

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：2024-010

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	华夏基金	孙艺峻	上海峰岚资产	蔡荣转
	上海混沌投资（集团）	黎晓楠	复星保德信人寿保险	李心宇
	杉树资产	杨奥	广东正圆私募基金	熊小铭
	上海金犇投资	曹剑飞	易方达基金	刘岚
	海通证券	黄晓明	中邮人寿保险	朱战宇
	太平基金	魏志羽	交银康联人寿保险	王玉英
	西部利得基金	温震宇	上海智尔投资	李璐
	招商基金	王欢	银华基金	同颖茜
	鹏华基金	甘洋科	华兴资本	许亦鸿
	Manulife Investment Management Hong Kong Limited	李文琳	东方阿尔法基金	潘登
	百嘉基金	黄艺明	富安达基金	朱义
	太平资产	赵洋	民生银行理财子公司	杨桐
	汇丰晋信基金	张瑜静	上银基金	黄颢
	国泰基金	樊利安	工银瑞信基金	黄丙延
	西藏东财基金	包戈然	香港沪光国际投资管理有限公司	吴滨
	中国人寿资产	和川	兴业基金	廖欢欢
	嘉德全球私募基金管理（珠海）有限公司	钟文峰	海南盛冠达私募基金	刘馨阳
	深圳市中能投金投资集团有限公司	李广	深圳市翼虎投资管理有限公司	陈新华
	万德资讯	孙姚姚	聚隆达资本	王力
	申万宏源证券	张德坤	申万宏源证券	刘广发
申万宏源证券	莫著明	申万宏源证券	贺瑶翰	
申万宏源证券	韩赢	申万宏源证券	陈梅珊	
兴业证券	孙乾	兴业证券	陈鑫	

	兴业证券	杨海盟	国泰投资信托	郑宗杰
	泓澄投资	金善玉	正圆投资	黄志豪
	东兴自营	文奕婕	东兴自营	李志勇
	上海德汇集团	蔡荣转	九泰基金	黄皓
	亚太财险	邢晓迪	嘉合基金	丁俊枫
	百年资管	李翘楚	国富人寿	胡越然
	销售交易业务总部	王萍	湘财基金	蒋正山
	浪石投资	黄朝豪	聚鸣投资	惠博闻
	建信理财	项艾琳	循远资产	田超平
	兴业证券自营	张延晟	上海途灵	赵梓峰
	中金公司	袁咪	Trinvest	王祥麒
	信达澳银	马绮雯	鹏华基金	张雷
	天弘基金	雷茜茜	长安基金	徐小勇
	华夏基金	胡斌	国投瑞银基金	王鹏
	海富通基金	赵莹洲	长城财富资产	杨海达
	信诚基金	陈超俊	天治基金	陈付佳
	泰信基金	李其东	鑫元基金	龙凌波
	鑫元基金	陈宇翔	国联基金	杨佳
时间	2024年5月17日			
地点	线上会议、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 产品研发部总经理：胡修彪 证券事务专员：龚晓涵			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司如何看商用车的智能驾驶技术？公司在此方面有何机会？</p> <p>公司近几年一直在自动驾驶领域保持比较高的投入，包括L4级和L2级自动驾驶业务，我们主要还是将自动驾驶相关的技术应用到我们的核心业务场景中，包括提升商用车的安全以及效率，通过应用自动驾驶相关技术，促进我们在很多产品领域有不少的技术创新。比如我们自主研发的AEBS解决方案，在国内的公交、出租等行业已经规模化销售；在欧洲，已经通过欧盟的第三方检测机构严格认证。以AEBS为代表的自动驾驶业务未来会成为公司的主要业务增长点之一。</p> <p>2、公司在前装产品上的布局？对前装业务占公司收入百分比的考虑？</p> <p>公司的前装业务，在产品上主要包括三个方面：一是价值产品，包括欧标安全解决方案、AEBS、电子后视镜；二是各类法规件，主要是国标、部标机；三是和主机厂合作的解决方案。以上三种情况，具体信息在2023年的年报中有详细的描述。公司通过有一定技术壁垒的欧标、AEBS以及车规级的电子后视镜等业务，促进公司和国内主要主机厂建立了战略合作关系，我们相信公司的前装业务，未来会有比较好的增长趋势。关于前装业务占比，目前，前装业务占公司的收入比例很小，但是公司会持续在前装业务领域进行战略投入，我们有信心，未来前装收入占比会逐步提高。</p> <p>3、针对欧标业务，公司具体的准备及发展情况？其中在乘用车上的合作进展？</p> <p>公司的欧标安全解决方案已经成熟发布，同时和国内近十家主机厂商已经开始合作，我们的欧标产品已经通过了第三方过检机构的严格检测。2024年7月1日之后，随着欧标安全标准的强制执行落地，我们的欧标安全解决方案就可以随国内整车出口实现批量出海销售。另外，欧标业务和海外主机厂也在密切合作洽谈中，其中已达成与两家海外主机厂的定点合作。未来，我们在国内货车出海和欧洲本地前装车厂将加强销售投入，希望能够取到好的销售业绩。另外，公司欧标安全解决方案能够满足乘</p>			

