

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：2021-004

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（参加证券机构策略会）			
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
	招商证券资产管理有限公司	吴彤	北大方正人寿保险有限公司	孟婧
	银河基金管理有限公司	田萌	上海环翰投资	胡艳宇
	和谐汇一资管	章溢漫	德邦证券股份有限公司自营部	江杨磊
	北京凯读资本管理有限公司	王越	宝盈基金管理有限公司	郭党钰
	上海钉铃资产管理有限公司	裘善龙	国盛证券	赖鹏
	兴业基金管理有限公司	廖欢欢	上海陆宝投资有限公司	张小迪
	九泰基金管理有限公司	方向	汇添富基金	王天宜
	华安财保资产管理有限责任公司	李亚鑫	中信建投基金管理有限公司	彭星煜
	招商证券	吴沁仪	天弘基金管理有限公司	王林
	宝盈基金	王尚博	广发证券	雷棠棣
	北京永瑞财富投资管理有限公司	赵旭杨	华夏基金	施知序
	其他	张祥	太平资产管理有限公司	赵锋

兴业证券	陈鑫	安信证券股份 有限公司	马正南
陕西星河投资 管理有限公司	胡学峰	海通证券股份 有限公司	刘蓬勃
西部利得基金	吴桐	淳厚基金管理 有限公司	顾伟
信达证券	郑祥	前海人寿	李国强
无	潘泽宏	登程资产	于骏晨
九泰基金	黄皓	上海重阳投资 管理股份有限 公司	谭伟
无	香港金融管理 局	汇添富基金管 理股份有限公 司	夏正安
聆泽投资	翟云龙	红土创新基金 管理有限公司	盖俊龙
东吴证券研究 所	姚久花	平安养老保险 股份有限公司	吴伯珩
华西证券	孔文彬	信达证券股份 有限责任	罗云扬
中泰证券	余雨晴	浙商证券	高宇洋
新时代证券	马笑	凯丰投资管理 有限公司	田明华
万联证券	夏清莹	东北证券股份 有限公司（上海 证券自营分公 司）	吴江涛
天风证券	张若凡	金胜投资（广 州）有限公司	黄景荣
长城证券	汪洁	玖龙资产	陈柯杰
秋阳投资	郑捷	首创证券	翟炜
清水源投资	吴伟	上海和谐汇一 资产管理有限 公司	凌晨
长江证券	于海宁	华创证券研究 所	王文龙
生命资管	唐航	中欧基金管理 有限公司	周玉雄
华西证券	宋辉	海通证券	张鹏
中天国富证券	梁昭晋	融通基金管理 有限公司	孙卫党
无	王平	城协投资	陈彤
无	李涛	兴全基金管理	陆士杰

			有限公司	
安信证券	杨臻	上海景领投资管理 有限公司		王琦
上海聚鸣投资 管理有限公司	黄杨	北京泓澄投资 管理有限公司		冯浚瑒
东北证券	赵伟博	华福证券有限 责任公司（资 管）		章锋
中信建投证券 股份有限公司	邓皓烛	慈阳投资		汪洋
兴业证券股份 有限公司	代小笛	中意资产管理 有限责任公司		臧怡
中银国际证券 资产管理部	张岩松	上海长见投资 管理有限公司		刘志敏
开源证券股份 有限公司	陈宝健	西部利得基金 管理有限公司		林静
无	廖顺秋	银河基金管理 有限公司		石磊
深圳蓝熙资产 管理有限公司	张炜兵	上海途灵资产 管理有限公司		周家玮
深圳市瀚信资 产管理有限公司	张恒	兴证证券资产 管理有限公司 资管		匡伟
太平洋证券	郑及游	富国基金管理 有限公司		曹晋
中国国际金融 股份有限公司	冯达	长江证券（上 海）资产管理有 限公司		杨杰
重阳投资	吴伟荣	富邦证券投资 信托股份有限 公司		蔡耀霆
深圳市金华阳 投资有限公司	覃英	中邮人寿保险 股份有限公司		朱战宇
国元证券	耿军军	兴业证券股份 有限公司		熊彬正
上海中域投资	袁鹏涛	兴业证券股份 有限公司		王楠
磐厚动量（上 海）资本管理有 限公司	胡建芳	中国中金财富 证券有限公司		王琛
北京诚盛投资 管理有限公司	康志毅	北京磐泽资产 管理有限公司		熊威明
弘康人寿保险 股份有限公司	王荣	中金公司资产 管理部		廖武智

