

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：2024-011

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 type="checkbox"/> 其他			
参与单位名称及人员姓名	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
	人保资产	李哲超	长江养老	刘堃
	华安基金	宁柯瑜	华安基金	雷蒙
	华安基金	何天舒	华安基金	熊哲颖
	华安基金	李欣	嘉实基金	安昊
	嘉实基金	何鸣晓	嘉实基金	刘美玲
	嘉实基金	刘晔	天风证券	李璞玉
时间	2024年5月20日			
地点	线上会议			
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、公司在全球化过程中如何抵御风险？</p> <p>公司业务遍布全球一百多个国家和地区，公司一直积极做各种准备以应对地缘政治和贸易战风险，比如公司在越南的工厂建成投产，目标是2024年年底前达到销往欧美主要国家的产品都是通过越南工厂生产；公司的三级研发体系架构成熟落地应用，软件和硬件解耦分离，从而保证我们可以低成本、快速切换主芯片平台和各类硬件，其次客户自己可以基于我们的三级研发架构进行自主知识产权的定制化开发，这就保证我们可以给客户快速提供满足各国监管要求的硬件产品、软件和算法；再有就是为应对美国NDAA法案，公司完成了从单一芯片向多芯片方案的转变，即能满足美国去中国化的要求，也能满足中国产品国产化的要求；另外，我们一直高度重视数据安全，目前我们已经在欧洲和美国建立了本地数据中心，保证当地的数据在合规合法的前提下在当地进行训练，严格遵守各地区各国关于数据安全和隐私安全的法律法规；第三就是公司将在海外建立研发中心及全球结算中心，全面应对技术及全球货款结算风险。</p> <p>2、请介绍公司在海外市场的发展情况？与国内相比，海外市场的发展有何特点？</p> <p>公司进入海外市场较早，至今已有十多个年头。早期公司在海外市场以通用监控产品为主，直到2020年海外的业务重心开始快速转向更为专业的行业信息化产品。目前，海外业务以货运、公交、校车及出租行业为主，业务区域主要是欧美，中非、中东及亚太的业务也有了快速的增长，海外销售网络正逐步完善当中，全球营销网络布局逐渐显现。至23年底，海外共有八家全资或控股子公司，另有八个办事处，白</p>			

区业务还在进一步拓展中。

与国内业务相比，海外市场的发展不仅需要面对语言和文化差异等挑战，还需要深入了解不同国家和地区的法规标准等要求，更加需要面对完全市场化竞争的挑战，这使得海外市场的拓展工作更加复杂和困难。尽管海外业务有这样或那样的困难和挑战，但海外也有不同于国内发展的特点，那就是市场需求较为强劲，且完全是市场化行为，只要你有好的产品好的服务，再加上公司产品的性价比优势，海外业务增长水平及增长潜力均较大。未来，公司仍会持续加大在海外市场的投入，特别是本地化投入，且会不断提升公司产品质量和服务水平，以期在海外市场取得更好的业绩。目前，海外营销中心已经是一个国际化程度很高的团队，本地化人员约占到海外总人数近 40%，为公司海外业务拓展打下了一定的基础。

3、在中美贸易摩擦、俄乌冲突等的海外市场环境下，公司在海外的业务是否受到影响？要如何拓展海外市场？

影响是存在的，特别是前几年在全球性相关事件的影响下，一定程度上减慢了公司整体发展的速度，2023 年及今年一季度，公司业务开始恢复性增长，营业收入及利润重回增长轨道。

关于如何拓展海外市场，我觉得很重要一点，就是服务好你的客户，努力提高客户满意度。产品质量稳定、性能好且技术含量高、相关数据准确率高，这些指标都是满意度的体现。如果你的产品稳定性好、科技含量高，能解决客户的监管难题，客户不选择你的产品可能性不大，对的选择实际是一个双赢的局面。海外是一个庞大市场，如何把产品做好，真正解决客户的问题，作好服务，再加上中国企业产品在境外的性价比优势，公司和客户的粘性就会增强，业务拓展一定会良性发展。

4、请介绍下公司海外业务高速增长持续性和未来国内海外业务结构规划？

海外业务从 2020 年开始由通用监控产品向行业信息化产品转变，其中货运、公交、出租及校车等四大行业，业务增速较快但落地总量并不是很大；欧美等区域虽为公司业务增长的主力区域，但依然存在白区需要进一步进行业务拓展，加上公司已经有一定销量落地的中非、中东及亚太等区域，业务起色才刚刚开始，预估未来发展潜力较大；另外，从公司内部的市场调查情况看，货运等行业发展仍处于起步阶段，行业渗透率相对还比较低，未来发展潜力仍不容忽视，如再加上公司持续推出的如 AEBS、欧标、CMS 等创新产品出海销售，海外业务高速增长仍有较大的可持续性。

2023 年，公司的主营业务中海外销售收入占比接近 60%，今年一季度已提高至接近 70%，海外高毛利率产品收入占比的提升，对公司利润贡献很大。未来，公司将进一步加大海外本地化投入，持续拓展欧标、AEBS 等产品，期望进一步扩大海外销售收入占比，以获得更好的利润回报。在国内市场，公司将致力于成为行业引领者，推动行业向关注产品价值和解决客户痛点的方向发展，公司将不再仅仅追求市场份额的扩大，而是会更加注重业务的质量和利润贡献。未来，公司将更加注重价值型业务的发展，避免参与那些虽然能带来增量但利润贡献较低的业务。这种策略将有助于公司提高整体盈利能力并实现可持续发展。

5、过去几年公司利润情况不太好，费用支出较大，具体都用在哪些方面？

过去几年公司业务在相关客观情况的影响下，发展受到了一定限制，2022 年更是出现公司成立以来的首次亏损，但是在内功修炼上，我们做了很多战略调整努力，费用支出相对较大，但这些支出对公司的长远健康发展非常有利。一是公司花大力气重构了我们的三级研发架构，上市后的三年，研发支出超过 7.6 亿，虽然支出较大，但有效提高了研发效率、研发准确率及快速交付能力，这从 2023 年的经营数据可以佐证。2023 年公司业务开始恢复性增长，但研发费用同比却在下降，研发效率的应用效果比较显现；另外，三级研发落地后，顶层的定制化开发可以开放给重要客户，提高了公司与客户的粘性，有助于销售水平的提高。二是在美国 NDAA 法案的迫使下，公司从原先的单芯片方案转变为现在的多芯片方案，使得公司更能贴合客户的定制化要求，也能减小国际摩擦对公司的负面影响。三是公司的供应链布局更加符合目前国

	<p>际局势的变动，如公司在越南北宁地区投资新建了海外制造中心，该智能制造中心是公司目前智能化、信息化、现代化程度最高的工厂，一定程度上可以满足目前国内外经济大环境下的产品出货要求。四是公司加大了在海外市场端的投入，如本地化人员投入，积极提前布局海外各个市场，这为 2023 年及未来几年海外的发展及增长打下了良好基础。以上几个方面的投入，使得公司的发展基础更加稳固，能更好、更从容的应对外部环境的变化，为公司未来更加高质量发展打下了比较坚实的基础。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 21 日