

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：2023-010

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上）			
	参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称
	兴业证券	陈鑫	兴业证券	陈佳
	富安达基金	杨红	混沌投资	徐中杰
	南方基金	张毅	渤海资管	徐中华
	建信保险资管	杨晨	秋晟资产	雷楚珊
	深圳合智基金	赵鹏	荣信泰私募证券	罗贤有
	深圳市智汇学教育咨询有限公司	赵国蓉	大秦基金	张本庚
	长江证券	祖圣腾	洋京资本管理(北京)有限公司	汤晨晨
	深圳纽富斯投资管理有限公司	戚锦锭	百川财富(北京)投资有限公司	唐琪
	中信证券	宋文开	东兴证券	郑及游
	招商基金	张松	汇添富	董霄
	广发基金	李阳	中银资管	张岩松
	中航基金	薛登	九泰基金	黄振威
	百年保险资管	冯轶舟	平安养老	王茹鸣
	建信保险资管	杨晨	英大保险资管	李晓林
	名禹	王益聪	海金投资	蔡荣转
	淡水泉	任宇	正圆投资	王伟平
	雪石投资	熊辉华	悦溪基金	史彬
	中际通资本	张炜兵	笃诚投资	唐琪
	途灵	赵梓峰	展博投资	吴卫萍
	青骊投资	赵栋	华泰资管	赵晨
	中信建投资管	梁斌	东方自营	黄泓渊
	东莞证券资管	林柏成	东方资管	张栓伟
	海通自营	刘蓬勃	渤海证券	伊晓奕

	广发基金管理有 限公司	李阳	浙商自营	翁晋翀
时间	2023 年 11 月 14 日			
地点	公司会议室、线上			
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：孙英 证券事务专员：龚晓涵			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍下欧标的进展情况？</p> <p>欧标将在 2024 年 7 月强制执行，要求客运及货运的大型车辆、出租及公交等车辆要符合该法规的相关标准。公司针对欧标已经作了充足的准备，对标欧标的相关产品已基本研发完成，近期公司部分产品在国内首次通过了欧标的严格认证，另有部分产品的欧标认证还在进行当中。欧标产品的成功认证，对于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。欧标是个增量市场，未来市场空间较大，可有效提高公司的海外销售规模。</p> <p>2、请介绍下越南工厂的进展情况？</p> <p>公司投资兴建的越南工厂，于今年中开工投产，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。越南工厂与东莞工厂类似，从 SMT 贴片到产品组装等环节，全部可独立完成，目前配备三条 SMT 生产线。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。未来，北美等海外客户的业务将从越南工厂批量交付。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。</p> <p>3、公司今年毛利率回升较快，持续性如何？</p> <p>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。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一年，收入端及利润端均开始恢复性增长。</p> <p>4、请介绍下公司人因大脑业务？</p> <p>人因大脑业务（SafeGPT）属于公司的创新业务，目前还没有进入到大规模销售阶段。SafeGPT 通过“更加智能的设备+SafeGPT 引</p>			

	<p>擎”，可以全面融合多种驾驶事件流、精准确认司机当前认知状态及风险程度，刻画司机 360 度图谱，对风险分级，对司机分类，最终实现千人千面，个性化的司机驾驶行为改进，可有效降低不良驾驶风险及降低事故率、降低保险赔付率。该技术应用现已走出国门，目前正在墨西哥、新加坡等货运项目上落地，市场潜力巨大。</p> <p>5、今年海外市场的销售增速较快，是否会加大拓展海外业务？</p> <p>海外是个价值市场，是个充分竞争的市场，公司产品在海外极具性价比优势，叠加公司产品良好的稳定性、较强的技术性能等，使得公司产品在海外有高于国内产品的毛利率。目前，随着海外市场的回暖，海外收入增速较好。未来，随着公司不断推出的创新产品，如欧标，会助力海外业务进一步快速增长，某种程度上海外收入已经成为公司的基石业务，特别是上亿台庞大的货运市场布局，海外的增长空间较大。在拓展海外市场方面，持续的加大海外本地化人员投入及拓宽业务领域，促进海外业务进一步增长，是公司未来坚持不变的战略方向之一。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 11 月 14 日</p>