

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：2022-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（参加证券机构秋季策略会）			
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
	中信建投证券股份有限公司	樊文辉	中泰证券股份有限公司	王逢节
	光大证券股份有限公司	颜燕妮	安信证券股份有限公司	路璐
	承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）	马行川	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫
	Marco Polo Pure Asset Management	Huang Chen	易米基金管理有限公司	杨臻
	财通证券研究所	王妍丹	兴业证券	陈鑫
	海富通基金管理有限公司	刘海啸	海通证券股份有限公司	刘蓬勃
	上投摩根	翟旭	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
	光大保德信基金	林晓枫	摩旗投资	沈梦杰
	郑州云杉投资管理有限公司	李晟	北京凯读投资管理有限公司	王越
	长城财富保险资产管理股份有限公司	胡纪元	深圳清水源投资管理有限公司	吴伟
	英大保险资产管理有限公司	程漫漫	浙商证券股份有限公司	叶光亮
	长江证券股份有限公司	刘泽龙	国华人寿保险股份有限公司	安子超
	西部利得基金管理有限公司	吴桐	长城证券股份有限公司	周怡蕾
	华安证券股份有限公司	傅晓焱	安信证券	王焯杰
	中国国际金融有限公司	廖武智	西藏源乘投资管理有限公司	曾尚
	中银国际证券	宋方云	九泰基金	黄皓
	深圳前海光信基金投资有限	沈欣	上海聆泽投资管理有限公司	翟云龙

	公司			
	坤易投资	余伟毅	财信证券	邓睿祺
	上海聆泽投资管理 有限公司	翟云龙	深圳金泊投资管理 有限公司	陈佳琦
	上海申银万国证 券研究所有限公 司	蒲梦洁	上海涌乐股权投 资基金管理有限 公司	岳雄伟
	浙商证券股份有 限公司	魏宗	上海重阳投资管 理股份有限公司	王晓华
	中银国际证券资 产管理部	张岩松	上海冰河资产管 理有限公司	刘春茂
	银河基金管理有 限公司	田萌	长盛基金管理有 限公司	吴达
	上海龙全投资管 理有限公司	李龙全	深圳展博投资管 理有限公司	肖斌
	上海鸿凯投资有 限公司	赵世光	诺安基金管理有 限公司	童宇
	明亚基金	陈思雯	民生加银基金	刘旭明
	诚通证券	马笑	华创证券有限责 任公司	戴晨
	国元证券	耿军军	安信证券	黄净
	太平洋证券股份 有限公司	陈小珊	上海景领投资管 理有限公司	王胜
	深圳市同创伟业 创业投资有限公 司	罗先波	磐厚动量(上 海)资本管理有 限公司	胡建芳
	弘康人寿保险股 份有限公	王荣	金鹰基金管理有 限公司	陈颖
	上海聚劲投资有 限公司	解茹	上海原点资产管 理有限公司	石翔
	新华资产管理股 份有限公司	朱战宇	上海煜德投资管 理中心(有限合 伙)	王亮
	生命资管	黄进	招商资管	吴彤
	招商资管	何怀志	长江证券	李焯
	富国基金	陈天元	农银汇理基金	周子涵
	招商理财	赵杰	天风证券	张若凡
	凯丰投资	黄杨	百年保险资管	祝景悦
	望正资产	马力	和谐汇一资管	章溢漫
	恩宝资管	王炜波	华安基金	雷蒙
	横琴万方资管	何贻贺	万和自营	田明华
	华美国际投资集 团	王书伟	宏道投资	庄自超
	招银理财子	赵杰	汐泰投资	陈梦笔
	明达资管	李涛	固禾资管	王生瑞
	毕因资产	宋知行	兆天投资	沈画妍
	灏浚投资	张耀予	毕因资产	唐传龙
	玄元私募基金投 资管理(广东)有 限公司	刘彤	裕晋投资	张恒
	涌容资产	徐文涛	宝盈基金	李巍宇
	深圳市容璞投资 管理有限公司	丁亚清	星睿资产	陈迪枫
<b>时间</b>	2022年8月18日-8月22日			
<b>地点</b>	公司总部、电话会议、深圳星河丽思卡尔顿酒店三楼策略会			

