

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：2024-021

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 checked="" type="checkbox"/> 反路演 <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	德邦证券	李杨玲	德邦证券	陈涵泊
	鼎萨投资	刘寻峰	交银施罗德	黄浩峻
	开源证券	刘逍遥	长江证券	祖圣腾
	兴华基金	高伟绚	宁银理财	邵萱
	富荣基金	郭梁良	金鹰基金	陈颖
	招商基金	邹成	前海开源基金	魏淳
	恒越基金	胡新怡	国金基金	孙欣炎
	中信建投基金	禹世亮	长江证券	温筱婷
	宝盈基金	叶秀贤	幂加和私募基金	冯超
	北京和聚投资	邱颖	北京人寿保险	陆乔蔚
	创金合信基金	郭镇岳	德邦基金	史彬
	富安达基金	朱义	国华兴益保险	陈图南
	建信保险	杨晨	建信理财	汪径尘
	泾溪投资	狄晓锋	玖鹏资产	郭鹏飞
	鹏华基金	林嵩	上海冲积资产	桑梓
	上海丹羿投资	苗耀辉	上海健顺投资	梁彦春
	信诚基金	邹伟	天安人寿保险	梁红云
	兴业基金	姚明昊	长盛基金	杨睿琦
	正圆投资	张萍	中航基金	曾文传
	中华联合	袁超	中银国际证券	张岩松
长江养老	刘堃	国华兴益	李灿	
德邦基金	江杨磊	勤辰资产	钱玥	
华富基金	翟伟	东方红	张明宇	
中邮人寿	朱战宇			
时间	2024年6月18日			
地点	电话会议、公司			

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理、董事会秘书：孙英 证券事务专员：龚晓涵</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、通过公司 2023 年年报发现公司的定位及产品划分与往年有所不同，请介绍下相关情况？</p> <p>关于公司定位与往年相比并没有本质性的重大变化，只是产品划分上有少许改变。公司是以人工智能和视频技术为核心，专注于商用车的安全、合规和效率提升的 AIoT 智能物联解决方案提供商。公司业务主要围绕商用车的人、车、货三个方面展开。具体来说，“人”的方面指的是交通出行车辆，“车”的方面涉及生产作业车辆，如矿山机械等，而“货”则指运输货物的车辆。公司通过运用人工智能、高清视频、云计算、大数据和自动驾驶等先进技术，帮助行业客户降低交通运输、出行和生产作业中的安全事故率和货物盗抢率，同时，一定程度上提高运营效率。公司已经实现了人工智能和高清视频技术的广泛应用，这些技术在实际业务中得到了广泛实施和应用。</p> <p>2、今年海外市场增长较强劲，业务增长的具体原因？是否有持续性？这个成长是因为海外经济好转还是因为智能化需求增加？有没有什么不及预期的风险？</p> <p>海外是充分竞争的市场，其运作机制与国内政策引导及市场经济并存情况截然不同，行业发展更多依靠的还是需求因素导致。海外业务增长的因素主要有三大块，且有持续性特点：首先是市场需求的自然增长，这是推动业务发展的根本动力；其次是技术进步，它为产品实现更多功能提供了更多的可能性和创新空间，从而满足用户日益增长的功能需求；最后是日前相关国家相继推出的相关政策，如欧盟的欧标、英国的 PSS 及德国的 BSD 等政策，一定程度上加速了市场需求增长动力，为海外市场的未来持续发展提供了新的增长空间。</p> <p>从整体来看，海外市场正处于从通用的安防监控市场到行业化应用的全面转型阶段，在需求推动下，行业发展进入快车道。海外业务的高增长，即与海外经济好转相关，更多的是因技术进步带来的需求在加速，其中产品的智能化能更好的解决行业痛点及难题。我们相信，在未来的日子里，海外市场将继续保持其增长势头。</p> <p>关于风险，公司一直高度关注各类影响公司发展的不利因素的变化，尽量做到提前感知并提前布局。如公司为保障向全球客户方便快捷的提供相关产品，在越南投资兴建了全链条生产线；为保障海外货款结算安全，计划在海外设立国际结算中心；为保障海外业务的数据安全及符合相关国家法规要求，在海外建立数据中心等；未来，关于风险的研判及管理，公司仍会高度关注。</p> <p>3、全球货运车数量庞大，业务规模及行业空间较大，请介绍下公</p>

	<p>司该业务的具体情况？</p> <p>货运是公司第一大产品线，收入占比较高。全球货运市场的潜力巨大，据 Berg Insight 报告显示“预计 2024 年，视频车联网产品预计年总装车量将达到 200 万台，相关产品和解决方案市场规模约 10 亿美金。未来五年，这一市场的复合增长率预计可达 18%”。公司在货运领域提供的是全流程、全场景的安全闭环管理，覆盖车辆运输前、运输中和运输后各个环节，有效应对运营过程中的各种风险点。例如，在运输前，通过 AI 技术进行司机合法身份认证，确保上岗司机的合规性。产品能够实时监控，每 15 分钟向后台汇报一次状态，一旦发现非法身份的司机，系统可以限停或召回车辆。针对长途运输中可能出现的健康问题，锐明提供酒精检测和心跳血压监测，确保司机身体状况适合驾驶。在货物装载过程中，通过设备记录，明确货主和装卸工的责任界限，为可能出现的纠纷提供证据。在车辆运行过程中，公司的产品能够解析 20 多种数据，包括起步时的视野盲区辅助和过弯道盲区检测。在货物安全方面，公司利用 AI 和传感器技术，提供防偷油等智能监控解决方案，保护车辆和货物安全。车辆到站后的入库环节，公司提供倒车后视俯视辅助和装卸过程取证，帮助运营企业进行风险事故排查和责任认定。此外，公司还提供司机出发前的规范驾驶和安全驾驶培训，以及到站后的风险事项证据回放，包括对司机驾驶风格的画像分析，实现个性化的司机管理和风险控制。公司的货运产品涵盖了车联网类、补盲类和货物安全类等三大类完整解决方案，基本上能解决货运车面临的管理痛点和难点，产品具有易安装、便捷性高、覆盖广等特点，深受客户喜爱。</p> <p>4、公司是如何在行业内保持领先优势的？</p> <p>公司坚持长期主义战略，一直坚持研发高投入策略，以保持公司核心竞争力不下降。在技术方面，以领先行业半步到一步的态势引领行业发展，在业内具有先发优势。我们经过近二十年的努力，不断的深耕细作，深度挖掘各行业应用场景，不断的进行技术创新及产品创新，经历了市场的考验和洗礼，这种长期积累的经验和教训，让我们更加了解市场需求，更加明确产品定位，更加专注于技术创新和新行业开发和拓展。</p> <p>经过近二十年的不懈努力，我们的产品已经覆盖全球一百多个国家和地区，赢得了广泛的客户认可和口碑。这种全球布局不仅扩大了我们的市场份额，也提升了我们的品牌影响力和市场竞争力。</p> <p>正是基于这种长期积累的技术优势和市场份额领先，我们能够持续推出具有创新性和竞争力的产品，满足市场的不断变化和升级需求。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2024年6月19日
----	------------