

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：2023-004

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 checked="" 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 <u>投资者“走进”上市公司活动、线上交流</u>
参与单位名称	平安养老、鑫元基金、璟镭投资、和谐汇一、景林资产、德汇集团、信达澳亚基金、国新基金、明达资产、湘财基金、中泰自营；深圳上市公司协会、深圳证券业协会、深圳市投资基金同业公会、深圳私募基金业协会、深圳投资者服务中心、深圳中小企业服务中心、全景网、东方财富网、中国基金报、中小投资者、招商证券、长江证券、兴业证券、国金证券、国盛证券、湘财证券、中信证券、华鑫证券、申万宏源证券、西南证券、安信证券等 74 家机构及个人投资者约百人（排名不分先后），另有 83,700 多人次的线上投资者同步观看“走进”上市公司活动直播。
时间	2023 年 6 月 30 日、7 月 11 日
地点	公司展厅、报告厅、线上
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：孙英 产品研发中心总经理：胡修彪 证券事务代表：陈丹 证券事务专员：龚晓涵
投资者关系活动主要内容介绍	1、今年一季度报告，国内外毛利率提升的原因有哪些？是否具有持续性？ 提升的主要原因有以下几点：（1）通过物料替代等研发手段降低产品原材料成本；（2）海外高毛利率的收入提高，销售结构变化导致毛利增加使毛利率提升；（3）美元的汇率波动影响；（4）公司生产环节良品率的持续提高；（5）关键物料的价格趋于平稳，原材料成本会有些许下

降。

以上（1）、（2）、（4）点是保障公司毛利率提升的关键性因素，也是公司常年坚持长期主义策略之一，特别是公司在研发上坚持的高投入长期主义战略，保证了公司的核心竞争力，也给毛利率的持续提升奠定了一定基础。

2、在中美贸易摩擦、俄乌冲突等的海外市场环境下，公司在海外的业务是否受到影响？要如何拓展海外市场？

影响是存在的，但是通过公司化解风险的措施，影响有限。主要是公司根据不同地区的外部特定环境，首先采取多品牌战略，一定程度上规避了中美贸易摩擦带来的风险。如在美国地区，公司以非锐明品牌进行市场推广，主要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降低锐明的直接曝光率，一定程度上保护了公司；在欧州等地，与客户一起推行客户及锐明的双品牌，而在中东等新兴市场，强推锐明品牌树立公司形象。其次，公司在越南北宁地区建立了首个海外全资的智能生产制造基地，越南工厂可以独立完成从 SMT 贴片到产品组装出厂的全线生产活动，首批出口产品已经通过当地海关的严格查验正式出口。越南工厂不是我们的第一站，也不是最后一站，未来我们还会视海外当地客户的需求情况，再投资兴建海外工厂。

关于在境外如何更好的发展自己，我觉得很重要一点，就是服务好你的客户，客户满意度就是一个很好的考量指标。产品质量稳定、技术含量高、准确率高等都是满意度的体现。如果你的产品稳定性好、科技含量高，能解决他的问题，实际上是一个双赢的局面，他为什么不选你呢？海外是一个庞大市场，你如何把你的产品做好，真正能解决客户的问题，作好服务，再加上中国企业在境外的性价比优势，那么你和客户的粘性会增强。

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。

3、人因大脑的核心壁垒在哪里？

通俗来讲，人因大脑就是基于“千人千面”的驾驶风格形成的有针对性的“千人千面”的智能风控管理模式，是一个终端和云端相结合，协同一体的过程，是要从终端上进行非常细的抓取和分析之后，再送到云端进行实时的分析，才构成整个安全风险的模型，锐明人因大脑系统是基于公司在各种交通运输行业的多年深耕完成的。人因大脑系统的面世能够大幅降低交通事故的发生，从而降低保险理赔的费用。今年五月中下旬，锐明人因大脑系统在墨西哥、新加坡等多地开始落地销售，市场潜力巨大。

