

证券代码：002970

证券简称：锐明技术

深圳市锐明技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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（参加证券机构秋季策略会）			
参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
	长江证券	凌润东	上海涌乐股权投资基金管理有限公司	岳雄伟
	弘毅远方基金	赵阳	清水源投资	吴伟
	开源证券	应璜	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	向红旭
	兴业证券经济与金融研究院	姚丹丹	东海证券资产管理分公司	刘俊
	嘉实基金	谢泽林	广东恒昇基金	罗娟
	人保资产	于嘉馨	万联证券	卢玮
	九泰基金	黄皓	彤源投资	张乐
	长城证券	吴彤	财通证券资产管理部	赵晖
	东方证券	徐宝龙	江苏瑞华投资控股集团	章礼英
	万联证券	夏清莹	基恒投资有限公司	汪敏
	深圳市榕树投资管理有限公司	雍国铁	九泰基金管理有限公司	方向
	人保资产	郁琦	上海睿柏投资管理有限公司	劳逸华
	磐厚动量（上海）资本管理有限公司	胡建芳	北京顺势达资产管理有限公司	陆晁

浙江善渊投资管理有限公司	唐聪	兴证证券资产管理有限公司	顾伟
汇泉基金	陈苏	德邦基金	史彬
深圳前海道谊投资控股有限公司	朱梁	前海联合基金管理有限公司	张磊
上海钉铃资产管理有限公司	裘善龙	国金证券	翟炜
中睿合银投资管理有限公司	郑淼	九泰基金	何昕
深圳市老鹰投资管理有限公司	李闫	中信保诚基金管理有限公司	杨柳青
东莞证券	黎江涛	国元证券	常启辉
华安财保资产管理有限责任公司	李亚鑫	深圳大道至诚投资管理合伙企业	蔡天夫
明河投资	姜宇帆	大成基金	李哲超
兴业证券	陈鑫	华泰证券	余熠
长江证券	于海宁	海通证券	杨林
华夏未来资本	褚天	深圳市同创佳业资产管理有限公司	罗先波
东吴证券	郝彪	中天证券股份有限公司（自营）	刘大海
华泰证券股份有限公司	何粮宇	东方证券	陈超
华安证券	赵阳	上海综艺控股有限公司	贺音卜
深圳铸信诚股权投资基金管理股份有限公司	李郑浩峰	国海证券	张若凡
东腾投资	王安亚	嘉实基金	张丹华
长城证券	蔡微未	光大证券股份有限公司	万义麟
西藏源乘投资管理有限公司	胡亚男	北京大道兴业投资管理有限公司	黄华艳
长江证券	赵麦琪	深圳凯丰投资管理有限公司	田明华
长盛基金	杨秋鹏	东兴证券	孙业亮
彤源投资	庄琰	国投瑞银基金	朴虹睿

西南证券（自营）	李迪心	华润元大基金管理有限公司	哈含章
杭州瀚伦投资管理有限公司	汪帅	国元证券	耿军军
长盛基金	郭堃	申万宏源证券有限公司（资管）	吕磊
泰康资产	倪辰晖	富恩德基金	刘华峰
上海顶天投资有限公司	夏秦	中信建投证券深圳分公司	余乾鹏
安信证券研究中心	杨臻	大成基金	于威业
上海益和源资产管理有限公司	林利敏	永赢基金管理有限公司	任桀
中银国际证券股份有限公司	宋方云	江苏锦盈资本管理有限公司	余康俊
太平洋资产管理有限责任公司	张玮	苏州中联凯创业投资管理合伙企业	申晓东
工银瑞信	黄丙延	沅沛投资	孙冠球
平安资管	万淑珊	T. Rowe Price 普信投资香港	郑闻立
华泰柏瑞基金	杜聪	汇添富基金	夏正安
中融人寿	张维璇	香港京华山一国际	李学峰
中信保诚基金	王睿	明亚基金	边悠
东吴证券	戴晨	富利达基金管理（珠海）有限公司	樊继浩
施罗德投资基金	Louisa Lo	彤源投资	薛凌云
施罗德投资基金	Amelia Wong	新华养老保险股份有限公司	魏文岭
施罗德投资基金	李文杰	新华基金管理股份有限公司	刘晓晨
施罗德投资基金	张晓冬	莫尼塔研究所	韩家宝
施罗德投资基金	郑冲	国金证券	邵广雨
施罗德投资基金	Kelly Zhang	群益投资信托	洪玉婷
施罗德投资基金	Leo chou	观富资产	万定山

