

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：2024-033

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 type="checkbox"/> 反路演 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）
参与单位名称及人员姓名	桂治元-汇丰晋信基金管理有限公司，张运昌-申万宏源证券有限公司，裘潇磊-淡水泉（北京）投资管理有限公司，袁咪-中金资产管理（广西）集团有限公司，蔡日荣-华宝基金管理有限公司，李亚辉-海富通基金管理有限公司，戴隽-泰信基金管理有限公司，徐小明-永安国富资产管理有限公司，徐小勇-长安基金管理有限公司，陈宇翔-兴银基金管理有限责任公司，亓辰-广东正圆私募基金管理有限公司，李萌-泰康资产管理有限责任公司，李晓峥-华安基金管理有限公司，蔡峰-南华基金管理有限公司，董肖俊-泓德基金管理有限公司，廖欣宇-惠理投资管理（上海）有限公司，张作兴-中荷人寿保险有限公司，杨一-红土创新基金管理有限公司，郭镇岳-创金合信基金管理有限公司，钱文礼-长盛基金管理有限公司，方云龙-北京鸿道投资管理有限责任公司，李彪-中金资产管理（广西）集团有限公司，王妍丹-财通证券，Nancy Yin-Taikang Asset Management HK Company Limited，蔡荣转-上海峰岚资产管理有限公司，李湧-瑞达基金，Nathan LIN-Goldman Sachs Asset Management Group，张萍-广东正圆私募基金管理有限公司，范亮-国金基金管理有限公司，余玲凤-中荷人寿保险，胡斌-华夏基金管理有限公司，赵梓峰-上海途灵资产管理有限公司，吴畏-北京诚盛投资管理有限公司，周昊-泰康资产管理有限责任公司，Truman Du-日兴资产管理有限公司，韩立-上海睿胜投资管理有限公司，黄伟-诺德基金管理有限公司，Yan Huichen-红杉中国，田超平-循远资产管理（上海）有限公司，黎晓楠-上海混沌投资（集团）有限公司，武雪原-国泰君安证券股份有限公司，杨蒙-海通证券，杨林-海通证券
时间	2024年11月21日-11月22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 证券事务专员：龚晓涵
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、前几天公司披露了对子公司锐明科技的剥离，请问剥离原因及对公司的净利润影响有多大？</p> <p>锐明科技是公司的控股子公司，承接公司的贴片加工业务，在完成公司贴片加工业务的前提下，可对外市场化接单。今年科技的外协加工业务增长很快，占公司营业收入占比较高，但这块业务的毛利率相比公司主营业务比较低，一定程度上拉低了公司的整体毛利率水平；另外，科技外协加工业务的快速增长，其存货及应收账款均快速增长且金额较大，存货呆滞及跌价、应收款坏账损失风险均较高。为使公司主业更加聚焦及长期战略发展目标，公司剥离了该业务。</p>

锐明科技在今年业务高速增长的情况下，净利润为正，但利润总额整体不太高，在合并报表范围内，科技的净利润对公司利润有正向影响，但整体利润总额较小，剥离后，对公司净利润会有一些影响，但影响金额很有限。

2、Q3 公司取得了很好的成绩，单季度的归母净利润达到了 9 千万元，公司对明年单季度的净利润的维持怎么看？

公司今年三季度的净利应该是历史最好水平，我们非常希望之后的净利能保持这个水平。影响净利的因素主要是收入规模、毛利率水平及费用管控等几大因素。在公司产品迭代升级、创新业务不断涌现，及在行业整体渗透率不太高的情况下，未来业务增长前景较好。国内业务方面，公司推动国内业务从价格市场向价值市场转型，取得了一点成效，国内主营业务收入还在恢复当中，收入增速目前不高，我们预估未来仍有很大增长潜力；国内主营业务的毛利率也在恢复当中，今年一至三季度，毛利率同比仍在提升中。海外业务方面，从区域角度，美欧仍是未来发展的主力区域，其它几个战区的收入规模仍在赶超中，对于这几大区域中的业务空白区域，公司仍在持续投入，今年海外营销中心的人员仍在有序扩张中，未来会持续扩大公司的市场占有率；从产品角度，货运、公交、校车及出租等行业仍是未来大力发展的行业，前装业务通过欧标已经进入欧洲市场，为海外的前装业务打开了通道。在研发方面，公司一如继往的持续保持研发高投入及领先行业半步到一步的研发领先战略，通过持续研发，有序进行产品迭代升级，持续推出创新产品及深度挖掘应用场景，持续扩大市场占有率，保持公司的毛利率水平不下降。在人员规划方面，通过人力资源动态管理模式，人员增长与经营业绩挂钩，人均效率得到了提升，为利润增长提供了保障。