<p>上市公司 接待人员 姓名</p>	<p>董事、常务副总经理：望西淀 董事、副总经理、董事会秘书：孙英</p>
<p>投资者关 系活动主 要内容介 绍</p>	<p><b>公司 2022 年半年度经营情况简要概述：</b> 2022 年上半年，国内疫情在政府相关部门全面防疫、抗疫引导下虽被有效控制，但部分地区间歇式发生的疫情使区域性封闭情况时有发生，对国内业务的开展造成了一定影响；海外各项经济活动的开展与疫情共存共生，叠加俄乌冲突影响，业务拓展受到一定限制。公司始终秉承稳健经营的策略，以技术创新为手段，坚持长期主义，持续研发高投入、持续推动公司内部的管理变革，保障公司稳步健康发展。</p> <p>收入方面： 报告期内，公司实现营业收入 6.25 亿元，同比下滑 25.76%；实现归属于上市公司股东的净利润亏损 7,137.83 万元，同比下滑 2.35 倍。国内主业方面，今年上半年多地受疫情封城影响较大，上半年营收只有 2.23 亿元，同比下降 39.7%；从销售区域看，除东北战区同比收入增长 25.1%外，其它六个战区均同比下降 40%多。从车载行业看，公交产品线上半年实现收入 9290 多万，同比增长 37.7%；国内校车，随着对安全运营管理监管要求的提高，今年上半年营收实现突破，收入从 21 年同期的 22 万元提高到 1690 多万元，同比增长 75 倍，未来校车增长趋势值得期待；其它如货运、渣土、出租等政府监管行业，上半年营收滞涨较为严重，主要是多地政府将主要精力、资金等均投入到防疫抗疫上，部分项目推进缓慢。后期，随着疫情控制稳定，稳经济、保民生的相关政策应该会逐步落实，行业发展仍有较大空间；去年年中，公司大力拓展的前装事业部，今年在疫情、芯片短缺等不利影响下，多数商用车整车厂商销量下滑较快，该产品线营收同比下降 42.1%。我们相信，随着疫情好转、芯片国产替代问题会逐步改善。在国家推动自动驾驶、智能驾驶等安全驾驶的自动化、数字化政策牵引下，我们相信，前装事业部的中长期增长依然会有不错的预期。走进客户、贴近用户、深挖需求，在一厘米的宽度深耕一公里，是公司近年一直推行的营销手段之一。利用人工智能、高清视频、大数据等技术手段，公司在不断探索车载行业除安全运营管理之外的其它行业应用，积极拓展市场需求空间，车载行业应用会逐步增多。海外主业方面，本期实现营收 3.11 亿元，同比下滑 20.8%。海外疫情影响仍较为严重，叠加俄乌冲突的不利影响，欧美地区营收同比降幅超过 30%，但中非、亚太及中东等销售区域，在公司持续深度本地化营销基础上，上半年小有成效，营收总额超过 9100 万，同比逆势增长 72%。在行业化应用上，公交及出租两大行业，收入增长近 20%；销售占比较高的货运行业，营收总额实现 1.78 亿元，在疫情及汇率波动影响下，同比下滑 7.4%。海外收入同比下滑，一方面因疫情影响与需求放缓有关，另一方面，21 年在原材料持续涨价情况下的销售提价，部分客户的库存还在消化当中。从市场需求调研整体情况看，海外市场需求从前几年以通用产品为主正全面转向以行业化解决方案需求为主，如仍将校车划入原通用类产品，通用类产品的营收占比今年上半年不到海外的 20%，而上年同期则为 36.4%，海外行业化需求趋势明显，未来发展空间仍较大，特别是渗透率不到 10%、存量及增量均较大的货运行业，安全运营需求较为突出。随着海外 SAAS 化服务的研发项目推广落地，海外货运行业的成长空间会进一步被打开。我们相信，随着海外疫情向好、本地化服务持续推进，未来发展仍值得期待。</p> <p>毛利率方面： 上半年毛利率为 34.5%，同比下降 3.1 个百分点，其中上半年主营业务毛利率 39.94%，同比下滑 1.1 个百分点，以外协加工为主的其它收入毛利率同</p>

