

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：2023-013

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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（机构策略会）			
	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
参与单位名 称及人员姓 名	上海东方证券资 产管理有限公司	杨仁眉	中银基金管理 有限公司	杨雷
	国投瑞银基金管 理有限公司	贺明之	人保资产公募 部	李哲超
	天治基金管理有 限公司	陈付佳	富国基金管理 有限公司	肖威兵
	富国基金管理有 限公司	蒲梦洁	峰岚资产	吕相霖
	平安资产管理有 限责任公司	张汉毅	渤海汇金证券 资产管理有限 公司	徐中华
	瑞达基金	雍秉霖	诺德基金管理 有限公司	孙小明
	鑫元基金管理有 限公司	李彪		
	时间	2023年12月15日		
地点	上海			
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	1、公司在研发方面的投入较大，具体是投入到了研发的哪些方面？ 公司坚持长期主义策略，在研发上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、货运、校车等运营企业的需求应用场景，不断发掘新的应用需求，以此来提高公司的技术壁垒，确保公司核心竞争力的不降低。研发费用一方面是对现有产品进行更新迭代和持续优化，另一方面用于新产品的开发及技术储备。如			

公司通过自主研发于 2023 年推出的应用在公交车、出租车上的 L2/L2+AEBS 解决方案，现已在深圳等城市落地使用，多地公交车公司、出租车运营公司纷纷到深取经；该业务目前已在海外开始拓展，预计明年可落地。该类创新业务，是公司研发战略的良好体现，也是公司持续发展、业务持续增长的保障。持续创新、持续研发高投入，可有效提高公司的核心竞争力，保障公司健康高质量可持续性发展。

2、为什么海外业务的毛利率会高于国内业务的毛利率？

海外是个价值市场，需求推动是业务发展的最大动力，也是公司业务增长的主要原因。公司的海外业务多在经济发达国家和地区开展，是个以市场为需求导向的价值市场，高品质、高技术含量的产品，是海外客户更加关注的事项，加上公司产品在海外的性价比优势，海外毛利率相比国内较高。

而国内市场以监管需求为主，在政府监管导向下，业务需求以标准化的国标、部标机为主，产品准入相对海外充分市场化竞争的门槛不太高，单车产品价值不太高，低价竞争态势较为显现；不过目前从监管部门的导向上看，国内正逐步向市场需求驱动转变，相信未来，国内会转变成价值市场，那时毛利率应该有所提升。

大力发展海外市场，加速海外本地化投入等，是公司海外发展的重要举措之一。随着海外市场如欧标等政策的出台，会助力公司海外业务进一步增长，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的市场布局，海外的增长空间较大。

3、请问公司生产基地主要在哪里？

公司已经投产经营的生产场地有东莞及越南两地，越南是今年年中才正式投产的新建工厂。目前东莞及越南两地的产能可完全应对目前的订单。受前两年客观不利因素影响，目前产能略有富余。公司的业务今年还处于恢复性增长阶段，从前三季度的经营业绩看，结合公司国内及海外两个市场的回暖程度及掌握的项目进展情况看，公司仍处于恢复性增长趋势。

4、请问公司业务在海外的行业渗透率如何？

公司所处的商用车赛道，2019 年前以通用监控市场为主，2020 年才开始快速进入行业化需求为主的市场。海外业务现仅有校车、公交、出租等商用车行业有行业化应用，货运市场的行业化需求才刚刚开始，各行业渗透率都较低。公司以行业化需求开始的公交车、出租车、校车及货运车等几种商用车辆，目前仅在为数不多的国家及地区进行了业务布局，大量的地区还未涉及，行业渗透率整体上都不太高，待拓展的市场空间较大。公司会继续加大在海外市场的业务布局，未来，海外市场的增长空间较大。

5、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：一是政策推动带来

	<p>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月欧洲开始实施的欧洲安全法规（即欧标），将在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；二是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；三是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。</p> <p>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车市场布局，海外未来的增长空间巨大。</p> <p>6、我理解公司的产品对客户是有粘性的，一旦客户使用我们的产品，就是长期付费做下去的，请问该理解对否？</p> <p>公司现在无论是国内还是海外，是项目制的整体解决方案提供商，我们提供整体的前端的平台、设备端、客户端，设备在车辆上安装了就完成了，然后会有运营和运维，但是后续的运营和运维我们没参与，目前，公司的业务以交钥匙项目为主，非服务性质。目前，以服务为主的业务，公司于今年已正式推向市场，主要是公司开发出了以 SafeGPT 大模型的技术，业务模式会拓展到服务模式，运营模式是按月收费，现在的该类业务收入还不多，业务量较小，随着公司的持续布局，未来的收入规模值得期待。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年12月17日</p>