

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：2024-032

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 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	<p>刘春胜-华夏财富，陈宇翔-兴银基金管理有限公司，朱义-富安达基金管理有限公司，张佳琪-北银理财，胡斌-华夏基金管理有限公司，杨杰-长江资管，杨琳-国寿资产，赖庆鑫-泰达宏利基金管理有限公司，张栓伟-鹏华基金，程放-长信基金管理有限公司，薛锐-长信基金，赵雪竹-信达澳亚，张景鹏-金信基金，李昂-汉和资本，柯伟-涇溪，刘熹-国海证券，付丹婷-北大方正人寿保险，景倩茹-远望角投资，王嘉琦-中银基金，成佩剑-五地私募，杨文健-光大保德信，李美泽-万纳私募，李智琪-同犇投资，吴桐-西部利得基金，钟婷霞-国投瑞银基金，陈嵩-方正证券，叶光亮-浙商证券，蒲梦洁-富国基金</p>
时间	<p>2024年11月5日-11月11日</p>
地点	<p>线上会议</p>
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理、董事会秘书：孙英 证券事务专员：龚晓涵</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、从公司三季报发现公司毛利率下滑了几个点，请介绍下毛利率下滑的具体原因？</p> <p>主要原因是销售占比较高的外协加工业务导致的，今年外协加工业务在需求推动下增长较快，但毛利率还在恢复当中且毛利率较低，整体上拉低了公司毛利率水平，如扣除外协加工业务后，从主营业务角度，毛利率同比提升了约 2.95 个百分点，其中国内及海外毛利率均有不同程度的提升。</p> <p>2、公司三季度营业收入增速较快，增长的原因及未来预期展望？</p> <p>主要是公司所在的商用车行业是一个快速发展中的行业，各商用车在驾驶安全、运营安全、合规监管及运营企业效率提升等需求引导下，业务发展与上半年一样呈现持续向好的发展趋势。三季度营业收入的增长主要原因，一是外协加工业务在需求推动下增长较快，四季度仍会保持增长势头；二是公司的海外业务仍保持了上半年的增长趋势，在公司“一国一策、直营不直销”的销售战略实施下，海外呈现了多地良好发展态势，美洲及欧洲仍是业务快速发展的两大区域，亚太、中东等区域也呈现了良好发展势头；货运、公交、出租及校车仍是主力行业，发展态势仍持续向好，再有就是前装业务，也呈现出快速发展趋势。展望未来，从全球角度看，公司所处行业仍处于快速发展但渗透率较低的起步阶段，公司推向市场的产品，与需求契合度较高，在产品稳定性高、技术领先及高性价比等优势下，客户认可度较高，公司海外市场的销售网络不断完善，海外业务未来发展值得期待。</p> <p>3、三季报显示，公司存货增速较快，增长的原因？如何进行存货管理？</p>

三季度末存货较年初增长较快，主要原因，首先是存货中的在制品及发出商品占比较高，占存货总额的45%，较年初增长90%，一定程度上拉高了存货的增长率；其中发出商品约1.7亿元，较年初增长超过116%；其次占比较高的原材料较年初相比增长近63%，主要是公司为后续经营的备货增加。关于存货管理，存货是公司日常重点管控的重要资产之一，每年在年中及年末至少对所有存货进行两次全面实物盘点，除核查存货是否账实相符，还要核查是否存在呆滞等不利情况。同时，按公司存货管理制度及相关法规要求，足额计提了存货跌价损失，按月进行存货库龄、周转率等经营分析。在公司对存货加强管控的情况下，至今年9月底，与上年底相比，存货周转天数减少23天，周转效率稳步提升。未来，存货仍是公司日常管控的重要资产，合理控制存货总量，有效采购，避免呆滞，持续提升存货周转率，提高资产使用效率。