国泰君安	齐佳宏	工银瑞信基金管理有限公司	殷悦
万联证券	卢玮	嘉实基金管理有限公司	方心诣
财信证券	邓睿祺	陆家嘴国泰人寿保险有限责任公司	董一丁
华夏未来资本	褚天	China Life insurance	Allenhltsai
中银国际证券股份有限公司	宋方云	鹏华基金管理有限公司	丁冯佳
广州诚协投资管理有限公司	韦人元	中信建投基金管理有限公司	周紫光
诺安基金管理有限公司	童宇	兴业证券股份有限公司	杨本鸿
太平洋证券研究院	曹佩	大成基金管理有限公司	郭玮羚
东方证券	陈超	德邦基金管理有限公司	史斌
长城证券	盖君佳	海通证券股份有限公司	何粮宇
国泰君安	吴子奇	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	邓思浩
长江证券	祖圣腾	华夏久盈资产管理有限责任公司	何卫玲
明河投资	姜宇帆	天弘基金管理有限公司	洪明华
中泰证券	王逢节	听涛投资管理（武汉）有限公司	孙五一
上海重阳投资控股有限公司	王晓华	鸿商资本	邵飞
东吴证券	戴晨	斯米克集团	羅宏春
平安证券	刘梦鹏	华创证券研究所	谭珉
西部证券	刘浩	上海睿亿投资发展中心	吴谦
安信	黄净	国寿安保基金管理有限公司	张帆
东北证券	李尚虹	香港马可波罗至真基金	Huang Chen

泰康资产	倪辰晖	中信建投证券股份有限公司	陈人可
上海申银万国证券研究所有限公司	蒲梦洁	北京鸿道投资管理有限责任公司	於采
人保资产	郁琦	上海耀之资产管理中心（有限合伙）	李远卓
华安证券	袁子翔	建信基金管理有限责任公司	许杰
影响力资本	黄向阳	兴业基金管理有限公司	刘方旭
中庚基金	谢钊懿	富安达基金管理公司	张益新
申万资管	陈旻	长江养老保险股份有限公司	高观朋
方正证券资产管理分公司	黄鹏	国泰基金管理有限公司	饶玉涵
基恒投资有限公司	汪敏	平安资产管理有限责任公司	万淑珊
中天证券股份有限公司（自营）	刘大海	平安资产管理有限责任公司	曹欣
朱雀基金管理有限公司	何之渊	九泰基金	方向
仁桥资产	张鸿运	金鹰基金管理有限公司	杜昊
永赢基金管理有限公司	任桀	兴业基金管理有限公司	陈旭
中邮证券有限责任公司深圳分公司（自营）	李德生	华润元大基金管理有限公司	王鑫
北京大道兴业投资管理有限公司	黄华艳	富国基金管理有限公司	于渤
上海彤源投资发展有限公司	张乐	上海盘京投资管理中心（有限合伙）	姜楠
上海盘京投资管理中心（有限合伙）	王震	太平洋资产管理有限责任公司	张玮
深圳市同创佳业资产管理有限公司	罗先波	国寿安保基金管理有限公司	祁善斌

