

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：2023-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（机构策略会、线上交流会）			
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
	中信建投证券股份有限公司	刘岚	深圳纽富斯投资管理有限公司	戚锦锭
	建信理财有限责任公司	汪径尘	深圳丰岭资本管理有限公司	李涛
	深圳市明曜投资管理有限公司	薛楠	深圳宏鼎财富管理有限公司	李先明
	广东正圆投资有限公司	亓辰	兴业银行股份有限公司资产管理部	江耀堃
	天风证券股份有限公司上海浦东分公司	张若凡	平安资产管理有限责任公司	王晶
	嘉实基金管理有限公司	卜宁	中银国际证券股份有限公司	张岩松
	深圳市正德泰投资有限公司	钟华	富安达基金管理有限公司	朱奕
	招商银行股份有限公司	徐立锋	圆信永丰基金管理有限公司	田玉铎
	成都万象华成投资管理有限公司	方梟雄	德邦自营股份有限公司	江杨磊
	上海乘是资产管理有限公司	付饶	建信保险资产管理有限公司	杨晨
	建信基金管理有限责任公司	朱林浩	上海阿杏投资管理有限公司	陈小珊
	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇	诚熠投资资产管理公司	朱敏
	上海沅杨资产管理有限公司	赵高尚	富国基金	蒲梦洁
	易米基金管理有限公司	王磊	深圳市恒泰融安投资管理有限公司	江涛

	上海添橙投资管理有限公司	姚珺玮	光大保德信基金管理有限公司	詹佳
	天风证券股份有限公司上海浦东分公司	吴伟	建信理财有限责任公司	汪径尘
	财信吉祥人寿保险股份有限公司	袁子扬	景顺长城基金管理有限公司	王勇
	鑫元基金管理有限公司	龙凌波		
时间	2023年7月17日—7月21日			
地点	线上			
上市公司接待人员姓名	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、公司今年一季度毛利率回升较快，持续性如何？</p> <p>2022年公司毛利率同比提升2.4个百分点，今年一季度同比提升12.1个百分点。毛利率提升的关键因素主要有以下几点，一是公司坚持长期主义策略，持续的研发高投入，不断进行研发创新及迭代，持续推出新产品，一定程度上保持了公司产品毛利率的提升；二是持续拓展海外市场，扩大相对高毛利率的海外销售占比，一定程度上拉高了产品毛利率，如2019年海外收入只占主营业务收入的35%左右，而今年一季度已提高至65%左右，高毛利率产品收入的提高，助力公司整体毛利率水平的提升；三是公司生产环节良品率的持续提高，对毛利率提升有帮助；四是美元汇率的波动有利于公司的出口业务，一定程度上对公司毛利率的提升有帮助。以上几点，是保障公司毛利率提升的关键性因素，具有一定的持续性，其中公司长期坚持研发高投入战略、持续拓展海外市场份额，对毛利率的持续提升奠定了一定基础。</p> <p>2、公司业务目前以商用车为主，乘用车也是个庞大的市场，公司是否有进军乘用车市场的规划？</p> <p>锐明技术是一家商用车智能物联（AIOT）解决方案提供商，通过人工智能、智能视频、云平台/大数据及智能硬件等科技手段，为全球商用车提供安全解决方案，帮助运营企业提升运营效率，产品已远销一百多个国家和地区，目前已拓展出公交、出租、校车、货运等多个行业的基于运营安全及智能化、数字化的综合解决方案。目前全球商用车数量有两亿多辆、专业司机数量达三亿多人，在这个庞大的市场容量下，公司业务还未能实现全覆盖。我们认为商用车领域自身的发展空间还足够广阔，还有许多新的应用场景急待被挖掘和解决。此外，商用车市场和乘用车市场有所不同，乘用车市场主要是面对终端用户，生产的产品标准化程度较高，标准化意味着同质化，同质化意味着高强度的市场竞争，而商用车市场在不同的场景下会有不同的业务需求，场景差异化导致产品定制化程度较高，锐明在产品定制化和满足客户需求上做的比较好。根据2023年Berg Insight报告，锐明在商用车视频远程信息处理方案安装量排名全球第一。商用车和乘用车两赛道相关技术虽多有相通性，但也不是通过简单技术平移即可实现快速无缝对接的切换，需在充分的调研基础上，进行相应的技术调整和市场拓展。比如公司正在研发的电子后视镜（CMS）产品，当前主要是以商用车场景为主，但是商用车的电子后视镜从软件、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</p>			

	<p>市场。目前，我们在乘用车市场尚处于探索调研阶段，公司业务现仍以商用车为主，但随着业务拓展，未来不排除会进入乘用车市场的可能性。</p> <p>3、公司的核心竞争优势主要体现在哪些方面？</p> <p>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，致力于在商用车领域为客户及用户提供有价值的产品及解决方案。经过多年的研发投入及管理变革，公司的核心竞争优势主要体现在以下几个方面。一是持续坚持研发高投入，从公交、出租、货运到校车及轨道交通等产品，公司的产品线比较完备且定制化解决方案能力较强；二是公司有比较完备的国内及海外两大营销体系，有比较完备的售后服务体系及全面质量管理体系，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。目前，公司产品已远销海外一百多个国家及地区，市场影响力在进一步提升；三是公司的智能制造能力在持续加强。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，使公司的生产周期从建厂初期的两个月缩短至最快的两至三天，平均生产周期一般在十三天左右。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。</p> <p>4、请公司介绍下自动驾驶业务的进展和展望情况如何？</p> <p>公司经过几年的研发投入，涉及自动驾驶的业务目前主要有两大类，分别是 L2 及 L2+自动驾驶业务及 L4 低速自动驾驶业务。L2 及 L2+自动驾驶业务主要是出租车的 AEBS（自动紧急制动系统）及公交车的 AEBS 业务。出租车的 AEBS 业务目前已经实现规模化销售，公交车的 AEBS 业务也已经推向市场，规模化销售指日可待。据相关统计，AEBS 市场规模达 200 多亿美元，根据前瞻产业研究院的预测，2020-2025 年中国营运客车 AEBS 市场规模将以 30%左右的复合增长率增长，到 2025 年将达到 30 亿元，预估行业渗透率不足 10%，未来该行业的市场空间仍很大。据出租车 AEBS 使用方的数据统计，出租车安装 AEBS 后，事故率明显降低。公司在 L2 及 L2+自动驾驶业务上的研发还在持续进行中，锐明人愿为人们的公共出行提供更多安全解决方案，守护千家万户安全、高效出行。公司研制的 L4 低速自动清扫车的自动驾驶业务，主要解决全封闭或半封闭场景下的道路自动清扫，2022 年底已完成该产品的开发，目前该业务已经通过头部物业公司、多地旅游景区等多个使用方的严格测试，示范应用已经落地。随着各地试点运营政策的逐步实施，市场空间将逐步被打开，预计年内将有一定的销售额落地。据麦肯锡的相关报告，低速自动驾驶业务的市场空间超过数万亿元，主要是 Robotaxi 场景、城市开放场景（包括城配物流场景、环卫场景及最后一公里场景）、高速场景、封闭场景下的矿区场景及港口场景等。公司的低速自动驾驶业务目前主要以环卫、矿区及港口场景为主，涉及的市场空间约 7,000 多亿元。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 7 月 25 日