

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：2024-014

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 </p>																																															
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>单位名称</th> <th>参会者姓名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>国联基金</td><td>甘传琦</td></tr> <tr><td>财通证券</td><td>杨烨</td></tr> <tr><td>农银汇理</td><td>洪琳</td></tr> <tr><td>长江证券</td><td>于海宁</td></tr> <tr><td>长江证券</td><td>王慧芳</td></tr> <tr><td>泰康基金</td><td>王瑄</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>蒋英杰</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>李瑞</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>张博</td></tr> <tr><td>中国银河证券</td><td>胡天昊</td></tr> </tbody> </table>	单位名称	参会者姓名	国联基金	甘传琦	财通证券	杨烨	农银汇理	洪琳	长江证券	于海宁	长江证券	王慧芳	泰康基金	王瑄	东方基金	蒋英杰	东方基金	李瑞	东方基金	张博	中国银河证券	胡天昊	<table border="1"> <thead> <tr> <th>单位名称</th> <th>参会者姓名</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>国信证券</td><td>欧阳仕华</td></tr> <tr><td>中国银河证券</td><td>易张卉</td></tr> <tr><td>长江证券</td><td>李烨</td></tr> <tr><td>长江证券</td><td>祖圣腾</td></tr> <tr><td>长江证券</td><td>李佩玲</td></tr> <tr><td>德邦基金</td><td>陆阳</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>张阳</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>周玉凤</td></tr> <tr><td>东方基金</td><td>马良旭</td></tr> <tr><td>德邦基金</td><td>申屠旺</td></tr> </tbody> </table>	单位名称	参会者姓名	国信证券	欧阳仕华	中国银河证券	易张卉	长江证券	李烨	长江证券	祖圣腾	长江证券	李佩玲	德邦基金	陆阳	东方基金	张阳	东方基金	周玉凤	东方基金	马良旭	德邦基金	申屠旺		
单位名称	参会者姓名																																															
国联基金	甘传琦																																															
财通证券	杨烨																																															
农银汇理	洪琳																																															
长江证券	于海宁																																															
长江证券	王慧芳																																															
泰康基金	王瑄																																															
东方基金	蒋英杰																																															
东方基金	李瑞																																															
东方基金	张博																																															
中国银河证券	胡天昊																																															
单位名称	参会者姓名																																															
国信证券	欧阳仕华																																															
中国银河证券	易张卉																																															
长江证券	李烨																																															
长江证券	祖圣腾																																															
长江证券	李佩玲																																															
德邦基金	陆阳																																															
东方基金	张阳																																															
东方基金	周玉凤																																															
东方基金	马良旭																																															
德邦基金	申屠旺																																															
<p>时间</p>	<p>2024年5月23日</p>																																															
<p>地点</p>	<p>线上会议、公司</p>																																															
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 副总经理、董事会秘书：孙英 产品发展中心副总经理：李恒 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、从2023年报及今年一季报的数据看，公司国内外收入都有增长，具体增长原因及持续性？ 在全球相关不利因素全面褪去的情况下，公司收入呈现恢复性增长态势，主要归因于以下几个方面： （1）市场需求的复苏：随着全球经济的复苏，国内外市场需求开始回升，这一点在货运业务上尤为明显，货运已是公司最大收入来源，2023年及今年一季度其销售占比均超过40%，同比增长均超过30%，而今年一季度同比增长更是超过了37%。结合前端市场人员的反馈，今年市场需求仍比较强劲，未来增速可期。 （2）研发创新的支持：公司在研发上一直坚持长期主义战略，研发高投入带来的产品及解决方案创新，在促进销售收入增长的同时，还有效保障了公司核心竞争力的提升。如公司推出的AEBS，已在国内的出租车和公交车上批量销售，今年将随欧标产品走入欧洲市场，对公司今年及未来收入的增长带来了强大支撑；还有警用业务，随着警用相关产品的不断推出，收入增速较快，如2023年的警用收入，在2022年不足千万的低收入基数值，同比增长2倍多，今年一季度也实现了近80%的增长。创新 </p>																																															

	<p>产品的持续推出，对公司收入增长带来了强大动力。</p> <p>(3) 本地化投入效果明显：在加大本地化投入前即 2019 年以前，公司主营业务收入结构为国内占 65%左右，海外占 35%左右。在公司持续进行的本地化投入后，2023 年主营业务收入结构为国内占 40%，海外占 60%，而今年一季度则是国内占 31.5%，海外占 68.5%，海外收入已然成为公司的基石业务。大力加快海外的本地化投入，持续扩大海外收入疆土，特别是白区突破，对公司收入的增长至关重要。未来公司在资源投入上，仍会加大海外的本地化投入水平，并持续进行白区突破，在欧标等外部法规加持下，海外收入增长的持续性会得到一定保障。</p> <p>2、请介绍下公司欧标业务的进展情况？以及如何面对新进入的竞争者？</p> <p>公司第一款欧标安全解决方案于 2023 年 9 月通过了严格认证，是国内率先通过认证的解决方案供应商。在欧标解决方案成熟发布后，公司已和国内近十家主机厂商展开业务合作，多款欧标解决方案已通过了第三方过检机构的严格检测，如 ISA 在欧洲本地至少需在三个国家、一千多公里及二至四周的路测，而 AEBS 要求 30 万公里无误刹，欧标的要求很高。2024 年 7 月 1 日开始，欧标安全法规将强制落地执行，公司已和国内多家主机厂商签订了批量供货合同，获得了一定的先发优势。对于已达成供货需求的主机厂来说，目前仍属于布局欧标区域的早期，暂未形成车辆大规模出海的量变，近一两年内主机厂再引入新的同品类的二供，去欧洲再完成一次新的合规检测的投入太大（欧盟认定的第三方检测机构，每款车型过检费用 100 多万元人民币），且其他供应商的新产品技术成熟度的风险较高，新增二供不是最经济的选择。同时，我们在土耳其前装车厂已达成了两个主机厂的定点合作，海外欧标的进入渠道已有突破，与欧洲当地主机厂商的合作也在积极对接中。</p> <p>对于新进入的竞争者，在公司产品具备先发和性能优势的情况下，我们已经实现欧标产品随国内主机厂整车出海及和欧洲本地前装车厂的合作已在密切对接中，销售的先发优势较强。后期，持续保证欧标解决方案的稳定性，持续提高准确率，在性价比优势的加持下，我们相信公司的产品在该市场的竞争优势会较为明显。加强销售投入，特别是本地化投入，继续贯彻“一国一策”的销售战略，随着时间的推移，欧标产品的收入可期。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 24 日