

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：2021-005

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" 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"/> 其他 <u>走进上市公司·投资者开放日活动</u>
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	深圳证券交易所、深圳上市公司协会、深圳财经频道、证券时报、全景网、中小投资者、招商证券、长江证券
<b>时间</b>	2021年10月26日
<b>地点</b>	公司展厅、报告厅
<b>上市公司接待人员姓名</b>	总经理、董事长：赵志坚 副总经理、董事会秘书、董事：孙英 副总经理：刘垒 证券事务代表：陈丹
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司董事会秘书孙英女士，对公司经营情况作了简要概述：</p> <p>去年的新冠疫情给全球经济带来了不利影响，今年在以芯片为首的关键物料持续涨价、人民币升值、工厂从深圳光明整体跨市搬迁至东莞清溪等重要事项影响下，公司的经营业绩出现了短期下滑现象，但这并不是公司的经营常态。锐明技术所处的车载大行业，是国家大发展的物联网、车联网、人工智能技术较为集中的行业，行业发展还处于起步发展阶段。</p> <p>从公司所处行业整体发展及国内外宏观经济情况看，随着千亿级货运市场的打开，公司业务未来增量空间较大，结合公司所处的行业地位、市场占有率及行业渗透率情况看，未来值得期待！公司始终秉承稳健经营的策略，以技术创新为手段，坚持长期研发高投入，持续推动内部管理变革，保障公司长期稳健发展。</p> <p>公司今天面临的不利因素，随着时间的推移会慢慢减弱。锐明人有决心和信心，在不久的将来会向投资者交一份令大家满意的答卷。公司相信，</p>

通过全体锐明人的努力，未来会更好！

锐明技术通过多年的努力，被评为国内“专精特新”小巨人企业，在技术发展道路上，公司会一直坚持走下去。

公司董事长赵志坚先生，对公司三季度利润下滑情况作了简要说明：

首先是外部原因，第一是今年供应链情况比较紧张，像包括芯片在内的关键物料普遍都在涨价，这部分对公司毛利造成不小影响；第二是汇率影响，主营业务中海外销售占比较高，达到 54%，而结算的美元汇率相比去年同期变动很大，因人民币升值，从而拉低了整体毛利率；另外就是疫情之下，国内市场大量有价值的项目特别是政府主导投资的项目还是受到了很大影响，海外如亚太地区的增长也不如预期，主要是越南、泰国、日本等地区受疫情影响封城造成的。

另外是内部原因，第一公司今年进行了厂房搬迁，工厂整体跨市搬迁造成了一定数额的补偿金及搬家损失；第二就是今年公司加大了管销研三大费用的投入，如人工费用同比增加约 6000 万，其中仅研发人员增加的人工费用就有 4000 多万，这主要是公司研发在构建三级研发架构，原有的研发体系还不能完全脱离，双轨并行，有一定的消耗在其中。

总体来讲，公司对未来整体发展还是充满信心的。首先在上述内外部原因作用下，公司不管是国内还是海外的销售收入仍然持续增长（国内收入增长 23.2%，海外增长 27.5%）且保持着公司核心竞争力；另外从长期趋势来看，公司目前所处行业空间还在持续的发展，这些年锐明投入很多技术，包括三级研发架构的建设，待新的架构逐渐形成以后，相信在效率上会有一个较大的提升。

●回答投资者问题

**1、美国市场也是公司的海外销售的主要市场之一，请问中美贸易摩擦对公司的业务有没有什么影响？**

答：中美贸易摩擦目前对公司整体生产经营造成了一些影响，公司已采取相应措施减低贸易摩擦的影响。像欧美地区，公司主要是跟当地一些具有历史渊源和行业影响力的运营商合作，这种合作模式会较大程度的缓解中美贸易带来的直接冲击。

**2、无论是公司还是目前看到的一些行业内其他公司，在国内市场利润都是有所下滑，这是什么原因造成？另外公司对明年市场如何展望？**

答：不同公司的业务结构都有自己的特点，有一些公告了业绩的行业内公司其业务可能更多的是偏向前装，比如去年因为货车的增长很快，但是上

半年增长趋势减缓所以会造成一定业绩影响。而对锐明来说，更多的是一个疫情的影响，国内有很多由政府主导的项目都出现了延期，如公交、出租等项目。公司也在重新探索更多的市场价值，让产品能直接为客户创造价值，如为出行领域在提高效率等方面。今年6月公司成立了前装事业部，工作重心仍围绕驾驶安全进行，将向车厂提供前装的车规产品及基于场景应用的多种智能化产品，如正在研制的AEB系统、倒车系统、盲区监测系统等。另外还有一个就是公司云平台投入，逐步实现公司硬件加软件的销售模式，目前SAAS化平台服务也陆续产生了一些收入，未来随着大范围推广使用，海外收入占比有望会越来越高。

