

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：2023-006

<b>投资者关系活动类别</b>	<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（线上交流会）			
<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
	中邮理财有限责任公司	江津	恒泰证券	沈玉琴
	创金合信基金管理有限公司	郭镇岳	上海景熙资产管理有限公司	陈志
	承珞（上海）投资管理中心（有限合伙）	马行川	浦银安盛基金管理有限公司	李秀群
	深圳纽富斯投资管理有限公司	戚锦锭	天风证券股份有限公司	张若凡
	北京洋沛投资管理有限公司	孙冠球	华夏未来资本管理有限公司	褚天
	中邮人寿保险股份有限公司	孟东晖	平安基金管理有限公司	王修宝
	路博迈基金管理（中国）有限公司	王寒	珠海市横琴弘信环球资产管理有限公司	张瑞
	中信建投证券股份有限公司	刘岚	金元证券股份有限公司	张茜
	歌汝资产管理有限公司	罗志俊	钦沐资产管理有限公司	史彬
	中银基金管理有限公司	赵建忠	九泰基金管理有限公司	黄皓
	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫	深圳丰岭资本管理有限公司	李涛
	中融国际信托有限公司	赵晓媛	南京双安资产管理有限公司	宋彬
	上海东方证券资产管理有限公司	沈艳梅	天风证券股份有限公司	陈涵泊
	深圳市泰石投资	韦思发	富荣基金管理	郭梁良

	管理有限公司		有限公司	
	上海喜世润投资有限公司	郑捷	西藏中睿合银投资管理有限公司	刘永江
	景顺长城基金管理有限公司	王勇	嘉实基金	岳鹏飞
	中银资管	张岩松	中科沃土基金	徐伟
	银华基金	王翔	华富基金	范亮
	太平资产	阮文俊	建信保险资管	杨晨
	中荷人寿	张作兴	笃诚投资	唐琪
	源乘投资	余跃芬	长江证券	于海宁
	正圆投资	王伟平	淡水泉	杜娟
	拾贝投资	陈俊	长江证券	祖圣腾
	拾贝投资	杨立	中银理财	李安心
	华夏理财	龚铭	海通资管	李玥璘
	中信证券	郭婷	中邮证券	陈昭旭
	方正证券	刘斐	中信建投	刘岚
	港丽投资	邵琮元		
<b>时间</b>	2023年8月22日—9月1日			
<b>地点</b>	线上			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理、董事会秘书：孙英			
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>●公司 2023 年半年度经营情况简要概述：</b></p> <p>2023 年上半年，国内经济开始逐步走出阴霾，但经济的全面恢复还需要时间，而海外局势仍不太稳定，这些都给公司经营带来挑战。公司秉承稳健经营策略，积极应对各种不确定性，今年上半年，公司业务开始恢复性增长。上半年营收实现 7.74 亿，同比增长 23.8%；归母净利润扭亏为盈，实现利润 6,035 万元，同比增长 1.76 倍；其中第二季度营业收入和归母净利润均实现增长。</p> <p>国内业务方面，上半年营收 2.66 亿，同比增长 19.2%；其中货运、出租及前装产品线均实现了 40% 多的增长，但公交产品线增长不到 20%，增长趋势有点缓慢，主要受客观原因影响，部分项目进展缓慢。三季度，随着部分项目的正式启动，如部分城市公交整体换装，特别是公司的公交 AEBS 项目的落地，公交业务将有比较好的增长空间，其它主力产品线的增长也值得期待。</p> <p>海外业务方面，上半年实现营收 4.14 亿元，同比增长 33.1%；其中美洲、欧洲及中东等地，收入均超过 40% 多的增长；从行业线来看，货运、公交及校车三大海外主力产品，上半年同比增长均超过 30%。下半年随着公司基于千人千面的驾驶风格形成千人千面的智能风控管理模式的落地（即安全大模型 safeGPT，也叫人因大脑系统），海外营收的增</p>			