伟星资产管理 (上海)有限公司	杨克华	深圳东方港湾 投资管理股份 有限公司	支东兴
北京凯读资本 管理有限公司	肖蒙蒙	新华资产	陈朝阳
深圳望正资产 管理有限公司	马力	摩根士丹利华 鑫基金管理有 限公司	李子扬
圆信永丰基金 管理有限公司	汪洋	光大保德信基 金	安鹏
万联证券股份 有限公司	黄超	交银施罗德基 金管理有限公 司	刘庆祥
工银瑞信基金	李劭钊	财通证券资产 管理有限公司	邓芳程
上海煜德投资 管理中心(有限 合伙)	王亮	上海龙全投资 管理有限公司	李龙全
广发证券	吴祖鹏	富安达基金管 理有限公司	高俊
上海沣杨资产 管理有限公司	赵高尚	西藏源乘投资 管理有限公司	曾尚
平安养老保险 股份有限公司	邵进明	西南证券股份 有限公司	李迪心
汇添富基金管 理股份有限公 司	饶云飞	上海原点资产 管理有限公司	石翔
农银理财有限 责任公司	胡建文	信达澳银基金 管理有限公司	徐聪
中欧基金管理 有限公司	冯炉丹	国华人寿保险 股份有限公司	安子超
深圳前海海雅 金融控股有限 公司	李琛	泰康资产	陈弘毅
明亚基金管理 有限责任公司	陈思雯	泰康资产	薛小波
西藏源乘投资 管理有限公司	胡亚男	泰康资产	李晓金
富国基金	赵宗俊	泰康资产	游涓洋
富国基金	侯梧	富国基金	王佳晨
东方证券	杜云飞	招商基金	陈西中
东方证券	陈超	招商基金	李京洋
长盛基金	杨秋鹏	招商基金	王奇玮

	长盛基金	郭堃	东方基金	朱翔
	景顺长城基金	郭琳	东方基金	李瑞
	景顺长城基金	江磊	公募基金 R	赵世光
	衍航投资	杨晓鹏	公募基金 R	刘荟
	申万资管	张立平	招商基金	解茹
	中信资管	罗毅超	信达澳银	何鑫
	国华人寿	刘旭明	海富通基金	彭志远
	太平资产	郑金镇	新华基金	陈磊
	长城财富	胡纪元	融通基金	丁婉贝
	Fidelity	马智琴	南华基金	蔡峰
	人保香港资产	王楠	新同方	杨涛
	英大信托	马占根	浙商证券	张建民
	国海富兰克林	陈郑宇	淳厚基金	陈基明
	创金合信	周志敏	浙商基金	王斌
	浙商基金	平舒宇	金鹰基金	刘忠滕
	融通基金	李进	华安证券	赵阳
	中邮创业基金管理股份有限公司	于淼	湖南源乘投资管理有限公司	唐亚丹
	泰康资产管理有限责任公司	何若梅	招商银行股份有限公司资产管理部	赵杰
	泰康资产管理有限责任公司	颜运鹏	东方基金管理有限责任公司	何舒阳
	诺德基金管理有限公司	孙小明		
时间	8月19日-9月22日			
地点	公司会议室、东莞清溪工厂、电话会议、机构策略会			
上市公司接待人员姓名	总经理、董事长：赵志坚 常务副总经理、董事：望西淀 副总经理、董事会秘书、董事：孙英			
投资者关系活动主要内容介绍	公司董事会秘书孙英女士，对公司 2021 年半年度经营情况先行作了简要概述： 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，致力于利用视频、AI、大数据及 IoT 等技术，帮助营运企业及政府监管部门改善交通环境中的驾驶安全、公共安全，提高营运合规监管水平及运营管			

理效率。公司有完整的智能制造、自主研发、健全的国内外营销网络、快速交付团队及售后服务体系。主要产品包括公交、出租、校车抓拍、“两客一危”、货运、渣土等综合监测智能化解决方案。

2021 上半年，公司实现营业收入 8.42 亿元，同比增长 36.83%；实现归属于上市公司股东的净利润 5270 万元，同比下滑 38.4%。今年二季度，实现营业收入 5.82 亿元，同比上升 51.6%；归属于上市公司股东的净利润 7224 万元，同比增长 3%。