比下滑 1.9 个百分点。毛利率下滑的主要原因一是部分原材料消化的是去年因缺货、涨价等备货的成本较高，二是东莞产业化项目增加的机器设备折旧摊销较大，在收入增长不达预期情况下，成本负担较重。随着产品升级换代、原材料物价的稳定，我们认为后期毛利率不会出现很大的波动。

费用支出方面：

二季度由于收入增长严重不及预期，导致管销研三项费用率增大。管销研三项费用同比增长 5.9%，其中研发费用同比增长 21.3%。今年上半年的费用增速非全年增速情况，基于公司业务增长及整体经济增速情况，从去年底开始，公司主动在人员编制、人才结构上进行了适当的调整，我们预计下半年的费用支出会好于上半年。

存货、应收方面：

公司存货上半年仍维持较高水位，主要是应对经营环境不确定性的战略备货还有一定库存。至 6 月底存货仍有近 4 亿元，与去年底相比下降 7850 多万，降幅 18.4%。日常存货管理仍是重要管理事项之一，预防呆滞，合理采购。较高的存货虽然占用了日常流动资金，但正常生产经营得到了保障，上半年产线未发生因缺货等停产情形。在应收款管理方面，今年货款回收好于去年同期，回款率较上年同期提高 12.5 个百分点，加强应收款管理是公司常态化管理方向之一，预防坏账，合理催收。

现金流方面：

至 6 月底，经营性现金净流量为 2370 多万，比去年同期的净流出 8000 多万增长 129%，经营性现金流明显好于去年同期，主要原因一是今年上半年货款回收好于去年同期，二是今年因物料短缺的战略性备货大幅降低。

募投项目进展情况：

至 6 月 30 日，募投项目共使用募集资金 5.84 亿元，结余募集资金 1.92 亿元。募投项目中的研发及营销项目已结项，两项目的结余资金 6720 万元将永久补充流动资金。产业化项目因湖北孝感园区的道路硬化等工程还在施工当中，产业化项目已累计投入 3.2 亿元，结余的 1.25 亿元均存放于募集资金专户中。预计湖北产业园今年年底前可达到预定使用状态。目前东莞产业化项目正常生产中，现有产线基本可满足目前经营需要。

新冠疫情影响下的国内外经济环境，目前仍不乐观。国内经济在疫情防控下略显动力不足，给各企业经营带来的挑战较大，疫情的不确定性，其不利影响会持续。防疫、抗疫消耗了大量的政府预算资金及资源，各行各业的投资、消费意愿有所放缓，现金为王心态较多。海外经济与疫情相生相伴，中美贸易摩擦、科技摩擦交织不断，俄乌冲突对经济的不利影响还在蔓延。压力与挑战并存，锐明技术经过 20 年的发展，不断积累的技术能力、制造能力、管理能力等，可为公司应对压力及挑战提供强有力的支撑。我们相信，随着疫情的控制稳定，投资、消费意愿会逐步提升复苏，锐明人会继续努力，继续发挥公司稳健经营的发展思路，推动公司高质量健康发展。对下半年及明年的业务增长预期，限于疫情等不确定因素影响，暂无法给出明确指标，公司持谨慎乐观态度，但对未来发展仍有较大信心和决心。

#### ●回答投资者问题

##### 1、新国标的进展情况，能给公司下半年的收入带来多大的增量？

针对新国标的要求，公司有针对性的开发了两款产品，一款已通过认证且小批量供货中，一款还在检测认证中。今年国内大环境受疫情的不利影响，公司更多的还是在做市场的前期准备工作，实际的装机量不达预期，预计明年会全面铺开。

##### 2、半年度毛利率对比一季度毛利率有所好转，展望下下半年和明年毛利率的情况？

公司不同产品的毛利率略不同，就国内而言，公交的毛利率较高，主要是需求导致的产品应用场景较多，而标准化程度较高的货运毛利率则较低；就海外市场来说，定制化程度及需求较高，相对的毛利率比国内高也较为稳

