

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：2024-020

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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"/> 反路演  <input type="checkbox"/> 其他                 </p>			
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p><b>单位名称</b></p>	<p><b>参会者姓名</b></p>	<p><b>单位名称</b></p>	<p><b>参会者姓名</b></p>
	<p>国盛证券</p>	<p>李可夫</p>	<p>南方基金</p>	<p>何欣冉</p>
	<p>浙江沃金投资</p>	<p>王剑敏</p>	<p>东方证券</p>	<p>王树娟</p>
	<p>华宝信托</p>	<p>顾宝成</p>	<p>上海光大证券 资产</p>	<p>何伟</p>
	<p>中泰安合投资</p>	<p>姚琦</p>	<p>上海玖鹏资产</p>	<p>郭鹏飞</p>
	<p>上海泾溪投资</p>	<p>吴克文</p>	<p>晋江市晨翰私 募基金</p>	<p>陈瑞忠</p>
	<p>上海途灵资产</p>	<p>赵梓峰</p>	<p>华安自营</p>	<p>王兵</p>
	<p>展博投资</p>	<p>肖斌</p>	<p>国金证券</p>	<p>赵彤</p>
	<p>北京和聚私募基 金</p>	<p>马衡</p>	<p>深圳市领骥资 本</p>	<p>方力</p>
	<p>北京厚毅资本</p>	<p>周平华</p>	<p>深圳市凯丰投 资</p>	<p>陈烽</p>
	<p>国金证券</p>	<p>孟灿</p>	<p>海南博荣私募 基金</p>	<p>李利</p>
	<p>国金证券</p>	<p>王倩雯</p>	<p>上海人寿保险</p>	<p>方军平</p>
	<p>鹏华基金</p>	<p>胡颖</p>	<p>中加基金</p>	<p>王升晖</p>
	<p>天风(上海)证券 资产</p>	<p>邱天</p>	<p>中邮人寿保险</p>	<p>朱战宇</p>
	<p>东吴基金</p>	<p>张浩佳</p>	<p>浙商证券</p>	<p>叶光亮</p>
	<p>广东正圆私募基 金</p>	<p>张萍</p>	<p>上海玖鹏资产</p>	<p>郭鹏飞</p>
	<p>上海峰岚资产</p>	<p>蔡荣转</p>	<p>博时基金</p>	<p>谢泽林</p>
	<p>上海趣时资产</p>	<p>施桐</p>	<p>汇泉基金</p>	<p>周晓东</p>
	<p>长城财富保险资 产</p>	<p>胡纪元</p>	<p>上海玖鹏资产</p>	<p>陈虹宇</p>
	<p>安信资管</p>	<p>袁谅</p>	<p>苏州璟睿私募 基金</p>	<p>焦庆</p>
	<p>龙赢富泽资产</p>	<p>阳子阳</p>	<p>浙商证券</p>	<p>刘雯蜀</p>
	<p>东方证券</p>	<p>王树娟</p>	<p>滁州市彤源资 产</p>	<p>陆凤鸣</p>
	<p>华安证券</p>	<p>王兵</p>	<p>循远资产</p>	<p>任伟</p>
<p>上海峰岚资产</p>	<p>吕相霖</p>	<p>中银资产</p>	<p>张岩松</p>	
<p>百嘉基金</p>	<p>黄艺明</p>			