今年上半年净利不及去年同期的主要原因一是今年一季度因工厂搬迁产能受到影响；二是疫情影响下叠加的物料成本上涨、人民币升值等对毛利率产生了不利影响；三是今年公司因中长期战略布局而在研发、销售端的投入增加，费用增速略快，对净利产生了不利影响。前期产能不足的影响，随着设备磨合使用已稳定，在岗工人也逐步呈稳定态势，现产能不足影响已消除，产能全面恢复；物料成本上涨是今年一大特点，到目前涨幅已变缓，加上公司在销售端的提价、在研发端的降本增效等调整策略，后期毛利率会有所改善。

工厂搬迁工作于今年 7 月初全部完成，东莞订制厂房已经投入使用，8 月 8 日在东莞清溪公司举行了简单而隆重的开工庆典。前期产能不足的影响已基本消除，目前设备运转良好，产能已全面恢复。

从费用角度看，二季度管销研三大费用同比去年同期增长的幅度相比一季度有所放缓，中报费用同比去年支出增加 6300 多万，其中人员费用增加 3200 多万，主要原因是含实习生在内的人员新增 500 多人，增加人员的主要原因是根据公司的中长期战略规划提前做的业务布局，三发上主要增加在人工智能、大数据等研发上的投入，包括加快及加强三级研发体系建成落地，提高研发效率及稳定性，持续增强公司核心竞争力；在销售端，继续拓展国内及海外销售市场，一是细化国内销售区域人员布局、增加行业化销售试点而加人，二是加大海外的本地化建设、行业化销售等方面的投入；在管理方面，主要围绕提升管理效率、提高管理技能等方面而加大的投入。前段时间，公司荣获工业和信息化部颁发的“专精特新小巨人”，被广东省科学技术厅认定为“广东省工程技术研究中心”，进入中国上市公司创新 500 强企业名录，公司的人工智能团队荣获第三届 106 人脸关键点定位大赛的大模型验证第一、小模型测试第三的傲人成绩。从费用率指标看，上半年的三大费用率同比去年同期下降 2.2 个百分点，整体费用处于可控状态。费用增速问题，随着销售额的进一步扩大，影响会减弱。

毛利率方面，今年中报同比下滑 10%，主要是营业成本同比上升了 63%，扣除收入同比上升的影响，毛利率下滑的主要原因是疫情影响力

下叠加的人民币升值、物料上涨、工厂搬迁等多重影响。毛利率下滑事项公司高度重视，这应该只是短期现象。公司长期坚持研发高投入，一直在积极探索科技创新、产品创新，一直在降本、物料替代等方面进行深度探索研发，相信在不久的将来，毛利率会回升至前期合理水平。

应收账款方面，至今年6月底应收账款余额5.4亿，比去年底仅增长7%，占资产总额21.4%。按要求已足额计提信用减值损失，不存在虚增利润的情况。公司有专门的信控管理人员，日常严格按公司的信控管理等制度以周报、月报、月度例会等形式进行管理，严格控制坏帐情况发生。

在存货方面，至今年6月底存货总额5.83亿元，比去年底增加3.49亿元，增长148.6%，已足额计提了存货跌价损失，不存在虚增利润的情况。今年的存货管理，相比往年管理难度在加大，存货余额及增长额均是历史上最多的一年。IC等关键物料价格持续上涨，存在有钱买不到货的情况，先付款后备货、再提货是今年存货购买的一大日常交易现象。存货中关键紧缺的电子结构料2.98亿，存货占比达到51%，这些储备的关键物料，虽然占用了公司大笔资金，但有效保证了公司正常生产经营秩序，上半年基本上未出现因物料短缺不能生产的情况。在应对物料短缺方面，提前即作了相应的充足准备，目前锐明是各大主流IC等关键物料厂家保障供应的商家之一。今年下半年的供应链管理难度仍然很大，持续优化现有库存、强化供应链精细化管理、加强与关键物料供应商的合作伙伴关系、保障物料供应充足、确保生产经营正常进行等，是今年下半年管理层工作中的重中之重内容。

