

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：2024-003

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			
	参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称
	华夏基金	郭理研	天风证券	李璞玉
时间	2024年2月2日			
地点	公司会议室			
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：赵志坚 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><b>1、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？</b></p> <p>几个方面吧，一是公司坚持长期主义策略，持续不断的进行研发高投入，不断进行研发创新及迭代，持续推出新产品，保持毛利率水平不降低；二是持续拓展海外高毛利率的市场，公司的海外业务多是在经济发达地区，我们的产品能有效的解决诸如安全、合规等问题，能为客户带来价值。加大海外投入，提高海外高毛利率收入占比，有助于毛利率水平的提高；三是在供应链上的优势，公司生产环节的智能化、信息化程度较高，可助力毛利率提升。基于以上几点，毛利率才有提升空间，且具有一定的持续性。2023年是公司恢复性增长的第一年，收入、净利都有增长、毛利率也在稳步提升中。我们做了许多有利于公司长远发展的战略调整，对未来发展我们抱有比较大的信心和决心。</p> <p><b>2、过去几年公司的费用支出还是比较大的，能谈下具体的支付项目情况吗？</b></p>			

过去几年公司业务在相关客观情况的影响下发展受到了限制，但是在内功的修炼上，我们做了很多战略调整努力，这些对公司的长远健康发展非常有利。一是公司花大力气重构了我们的三级研发架构，上市后的三年，研发支出超过 7.6 亿。虽然支出较大，但有效提高了研发效率、研发准确率及快速交付能力，2023 年的应用效果比较显现。从 2023 年前三个季度的经营数据可以看出，公司首次出现收入增长，但研发费用同比却在下降；另外，三级研发落地后，顶层的定制化开发可以开放给重要客户，提高了公司与客户的粘性，有助于销售水平的提高。二是使公司从单芯片方案转变为多芯片方案，使得公司更能贴合客户的定制化要求，也能减小国际摩擦对公司的影响。三是公司的供应链布局更加符合目前国际局势的变动，如公司在越南北宁地区投资新建了海外制造中心，该智能制造中心是公司目前智能化、信息化、现代化程度最高的工厂，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。四是持续加大在海外市场端的投入，积极提前布局海外各个市场，这为未来几年海外的发展及增长打下了良好基础。以上几个方面的投入，使得公司的发展基础更加稳固，能更好、更从容的应对外部环境的变化，为公司未来更加高质量发展打下了比较坚实的基础。

### **3、现在能出海的公司在市场上比较受欢迎，锐明的海外收入占比较高，请介绍下公司如何进行海外市场业务的？**

公司的海外业务发展，不是一蹴而就来的，是个很慢长的过程，它的特点就是慢。你要在当地有存在感，要让客户知道你的存在。我们出海比较早，积累了比较多的经验，是长期经营的结果，我们不是为了某一个项目而存在，我们要做比客户、比用户更懂业务需求，要基于客户需求来开发相关产品及解决方案，要能为客户提供价值，要让客户明白你的产品及解决方案可以为他带来价值，你要去影响他，要让他懂你的产品。我们的产品还是很复杂的，我们做了很多在全球都是首次出现的产品。出海是不容易的，我们在海外建有售后维修中心，你要贴近客户作好服务。在目前国内经济相对比较弱的发展情况下，对于国内企业来说，我觉得这个出海肯定是中国企业发展很重要的一步。海外是个充分竞争的市场，围绕价值做市场，为客户持续提供价值、提升价值。锐明一直坚持长期主义及研发高投入，不断夯实自身技术壁垒，努力达成海外客户的定制化需求，增强客户粘性，围绕为客户为中心，为客户提供价值，以此获得更大发展。

### **4、海外业务增速较快，公司未来如何大力拓展海外市场？**

海外是个以市场需求为导向的价值市场，公司的产品及解决方案技术含量高、品质好、又有性价比优势，附加值较高，市场前景较好，有一定的竞争优势，可获得更多客户青睐。未来，海外市场仍是公司大力投入及拓展的重要市场，我们已提早进行了战略部署：

第一，在海外投资兴建智能制造中心。我们在越南北宁投资兴建了海外第一个智能制造中心，于 2023 年 5 月开工投产，该制造中心的信息、智能化及现代化程度均较高。北宁工厂的建立，可积极应对美国对中国制造产品的产地限制等问题，包括加征高额关税的影响，越南工厂生产的产

品可直接发往美国及周边等国家。

第二，持续在海外投资建立全资或控股子公司。目前在美国、欧洲、日本、中东等地的子公司均已完成注册并投入运营，为当地业务开展提供了便利性；公司在海外当地的本地化人员投入还在持续当中，目前，外籍人员占比有了显著提高；同时，公司在海外多地建有售后维修中心，可提供从订单到交付、到售后维修的全流程一体化服务，为客户创造价值。

第三，培养引进国际化人才，管理赋能。随着公司国际化进程的持续开展，努力培养和引进具有国际化视野的人才队伍，持续提高经营团队的综合管理能力，不断探索和积累海外子公司科学管理经验，为公司进一步的国际化发展积聚能量。

我们对海外市场的持续发展及增长充满信心。

### **5、请介绍下创新业务的拓展进展情况是怎样的？**

公司的公交、出租、货运、校车等行业相关产品及解决方案，均是公司自主创新发展起来的，创新是公司的常态化业务之一。在公司坚持的长期主义战略指引下，不断探索新的行业应用及场景应用是公司拓展业务的重要手段之一。目前，警用、欧标、AEBS及矿山机械是公司持续创新下挖掘到的新的市场领域或应用场景，其中警用已有销售收入产生；满足欧标的相关产品已经通过了欧标的严格测试，并已获得国内相关车场的合作资质，下半年欧标收入即将产生；公交车及出租车的AEBS业务，已经在国内落地销售，规模化销售指日可待，海外推广也在进行当中；矿山机械的应用场景得到了相关矿山企业的认可，该业务在国内及海外均进入推广阶段，未来销售可期。

创新业务的落地，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。

### **6、公司国内业务 2023 年的增长情况较好，今年国内业务将如何开展及推动？**

相较于海外的价值市场，国内是个价格市场，毛利率相对较低。2019年国内实现了近9亿元的销售收入，但近几年受相关客观情况影响，国内收入下滑较为严重，至2022年实现的收入总额不到7亿元，但2023年前三个季度国内销售收入已有6亿元，同比2022年，增长还算是不错的。但是国内业务的竞争环境不太友好，以国标、部标机为首的政策性项目，低价竞争、劣币驱逐良币现象普遍存在。未来，国内业务，公司将以价值转型为主进行，就是未来将围绕价值做市场，监管逻辑下的没有利润的竞争性业务，逐渐的就是能参与就参与一下。为客户提供门槛足够高的定制类业务，围绕着运输企业的痛点来开发产品，用我们自己掌握的先进技术手段和能力，为他们提供有价值、能解决运营企业的核心痛点和难点的产品及解决方案。比如我们已经开发出的公交车及出租车的AEBS产品，可有效解决紧急情况下的车辆安全运营问题，自动紧急刹车系统，可协助驾驶员有效避免交通事故，降低人员伤亡及财产损失。该类业务的毛利率相较于价值转型前的国内其它产品有提升。对买卖双方都有利的业务，才有持续性和商业价值。

附件清单 (如有)	无
日期	2024年2月5日