3、公司对 Q4 的海外业务展望，以及明年的展望？

目前海外业务的增长延续性还在，在公司前期进行的海外建立生产基地、建立海外数据中心、海外结算中心等风险应对措施下，到目前为止暂没发现有阻碍海外业务持续向好发展的明确影响因素。从全球角度看，公司所处行业仍处于快速发展但渗透率较低的起步阶段，公司推向市场的产品，与需求契合度较高，在产品稳定性高、技术领先及高性价比等优势下，客户认可度较高。海外市场的销售网络不断完善中，国内销售渠道较为成熟及稳定，在全球近二亿辆商用车的大市场环境下，公司业务未来发展值得期待，我们有信心、有能力按公司的战略规划持续高质量健康发展。

4、海外团队的规模，海外常驻人员的比例是多少？

为配合海外业务的持续增长，这两年海外团队人员增长较快，现在大概 140 多人，其中近 40%是海外当地人员，遍布全球多地，以业务聚集地为主。今年新增的海外营销中心人员主要以本地化外籍人员为主，受当地文化、风俗等多因素影响，本地人员对业务拓展很有帮助。

5、在财务方面，公司今年费用管控对利润释放起了很大的作用，未来在费用方面的趋势如何？

确实是，2023 年及今年的三季报，营销研三项费用率下降较为明显，均下滑了九个百分点之多，费用效率提升较快，这主要得益于公司对费用的有效管控，其中重要因素就是对员工规模的总体控制。费用中占比较大的主要是员工的人力成本，主要包括员工的工资、五险一金及计提的奖金等几块，控制费用的关键因素就是控制人员数量。这两年公司基于市场变化情况实施的动态管控人力资源政策，有效解决了人员增幅与收入、

利润增长的变动关系，人员增加与业绩增长强挂钩，在这种动态管控模式下，有效控制了人员的无效增长，对利润增长是个有利保障。未来，费用管控仍是公司重点管理的事项之一，人员规划方面，在满足业务增速的前提下，有序进行人力资源动态管理，随着业务拓展情况适时加大人员规模，按年度预算目标管控各期费用支出，控制费用整体增长规模，保障收入及利润的增长。

6、对产品迭代升级方面，有什么计划可以分享吗？

公司坚持长期主义，在研发上一直保持高投入状态，产品迭代升级是公司比较常态化的事项，公司会视市场发展情况、技术变化趋势及已经掌握的技术能力、公司产品销售的市场表现等多种因素，会适时的进行产品迭代升级及创新产品上市，如公司推出的矿山应用、欧标、警用等新产品，均是公司基于市场调研而推向市场的创新产品。不断的进行产品迭代升级及产品创新，是有效保障公司产品毛利率水平的有力措施之一，是研发体系的常规事项。

7、全球市场的商用车智能化的机会如何？

机会肯定是特别大的，商用车智能化时代刚刚来临，落地应用也是这几年才开始的，市场前景是非常广大的。主要是安全、效率提升的需求、多地的政策强制要求、技术进步提供了更多功能应用实现的可能性及全球商用车的庞大市场规模，为商用提供了广阔的市场前景。公司产品现在基本上是 ALL IN AI 状态，几乎所有终端产品都有 AI 技术，所有研发都围绕产品落地、变现进行。对于未来更好发展，我们抱有很大的信心和决心。

8、特朗普上台对中国产品加征高额关税，公司如何看加征关税的风险？

在风险把控方面，公司提前做好了充足的准备。公司于 2022 年底在越南投资兴建了第一家海外智能制造中心，并于去年 5 月初建成投产经营，在美国加征高额关税的情况下，越南工厂可优先向美国客户供货，关税影响应该可以消除。在应对经营风险方面，公司还实施了以下应对措施，如为应对海外数据风险，公司在海外多地建立了数据中心，满足当地客户和法规对于数据安全的要求；为应对国际结算风险，公司在海外某地设立全球结算中心，确保海外业务结算的安全稳定。海外业务已是公司的基石业务，在风险把控方面，公司会高度关注国际局势变化，会适时推出应对经营风险的防范措施，确保公司高质量稳健发展。

附件清单
(如有)

无

日期

2024 年 11 月 24 日