公司前期的核心增长引擎主要围绕“交通运输业的运营安全及数字化转型”为商用车行业提供整体解决方案，今年主要围绕“驾驶主动安全2.0、政府监管及企业运营数字化转型”展开一系列经营活动。今年6月公司成立了前装事业部，要求各产品线面向前装重兵投入，工作重心仍围绕驾驶安全进行，将向车场提供法规件等列装产品及基于场景应用的智能化产品，该项业务还处于研发阶段，计划今年年底前后推出样品、批量投放市场。目前正在进行的以百万级云平台为核心的三级研发平台项目，开发成功后公司将可向客户提供Saas化服务。未来可期！

2021年经济大环境相比2020年有所好转，国内新冠疫情已得到全面有效遏制，海外部分国家和地区的新冠疫情还在持续发生，美国对中国科技企业的压制还在持续，全球供应链、市场环境等均有不同程度的影响，经济的不确定因素一直在加强。公司始终秉承稳健经营的策略，贴近用户，以技术创新为手段，坚持长期主义，持续研发高投入、持续推动公司管理变革，保障公司长期稳健发展。

关于下半年经营业绩展望情况，限于多种不确定性因素影响，暂时不方便给出数据，但从宏观经济情况、国内外经济运转情况及公司所处行业整体发展情况看，公司所处行业因货运市场启动，未来增量空间进一步被打开，结合公司所处的行业地位、市场占有率及行业渗透率情况看，未来值得期待！我们相信，通过全体锐明人的努力，未来会更好！

1、商用车 ADAS 自动驾驶的趋势，和前装化的趋势，对公司是机遇还是挑战？

答：我们很早就已经察觉到这样一个智能化、前装化趋势，几年前公司就有团队一直努力的跟车厂建立联系并已经提供相关产品。今年六月公司成立了前装事业部，把商务、产品和交付都整合在一起为车厂提供有针对性的服务，特别是针对智能化和前装化的趋势，花重金打造前装能力。目前已经有产品在销售，和部分车厂之间也有智能化的 ADAS、AEB 的业务合同在开发之中。我们视同这是一个重大机会，因为锐明在所关联的关键技术线上，都有自己的一定优势，这里会涉及到大量的车规级硬件的制造、人工智能技术、多传感及多系统的融合技术等，锐明提前就已经有所布局，所以我们把这个看成是机遇，更是挑战，这是公司一大战略。在接下来的几年我们会加大在这上面的投入，应该会逐渐看到我们的一些动作。

2、前装后跟车企合作，原来的渠道优势、客户资源被削弱？如何看待这个问题？

答：应该不是这样的，前装更多是增量市场，过去像 AEB、盲区监控等，在后装的业务其实不多，很难被实现，前装是基于智能网联汽车诞生出来的新的增量市场，后装做的很多产品的价值不一定会丧失，比如公交各地个性化要求较高，都有自己的系统，其本是围绕企业价值做的，前装可能性较小；再比如西方的货运，围绕运输企业做的一些安全解决方案，完全是互联网化的，个性化要求更高，前装可能性更低。我们同意基于国家标准的一些基本安全的装备是要前装的，如法规件、标准品等部标机。总结一下，前装我认为更多是增量的机会，行业化我们还会继续做，比如公司花重金打造的三级研发体系构建，都是为了应对客户大量的个性化和不断的信息化要求做的，这些我不认为会被前装取代，至少在我们可见的三五年内不会。前装、后装的逻辑应该是相辅相成的，我们影响最终用户后装之后很多到前装时，反而会增加前装的销售额，车厂更愿意去找那些在后装作的好的企业来合作前装，这一点刚好是我们的强项，影响是正向的，而不会相互取代。

3、前装业务目前的进展是怎样的？

答：今年 6 月公司成立了前装事业部，要求各产品线面向前装、重兵投入，工作重心仍围绕驾驶安全进行，将向车厂提供前装的车规级产品及基于场景应用的多种智能化产品，如正在研制的 AEB 系统、倒车系统、盲区监测系统等，部分上市的前装产品已与多家整车厂商开展业务合作，正在研制的 AEB 等系统计划于今年底前后推出样品并批量投放市场。