用车相关要求，但是在乘用车领域关于欧标暂时没有实现定点合作或销售，未来，我们在乘用车欧标领域会持续关注，在时机成熟的情况下，会将欧标等引入乘用车领域。

4、公司近年毛利率提升较快，特别是海外，想问下未来的毛利率提升的持续性 及未来提升空间？

随着公司业务的恢复性增长，毛利率提升确实较快，去年及今年一季度的毛利率一直在提升中，特别是海外毛利率，已经达到公司成立以来的较高水平。毛利率提升的关键因素，主要得益于公司持续进行的产品创新及解决方案的迭代升级。虽然海外毛利率相对较高，但是与海外的竞争力对手相比，公司产品的毛利率仍然具备一定的性价比优势。未来，我们会持续加大基础研发投入和产品及解决方案的创新升级，主要保持毛利率水平不下降，且持续稳定。对公司目前的海外毛利率水平，未来我们想持续保持在当前的水平上不下降，主要是公司想继续提升我们的性价比优势和产品科技含量，并与海外客户共同拓展新的销售区域及业务领域，从而可以更好的帮助我们的客户获得更好的竞争优势，加强我们与海外客户的业务粘性，进一步扩大公司的业务领域及市场占有率。

5、公司的产品是直接直销还是经销？大概销售模式是什么样？

公司在销售上一直采用“直营不直销”的销售策略，即用公司产品的技术性能、科技属性等，一方面积极影响最终用户使用公司产品，另一方面与系统集成商或运营商开展合作，共同拓展市场。在销售业务模式方面，国内和海外市场采取了两种不同的策略。在国内市场，我们既有直接用户，如公交集团或出租车公司等产品的直接使用者，对于深圳等本地市场，我们拥有专业的运维团队，能够直接提供安装和运维服务，国内业务的大量客户是公司产品的间接用户，即公司通过与系统集成商或运营商的合作而进行产品销售，系统集成商或运营商再把公司产品推给在接用户。在海外市场，由于地域广泛，公司产品涉及全球 100 多个国家和地区，我们面临着安装和运维的巨大挑战。因此，在海外公司主要采取与系统集成商和运营商合作的模式，在“一国一策”的销售策略下，充分利用他们的资源和网络，实现产品的快速推广和服务。这种模式不仅降低了我们的运营成本，也使我们能够更高效地覆盖全球市场。

从业务比例上看，海外市场主要以系统集成商和运营商的间接销售为主，几乎没有直接用户。而在国内市场，尽管我们拥有一些直接用户，但向系统运营商或运营商的销售模式仍然占据主导地位。具体来说，公司直销业务的收入比例相对较少。

我们相信，通过与系统集成商或运营商的紧密合作，我们能够更好地满足客户需求，提供更优质的服务，并在激烈的市场竞争中保持竞争优势。同时，我们也将继续探索和优化销售业务模式，以适应不断变化的市场环境。

6、公司技术解决方案中的硬件产品是自己生产的还是外采的？

公司在产品研发和生产方面一直秉持着高度自主化的原则。我们的产品，从摄像头等高精度硬件再到软件算法等，都是自主研发、自主设计、自主测试和自主生产的，部分零配件如芯片、模块等为外采。在产品研发的初期，我们确实面临过一些挑战，特别是当产品集成了 AI 智能功能后，对摄像头的精度和性能要求极高。然而，通过不断的技术积累和创新，我们逐渐培养了自己的研发团队和生产能力，成功解决了这些问题。

在硬件方面，我们拥有完整的生产线和先进的生产设备，能够确保产品的质量和性能。同时，我们还拥有一支专业的测试团队，对每一款产品都进行严格的测试，确保其在各种环境下都能稳定运行。

在软件方面，我们同样拥有较强的研发实力。我们的软件算法团队能够根据市场需求和客户需求，快速开发出高效、稳定的软件产品。这些软件产品不仅具有高度的可定制性，还能够与我们的硬件产品无缝对接，为用户提供更好的使用体验。

为了进一步提升生产效率和降低成本，我们在东莞建立了五万多平米的智能智造中心，去年在越南提资兴建的全流程、全自动的越南制造中心已投产经营。这两个制

造中心不仅提升了公司的产能，还使我们能够更好地满足全球市场的需求。去年底，越南工厂已经开始向海外市场发货，我们计划在今年底之前，将发往日本、美国等地的产品都通过越南工厂生产制造和发货。