	施罗德投资基金	Shuyu gao	太平洋保险	王树君
	明达资产	龚鑫	天弘基金	张弋
	南方基金	姚欢宸	中欧基金	许文星
	中国平安	朱春宇	金信基金	许炯东
	Horizon Asset Management	唐琳	清水泉	程宇楠
	太平洋证券	李宏涛		
时间	2021年3月11日-17日			
地点	电话会议、公司总部			
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事：望西淀 副总经理、董事会秘书：孙英 证券事务代表：陈丹			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司副总经理、董事会秘书孙英女士，对公司报告期的基本经营情况作简要概述。</p> <p>公司是以人工智能为核心的商用车安全及信息化解决方案提供商，主营业务一直聚焦在商用车载领域，始终围绕车辆的运营安全、驾驶安全、运营企业效率提升及监管难点、管理痛点开展业务，长期坚持以客户为中心的经营理念，贴近用户、服务客户。扣除疫情影响，公司从事的主营业务未发生重大变化，各项经营活动正常开展中。</p> <p>去年突发的新冠疫情，全球经济都受到重创，中美间升级的贸易冲突也给公司的生产经营带来多方面压力。相比过往几年，2020年公司营收首次出现增长率低于两位数的现象。面对压力及挑战，公司审时度势，积极谋划应对策略，始终坚持以客户为中心的经营理念，持续加大研发投入、推动公司管理变革，最终确保了营收及净利双增长。</p> <p>2020年度，公司实现营业收入16.1亿元，同比增长2.9%，归母净利2.34亿，同比增长20.3%，归母净资产15.47亿，同比增长12.1%；平均毛利率42.7%，同比略降0.86个百分点，主要原因是低毛利率的产品收入占比提高导致。</p> <p>2020年，公司继续坚持研发高投入策略，当年研发支出首超2亿元，是历年来投入最高的一年，同比增加投入4100多万元，同比上涨24.3%，研发高投入策略有效的保障了公司产品的市场竞争力(以上2020年数据未经审计，最终以审计报告数据为准)。</p> <p>2020年下半年，国内疫情得到了有效控制，但经济恢复存在滞后性。国内业务首次出现负增长，海外业务虽然也有疫情影响，但公司连续几年推动的海外本地化投入，公交、出租等行业化解决方案落地应用，促进了海外收入保持较高增长。</p> <p>针对外币汇率变动风险，去年三季度开始公司主动进行了一些风险可控的外汇套期保值业务，有效控制了汇率波动风险。</p>			

针对中美贸易战，公司提前作了必要的风险防范措施。如对芯片等核心物料进行战略备货，加快开发不同芯片的产品解决方案等。去年多芯片产品及解决方案已经投放市场，有效缓解了芯片争端带来的风险损失。

●回答投资者问题

1、公司未来发展增速的因素有哪些？

答：公司未来增速仍然主要来自三个方面，分别是刚性需求因素、技术进步带来的不断推出的产品新功能、新应用等技术驱动因素、还有政策驱动因素。在国内，因公交、出租、货运等监管资源，多在政府监管的公共交通行业，政策驱动因素比较显现，政策一启动，营收增速较为明显。而在海外，刚性需求因素占主导地位，在市场化运作模式下，客户以公司产品能很好解决其管理痛点及难点来决定是否使用公司产品，政策驱动因素非常不显现，而技术驱动因素和刚性需求因素一样，都是围绕解决各种运营车辆的安全运营的问题点出发。2020年，公司产品无论是平台端还是终端，更多的加入了AI人工智能手段，原有监控、信息化产品均升级为带有人工智能功能的科技含量较高的IA智能产品，一定程度上为公司未来的增速发展奠定了基础。