4、无人驾驶对公司业务有什么影响？

无人驾驶的影响可以从两方面来分析，一方面是 L4 级封闭、半封闭场景下的自动驾驶，比如环卫、医院医疗、物流最后一公里等应用场景，我们觉得落地会比较快，比如公司研制的 L4 低速自动驾驶解决方案（主要是封闭及半封闭场景的自动清扫车作业），已在国内一二线的几个城市试点落地。另一方面，公司经过两年多的研发投入，目前我们研制的 L2/L2+自动驾驶 AEBS 解决方案，已经开始在国内出租领域实现规模商用，公交的 AEBS 正在落地中。以上两项创新业务，将成为公司业务新的增长点。关于自动驾驶业务，锐明还在坚持探索投入中。

5、公司的核心竞争力有哪些？

公司经过二十年的发展，核心竞争优势体现在以下几个方面：

首先是坚持长期主义战略，持续研发高投入，产品线完备且定制化解决方案能力较强。

其次，公司有比较完备的营销、售后及质量管理体系。在产品线、营销及技服的“铁三角”运营模式下，打单能力得到了提升，特别是公司的国际化营销道路取得了一定进展。加上越南工厂的建立，锐明的国际化进程又和前迈进了一步。未来，持续拓展海外市场，扩大海外销售占比，在海外这个价值市场深耕细作，以高质量服务客户、服务好客户，持续打造海外的营销、售后、技术支持服务体系。

第三，公司的智能制造能力持续加强。公司目前在深圳东莞及越南北宁分别建有完整的自动化生产线、装配线及智能化程度较高的存货管理系统，可分别向全球供应相关产品及解决方案。持续的智能化制造投入，使公司的生产周期缩短，平均 13 天左右。快速、高质量的交付，极大的提高了客户满意度，为公司赢得了客户信赖，助力公司高质量发展。

6、公司的成长动力来源是什么？

推动锐明业务增长的因素主要包括三个方面：

（1）政策推动带来的增长：主要是国内出台的相关行业政策，一定程度上推动国内业务增长。2022 年 7 月欧洲发布欧洲安全法规（即欧标），要求重卡货运车辆在 2024 年 7 月强制实施，未来该政策会助力公司海外业务持续增长；

（2）技术进步带来的增长：人工智能、大数据等新兴技术的兴起，为商用车相关功能的实现带来了技术支持，技术进步带来的需求推动，包括由此带来应用场景的拓宽和深入，加速了公司的业务增长。

（3）刚性需求推动公司业务增长：主要包括安全需求、运营企业效率提升需求、行业监管需求等。

从不同市场特点来看，国内市场仍然是以监管需求为主，但正逐步向

	<p>需求驱动转变；海外以价值市场为主，需求推动是增长最大动力，加上目前诸如欧标等政策的出台，会助力海外业务进一步快速增长。公司会继续加大在海外市场的业务布局，特别是上亿台庞大的货运车市场布局，海外未来的增长空间巨大。</p> <p>7、请公司具体介绍一下电子后视镜的应用？在乘用车市场的技术路径和市场拓展方面有哪些具体的措施？</p> <p>2023年7月1日起，电子后视镜在国内合法可以上路了。公司在今年上半年就已经开始立项研发电子后视镜产品。锐明当前业务主要还是聚焦在商用车市场，电子后视镜能够减小全车的风阻从而节省油耗，能给商用车运营企业带来更明显的价值。在技术层面上，商用车的电子后视镜和乘用车后视镜从软件、硬件甚至AI算法等各个维度均具备很高的通用性，所以商用车的电子后视镜产品可以经过技术改进和迭代后应用到乘用车市场。目前公司业务仍聚焦在商用车辆上，我们觉得首先还是要集中精力和团队把商用车的电子后视镜产品做好，尽快推向市场。公司在乘用车市场尚处于探索调研阶段，后期，随着电子后视镜业务的逐步拓展，未来不排除会进入乘用车市场的可能性。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年7月13日</p>