**3、目前广东招标项目已经完成，其他省市的推行情况公司怎么看？**

答：目前来看，政府主管部门还在积极推进当中，部分省份目前对于采用广东省的保险模式还是其它模式还未具体确定。随着相关制度的正式落地，公司预估明年的安装量应该超过150万差不多到200万辆左右。

**4、公司海外市场遍布很广，主要包括了美国、英国、欧洲等地。上述地区的增长点每年都不一样且波动性比较大，公司对海外增长的可持续性如何看待？**

答：首先从公司分析的情况来看，公司在中东地区的业务波动就比较大，过去该地区公司主要就是做校车及出租方面的业务，公司现在也提出战略性指标，希望把业务覆盖到公交和警用等领域，像校车和出租还是会受到疫情的较大影响，相对而言警用和公交领域的稳定性会相对更高些。另外像北美市场，原来公司在该地区最大的市场是校车，随着公司业务的不布局，货运也成为了重要的市场。所以从长远来看，要想让海外能够持续增长，公司必须找到更多的增长点；其次就是海外区域的扩张也很重要，获取海外稳定的市场更多要依靠于高端市场的开拓，高端市场的业务一旦形成规模后具有更高的稳定性。所以公司今年也成立了日本全资子公司，经过将近一年的努力，也在日本市场取得了突破；最后就是加大对海外市场的投入，包括人员及业务拓展。从公司整个利润情况来看，海外市场是很重要的组成部分。

**5、目前公司前装收入占比还是非常小，并处在高投入高研发阶段，面对市场竞争如此激烈的环境下，公司如何切入这个市场，同时公司认为未来发展情况如何？**

答：公司认为前装市场是一个大的趋势，市场空间很大。锐明在视频技术、AI技术、云的技术等方面积累的技术经验对前装和后装的一个融合和协

	<p>同具有很大的价值，同时有助于公司在前装市场取得突破，车厂也更愿意去找那些在后装做的好的企业来合作前装。</p> <p><b>6、今年原材料价格上涨对公司的毛利润影响还是比较大，公司向下游客户价格传导的情况如何？</b></p> <p>答：因原材料涨价事项，公司虽然作了两次提价，但提价幅度赶不上涨价的幅度，部分项目型的订单不太可能因此涨价。海外价格传导好于国内，客户接受程度高于国内。</p> <p><b>7、国内和国外市场还是差别很大的，我们如何在未来在竞争中取得优势？像海康这样的竞争对手，后续如果他们投入更多的精力参与市场，公司是不是会面临比较大的竞争压力？</b></p> <p>答：锐明的成长的过程中，一直伴随着激烈的市场竞争，压力也从未停止。每个公司都有其商业逻辑，锐明更多的是提高自身的核心竞争力。目前来看公司涉及的领域对手方也有在做，但是锐明做的会更加细分，在个性化、碎片化需求日趋明显，需要企业深度理解用户的场景和诉求，传统的 AI 算法企业熟悉此类业务尚需要一定的过程。挖深自己的护城河，锐明会一如既往地坚持长期主义，针对能力建设进行持续投入，立志成为一个离客户最近的技术型公司，贴近客户做研发，把对行业的深度理解、开发能给客户带来价值的产品作为公司的核心竞争力之一。</p> <p><b>8、公司研发投入未来在公司产品和收入中如何体现？</b></p> <p>答：首先是体现在效率上，公司目前做是一个解决方案上的碎片化市场，公司做研发三级架构就是希望把设备、云端软件上的公共部分沉淀下去，让它更加稳定。如果在销售收入和利润增长的基础之上，三级研发架构可以实现在现有的人员规模下带来更大的价值创造。另外核心技术方面，第一个是 AI 上的持续的投入，公司过去 AI 主要做视频的，现在音频的也做。第二个像 AEB 和 L2 的自动驾驶等领域，公司正在积极研发布局，在雷达、在预控制器上也在投入，研发出来的产品上市后会给公司带来持续增长动力及增长空间。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 10 月 28 日</p>