4、公司海外收入占比较高，请介绍下海外业务的重点布局情况及品牌布局情况？

公司经过多年在海外市场的持续耕耘，海外业务目前已成为公司的基石业务，在需求带动下，海外的货运、公交、出租及校车等几大主力行业现已进入快速增长轨道。在全球过亿商用车的强大市场空间体量下，未来增长前景较好，公司会有序加大海外业务拓展，持续在欧美等白区市场进行深度布局，加大在新兴市场如亚太、中东等区域的投入，持续在货运、公交、出租、校车及警用等市场进行深度布局，进一步扩大市场占有率。在品牌方面，欧美仍以ODM贴牌为主，除欧美市场之外，仍以自主品牌进行市场拓展及布局。海外业务，公司会继续贯彻“一国一策、直营不直销”的销售策略，持续研发，向客户提供价值产品，进一步扩大公司在国际市场的影响力，助力行业快速发展。

5、公司的海外业务占比较高，请介绍下海外业务的竞争情况及优势？未来公司海外业务增长的持续性？

公司所处的海外市场，是一个高度竞争且价值导向鲜明的领域，其核心竞争力聚焦于产品的优越性能及技术的先进性上。多年来，公司深耕行业，凭借深厚的行业洞察与技术积淀，在商用车领域自主开发了多个产品及解决方案，能较好的为多种商用车行业提供基于安全、合规及信息化提升的产品及解决方案。在海外，公司多和本地友商或外国友商竞争，在“一国一策”销售战略及产品技术性能领先半步到一步的领先战略实施下，公司产品赢得了客户的广泛认可，加上公司产品相对于竞争对手的性价比优势，海外客户群较为稳定，市场份额稳中有升。为保障公司产品的竞争优势，多年来，公司持续加大研发投入，不断推陈出新，在产品的技术性能上不断的迭代升级，持续创新，持续推出有市场竞争力的产品及解决方案，有效提升了公司的核心竞争力。

关于业务增长的持续性，2020年以前，海外业务以通用监控产品为主，之后以行业信息化产品为主。前几年，在全球爆发的不利事件影响下，行业信息化产品的发展受阻，2023年才开始缓慢恢复。在海外需求强势回归下，海外业务增长较好，欧美等成熟市场继续成为海外业务的增长引擎，中非、亚太等新兴市场也展现出蓬勃生机。海外的货运、公交、校车、警用等行业的信息化需求正处于快速增长的初期阶段，行业渗透率较低，大量白区市场需要拓展。公司紧跟行业趋势，不断进行技术创新及产品创新，推向市场的诸如AEBS、欧标、CMS等创新产品深得客户青睐，进一步巩固和扩大了公司产品及解决方案在海外市场上的技术优势，可有效保障海外业务的持续增长，我们对此充满信心和决心。

6、特朗普上台后，有可能继续对中国产品加征高额关税，加之美国对7纳米芯片的制约等相关政策的出台，是否会对公司海外业务带来不利影响？

	<p>海外是公司收入的重要来源地之一，对海外各地的经营风险等事项，公司一直秉承高度关注及重点优先解决思路。您提及的问题，我们已经做好了充足的准备。一是公司于 2022 年底在越南投资兴建了第一家海外智能制造中心，并于去年 5 月初建成投产经营，在美国加征高额关税的情况下，越南工厂可优先向美国客户供货。另外，我们出口到欧美主要国家的硬件产品的关键物料如主芯片、存储、内存、电源芯片、AD 芯片、HUB 等物料，都是来自美欧日韩台等地，可满足不同国家或地区的相关要求；还有就是公司产品暂不涉及 7 纳米芯片的使用，美国对 7 纳米芯片的制约不会对公司业务造成不良影响；三是我们在美国的产品销售以 ODM 方式为主，锐明本地没有自主品牌，这对公司来说应该起到了一定的保护作用。未来，公司在美欧等地的业务拓展，会仍以贴牌为主；四是公司花费重金打造且已成熟应用的三级研发架构，可以支撑客户自己做产品定制开发，客户的技术能力上了一个新的台阶，同时加强了公司与客户的业务粘性，对公司的收入增长起到了一定的保障。</p> <p>7、公司的成本中芯片应该是很重要的物料，请介绍下公司的芯片供应情况？</p> <p>公司经过长时间艰苦卓绝努力打造的三级研发架构，有效的解决了公司原单一芯片方案的不利局面。在三级研发架构下，目前，公司可提供多芯片解决方案，可满足不同国家或地区基于芯片的不同需求，现有的芯片供应较为丰富，分别有联咏、瑞芯微、安霸、地平线、海思等，可有效满足客户需求。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 11 月 11 日