4、货运市场上半年的进展及下半年的展望？

答：货运在国内有较强的政策驱动因素，如广东省 12t 重卡要求安装主动安全设备，由政府要求保险公司来为货车安装的视频装备买单，商业模式由一次性卖设备转变为分 36 个月分期收款的保险服务模式。公司在海外货运市场也在不断发力，我们研制出了全套完全按照海外价值市场应用需求的产品，从硬件车载设备到云端软件，同时也尝试在货运领域推出 Saas 化服务，目前 Saas 化服务还处于研发阶段。总体而言，国内货运市场的局面已经打开，特别是 700 万辆左右的 12t 重卡市场，行业目前处于大力发展的初期爆发阶段。国内多地的重卡货运市场，都在探索以何种方式进入强需求、强政府监管的政策市场，是学习借鉴广东保险模式，还是以其它形式展开，都有待进一步观察，部分省份的货运项目或将启动；海外是更大的一个价值市场，不含中国在内的海外货运市场有超过一亿万辆的货运车辆，仅 12t 重卡就有 3200 多万辆，行业渗透率还处于低位，我们一直在积极布局，特别是货运的 Saas 化服务项目，公司期望明年有好的销售表现。

5、海外 Saas 化服务具体是怎样运行的？

答：公司基于云平台，以海外货运为切入口提供整套解决方案，在云平台上从几万台、十几万台、最终目标是百万级的车辆在运营平台上运行跑数据，为车辆运营企业提供基于安全管理的运营数据服务。Saas 服务可把一次性的设备销售转化成设备销售+提供车辆运营安全服务管理模式。这种运营模式的好处是有一个长期稳定的服务收入，可以给公司带来更加稳定的现金流。

6、公司在自动驾驶这一块布局的也比较多，想问一下对自动驾驶的想法，包括产品布局的情况？

答：目前主要围绕 L2 到 L4 级的辅助驾驶来开展业务，近期公司已与地平线签订《战略合作框架协议》，双方依托在各自领域的优势，以高级辅助驾驶（ADAS）和自动驾驶等领域为重点进行技术及产品合作。公司基于场景化研发的一些产品，主要通过雷达、数据分析等，通过机器视

觉和雷达的多元融合算法来控制车的动力，AEB 是我们在做的一个解决方案，其它还包括盲区监测、360 环视预警等等。

7、上半年海外整体增速是 18%左右，和去年相比有较大变化，原因是什么？公司未来在海外战略布局是怎样的？

答：去年的海外是行业化销售大规模落地应用的第一年，去年一季度增速达到 80%多，但随着海外疫情的影响，去年二季度增速有所放缓，去年上半年海外增速超过 60%。在去年高增长基数上，今年海外增速在疫情影响下如按美元计算同比增长接近 30%，因为人民币升值的原因，折算成人民币造成它的增速没有去年同期高，其实本质上海外业务整体上并未出现重大不利变化。我们还看到了一些新的趋势，比如说海外的高端货运，我们发现增速非常好，这个成为越来越重要的一个新增长点。在海外战略布局上，站在公司立场，一是我们会坚定的走国际化道路，不断的拓展海外的营销，加强本地化能力建设，持续的拓展海外业务。第二我们看到了海外市场在持续增长，而且我们未来一直看好会持续的增长下去的。加强海外本地化建设，有计划、有步骤的拓展海外有影响力销售区域，是未来的一个战略方向。

8、公司渣土车今年上半年还是有下滑的趋势，公司对这个市场怎样看待？

答：很多城市渣土车要求越来越像货运，渣土车上安装的设备过去是比较贵的，像一些领先的城市，比如深圳、上海、云南等监管理念很强的一些地方，都要求安装全套的智能设备，但现在从全国推广的情况来看，有一些地区越来越把它便宜化，并没有安装针对渣土车的各种智能装备，只安装了一些主动安全的设备。但我觉得这个不完全是这么一个趋势，只是说贵的那些东西，今年安装的比较少，还有就是今年的投标数量和政策方面，今年上半年是放缓的。渣土车的监管难度还是比较大的，事故率、赔付率都比较高，盲区监测、违规倾倒、不按规定路线行驶、沿路抛撒等等都需要智能设备帮助提升监管，我们还是看好渣土行业未来的发展前景的。

