

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：2024-001

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 type="checkbox"/> 其他			
	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	富国基金管理有 限公司	曹文俊	富国基金管理 有限公司	王园园
	富国基金管理有 限公司	林庆	富国基金管理 有限公司	许炎
	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
	富国基金管理有 限公司	吴奇	富国基金管理 有限公司	孙柏蔚
	富国基金管理有 限公司	于渤	富国基金管理 有限公司	周文波
	富国基金管理有 限公司	程溢	富国基金管理 有限公司	侯梧
	富国基金管理有 限公司	张啸伟	富国基金管理 有限公司	周羽
	富国基金管理有 限公司	白杨	富国基金管理 有限公司	汤启
	富国基金管理有 限公司	孙权	富国基金管理 有限公司	张富盛
	富国基金管理有 限公司	袁宜	中信证券	丁奇
	富国基金管理有 限公司	李娜	富国基金管理 有限公司	安志鹏
	红土创新基金	汪国瑞	东北证券	吴源恒
	中信证券	吕然	富国基金管理 有限公司	孙红
	中信证券	祝倩雯		
时间	2024年1月10日			

地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、今年公司的人员规划目标是怎样制定的？ 公司今年的人员规划目标，仍将会与业务实际达成率及未来业务增长率强挂钩，进行动态管理。随着公司三级研发架构的成功落地，研发效率及管理效率提升比较显现，如 2023 年前三季度，整体上看，管销研三项费用同比增长不到 1,500 万元，但增长的主要原因不是人员控制不力增加的人员费用开支，而是公司实施股权激励增加的股份支付费用，同比，人员费用实际上是下降的，降了 2,600 多万元。公司各个部门仍在进行流程优化、制度优化等相关效率提升的管理改善工作。今年及未来，整体上的人员规划目标，将视业务开展及增速情况进行动态管理及调整，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、人才换档、提质增效等工作将会继续进行。</p> <p>2、请介绍下公司自动驾驶业务的进展情况？ 公司经过几年的研发投入，自动驾驶业务中的 AEBS 业务，已经落地销售，深圳出租的 AEBS 项目在业内已成为标杆项目，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；公交车的 AEBS 业务也开始量产销售。目前，公司有计划的将出租车及公交车的 AEBS 业务引入海外市场，将有助于海外业务进一步增长。同时，公司仍在深度研究其它商用车行业的 AEBS 应用，并有计划的进行产品开发。</p> <p>3、我们注意到公司的海外业务毛利率会高于国内，原因是什么？ 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要高。 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，单车产品附加价值也不够高，低价竞争态势较为显现，产品毛利率相对海外较低。 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。</p> <p>4、扣除前几年不利因素的影响，2020 年以前公司的发展速度还是比较快的，2023 年前三个季度的增长情况也比较好，请介绍下公司的增长动力来源是什么？是否有持续性？ 推动公司业务增长的因素主要包括三个方面：一是国内政策推动：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，如广东省</p>

	<p>30 多万台的重卡货运项目、部标机、国标机等项目；二是国内及海外各商用车运营企业基于运营安全、效率提升等的刚性需求：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；三是国内及海外各商用车行业因技术进步带来的需求：主要是因人工智能、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带动了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，但我们也注意到，各级政府监管部门，正逐步向追求产品效果的需求驱动转变，劣币驱逐良币的不良价格竞争局面有可能会发生改变。海外仍以价值市场为主，需求推动仍是增长的最大动力源，加上目前诸如欧标等强制政策的出台，会助力公司的海外业务进一步快速增长。锐明技术的欧标产品，经欧标的严格测试及认证，已经能够满足要求。未来，公司的欧标产品，将会随着国内几大主力车企的整车出口至欧洲，为公司海外业务的增长又打下良好基石。</p> <p>关于业务增长的持续性，我们认为，随着影响全球经济下行的客观不利因素全面褪去，公司业务从 2023 年开始进入了恢复性增长通道。2023 年前三季度，公司营业收入同比增长了 26.5%。在公司创新业务如出租车及公交车的 AEBS 业务等加持下，在欧标等政策推动下，我们对今年及未来的持续性增长抱有很大信心和决心。</p> <p>公司会继续加大在海外市场的业务布局和投入，深度挖掘各商用车的行业应用场景，继续加快研发步伐，在海外上亿台庞大的货运车市场前景下，我们对未来的持续性增长充满信心和决心。</p> <p>5、公司的芯片目前用的是哪家的？前期的芯片限制问题是否已经全面解决了？</p> <p>公司经过几年的三级研发架构的持续投入及改造，目前产品可快速切换多家芯片方案。现使用的有安霸、联咏、瑞芯微、地平线、海思等多家芯片。海思芯片有成本优势，技术性能强、产品稳定性高等特点，目前多用于国内产品中，而出口到美国等国家的产品全部采用的是非国产芯片。前期的芯片限制问题，现已全面解决。</p> <p>6、欧标业务今年是否能实现收入？</p> <p>欧标最早公布在 2022 年 7 月前，要求在 2024 年 7 月 1 日开始，新下线的客运等车辆必须安装符合欧盟标准的产品。公司针对欧标的要求，已经作好了充足的准备。目前，公司自主研发的符合欧标的相关产品，已经通过了欧标的严格测试和认证。公司的欧标产品，将会跟随国内几大主力车企的整车出口至欧洲，以实现出口销售。目前，欧标产品还未有收入产生，但随着今年 7 月 1 日欧标强制执行日期的临近，出口收入将会产生。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 1 月 10 日