线及 ETC 信息发布安全终端等核心路侧产品的规模化应用，深化“交通守望者”、ETC2.0 系统在高速公路安全预警、事件监测等场景的落地应用。

前装 ETC 业务方面持续深耕，在保障现有客户订单稳定交付的基础上，公司积极拓展更多车企及车型的前装定点，提升市场占有率。同时，公司与头部车企合作推进 ETC 长周期解决方案，加快产线测试效率与产能提升，夯实交付保障能力。

此外，公司积极探索“手机+”解决方案，推动国道“自由流”收费等细分场景的应用落地。谢谢。

### **4. 公司未来对海外收入的预期如何？**

答：

公司 2025 年度海外业务实现收入 2,097 万元，较 2024

年 949 万元增长 121%。

激光雷达作为核心感知传感器，具备广泛的应用场景，是公司海外业务的重要布局方向。目前公司激光雷达出口模式包含直接出口与间接出口两类：

直接出口：公司激光雷达产品已销往全球各地，并在多个科技发达国家实现规模化应用，重点服务于可移动机器人（AMR）和智能交通系统（ITS）两大行业。公司 3D 安全激光雷达已成功获得莱茵认证，成为全球首款通过功能安全认证的激光雷达，满足海外工业移动机器人的安全标准。随着未来全球激光雷达的需求上升，预计公司海外激光雷达的出货量将持续增长。

间接出口：公司已在服务机器人场景实现规模化落地，其中面向智能割草机领域的激光雷达产品已与头部客户建立稳定合作关系，其生产的智能割草机机器人搭载了公司激光雷达，以欧美市场为主要出口目的地。

公司动态称重业务具备“方案设计—硬件生产—现场施工—系统调试—政府检定”的全流程一体化交付能力，目前已在韩国、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、匈牙利、沙特、印尼等地批量交付，未来将向更多国家和地区落地实施。

未来公司将持续参与智能交通领域国际展会并开展专题演讲，推动智慧高速综合解决方案及智慧城市解决方案在全球更多地区的推广与落地。谢谢。

**5. 应收账款情况如何？公司在后续回款上有什么计划？**

答：

公司 2025 年初应收账款为 9.45 亿元、2025 年末为 8.56 亿元、2026 年一季度末为 7.87 亿元，呈持续下降趋势。

	<p>公司建立了完善的全面风险管理体系，将应收账款管理作为重中之重。在项目前端，公司严格进行客户资信调查与项目风险评估，优选回款良好的项目合作。公司重视合同签订质量，合理管控合同付款方式、定价方式等重要条款，加强合同执行力。在项目执行过程中，公司加强进度管控与验收管理，确保回款节点清晰。在回款环节，建立应收账款动态监控与预警机制，落实回款责任制，制定销售人员应收账款考核指标提高回款率，对逾期账款采取法律诉讼、资产保全等强力催收措施。从而提升公司运行效率，缓解公司运营压力。谢谢。</p> <p><b>6. 公司下游客户的种类有哪些？</b></p> <p>答：</p> <p>公司所处智能交通行业的主要下游客户为各地高速公路管理部门、智能交通系统集成商、ETC 发行方等，这些也是高速公路基础设施数字化转型升级的主要推手。</p> <p>公司激光雷达产品下游客户主要有工业机器人、无人驾驶服务机器人、巡检机器人、割草机器人等厂家，目前移动机器人和自动驾驶应用行业快速发展，激光雷达需求量预计将会继续增长。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 28 日