定。从单个产品来看，今年毛利率都有所回升。公司坚持长期主义，一直在持续且深度的做产品研发，推过持续不断新产品的推出，对毛利率提升有帮助。

### **3、海外的需求有所下降，下半年公司对海外市场会调整吗？**

公司超 55% 的主营业务收入来自海外，目前在海外的业务开展相对前期来讲较为顺利，下半年海外市场仍是公司重点拓展的市场之一。海外需求下滑只是暂时的，主要原因是部分客户的库存还在消化当中，海外的客户粘性普遍较好，疫情期间没有出现客户的流失情况。随着公司行业化营销策略的推进，海外市场需求由通用产品向行业化需求转变较为明显，新增了部分客户。未来，海外业务的增长仍值得期待。

### **4、海外产品跟国内产品的区别**

海外以市场化需求为主，对于产品没有强制标准的要求，产品需求主要以客户需求为导向，定制化程度较高，相对国内海外是价值市场。而国内多以政府监管需求为导向，以交通部、公安部等相关主管部门对诸如出租、渣土等行业的监管要求，对相关产品定义及各方面等都有强制要求，多以标准品形式强制要求安装及运营。在国内以政府需求为导向的市场，销售的产品在注重产品的品质、功能等方面之外，更加注重产品的价格，相对来说毛利率略低于海外。

### **5、海外在手订单的增速，是个什么样的水平？**

公司经过多年的发展，所处行业的特点是基本上没有长周期的在手订单，一般海外的订单周期在 2 至 3 个月左右，国内的订单周期会更短一些。公司通常每两周进行一次滚动预测，大部分是基于项目预计的落地情况、相关产品的库存情况、部分客户提供的预计需求等进行相关采购、生产排期等经营活动，目前来看，对比去年同期在手订单量是有所增长的。

### **6、今年前装的销量不是很好，预测明年是否会有明显提升？**

目前的前装市场以国内为主，今年上半年商用车的销量整体同比下滑较大，受此影响，公司前装业务下滑了 42%。公司去年中成立的前装事业部，把商务、产品和交付整合在一起，重点为车厂提供有针对性的产品及服务。在产品研发上，公司从未停止过产品创新等研发活动，如在国标机、智能摄像机、智能座舱等产品上，不断推出有针对性的相关产品，不断开发能适应前装车场应用场景的相关产品，持续进行产品创新及研发。预计后期，随着新冠疫情的控制，预计今年底前后前装市场应该能启稳回升。

### **7、在乘用车领域的产品布局是怎么样的？**

公司是以人工智能及视频技术为核心的商用车安全及行业信息化解决方案提供商，致力于在商用车市场为客户及用户提供有价值的产品及解决方案。根据公司走进客户、贴近用户、深挖需求，在一厘米的宽度深耕一公里的营销策略上，公司发现在商用车领域仍有大量的需求未被满足，商用车未来发展空间仍较大。目前公司重心仍将聚焦在商用车领域。在乘用车领域，公司目前尚处于探索阶段。

### **8、对商用车市场什么时候能够迎来拐点的判断？对今年、明年的预期？**

说实话，商用车的拐点我们也想得到很确定的结论，但在目前全球新冠疫情等多重不确定因素影响下，原先预估的今年上半年会出现较大增长的情形并未出现。今年上半年，商用车的整车销量面临断崖式下滑，根据车场等相关方预估，预计下半年增量的可能性不太大，但预计明年会进入正向增长通道，主要原因：一是新冠疫情的影响在持续控制下，经济会逐步复苏，预估明年可恢复常态；二是国内为促进经济发展，应会陆续推出驱动经济发展的相关政策，间接的会推动车载行业发展；三是国内外销售大环境正在慢慢回暖；四是随着商用车应用场景的持续拓展，相关新产品的推出，预计未来能够为公司带来一些新的业务增长空间，未来仍值得期待。

### **9、下半年其他省份对于前装的重卡视频监控系统的需求是怎样的？**

就目前公司了解到的情况，在新冠疫情防控的大背景下，政府资金较为

紧张，各省重卡业务的推进速度较为缓慢。对比去年广东省货运业务体量而言，公司该类业务下半年的现有订单量较小。预计未来，随着疫情防控稳定，在政府预算资金充裕、重卡业务模式多样化（如增加保险降赔模式）等条件成熟情况下，重卡的业务需求应该会得到增长。