长空间会被进一步打开，未来增长值得期待。

毛利率方面，上半年平均毛利率为 43.2%，比上年同期提升 8.7 个百分点，主要得益于一是公司持续推进降本增效工作，二是海外高毛利收入占比的提高。

管销研三项费用方面，上半年费用同比下降 1,840 多万元，降 6.1%，主要是公司持续推动人才换档、降本增效等取得一定成效，特别是公司推动的三级研发架构的落地实施，研发费用下降幅度较为明显，同比下降 18.7%；其次是销售费用同比下降 2.1%，但管理费用同比有所增长，主要是公司今年上半年推出的员工持股计划的股权激励政策增加了摊销的 1,260 多万元的股份支付费用，使管理费用同比增长 840 多万元，同比增长 11.4%。费用方面，今年下半年公司仍将进行严格管控，争取费用同比不增长且有所下降。

今年上半年，公司经营性现金流同比增长 4.5 倍，主要是公司在当前的经营环境下更加注重现金流管理，更加注重财务质量，确保经营性现金流稳定。

为应对中美贸易摩擦等风险事项，公司在越南投资新建的小型生产制造基地今年 5 月 8 日开业，经过三个多月的试产磨合，现在产品直通率已达标，生产质量较稳定，目前小批量产品可以正常从越南出口至北美等地，部分海外客户对越南工厂的审厂事项还在进行当中。未来，北美等海外客户的业务将从越南工厂批量交付。公司的越南工厂及东莞工厂的供应链布局，一定程度上可以满足目前国内外经济大环境下的产品出货要求。随着越南工厂的投产及发货，公司的全球化布局迈上了新的台阶。保持公司全球供应链稳定，是公司持续、稳健发展的核心战略体现。

当前，国内经济及海外经济的全面恢复仍需要时间消化，特别是中美之间的大国博弈有可能是长期持续的，作为公司基石的海外业务，面临的挑战有可能会加大，需要我们做好长期的应对措施。公司目前的业务，无论是国内还是海外，营运车辆的安全驾驶、安全运营是强需求，加上国内及海外相关政策颁布的影响，市场需求在加大，市场空间被释放。随着公司创新业务的推动，及新增的自动驾驶业务（包括低速无人清扫车、公交及出租车的 AEBS 业务）及矿山应用场景的拓展及落地，我们对公司未来的发展仍有较大信心和决心。

#### ●回答投资者问题

**1、请详细介绍下半年报各产品线的增长情况，从国内和海外来看的话，还有哪些是我们新的增长机会？**

今年上半年的业务仍以公交、出租、校车、货运等产品线为主，货运及出租同比均增长了 30% 多，公交及校车同比增长 20% 左右，目前业

务模式仍以后装为主；创新业务发展良好，但整体上营收占比较小，警用产品线的增长已经超过了一倍，轨交同比增长近 40%。下半年，随着国内公交、出租的换装，在公司研发落地的自动驾驶业务 AEBS（自动紧急制动系统）加持下，这两条线的增长趋势应该不错，值得期待；国内货运产品线，随着业务模式的创新及公司自主研发的安全大模型 safeGPT（人因大脑系统）的应用，增长潜力也值得期待；海外下半年的业务，由于客户购买力回归较为明显，加上货运业务的 SaaS 化收费模式的落地及人因大脑系统应用的落地，公司对海外市场的发展充满信心。

**2、公司自动驾驶环卫清扫车进展如何？预计什么时候可以有较多收入的贡献？该业务市场空间有多大？公司在该业务上的定位？是自己生产自动驾驶环卫清扫车后进行销售吗？其中涉及的芯片用的是哪一家的？**

这个现在还没有进入到规模销售的阶段，现在这个业务主要在国内开展，几个城市还在试用中，属于创新业务。我们觉得整个清扫车的业务应该在今年底或者是明年的时候才能规模上量，目前国内多地都在交流测试。关于该业务的市场规模，参考比较有影响力的相关报告数据，低速自动驾驶场景被分为几大业务场景，公司的业务涉及两块，一是城市场景下的环卫场景，大概有 6,000 亿元的市场规模，二是封闭场景下的矿区及港口场景，大概有 1,000 多亿元的市场规模。关于公司在自动驾驶环卫清扫车的业务定位，我们不造车，生产车的环节由合作伙伴进行，我们只提供涉及自动驾驶业务的算法、算力、机器视觉、传感器等整体解决方案等核心业务，包括软件。这块业务涉及的芯片，主要是地平线，我们之前跟地平线签过战略合作协议。