7、请公司介绍下在研发上投入的领域和范围？

公司研发投入主要分三部分：基础研发投入、新产品和解决方案研发和行业及客户需求定制化开发。基础研发主要保障公司对前沿技术、产品创新等领域的持续投入，为未来作技术等储备；新产品和解决方案的研发投入，主要是保障公司现有业务的持续创新及产品迭代升级，向客户持续提供更有价值的产品和解决方案；在客户需求定制化开发方面，我们持续优化迭代三级研发和行业软件分层，以持续提升客户需求定制化开发效率，从而可以将研发资源更多的投入到功能安全、自动驾驶、SafeGPT、AI ISP 等基础研发领域，更好的构建公司的技术优势。公司坚持长期主义策略，每年的研发高投入，有效的保障了公司的核心竞争力不下降，使公司产品的科技含量始终处于行业领先水平。未来，持续的研发高投入策略公司仍不会改变，但随着销售收入的提升，随着公司三级研发架构的持续进行，研发投入占比会有所收敛。

8、公司今年的现金流良好，是什么原因造成的？

这主要是公司产品的销售结构变化导致的，在主营业务中，海外销售占比持续提升至今年一季度近 70%的水平，而海外的货款回笼速度明显好于国内很多，从而现金流较好。海外市场的信用体系普遍较为健全，客户在合同履行方面表现出更高的诚信度，虽然前期谈判可能较为艰难，但一旦合同达成，海外客户的支付速度通常会比国内客户更准时，坏账风险也相对较低。从公司成立至今，暂未发现海外有大额坏账产生。相比之下，国内市场的销售占比在过去较高，但应收货款回笼速度较慢，甚至存在一些客户拖欠款项、导致诉讼案件的情况，国内市场在信用体系建设等方面还需要一些时间完善和提升。从公司 2019 年前后销售结构的变化来看，海外销售占比的提高显著改善了公司的现金流状况。这种变化使得公司的货款回笼速度更快，坏账风险更低，从而为公司的发展提供了更为稳定的资金支持。

9、公司的芯片目前用的是哪家的？

公司经过较长时间三级研发架构的持续投入及改造，目前可快速切换多家芯片方案。现使用的有安霸、联咏、瑞芯微、地平线、海思等多家芯片。目前，国内业务在顺应国产化要求前提下，主要使用海思、地平线等芯片方案，而出口业务基本全部采用的是安霸、联咏等非国产芯片。

10、请介绍下公司的竞争情况？

竞争无处不在，需直面对待。竞争，既可加快行业健康发展，为行业发展助力，又可优化行业玩家，优胜劣汰。既然竞争不可避免也无法阻止，我们能做的就是不断提高、加强自身的核心竞争优势。面对竞争，锐明始终保持领先市场一步到半步的策略，筑牢核心壁垒并不断研发新产品以保持自身的市场地位。公司坚持长期主义策略，在研发上一一直多年坚持研发高投入，通过持续不断的研发，深度挖掘公交、出租等行业的需求应用场景，不断发现新的应用需求，通过产品创新等方式，助力公司可持续发展；通过持续推动管理变革，不断提升公司管理效率；通过持续推进智能制造，不断提升生产效率，不断提高交付效率。

11、公司未来在欧标产品的预期情况，该业务模式是否能扩展到海外其他区域？

自 2024 年 7 月起，欧盟二十多个国家的所有新车都将强制搭载欧洲安全解决方案才能上路，即新车下线需要符合欧盟标准（即欧标）。目前，公司已与国内多家主流车厂达成基于欧标的定点合作，已经接到部分欧标产品的订单。目前，虽然合同数量不是很大，但已经开始量产销售。相信随着欧标业务的推进，会给公司带来一定的业务增量。未来，公司将继续携手国内主流车企及境外相关车企，将欧标产品继续在欧盟等地宣传并实现落地销售，该业务将会给公司带来一定的业务增长空间及良好利

	<p>润。</p> <p>关于该业务的扩展情况，基于欧标可显著提高安全驾驶水平，现越来越多的非欧盟国家，如日本、澳大利亚和墨西哥等地，也开始将欧标作为重要的参考并逐步纳入其车辆安全法规体系。这一趋势将为公司带来新的发展机遇与挑战，鉴于公司是国内为数不多的完全符合欧标的生产厂家之一，我们相信，未来，欧标业务会给公司带好一定的业务增量及良好的利润。持续创新，积极关注海内外市场变化及动态，提前谋划，适时制定合适的发展战略，未来锐明会更好。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年5月20日</p>