**10、公司参与联建楼，后期是做什么样的规划应用，后期投入是否会造成资金压力？**

南山智园是锐明技术目前主要的办公经营场地，为租赁物业，现有办公面积刚刚够用，经沟通在现有园区内再扩大的可能性较小。考虑到公司长远发展对于办公场地的稳定性需求，公司参与了南山区政府主导的联建楼项目，主要用于公司的总部办公用房及研发用房需求，初步测算包括土地购买成本及建设成本等总支出预计在 3 亿元左右。经南山区政府协调，该联建楼由资质优良的代建方以统一代建方式进行。按签订的建设合同，建设期间为五年。土地出让金分二期缴纳，今年公司已经用自有资金支付一半的土地出让金约 1700 多万元，明年年中再支付剩余的一半，其它建筑成本按建设进度将分阶段支付。经南山区政府统一协调，超过一半多的建筑成本，相关银行可提供长期贷款业务。综合来看，联建楼项目建设期较长，建筑成本可分阶段、分期支付，后续资金压力并不大。

**11、公司的核心竞争力体现在哪方面？在目前竞争加剧的情况下如何面对竞争？**

公司今年刚好成立二十周年，正值风华正茂、厚积薄发的青年时期。经过二十年的发展，公司以下几个方面可以较好的体现公司的核心竞争优势。首先在研发上，公司的 AI、大数据等能力得到展现，目前几乎所终端产品如摄像机等均有智能感知能力，公司耗时几年重金投入的三级研发架构，可有效提高研发效率；其次在管理能力提升上，随着公司业务不断拓展，员工人数在不断增加，管理难度、维度、复杂度等也在不断增加。公司通过雏鹰班、精英班等连续几年的能力培训，管理能力得到了提高；第三在内部管理变革上，通过推动“IPD、LTC”等管理变革，持续优化“铁三角”营销体系建设；通过“全面预算、精细化核算”等管理手段，客户的服务能力得到提高；第四在供应链管理上，通过 SOP 计划流程等科学管理模式的实施及持续不断的智能制造体系打造，生产效率得到提升，平均生产周期在十三天左右，最短的在二、三天；加上分级的供应商管理体系、科学的库存管理等，一定程度上化解了采购风险及存货呆滞等风险，助力生产效率进一步提高。

关于竞争，我们认为竞争无处不在。既然竞争不可避免也无法阻止，我们能做的就是不断提高、加强自身的核心竞争优势。公司坚持长期主义策略，在研发上一直多年坚持研发高投入，通过持续不断的研发，深度挖掘公交、出租等行业的需求应用场景，不断创造新的应用需求，通过产品创新等方式，助力公司可持续发展；通过持续推运管理变革，不断提升公司管理效率；通过持续推进智能制造，不断提升生产效率。

**12、经过多年发展，公司在公交、出租等行业的占有率较高，行业渗透率应该也较高，在此情形下，公司未来发展思路？**

公司经过多年发展，公交、出租等行业已经比较成熟，行业渗透率较高，看似行业发展空间比较有限，但从车载行业每五至八年强制换新角度看，渗透率是个相对变化的数据，加上每年不断被挖掘出来的新的应用场景、新的产品的出现，渗透率又会回到一个相对的低点。根据公司的市场调研情况看，现有车载行业仍有大量需求未被满足。公司是以人工智能及视频技术为核心的商用车安全及行业信息化解决方案提供商，致力于利用人工智能、高清视频和大数据等技术手段，大力发展交通安全及行业信息化产品及解决方案，未来发展仍以商用车为主，聚焦行业管理难度及痛点，深度挖掘行业应用场景，通过技术创新、产品创新等，不断开发新产品及解决方案，为公司未来发展提供技术储备及增长点。如公司目前正在研制的低速无人环卫行业的园区自动清扫车解决方案，可有效自动处理相对封闭环境的道路卫

	生，可节省人工、不限时处理，可有效提高自动化作业水平，相关产品预计今年底前后投放市场。该业务有一定市场基础，市场空间巨大，未来会给公司带来不错的销售增量。类似创新应用场景下的相关产品，公司还在不断的深度研发当中，未来应用场景会持续拓宽，公司对未来发展充满信心与决心。
附件清单 (如有)	无
日期	2022年8月23日