9、今年上半年，包括像研发、管理费用等都有较大增加，对于下半年或者明年费用端，公司会有怎样的判断？

答：今年费用端的投入相对来说比较大，主要是今年的人员投入比较多，但这不是一个常态，明年包括后年应该会下降，不会再像今年这样继续重投入。目前研发存在双轨并行情况（现有的研发体系和三级研发体系并行作战的状态），所以研发上存在一定消耗，但今年底前后三级研发

体系建成之后，预估研发效率会提升 20~30%，所以到明后年，研发费用会有明显改善，不会再持续攀升。销售费用今年投入也比较大，国内主要是因扩大销售区域、加大前装投入、推行行销等而加大了人员投入导致；而海外是为了扩大有影响力的销售区域而增加人员导致，明后年会回归常态，投入会放缓，今年的加大投入明后年也会发挥其应有的效益；管理费用今年增速较快的原因主要是因人员增加而增加的房租水电支出增加及因实施股权激励而增加的股份支付增加导致，明后年也会回归常态，增速会放缓。未来随着销售额的进一步扩大，费用增速影响会减弱。从未来三至五年看，我们认为今天的投入是非常有必要和必须投入的。

10、今年下半年到明年，国内推动货车安装主动安全的视频装备会有更多放量吗？如果会放的话，大概的时间点是什么时候？

答：广东是国内第一个启动 12t 以上重货安装主动安全视频装备的省份，8 月底基本完成，内地很多省份都在吸取一些好的经验，包括福建、河北等地都在积极筹划，我们认为今年下半年应该会有一两个省货运项目落地，有些省份的会放到明年一二季度实施，这几年各省份应该持续会有货运项目落地。目前我们看到福建、河北、山西、黑龙江等地都在做方案，是否会借鉴广东保险模式有待确认。

11、在营收结构里创新业务大概有 2000 万的一个水平，而且增速特别快。这块业务具体是做什么的，发展如何？

答：创新业务主要包括环卫、警用、轨道交通等业务，半年度主要是环卫增长比较多，今年上半年销售初见成效。环卫目前主要围绕垃圾投放分类、智能收运等业务进行，主要通过视频监控、人工智能等技术，帮助城市小区垃圾站进行垃圾投放分类管理、智能收运管理等，降低人力监管成本，提升工作效率，未来这块业务有望能进一步普及和大力发展。

12、下半年业务展望，各产品线的经营态势和未来的成长动力？

答：在海外，过去以销售通用产品为主，但从去年开始，行业化销售相继大规模落地，占比提升较快，从 2019 年的 12% 上升至 2020 年的 40% 多，今年上半年超过 60%。在海外像出租、公交、货运的增长情况还是比较不错的，下半年增长的销售趋势没有改变。在国内，出租、公交、货运应该都有一个比较好的表现，首先锐明在出租行业整体解决方案是在 2016 年前后落地，今年进入了大规模换装的时间；货运市场受政策驱动影响，下半年预计会有其他省陆续启动 12 吨以上货运车辆安装视频监控设备，我们针对此情况已提前作了业务布局；公交是关系国计民生的行业，各地都把公交作为解决民生问题的重要指标，随着新技术新应用的出现，

	车辆上的基于安全、信息化管理等设备都将重新上车，带动公交持续增长；另外，从2019年开始公司产品大量应用人工智能技术，特别是到了今年，公司基本上所有产品都有人工智能的影子，像摄像头上基本上都是带AI智能功能。新产品、新功能的持续推出，会给公司带来新的增长点的。
附件清单 (如有)	无
日期	2021年9月22日