

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：2023-001

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他			
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
	天风证券	李璞玉	泰康资产	张永兴
	泰康资产	倪民晖	涵崧基金	陈松立
	明亚基金	陈思雯	鼎萨投资	冷浩
	大唐基金	张恒睿	东北证券	黄净
	冠达菁华	岳鹏	赛硕基金	杨辉
	申万宏源证券	李军辉	先鋒基金	曾捷
	鼎萨投资	刘寻峰	小忠资本	梁辛
	深圳市云众投资有限公司	李德生	华泰证券	王珂
	中邮证券	张鹏程	华安证券	李雅鑫
	长城证券	牛大海	财通证券	王妍丹
时间	2023年2月7日—2月24日			
地点	公司总部			
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：孙英			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、海外市场的需求有所下降吗？公司未来是否还会发展海外市场？</p> <p>就去年三季度的数据来看，公司超 55% 的主营业务收入来自海外，目前海外业务的开展相对前期来讲较为顺利，今年海外市场仍是公司重点拓展的市场之一。根据公司高层领导对海外客户的实地走访感受，海外需求暂时萎缩的主要原因是受疫情影响，客户库存还在消化当中，加上客户对未来经济走势的判断有点不太乐观，现金为王心态较大，投资意愿有所下降，但海外客户的粘性普遍较好，疫情期间没有出现客户流失情况。通过实地走访交流，海外主要客户对公司近几年的业务规划、调整等措施较为认可，多数重要客户表示公司仍是其重要的合作伙伴。</p>			

目前海外需求已从通用类产品过渡到行业化需求为主的阶段，海外将是公司重要的业务拓展区域，持续进行本地化布局，加强本地化投入是公司拓展海外业务的重要举措之一。

2、公司在研发方面的投入较大，具体是投入到了研发的哪些方面？

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，不断提高公司的核心竞争力。研发费用一方面是对现有产品进行更新迭代和持续优化，另一方面用于做新产品的开发及技术储备。公司投入重金历时三年打造的三级研发架构，目前目标基本实现，将较大提升公司的研发效率。

3、目前公司的主要生产场地在哪里？未来是否会从广东东莞搬去湖北孝感？

公司目前的主要生产场地在东莞清溪，其中 2.5 万平米的生产厂房是公司的自有物业，21 年三季度已正式投产使用，另外也租赁了两万多平米的 SMT 生产厂房，在东莞的生产场地合计有 5 万多平米；在湖北孝感建有 2.5 万平米的小型工业园区，有一栋生产厂房及一栋员工宿舍及食堂，在新冠疫情影响营业收入滞涨的情况下，东莞清溪的产能略有富余，短期内不会启动孝感的生产场地。

4、请介绍下公司在知识产权等专利方面的情况

公司一贯重视知识产权的管理，在制度、激励等层面分别设置了较为完善的体系化运作机制，如制定了知识产权奖励的相关制度，以激发员工申请专利的积极性，同时设有专人负责公司知识产权方面的管理，建立了专利数据库，并不断完善关键技术和产品专利布局，积极加强核心技术团队专业能力的建设。至 2022 年 6 月 30 日，公司累计拥有专利 430 多项，其中发明专利 90 多项，实用新型专利 140 多项，外观专利近 200 项，拥有软件著作权约 260 项。

5、公司预计国内、海外的业务是否能够突然得到恢复？

我认为不会突然的恢复，一定是个缓慢的过程，因为国内的业务是跟当地财政预算相挂钩的。三年疫情，使得财政在所属行业的预算有所缩减，也使得项目落地有所延期。海外业务通过公司高层实地走访沟通发现，海外主要客户对公司近几年的业务规划、调整等措施较为认可，公司仍是主要且重要的合作伙伴，仍会与公司保持较为紧密的合作伙伴关系。估计今年的需求会逐步恢复到疫情前的常态化状态，我们相信国内及海外市场都在逐步恢复中，但这个节奏应该不会太快。

6、在中美贸易摩擦中，公司在海外的业务是否受到影响？

中美贸易摩擦的确是对公司整体生产经营造成了一些影响，公司已采取相应措施减小贸易摩擦的影响。公司在不同的地区采用不同的业务模式也降低了中美贸易摩擦的影响，像欧美地区，公司以非锐明品牌进行市场推广，业务模式上主要是跟当地一些具有历史渊源和行业影响力的运营商合作，这种合作模式会较大程度的缓解中美贸易带来的直接冲击。

7、公司认为哪些行业会成为今年的重点发力点？

不同商用车的使用更换周期不太一样，但一般在五至八年左右。在五至八年的使用期内，每年都会有少部分新车投放量，但在某一、两年会进入批量新车更换阶段。例如在国内的市场，去年应该是公交和出租更新换代的大年，但由于疫情使财政预算吃紧，造成大规模换装有延迟，今年的出租及公交应该会有不错的增长点。此外，在新国标等行业政策影响下，货运的机会点今年应该也会较多。而海外市场，据相关行业数据展示，海外货运的产品渗透率应该不足 10%，行业应用前景广阔，这也是公司今年大力拓展的行业之一。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 2 月 27 日