2、公司先发优势有哪些？

答：锐明主营业务一直聚焦在商用车载领域，公司进入该行业较早，在长达十几年来在车载行业的深耕细作，对行业的监管难点、痛点理解更加深刻，以贴近客户、帮助用户解决问题为己任；另外公司比较注意自身核心竞争力的提升，在产品开发上长期坚持研发高投入，保障了公司产品的市场竞争力。同时，在供应链管理上，不断适应客户需求上的多品种、小批量特点，加强柔性制造能力，快速响应客户需求，缩短生产周期；在内部管理上，持续提升各级管理人员的管理能力，通过IPD、S&OP、LTC、SOPK等业务流程，提高管理效率。

3、滴滴、货拉拉等运营车辆安全监控，公司是否有参与其中？

答：公司与滴滴、货拉拉的合作模式更多的是基于与当地政府的监管行为开展的，与当地政府进行合作，满足政府对当地网约车的不同监管要求进行，从而间接完成对网约车安全监控。

4、公司订单的可预见度大概是有多长时间？

答：海外市场的预见度会略高一些，一般在2到3个月，有货物长途运输的原因在内，订单交期相对长一点时间，订单的预见度也会长一点；而国内市场交货周期比较短，要求快速交货是国内客户一大特点。比如前年国内比较有代表性的湖北两客项目，要求在两周内交货近二万台，公司通过不断训练自己供应链的柔性制造能力，可以快速交货，很好的完成了湖北两客项目。所以国内客户的订单预见度不太长，精准订单预见度不足两月，这给供应链生产等也带来

的较大难题。目前，公司生产制造周期最短不到一周，平均在两周以内。快速交付能力的提升，使订单履行得到了保障。

5、锐明产品的优势有哪些？

答：公司产品目前全部应用在移动车辆上，产品的环境适应性要求很高，在高频震动、高低温、灰尘、防水、突然断电等恶劣环境中，产品即要保持正常运转，还不能丢失已存储的各种信息，在火灾等特定场景事故发生后，要求能够恢复事故现场信息，所有这些都是公司产品公司的技术优势，且均是公司自主研发，不少技术已取得发明等专利。在软件开发方面，公司云端软件平台，可以支撑数万台车辆上线，大部分平台软件及产品端软件，目前都具有 AI 人工智能功能，可以更加专业、高效的解决各种运营车企的管理难点及痛点。

6、股权激励公司业绩考核指标设定是否是内部的计划指引的增速？指标与之前确定的年 30%增长的差距比较大，确定的主要考虑因素是什么？

答：在疫情影响下，公司目前所处的大环境还是比较严峻的，从 2020 年营收增长不到 3%的增速看，以 2021 年营收增长 20%作为公司业绩考核指标还是比较审慎的。主要原因，这是公司上市后的首次股权激励，需要确保激励效果是正向的，避免因类似新冠疫情之类的黑天鹅事件发生导致股权激励方案失败，从而对这些被激励的骨干人员产生负激励效果，如果出现这种情况，将非常不利于公司长远发展。所以在公司指标设定上，即考虑了行业发展因素，也考虑了诸如新冠疫情等不确定因素的影响，整体上与公司过往几年营收增速指标看似不太匹配，但该指标不代表公司对未来的增长就是这个数，我们会抓住行业发展机会，持续拓展市场占有率。

7、如何看待重卡政策对后续行业的影响，今年政策会不会落地？重卡是前装和后装并行，价格方面有较大差异吗？

答：重卡政策出台，对公司发展是有利的。目前感觉到今年各地重卡政策落地的节奏已经加快。比如，广东省已经率先进入安装环节，具体的政策和计划都已经确定并开始实施，管理部门计划今年二季度末要完成三十万辆车的安装，公司已经开始参与其中。目前重卡仍以后装为主，广东省采取的是产品和服务打包的项目模式，各地项目落地政策不太一样，价格会有差异。

