

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：2022-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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
	国泰君安计算机	齐佳宏	中邮人寿	朱战宇
	天弘基金	杜昊	红杉资本	杜知恒
	信诚基金	邹伟	富荣基金	郭梁良
	拾贝投资	杨立	东方财富证券	向心韵
	太平洋证券	曹佩	长城证券	牛大海
	大成基金	鲁建		
时间	2022年11月14日—12月8日			
地点	公司总部、电话会议			
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：孙英			
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、海外需求有所下降，目前海外的订单情况如何？公司会对海外市场进行调整吗？</p> <p>公司超 55%的主营业务收入来自海外，目前海外业务的开展相对前期来讲较为顺利，明年海外市场仍是公司重点拓展的市场之一。根据公司高层领导对海外客户的实地走访发现，海外需求下滑只是暂时的，主要原因一是疫情影响，客户库存还在消化当中，二是在疫情影响下，客户对未来经济走势的判断有点不太乐观，现金为王心态较大，投资意愿有所下降，但海外客户的粘性普遍较好，疫情期间没有出现客户流失情况。通过实地走访交流，海外主要客户对公司近几年的业务规划、调整等措施较为认可，大家一致表示，公司仍是主要且重要的合作伙伴，暂时的疫情影响会很快过去，估计明年的需求会逐步恢复到常态化提货状态。关于对海外市场的调整，目前海外需求已从通用类产品过渡到行业化需求为主的阶段，海外将是公司重要的业务拓展区域，持续进行本地化布局，加强本地化投入是公司拓展海外业务的重要举措之一。未来，海外业务的增长仍值得期待。</p> <p>2、汇率波动给公司带来了什么样的影响？</p>			

美元升值对公司的海外出口业务是正向影响，但对于进口业务是负向影响，加上公司前期进行的外汇套期保值业务，未能准确预判汇率的大幅波动，造成了套保业务的亏损给公司业绩造成了一定的不良影响。

3、其他省份对于前装的重卡视频监控系统的需求是怎样的？

广东作为第一个实施的省份，去年有 30 多万台的重卡车辆安装完了要求的标准设备，因疫情影响等多种原因，现在能够落地执行的项目不太多，落地计划都有所推迟。公司针对重卡业务政策内要求的设备及行业需求方案，已经准备的比较充分，一旦各省市启动项目计划，公司可在短时间内完成交付。

4、新国标的进展情况，对公司业务情况的影响？

针对新国标的要求，公司有针对性的开发了几款产品，相关认证部分已经完成，小批量供货已经开始。今年国内大环境受新冠疫情等不利影响，公司更多的还是在做市场调研等前期准备工作，实际的装机量不达预期，按延期至明年 7 月执行的相关政策，预计明年该业务会全面铺开，对公司业绩提升会有帮助。

5、近两年毛利率下降的原因是什么？

2021 年度毛利率同比下滑，主要原因一是以芯片为首的关键物料成本大幅上涨，一定程度上拉低了总体毛利率，二是当年海外收入占比较高，人民币升值对海外毛利率的不利影响较大，三是因生产场地从深圳光明跨市搬迁至东莞清溪，生产效率受到不利影响，加上生产厂房折旧摊销增大，造成制造成本阶段性上升。

今年海外毛利率下滑的主要原因是产品结构发生变动导致，今年高毛利率的校车行业的销售份额有所下滑，下滑原因一是疫情影响，客户库存还在消化当中，二是部分客户现金为王心态较大，提货等投资意愿不足，在市场严寒环境下，大家都尽可能的在保基础经营。从今年三个季度的毛利率数据看，公司整体及国内、海外毛利率一直在持续回升中。公司将通过新产品研发等途径，不断优化、提升产品竞争力，逐步改善毛利率水平，相信不久的将来，毛利率会回升到前期较好水平。

6、公司目前的人才结构是否有调整，是主动调整还是被动调整？

基于新冠疫情、俄乌冲突及贸易争端等国内外经济环境的变化及公司业务发展的实际情况，2021 年底，公司开始对组织架构进行调整，主要是优化组织架构、优化人才结构，这其中有一部分员工是基于自身发展及需求离开公司，但是公司关键岗位的人员流动率并不高，人员调整不会对公司的经营状况造成不良影响。公司及管理层对曾经陪同公司成长的锐明人表示衷心的感谢及祝福！组织优化是一个持续不断的过程，以激发组织效能，提升人员效率，提高公司竞争力。

7、新国标的执行时间会继续延期吗？

目前了解到的情况是政策执行时间延期至明年 7 月份，到期落地执行时，只能说不排除有继续延期的可能性。基于该政策，公司已经作了充足准备，相关产品已开始销售。在经济寒冬的大环境下，公司会努力经营好现有业务，作好充足准备，要让公司在残酷的市场竞争中能够活下来、不掉队，未来才能更好的持续高质量发展。

8、请介绍下在湖北孝感的产业化项目会给公司带来什么影响？

公司商用车综合监控信息化产业化项目分为湖北孝感和东莞清溪两个实施地点，东莞清溪的产业化项目于 2021 年三季度已正式投产使用，目前产能可完全满足现有生产经营需要，因客观原因公司业务量有所下滑，存在个别产线不满线运转情况。湖北孝感厂房因疫情原因建设工期较原计划有所延迟（公司已经进行了延期事项的必要审议程序），目前建设工程基本完工，现处于收尾验收阶段，预计今年底可结项。产业化项目的落地实施，有效解决了公司自有生产场地稳定性的问题，有利于公司生产经营的稳定持续发展。

	<p>9、商用车的周期是怎样的？请对明年的行情做个预测</p> <p>不同商用车的使用更换周期不太一样，但一般在五至八年左右。在五至八年的使用期内，每年都会有少部分新车投放量，但在某一、两年会进入批量新车更换阶段。公司是以人工智能为核心的商用车安全及信息化解决方案提供商，公司的相关产品在业内占有率较高，目前已经发展出公交、出租、渣土、环卫、轨道交通、货运等多行业解决方案。国内行业发展起步相对海外来说较早，刚列举的这几大商用车行业，其中公交及出租两行业，因产品及解决方案投入较早，相对来讲产品渗透率较高，但经过多年的探索发现，现仍有大量需求没有被满足，急待像公司这样的企业能推出更多解决运营车辆在运输过程中涉及的安全类的产品或解决方案，包括解决运营企业的持续效率提升的解决方案；其它几个行业，渗透率还处于低位水平，如渣土行业，2018年下半年公司在业内首次推出了全套行业化解决方案，至目前也仅十个左右的省市上车安装，行业需求仍较大。在海外，公交、出租及校车的行业应用刚刚起步，行业渗透率非常低，未来发展前景及空间很大；海外货运的产品渗透率不足10%，行业应用前景广阔。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022年12月9日</p>