

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：2023-009

<p><b>投资者关系 活动类别</b></p>	<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 checked="" 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（线上）			
<p><b>参与单位名称及人员姓名</b></p>	<p>单位名称</p>	<p>参会者姓名</p>	<p>单位名称</p>	<p>参会者姓名</p>
	天风证券	张若凡	首创证券	邓睿祺
	野村东方国际证券	徐也清	易米基金	杨臻
	上海朴石投资管理合伙企业(有限合伙)	冯东东	华安证券	来祚豪
	中邮人寿保险	朱战宇	瑞银证券	张维璇
	金股证券投资咨询广东有限公司	曹志平	财通证券	王妍丹
	国盛证券	李可夫	千一资本	许高飞
	开源证券	闫宁	华福证券	张昕
	长江证券	祖圣腾	个人投资者	李明
	海南盖亚青柯私募基金管理有限公司	沈润	兴业证券	陈鑫
	中国国际金融股份有限公司	库静兰	国金证券	赵彤
	鸿运私募基金管理(海南)有限公司	舒殷	长城证券	黄俊峰
	深圳锦洋投资基金管理有限公司	赖硕华	光大证券	颜燕妮
	安信证券	黄净	深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司	文雅
	上海和谐汇一资产管理有限公司	章溢漫	磐厚动量(上海)资本管理有限公司	胡建芳

杭州瀚伦投资管理 有限公司	汪帅	西藏源乘投资 管理有限公司	胡亚男
安信证券	张真楨	国盛证券	杨焯
东方财富证券	张焯	深圳清水源投 资管理有限公 司	吴伟
国泰元鑫资产管 理有限公司	王懿超	国泰君安证券	齐佳宏
中天国富证券	陈贝力	青骊投资管理 (上海)有限公 司	袁翔
长城财富资产管 理股份有限公司	胡纪元	深圳红方私募 证券基金管理 有限公司	谢登科
诺德基金管理有 限公司	孙小明	东吴证券	钱佳兴
中银国际证券	肖宛远	东方证券	陈超
中邮证券	李德生	中天证券	刘大海
浙商证券	汪洁	华安未来资产 管理(上海)有 限公司	李亚鑫
上海聆泽投资管 理有限公司	翟云龙	国华人寿保险	安子超
长江证券	于海宁	深圳前海创富 基金管理有限 公司	刘政科
钟港资本有限公 司	尤娜	上海歌易投资 管理有限公司	李玉林
深圳市老鹰投资 管理有限公司	李闫	伟星资产管理 (上海)有限公 司	杨克华
西藏中睿合银投 资管理有限公司	郑森	银河基金	田萌
光大证券	张曦光	平安证券	刘梦鹏
海通证券	杨林	万联证券	夏清莹
九泰基金管理有 限公司	黄皓	富国基金	蒲梦洁
东方财富证券	于航	国元证券	耿军军
鑫元基金	龙凌波	郑州智子投资 管理有限公司	李莹莹
东方财富证券	向心韵	浙商证券	林亮亮
郑州云杉投资管 理有限公司	李晟	华金证券	李宏涛
东吴证券	戴晨	西南证券	王湘杰
国金证券	陈矣骄	国金证券	孟灿
上海合道资产管 理有限公司	严思宏	东吴基金管理 有限公司	欧阳力君
赛伯乐投资集团 有限公司	程凯	华金证券	宋辰超

	安信证券	路璐	上海慎知资产管理合伙企业(有限合伙)	刘越
	上海谦心投资管理有限公司	柴志华	安信证券	蒋领
	东吴基金管理有限公司	江耀堃	东莞市榕果投资管理有限公司	侯波
	北京华软新动力私募基金管理有限公司	曹棋	中国银河证券	石金漫
	中信建投证券	余乾鹏	上海混沌投资(集团)有限公司	徐中杰
	国海证券	任春阳	诺安基金管理有限公司	童宇
	深圳前海光信基金投资有限公司	沈欣		
<b>时间</b>	2023年10月27日			
<b>地点</b>	公司会议室、线上			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事、常务副总经理：望西淀 副总经理、董事会秘书：孙英 证券事务专员：龚晓涵			
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>公司 2023 年前三季度经营情况简要概述：</b></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，为 2 亿辆商用车和 3 亿名司机提供安全及行业信息化解决方案，帮助运营企业提高安全管理能力，提升商用车营运企业的运营效率。主要产品包括公交、出租、校车、货运等智能化解决方案。公司业务目前主要围绕人、车、货三个方面进行。公司拥有完整的智能制造体系，在东莞及越南有自己的生产基地，场地面积 6 万多平米，现有生产人员 1,000 多人。</p> <p>公司业务以深圳为中心，产品远销全球一百多个国家和地区，拥有国内及海外两大营销中心，在全球有健全的售后服务体系。</p> <p>公司坚持长期主义，每年投入高额的研发费用，助力产品核心竞争力的提升。在三年疫情的艰难期间，公司的研发费用仍未降低，三年期间的研发费用投入超过 7.6 亿元，现有研发人员超 700 人。</p> <p>至今年三季度末，公司实现营业收入 12.36 亿，同比增长 26.54%；归属于上市公司股东的净利 8,135 万元，同比增长 1.96 倍；单三季度，收入实现 4.62 亿元，同比增长 31.43%；归属于上市公司股东的净利约 2,100 万元，同比增长 5.2 倍。前三个季度的业绩，为公司今年持续性恢复增长奠定了较好的基础。</p> <p>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</p>			

