

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：2024-017

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			
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
	摩根士丹利基金	雷志勇	长江证券	于海宁
	长江证券	祖圣腾	长江资管	杨书权
	长江资管	罗聪	长江资管	刘舒畅
	长江资管	杨坤	海通证券	杨林
	海通证券	杨蒙	浦银安盛	朱胜波
	恒越基金	胡新怡	华安证券	李雅鑫
	华安证券	傅晓焱	东兴基金	周昊
	华商基金	王毅文	华商基金	童立
	华商基金	高兵	华商基金	王云翥
	华商基金	石恺	国海证券	刘熹
	国海证券	郭义俊	天风证券	李璞玉
	恒越基金	吴海宁	长城基金	刘疆
	银河基金	田萌	金鹰基金	方超
	浦银安盛基金	范军	平安基金	翟森
	诺德基金	周建胜	富国基金	王佳晨
上海鹤禧私募基金	秦周丹	上海光大证券	刘伯恩	
时间	2024年5月31日			
地点	线上会议、公司			
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

1、公司的客户是系统集成商还是直接用户？稳定性如何？

公司的客户主要有两类，一类是产品的使用方即终端客户，另一类是系统集成商或运营商。公司在市场营销策略上一直以“直营不直销”为主，以公司产品深度影响直接用户，促使系统集成商或运营商选择公司产品，再反向交付给产品的使用方即终端用户。国内业务这两类客户都有，且多数以系统集成商或运营商客户为主，终端用户较少。海外业务，公司在“直营不直销”的销售战略下，坚持“一国一策”的营销策略，在销售区域分布较分散且距离较远，及公司产品需要安装、运维运营等实际情况下，海外客户全部为系统集成商或运营商，不存在直接销售给终端客户的形式。

关于客户稳定性，系统集成商或运营商作为公司的主要客户，一是可有效避免终端用户作为项目型客户无长期稳定业务来源的不利局面，二是公司与系统集成商或运营商直接合作，大家一起联合进行市场营销，共同拓展市场，公司无需在全球范围内安排庞大的运维团队，可有效减少管理维度、降低管理难度，还可节省一部分市场推广费用，最重要的是有效保障了客户的稳定性。

2、为应对外部不利因素对公司的影响，公司在哪些方面作了何种应对措施以加强公司未来稳健发展？

首先，重构公司的三级研发架构。公司上市后，为保证公司核心竞争力不下降，为提高日益庞大研发团队的研发效率，提高交付效率，公司花重金重构了研发架构，使研发底层架构更加稳定、更加完善；开放顶层架构给核心合作伙伴，加强了客户粘性；使软硬件解耦分离，保证了公司可以低成本、快速切换主芯片平台和各类硬件，使公司从单一芯片方案向多芯片方案转变，有效应对了美国NDAA法案的制约。研发效率和交付能力的提升，加强了公司与客户的粘性，对销售水平的提升起到了积极的推动作用。

其次，加强供应链安全及稳定性。公司在越南北宁投资新建的海外首家制造中心于2023年5月投产经营，越南工厂是公司集智能化、信息化、现代化程度很高的生产基地，在有效应对美国加征高额关税的同时，满足了公司产品在全球范围内的稳定供应。

第三，持续加大海外本地化投入。目前海外员工占比约是海外总人员的40%，持续的本地化投入，有效提高了海外业务增速，一定程度上助力海外业务持续发展，提高了海外市场占有率。

综上所述，以上这些战略调整不仅巩固了公司的发展基础，还使我们能够更好、更从容地应对国内外大环境的变化，为公司未来实现高质量发展打下了坚实的基础。

3、公司业绩恢复的较快，简单介绍下快速恢复的原因和持续性？

一是市场需求增加：随着全球相关不利因素的消退，全球经济开始复苏，商用车行业基于驾驶安全、运营安全的需求开始回暖，

	<p>国内外市场需求开始回升，特别是海外业务增长趋势较为明显，今年一季度海外收入同比增长超过 37%。公司基于市场需求调研情况发现，无论是国内还是海外，需求趋势没有改变，特别是海外市场，如欧洲将在欧标、英国将在 PSS 等政策要求下，业务增长会进入快车道。</p> <p>二是研发创新的支持：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促使海外收入快速增长。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，这对公司今年及未来收入的增长带来了强大支撑。未来，公司仍会在研发上持续投入，继续进行产品创新，国内业务将在矿山、机场等新的应用领域带动下重回快速增长轨道；海外业务将在日本、西欧及亚太等新兴的增量市场推动下继续增长。</p> <p>三是海外本地化投入效果明显：目前海外员工占比约是海外总人员的 40%，持续的本地化投入有效提高了海外业务增速。去年的主营业务，国内收入占 40%、海外占 60%，而今年一季度国内收入占比下滑至 31.5%、而海外收入占比提高至 68.5%，海外业务已成为公司的基石业务。大力加快海外的本地化投入，加快白区业务突破，持续扩大市场占有率，将为海外市场带来更大的增长空间。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 6 月 3 日