

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：2024-027

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"/> 反路演 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）			
	参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称
	南京泱泱私募基金	张瑶	国投证券	马诗文
	太平洋证券	王景宜	申万宏源证券	刘广发
	招商证券	朱杏雨	招商证券	江凌铸
	汇添富基金	杨璿	宝盈基金	侯嘉敏
	诺安基金	左少逸	泰康基金	金宏伟
	九泰基金	黄皓	兴业基金	廖欢欢
	中科沃土基金	徐伟	德邦证券	沈鸿泰
	东吴证券	戴晨	湖南源乘私募基金	彭晴
	东方证券	陈超	中泰证券	余雨晴
	东方财富证券	吕林	兴证国际金融集团	杨海盟
	华泰证券	郭雅丽	国金证券	赵彤
	恒越基金	徐若锦	芯讯通无线科技(上海)有限公司	王浩杰
	浙商证券	叶光亮	宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)	毕微
	上海合道资产	严思宏	东北证券	王浩然
	华安证券	来祚豪	长城证券	黄俊峰
	国联证券	陈安宇	Daiwa Capital Markets Hong Kong Limited	罗畅
	湘财证券	王文瑞	海通证券	杨蒙
	中航信托	戴佳敏	国华兴益保险	刘旭明
	世纪证券	李俊杰	东方证券	王树娟
	上海嘉世私募	李其东	粤佛私募	曹志平
	广州金字塔投资	罗鹏辉	华鑫证券	黎江涛
	厦门观升私募	陈霖	上海谦心投资	柴志华
	广发证券	李婉云	国金证券	王倩雯
	浙商证券	林亮亮	深圳市领骥资本	尤加颖
	银河基金	田萌	上海汇正财经顾问	刘勇
	财通证券	杨烨	深圳市尚诚资产	向红旭
	长江证券	祖圣腾	北京高信百诺投资	王亮
	上海牧鑫私募	汪晨曦	上海和谐汇一资产	章溢漫
	国联证券	黄楷	深圳丞毅投资	胡亚男

	国元证券	耿军军	富国基金	蒲梦洁
	长城财富资产	胡纪元	中邮证券	丁子惠
	兴银理财	江耀堃	亚太财产保险	邢晓迪
	鸿运私募	张丽青	民生证券	崔若瑜
	上海勤辰私募	钱玥	嘉实基金	何鸣晓
	深圳市老鹰投资	李闫	上海泾溪投资	柯伟
	广东微宇私募	刘政科	上海君翼博星创业投资	汤仙君
	上海涌乐私募	岳雄伟	东兴资本	文奕婕
	中泰安合投资	姚琦	深圳丰岭资本	金斌
	海富通基金	张颖	上海玖鹏资产	郭鹏飞
	诺德基金	孙小明	汇华理财	张曦光
	华泰资产	蒋领	深圳华强鼎信投资	周海
	上海远海私募	邵万琦	重庆德睿恒丰资产	江昕
	申万菱信基金	张若凡	钟港资本	尤娜
	上海五地私募	成佩剑	苏州中联凯创业投资管理 合伙企业(有限合伙)	申晓东
	深圳前海君安资产	卢晓冬	青岛朋元资产	秦健丽
	上海聆泽私募	翟云龙	华安证券	李元晨
时间	2024年8月26日			
地点	公司会议室、线上			
上市公司接待人员姓名	董事、总经理：望西淀 副总经理、董事会秘书：孙英			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司上半年经营情况介绍</p> <p>2024年上半年，全球经济及需求仍在复苏中，国内经济恢复相对较弱，海外需求趋势向好。在这种大环境下，公司结合市场变化情况，深度拓展海外市场，持续推动公司的全球化进程。通过锐明人艰苦卓绝的努力，公司业绩连续六个季度实现恢复性增长，各项业务的开展向好发展。</p> <p>上半年实现营业收入11.52亿元，同比增长48.83%；归属于上市公司股东的净利实现1.24亿元，同比增长104.9%；扣非归母净利实现1.18亿元，同比增长114.45%；每股收益0.72元，同比增长105.71%。</p> <p>毛利率方面，公司上半年毛利率为40.74%，同比下滑2.44pct，主要原因是非主业的外协加工业务今年上半年占比较高，拉低了整体毛利率，如扣除此因素，公司主营业务毛利率同比上长了3.25pct，主营业务毛利率仍稳中有升。</p> <p>主营业务方面，国内在经济弱势情况下，收入同比增长超过9%，未来增长潜力有待进一步挖掘；海外今年上半年仍保持较好增长势头，收入同比增长44.72%，公司将积极把握市场机会，持续推动全球化布局，进一步扩大市场占有率。</p> <p>现金流方面，上半年经营活动产生的现金流净额9,968万元，同比下降23.47%，主要原因是本期购买商品、提供劳务支付的现金6.3亿元，同比增长2.46亿元，增63.95%。</p>			

