

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：2024-005

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上调研）			
参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
	广发证券	吴祖鹏	东方基金	蒋英杰、梁忻
时间	2024年3月5日			
地点	公司会议室			
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			
投资者关系活动内容介绍	<p>1、请介绍下推动公司业务增长的因素是什么？</p> <p>推动公司业务增长的因素主要包括三个方面：一是刚性需求推动公司业务增长，主要包括各种商用车辆的驾驶安全、运营安全、车辆运营企业效率提升需求、行业监管需求等；二是技术进步带来的需求推动增长，比如人工智能、大数据、5G等新兴技术的兴起，为商用车的DMS等多种应用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；三是政策推动带来的业务增长，如在国内，在各行业监管需求下推出的多种行业政策，一定程度上推动了国内业务增长；而在海外，将于2024年7月强制实施的欧洲安全法规（即欧标），将会助力公司海外业务的持续增长。</p> <p>2、现在回看2022年度，请问业绩下降的主要原因是什么？</p> <p>一是连续三年的相关不利因素造成全球性经济衰退，各国政府和企业的投资都在收缩，而公司进行的部分项目一度被延迟再延迟，一定程度上抑制了公司的发展。</p>			

	<p>二是当时对全球经济应该回暖的错误预判，使公司采取了不切实际的扩张型战略，激增的人力成本等各项投入，在收入增长不力的情况下，投入和产出出现倒挂情况，2022 年公司营业收入首次出现成立以来的负增长，同时归母净利首次出现亏损。</p> <p>目前，相关不利影响因素已全面消除，公司业务基本走上正轨。2023 年公司业务从一季度即开始恢复性增长，至 2023 年底，从公司公告的 2023 年年度业绩预告来看，营业收入增长 19.2%~26.5%、归母净利增长 163.4%~175%。对于未来的持续增长，我们充满信心和决心。</p> <p>3、请介绍下公司今年的人员规划是怎么样的？</p> <p>整体上，公司今年的人员规划目标不会与 2023 年发生重大变化，除正常的人员补岗替换外，人员增长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。整体上部分业务的人员规划略有增加，如增加海外本地化人员投入，在费用控制上将努力做到总体人员费用不增长。</p> <p>4、简单介绍下公司业务的发展情况？</p> <p>公司深耕的商用车行业，经过统计共有四十多类，目前公交、出租、校车、货运等四个行业销售占比较高，是公司销售收入来源的主力军，其它如渣土、环卫、警用等行业，目前销售占比不太高，多种行业需求应用还未被满足，未来公司会加大力度拓展。公司推出的各个商用车的智能化解决方案，能有效解决多种商用车辆自身面临的多种监管难题，如出租车的绕路、计程计价不准、失物招领难、盲区致人伤亡事件多、非合法司机上车运营等。</p> <p>在创新业务方面，涉及自动驾驶的业务有两大块，一是公司 2023 年自主研发并上市销售的公交车及出租车的 AEBS 业务，已经在深圳等国内城市落地；二是 L4 级的低速自动驾驶清扫车业务，已在国内几个城市试点落地。未来，公司会持续创新，继续深度挖掘行业应用及场景应用，积极拓展业务领域，稳步提高公司的市场占有率及行业地位。</p> <p>目前全球商用车数量过亿、专业司机数量多达几亿人，基于道路的运行安全、驾驶安全等监管需要，公司的各种商用车辆的智能化解决方案，能有效解决相关问题。在商用车这个庞大的市场容量下，公司业务还未能实现全覆盖。我们认为商用车领域自身的发展空间还足够广阔足够大，还有许多新的应用场景亟待被挖掘和解决。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 3 月 5 日