8、重卡、货运市场空间比较大，会不会因此吸引比较多的竞争对手？是标准化产品还是订制产品？

答：重卡、货运市场空间确实比较大，这会吸引更多竞争者加入这个行业，竞争会更激烈，这是绝大部分市场共同面临的问题。根据目前看到的趋势，重卡和货运通常会不同省市出台各自的地方性标准，政策出台要求安装的大多都是标准产品，但客户的市场需要不一定仅以标准品为主。对于财力比较雄厚的车企来说，借助类似于锐明的产品，可以解决诸如司机的驾驶安全、运营安全

等实际问题，比单独靠制度文件规范司机的驾驶行为来得更加有效，监管会更加及时、有效率，会有一些量的定制化需求。

9、今年的芯片供应会存在什么问题？原材料的成本上涨的影响，能否把价格影响传递给客户？

答：目前市场上各种芯片都很紧张，为保障芯片的供应，公司与各芯片供应商签署了战略合作协议来。站在供应商的角度，在资源有限的情况下通常会优先保障头部企业的需求。到目前为止，公司已经完成了七、八成芯片替代方案，二季度内应该可以完成全部替换。对于客户来说，因为芯片替代而增加的成本会主动承担一部分，从设计到制造端，持续降本是公司每年的工作重心之一。已经开展的项目，产品价格是确定的，不会进行调整。

10、产能扩张的进度如何？

答：公司 IPO 的产业化项目正常进行中。湖北二期产业化项目受疫情影响速度略慢，预计今年年底前能完工；东莞产业化项目进度比较快，已经进入物业装修阶段，预计八九月份可以投产运营。

为了补充产能，公司在东莞成立了控股子公司，已经在东莞清溪另外租赁了两万多平米厂房，用于补充产能及应对光明工厂搬迁生产接续问题。随着东莞产业化项目的落地使用，今年公司总的生产场地会从去年的 2 万多平米增加到近 5 万平米，完全可以满足生产需求。

11、2020 年利润增长高于营收增长的原因是什么？

答：主要是产品销售结构变化导致的。2020 年，因疫情影响，毛利率相对略低的国内收入占比下降，而毛利率较高的海外销售占比提高。海外营收增长增速较快，主要原因是出租、公交等行业化销售落地、多年海外本地化投入初见成效。2020 年，海外销售占比已提升至 46%，是历年销售占比最高的一年，往年海外销售占比均未超过 40%。

12、出租车设备的更换周期是多久？其他行业也是按照整车的使用周期更换设备吗？

答：出租车大概五年一换新。目前按照各地政府的出租车管理模式，车辆更新时设备一并更新是必然的，但并非设备的更换周期会完全与整车一致。随着科技的进步，公司会有针对性的推出新产品、新功能应用等，进而会有新的需求产生收入。其它行业也会根据整车的使用周期进行设备换新。通常车辆的使用寿命为 5~8 年，车辆换新时和出租车一样，设备也会换新。除车辆换新外，因设备升级、新设备投入市场或新的应用场景落地而推出的新设备，都会带动需

	<p>求增加，进而销量提升，营收增长。</p> <p>13、锐明不参与服务和后期运维？</p> <p>答：锐明把精力基本上全部放在前端的研发设计、中间的生产制造环节和销售阶段，销售之后的安装、调试、运维服务等服务过程参与的比较少。主要原因是公司的产品销售多以项目型为主，各项目基本上散落在各个城市，安装服务及后期运维基本上由各地的系统集成商或运营商完成，大家分工明确，合作共赢。加上项目的客户有时要求安装服务及运维要由当地运营商进行，主要从响应效率、便利性上考虑的较多。公司主动参与的服务和运维项目不多，主要以项目交付为主，且大部分是应客户要求进行。全市场的安装和运维需要大规模技术实施团队和体系支撑，目前公司尚不具备这种条件，且这也不是公司的主流方向。</p> <p>14、疫情之后国内的订单恢复情况如何？</p> <p>答：现在看疫情影响正在逐步消退，今年抗疫应该有专项资金，不会再挤占公交、出租等政府项目的落地。从目前掌握的销售订单、销售线索等情况看，明显好于去年同期。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2020年3月19日</p>