时间	2024年6月14日
地点	电话会议、公司
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：孙英 产品发展中心副总经理：李恒 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、请问在欧标产品上，公司后续有哪些机会？</b></p> <p>我们认为大致会有两波机会。第一波机会是中资企业出海与重卡出口。当前，中资企业出海正成为行业内的显著趋势，尤其在客车领域。虽然欧洲本土的重卡品牌如奔驰、沃尔沃等实力强大，但中国的大巴出口表现强劲，这主要得益于中国产品的性价比优势。特别是在新能源领域，国内竞争激烈，但欧洲市场对中国产品有着较高的接受度，价格差异显著，为中国企业提供了出海的重要逻辑。此外，为了在欧洲市场顺利销售，中国企业还需通过欧盟的一系列严格标准认证。截止目前，公司的欧标产品全部通过了欧盟的严格认证，这为我们提供了帮助中国车企获取欧洲必要的认证、顺利进入欧盟市场的机会。</p> <p>第二波机会是欧洲市场法规推动的智能部件改造，随着欧洲市场法规的更新，如英国 PSS 法案的推出，要求大型货车安装盲区提醒装备等智能部件。这一变化不仅为存量车辆提供了改造的商机，也推动了智能部件市场的发展。由于英国与欧洲其他国家联系紧密，这一法规的影响也将辐射到整个欧洲大陆。目前，英国市场正逐步完成改造，而欧洲其他国家也在跟进，预计这将是一个为期数年的持续机会。</p> <p><b>2、公司是否会进入新能源车市场？</b></p> <p>在车载电子领域，特别是新能源车市场，我们持有一种理性的态度。首先，我们意识到新能源车智能部件领域的竞争非常激烈，提供通用智能部件的毛利率往往较低且市场压力会迫使供应商不断降价。其次，我们的战略选择是基于自身独特的技术实力，为各种新能源车提供基于驾驶安全、运营安全及运企效率提供等方面提供公司的高附加值产品。目前，在欧标业务驱动下，我们的目标之一是服务中资企业出海欧洲，确保他们能在欧洲市场顺利销售车辆，这不仅是帮助他们获得必要的认证，更重要的是，我们提供的产品因具有独特的技术优势，在视频处理等领域难以被替代。这使得我们在与客户谈判时拥有更强的议价权，从而能够保持公司获得较高的毛利率水平。</p> <p>在决定是否参与某个项目时，我们会进行严格的评估。例如，当交通部要求所有卡车都安装 AEBS（自动紧急制动系统），并预计市场需求量较大时，我们虽然会参与相关的评标过程，但如果项目的毛利率水平过低，我们会谨慎考虑是否参与。这是因为我们坚信，只有保持较高的毛利率，才能确保公司的持续发展和创新能力。</p>

	<p><b>3、从目前的情况来看，公司第三代的产品的普及程度是什么样的？第四代的产品，也就是跟大模型协同相关的产品，有实际落地的情况吗，或者说现在整个行业的落地情况是怎么样？</b></p> <p>从行业渗透率的角度来看，目前北美的新能源汽车市场渗透率大约为 18%，而欧洲市场的渗透率则约为 10%。在单车价值方面，根据不同阶段的技术和应用，价值差异显著。在现阶段，单车价值大约在 300 到 2,000 美金不等。然而，随着智能和自动驾驶技术的不断发展，尤其是第四代技术的应用，单车价值会提升迅速。</p> <p>锐明技术作为一家专注于车载电子领域的公司，其产品和技术覆盖了从第一代到第四代的多个阶段。在视频处理等领域，公司拥有显著的技术优势，这些优势成为了公司的核心竞争力。公司在进入市场时，就已经从视频技术开始布局，并持续在第三代和第四代技术上进行深度研发和持续深挖应用场景。尽管公司没有具体统计过不同代技术的市场份额，但可以确定的是，锐明技术在视频处理领域和智能、自动驾驶技术方面都有深入的布局和积累。公司经过多年的技术积累，已经可以很好的利用人工智能、高清视频、云计算/大数据、自动驾驶等技术手段，帮助所属行业客户降低交通运输、出行以及车辆生产作业的安全事故率和货物盗抢率。同时，一定程度上提升了商用车运输企业的运营效率。技术创新无止境，公司会继续坚持长期主义战略，继续保持研发高投入，持续巩固公司的技术实力。</p> <p>新能源汽车市场的渗透率在不断提升，单车价值随着技术进步而增长，尤其是智能和自动驾驶技术的应用为市场带来了新的增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 6 月 16 日