产制造基地今年 5 月 8 日开业，经过小半年的生产磨合，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。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。

未来，公司仍保持谨慎乐观的态度，在公司持续推出的创新业务驱动下（如自动驾驶、矿山机械、欧标等），我们对未来增长充满信心。公司仍会加大在货运等产品线上的持续投入，不断挖掘各种业务的应用场景，积极研发新产品、开拓新市场。

公司将继续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，优化组织结构、激发组织活力，保障公司长期稳健的经营发展思路仍将保持不变，继续推动公司高质量可持续性健康发展。锐明人会加倍努力，争取用好的业绩回馈广大投资者，未来值得期待，未来锐明会更好！

#### **回答投资者问题**

#### **1、公司目前在国内市场的后续订单的展望情况，是否感受到行业正在修复？**

公司所处行业的特点是基本上没有长周期的在手订单，连续多年的情况都差不多，但这并不影响公司业务的整体增长。根据前线部门掌握的数据，基于各地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，公司内部进行相关采购、生产排期等经营活动，目前来看，对比去年同期在手订单量有所增加，公司业务的恢复性增长仍在继续，对未来增长，我们较有信心。

#### **2、目前公司在海外新产品业务拓展的进展情况？**

海外新产品目前主要在推广欧标，公司做了充足的准备，公司相关产品已通过欧标的认证，在国内尚属首次。历时近 2 年的研发优化，在与国内相关车厂的良好合作配合下，终于完成了本次欧标认证，对助力国内相关车厂的高端车型打入国际要求最严苛的市场提供了支持，可开启国内商用车走向国际高端市场的大门，也为公司创新业务和新增量提供良好前提。

#### **3、公司毛利率对比去年同期有明显提升，具体原因是什么？后续预期的持续性如何？**

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，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；四是销售

单价的提升带来毛利率的提升，如海外的主力产品线（货运、公交、校车等）的回升都比较强劲。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，我们认为今年应该是公司恢复性增长的第一年，收入端及利润端均开始恢复性增长。我们会继续努力，想办法积极拓展公司业务，争取用好的业绩回报广大投资者。

#### **4、在目前竞争加剧的情况下，公司如何面对竞争？**

竞争无处不在，需直面对待，这既可加快行业健康发展，为行业发展助力，又可优化行业玩家，优胜劣汰。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。面对竞争，锐明始终保持领先市场一步到半步的策略，筑牢核心壁垒并不断研发新产品以保持自身的市场地位。公司坚持长期主义策略，在研发上一一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，不断发现新的应用需求，通过产品创新等方式，助力公司可持续发展；通过持续推动管理变革，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，不断提高交付效率。

#### **5、公司对乘用车市场有什么样的看法和判断？后续公司会进入乘用车市场吗？**

公司一直在高度关注乘用车市场，目前通过电子后视镜业务看到一些进入的机会。商用车和乘用车两赛道的相关技术多有相通性，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。目前，公司正在研发电子后视镜（CMS）等相关产品，当前主要是以商用车场景需求为主，商用车的电子后视镜从软件、硬件甚至 AI 算法等多个维度与乘用车具备很高的通用性，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，但随着公司业务拓展，在稳健经营策略下，在时机成熟时不排除会进入乘用车市场的可能性。

#### **6、请介绍下国内货运的进展情况？**

国内货运市场正在从政策市场转向价值市场，公司也正在积极研究探索货运行业痛点，目前正在跟国内头部几家物流公司沟通行业价值需求。此外，公司也在探索新的业务模式，以产生持续性盈利。

#### **7、海外欧标业务什么时候能实现收入？**

公司针对欧标产品的销售模式将有两类，一是与国内整车厂商合作，实现欧标产品随整车出口，预计明年会产生收入；二是将与欧盟部分整车厂商进行本地化业务合作，未来有可能通过与欧盟当地车厂的合作，将欧标产品引入欧盟市场。

#### **8、请介绍下自动驾驶业务的进展和未来展望？**

	<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。目前出租车的 AEBS 已经实现批量销售，公交车的 AEBS 业务即将落地销售。深圳出租的 AEBS 项目已在业内成为标杆，在全国产生了良好的示范效应，得到各地出租行业的关注和学习，公司将继续有计划地推进其他行业的自动驾驶项目。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，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，销售已经实现，未来，随着各地推广政策的落地，有望实现规模化销售。</p> <p><b>9、公司对于明年的人员规划是怎么样的？</b></p> <p>公司目前的人员规划目标，会与业务实际达成率及未来业务增长率强挂钩。随着公司三级研发架构的成功落地应用，研发效率的提升有所显现，目前研发人员数量相较前几年有较大降幅。研发效率的提升，有效的应对了目前业务量的增长。</p> <p>现公司各个部门都在进行业务流程优化、制度优化等相关效率提升的管理改善工作，在人员相对控制的情况下，各业务开展并未受到制约。今年及未来，整体上的人员规划，将视业务开展及增速情况进行动态管理调整，总体上会继续控制人员增长规模。在持续提升管理效率的前提下，降本增效、流程优化、人才换挡等工作将是公司在未来经营过程中的长期、重要的管理事项之一。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 29 日