越南工厂是公司推动全球化进程中很重要的一个环节，目前越南工厂运营良好，虽产能利用率还不太高，但产品直通率及良品率均达标，今年上半年的部分收入已由越南工厂提供。未来，公司将视国际局势的相关变化，会择机在海外其它地方投资建设新的生产基地，为海外产品全部由境外生产基地供应作相应准备。

展望未来，公司仍会持续拓展海外市场，进一步扩大市场占有率；积极布局国内价值市场，寻求新的业务增长点；坚持研发创新，提高公司核心竞争力；通过产品迭代升级及持续创新，向用户提供有价值的产品及解决方案，进而扩大市场份额。

公司所处行业，是国内及海外多地相继推出相关法规以推动监管、车辆运营安全发展的一个大市场，发展空间较大。未来，公司仍会积极关注国际局势变动，适时把控风险，保持创新，持续推动管理变革，确保公司长期稳健高质量发展。

二、问题回复

1、公司半年报中“其他业务”增长较快，请问是指的什么业务？今年下半年该业务会保持上半年的增长规模吗？

“其他业务”主要是公司控股子公司的外协加工业务，主要有PCBA贴片加工及带料加工两类。在满足公司体系内的生产任务前提下，可对外市场化接单。今年随着需求回暖及大客户的认可，上半年外部客户订单增长迅速，但毛利率仍处于恢复阶段且较低，对公司的利润贡献较小。预计今年下半年，该业务收入可能会和上半年相当。

2、海外产品大部分转产越南工厂后毛利率是否会提升？

目前越南工厂产品成本与国内工厂差别不大，虽然越南的人工成本相对低一些，但因越南工厂目前还不能满产运行，生产设备等摊销成本较高，加上越南本地还没有完整的供应链，部分物料需从国内采购再发往越南，仓储转运等成本会有所增加，冲抵人工成本后，生产成本与国内基本上持平。未来，越南工厂满线运营及越南本地具备了完整供应体系后，生产设备等摊销成本应会有所降低，在人工成本无重大不利变动情况下，越南制造成本有可能会降低。

3、海外业务增长的持续性如何？

今年上半年公司海外业务增速超过44%，主营业务中海外收入占比接近70%，这主要是公司多年全球化战略推动的结果。我们对海外业务的持续增长充满信心。首先，公司在全球不同地域的业务发展已多点开花，从最初的北美市场一家独大、收入占比较高，到现在北美、欧洲、中东、南美、亚太等区域均进入良性发展轨道，收入规模提升、增速均较快，特别是后起之秀的欧洲市场，收入及增速都在赶超海外第一大北美市场；其次，由于公司多年来对技术研发的持续高投入，深耕商用车细分场景，公司产品在海外拥有显著的竞争力，行业口碑较好，加上极高的性价比优势，客户粘性较高；第三，海外还有很多白区市场有待开拓，印度、日本、澳大利亚等地都有很大的市场潜力；第四，公司正在有计划、有节奏的对海外进行持续性的本地化投入，本地团队建设不断完善中，海外销售网络建设也在持续进行中，加上海外生产及供应链的不断成熟，海外业务持续发展得到了有力保障。

	<p>4、关税和地缘政治等不确定性风险会不会对公司业务影响比较大？</p> <p>及时的风险预判及适时的应对措施，是公司稳健经营的重要因素之一。首先，公司于去年5月初开业经营的越南智能制造中心，一定程度上化解了关税和地缘政治的不确定性对公司造成的不利影响。之前公司产品在国内生产，对于加征的高额关税，并非都是客户的损失，我们曾和部分客户共同承担。美国市场的产品全部切换到越南工厂供应之后，在目前的国际贸易局势下，高额关税的影响会基本消除，帮助客户降低了采购成本，安全供应也得到了保障。今年越南工厂预计供应30%的海外产品，未来目标是所有海外产品均由境外制造中心提供。其次，公司当初进入美国市场时以ODM、贴牌方式进行，目前仍以同样形式进行，这在一定程度上，即保护了公司利益，也加强了客户粘性。第三，公司花重金完成了稳定、高效的三级研发架构，不同芯片方案可以低成本快速切换，能很好应对相关芯片不能应用在美国市场的冲突，未来可能出现的芯片使用限制政策也不会对公司业务产生重大影响，保障了公司美国市场的稳定和持续增长。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年8月26日</p>