

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：2024-016

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	博时基金	齐宁	博时基金	肖瑞瑾
	博时基金	王赫	天风证券	缪欣君
	中信建投	应瑛	诺德基金	黄伟
	华安证券	喻明	前海汇杰达理资本	梁正芳
	前海汇杰达理资本	黄华丽	德亿源投资	周沛盛
	德亿源投资	温颖	德亿源投资	朱天笑
	沐德资产	余伟民	金字塔投资	罗鹏辉
	中信证券	陈奕锦	中信证券	徐翠
	微宝基金	刘宇昊	国金证券	王艳洁
	亿合创世投资	王兆江	毕升私募	陈艺凡
	融信资本	王丽	春秋资本	邱志远
	安信基金	何宇涵	安信基金	沈明辉
	大摩基金	马子轩	中邮证券	丁子惠
	民生证券	白青瑞	建信基金	程广飞
	民生证券	金郁欣	个人投资者	龚华
	个人投资者	唐济航	个人投资者	牛风举
	中财集团	唐旭	中信证券	袁晔
	黄河财产保险	李贺	厦门中略投资	蔡在行
	中邮保险资产	朱战宇	中信建投证券基金	刘岚
	上海汐泰投资	李迪心	长城财富保险资产	江维
	上海涇溪投资	吴克文	华创证券	杨帅
	建信基金	杨荔媛	国联安基金	魏东
	深圳正圆投资	戴旅京	百嘉基金	黄艺明
	弘毅远方基金	焦庆	建信基金	李昊泽
	杭州红骅投资	陈杰	紫金保险	李贺
	上海健顺投资	高冉	西部利得基金	陈保国
	国华人寿保险	刘翔宇	上海重阳投资	胡敏
	致合（杭州）资产	张傲亮	上海复胜资产	张振
	西部利得基金	张昭君	深圳易同投资	邢晓迪
	长盛基金	侯智中	观富（北京）资产	裴璇
嘉实基金	安昊	工银安盛资产	张凯帆	
华夏基金	孙艺峻	兴华基金	高伟绚	
世纪证券	范俊雄	摩根资产	李昂	

	西安清善企业管理咨询有限公司	王华溢	宁银理财	毛子瑞
	中信证券	厉多伊	兴银理财	江耀堃
	兴业基金	颜格	招商证券	吴彤
	国泰基金	韩知昂	上海同犇投资	李智琪
	华创证券	吴鸣远		
<b>时间</b>	2024年5月29日			
<b>地点</b>	线上会议、公司			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	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			
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>1、近年公司海外收入增长较快，请介绍下增长驱动力？</b></p> <p>主要有以下几个驱动因素，一是海外销售网络逐步完善，全球营销网络布局逐渐显现。至2023年底，海外共有八家全资或控股子公司及八个办事处，持续进行的本地化布局，使本地化人员数量占比约占海外总人数的40%。健全的海外营销网络，助力海外收入持续增长；二是公司产品有较高的性价比优势，相比竞争对手，公司产品的性价比优势较为明显，一定程度上推动了海外业务的增长；三是公司产品线较为丰富，在持续多年研发高投入情况下，海外业务以货运、公交、出租、校车等多个商用车综合智能化解决方案为主，丰富的产品线资源，有效满足了客户的需求，助力海外收入持续增长。未来，公司在海外投入上仍会有节奏、有规划的进行，将在欧标、大伦敦主动式安全系统（PSS）等相关政策推动下，持续推动海外业务拓展，继续进行本地化BD投入，加强与海外客户的业务联结，持续推动海外业务进一步增长。</p> <p><b>2、公司海外毛利率相对较高，请介绍下持续性？</b></p> <p>公司海外毛利率相对较高，但与海外竞争对手相比仍具备一定的性价比优势。毛利率的提升，主要得益于公司持续进行的产品创新及商用车行业解决方案的持续迭代升级，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，保持毛利率水平不下降且持续稳定，持续提升产品科技含量，帮助我们的客户获得更好的竞争优势，加强海外客户粘性，进一步拓展海外业务领域及市场占有率。</p> <p><b>3、请介绍下公司前装业务的战略地位和销售增长情况？</b></p> <p>公司很重视前装业务，前装是公司唯一一个以事业部形式管理的产线，有独立的销售、研发等资源，战略地位显著。在商用车前装市场目前仍以后装为主的情况下，前装业务在公司收入仍然不高。2023年，前装收入仅有4,000多万元，销售占比不足3%，但收入同比增长却超过一倍多；今年一季度，前装收入已近6,200万元，同比增长接近一倍，前装业务即将进入快速增长轨道。公司的多款欧标产品取得了欧标的严格认证，且公司已与国内多家主流整车厂商取得了欧标的合作。今年二季度前后，随着欧标在欧洲落地，公司的前装业务将随国内主流车厂进入欧洲市场，实现出口，部分欧标订单已在交付中。另公司已在土耳其前装车厂实现了两个主机厂的定点，同时，我们了解到，目前日本、墨西哥等多地均以欧标为标准，将同步以法规等形式推动本国欧标业务的开展，这将为公司打开海外前装市场打下更加坚实的基础。</p>			

---

附件清单 (如有)	无
日期	2024年5月30日