**3、大家比较关注公司的费用，看上半年的报表费用是下降的，请问下半年的费用控制会沿着这个趋势，还是会继续把我们的费用目标控制的再好一点？**

公司的费用控制一直在进行当中，上半年费用降幅主要体现在人力成本上，通过持续不断的人才优化、流程梳理等，人力成本下降约 3,700 万元，但今年实施的员工股权激励摊销的股份支付费用、因员工人数减少退租一次性摊销的装修费用等，一定程度上增加了上半年的费用开支，使上半年费用只降低了 1,840 多万元，同比下降 6.1%。下半年的费用管控仍会持续进行，特别是管控好员工总人数，确保费用不增长。

**4、请介绍下欧标的情况？**

欧盟制定了“2020 年至 2030 年道路死亡人数和重伤人数减半以及 2050 年交通安全事故 0 死亡”这个大目标，据此目标制定了欧洲安全法规，也就是俗称的欧标。该法规要求的执行时间是 2022 年的 7 月，但是它有两年过渡期，强制执行在 2024 年的 7 月份，要求所有下线的新车包括客运及货运的大型车辆及出租及公交等车辆要符合欧标。欧标把疲劳分成了九级，要求设备能判断司机的疲劳等级，并针对不同的等级，对司机采取不一样的驾驶案例预警程度；其中大型车辆如货车、客车这些，需要符合 R151、R159、R130 和 DDAW 标准，而出租、乘用车等小型车辆只需要符合 R130 和 DDAW 标准。欧标是个增量市场，未来市场空间较大。该业务，公司将通过前装的整车厂商出口至欧洲及英国，目前该业务还在认证阶段，还未产生收入，预计明年下半年将产生收入。

**5、公司上半年整体收入和利润恢复得都还不错，但是如果看二季**

度的收入增速，相比一季度的增速还是低了一点，展望下半年，全年收入的增速是怎样一个趋势？恢复性增长大概在什么体量的恢复性增长？

今年上半年公司收入增长 23.8%，相对于今年一季度 46.3%的高增速确实有点放缓，主要是今年一季度承接了去年延期履行的部分订单。今年国内的业务增长受财政资金压力的影响还是有的，部分业务推动比较缓慢，海外客户的购买信心正逐步恢复中。公司对于下半年的增长情况比较有信心和决心。持续拓展海外市场，提高海外销售量仍是今年的重要举措。

#### **6、海外市场主要是哪些地区需求旺盛？北美的占比是多少？**

美洲及欧洲等地业务需求比较旺盛，中东、中非及亚太等地需求也在加速当中；从业务线上看，海外货运、公交、出租和校车需求较强。美洲业务量占公司总量接近 30%，其中北美占比超过 20%。

#### **7、海外市场的需求恢复情况如何？**

2022 年国内和海外业务同比都有下降，今年整体恢复情况都还不错。上半年海外销售额增长超过 30%，还在复苏当中。海外 SaaS 化服务、人因大脑业务也在推，我们对海外增长比较有信心。

#### **8、欧标产品出口是怎样的模式？**

公司对标欧标的相关产品基本已经研发完成，目前正在做欧标认证，销售上主要跟国内相关主流车厂合作，通过整车出口的方式实现销售，暂时没有其他的销售模式。

#### **9、请介绍下公司的核心竞争优势？**

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有三个方面。一是产品线较完备，定制化能力强。公司从公交、出租、货运到校车及轨道交通等产品，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 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，助力公司提高赢单率。

#### **10、请介绍下美国 NDAA 法案对公司的影响？**

在美国 NDAA 法案前，公司芯片基本上都是使用海思的，从产品端、客户端到平台端都是海思方案。海思方案的好处一是相对来讲性价比比较好，有成本优势，二是技术属性强、产品稳定性高，但是美国 NDAA 法案出来了之后，迫使我们不得不更换海思芯片，转而采用多芯片方案，如使用安霸、联咏、瑞芯微、地平线等芯片方案，同时，重新组建适合公司发展的新的三级研发架构。目前，公司多芯片方案已经完全符合 NDAA 法案要求，我们出口到美国等国家的产品都是没什么问题的。新的三级研发架构在去年底也基本成型，研发效率得到了提升。多芯片

	方案转变流程我们花了很长时间，也花费了大量的资金成本，但从长远角度来说，这个法案迫使公司做的一些诸如采用多芯片方案、组建新的三级研发架构等管理变革对公司是有战略意义的一件事情，有利于公司长远发展。
附件清单 (如有)	无
日期	2023年9月4日