

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：2024-012

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 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
	华宝基金	强超廷	华宝基金	汤祺
	天风证券	李璞玉	西部利得基金	张昭君
	个人投资者	龚华	永赢基金	王文龙
	国泰基金	韩知昂		
时间	2024年5月21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 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	<p>1、请介绍下公司的 safeGPT 业务进展情况？</p> <p>safeGPT 是公司近两年研发投入非常多的战略项目，基本逻辑是基于大数据和 AI 大模型对司机的驾驶状态进行实时的风险判别，并且基于风险等级进行智能的风险干预，从而有效防止交通事故的发生，同时针对司机的驾驶行为进行精准画像，针对司机的不良驾驶行为，车队管理者可以进行针对性的培训和考核，是一个应用系统。</p> <p>safeGPT 可以和公司的 AEBS 系统进行深度融合，形成安全闭环解决方案，更进一步降低交通事故率。我们在深圳某出租车公司应用该安全闭环解决方案后，交通事故率相较于没有应用解决方案的车辆事故率下降 40%以上。safeGPT 目前处于在全球各类客户进行试点和应用阶段，应用的行业包括货运、公交、出租等。safeGPT 目前不直接产生销售收入，它是一个应用系统，需和相关设备、AI 等配合使用，虽不能直接产生收入，但是有效提升了公司整体的面向商用车各行业安全解决方案的竞争力，从而提升我们产品的整体市场占有率。</p> <p>2、国内的货运、公交等行业化产品是否能全部能平移至海外市场？</p> <p>公司面向商业车的安全、合规和效率提升行业领域，最大的特征之一就是行业和客户碎片化严重，所以我们花很大精力投入到三级研发体系研发，保证基础软件、行业标准软件和行业及客户定制软件实现分层解耦。国内的货运、公交等行业的产品在基础软件和行业标准软件两层，和海外市场客户的需求基本一致，但是海外市场客户有不同的地域性、行业性、客户专属的各类定制类需求，这一类需求每个国家、每个</p>			

客户都会存在差异，所以行业及客户定制软件层需要基于各国各客户的需求进行定制开发。基于国内外客户定制化需求的不同，软件版本等不尽相同，目前，国内的业务不能简单的平移给海外客户，两边产品有共性，但也有差异。

3、近期公司讲的研发效率提升，具体指哪些方面的提升？

公司研发主要分三部分：基础研发投入、新产品和解决方案研发和行业及客户需求定制化开发。研发效率提升最大的部分是行业及客户需求定制化开发部分，因为基础软件 and 行业标准软件可以共用，定制软件可以独立开发、测试和维护，这部分的研发效率比应用三级研发架构前提升了 50%以上。另外效率提升比较大的新产品和解决方案的研发，主要得益于基础功能、基础组件的抽象化和成熟化，可以减少很多产品开发的重复性工作，这部分的效率提升比应用三级研发架构前提升了 30%以上。

4、今年及明后年，公司海外市场的销售情况？请按区域及行业展开下？其中白区突破点有哪些？

在欧标、CMS、AEBS 等创新业务的推动下，我们有信心海外销售今明两年仍会保持稳定的增长趋势，同时由于我们的产品更加丰富和完善以及整体解决方案（应用智能硬件、软件、AI、云平台和大数据技术的 AIoT 智能物联解决方案）能力提升较快，我们预期海外销售增长速度会高于行业增长速度，其中高增长的主要行业包括货运、公交、警用以及出租等行业线；在销售区域上，我们认为欧洲、美洲、亚太等地的增长不能小觑。另外，白区突破的重点区域我们预计会是日本、西欧和南欧（德国、法国、西班牙）等地以及人口众多的亚太国家，我们在这些国家或地区已经持续耕耘了较长时间，我们相信，随着行业的快速发展和我们能力的提升，这些白区市场会在未来给我们的海外业务提供新的增长动力。

5、请展开说明下英国、德国后装业务进展？

英国一直是公司的重点销售市场，公司货运、公交产品和解决方案都在英国有很好的应用，特别是受益于“从 2024 年 10 月 28 日起，超过 12 吨的重型货车安装主动式安全系统（PSS）才能在大伦敦运营”的规范要求，我们的盲区相关产品今年将在英国后装市场有较好的销售表现，预计将大批量销售，这将对英国后装业务产生积极影响。德国后装业务目前销售很小，该区域一直是我们战略投入的国家之一，未来借助于欧标安全解决方案、货运车联网以及盲区产品的竞争优势，德国后装业务有望形成规模的销售突破。

6、国内毛利率相对海外市场较低，公司在矿山、机场等领域有了新的业务拓展机会，想了解下公司原有的国内业务是想收缩不做而转入新行业发展吗？

国内市场的公交和出租产品线仍是我们收入的重要来源之一，这两块业务的毛利率不低，值得我们持续投入，我们坚定地看好这两块市场，并计划通过持续优化和创新向价值市场转型，进一步扩大我们的市场影响力。货运行业，在公司的主营业务收入中销售占比是最大的，并且近年来呈现出快速增长的趋势，一旦政策红利和经济刺激到来，凭借我们在供应链、产品和研发等方面的积累，我们有信心把这块市场做好。此外，我们并没有满足于现状，而是积极探索新的增长点，比如拓展了矿山、机场等新的领域。以矿山安全领域为例，我们利用自身的技术和产品优势，针对矿山行

	<p>业的特定需求提供了一揽子的安全解决方案，经过初步测试，这些方案取得了显著的效果，为我们赢得了客户的认可和信任。为此，我们已经组建专业的独立团队，专注于这一领域的拓展，以期在一年内实现可观的收益。</p> <p>未来，我们将继续秉持“深耕细作、创新发展”的理念，不仅要在公共交通领域保持领先地位，还要在货运和矿山安全等新兴领域寻求突破。在矿山及机场等领域，我们将直接面向最终用户，深入了解他们的需求，为他们提供安全、高效的解决方案，助力他们解决生产运营中的痛点和难点。</p> <p>7、去年及今年一季度，公司收入及利润增长较为明显，具体原因？</p> <p>公司上市仅一个月后即遇到了全球性不利事件的严重影响，且我们面临前所未有的重大挑战，在这期间公司业务发展受阻，但我们初心不改，一直在商用车领域持续耕耘，期间我们进行了大量投入用于内功修炼，强化了公司抗风险能力。如在研发方面，花费重金重建的三级研发架构并落地实施，有效提升了研发效率及交付效率；供应链方面，外移至越南的智能制造工厂的设立，有效规避了高额关税等贸易战风险；销售方面，海外的本地化投入持续增加，海外销售网络进一步拓展，为销售突破奠定了一定的基础。这些努力为公司带来了收入及利润的显著恢复性增长。如去年和今年一季度，收入及利润分别增长 22.8%、169.5%及 37.2%、120.7%。恢复性高增长主要源于以下两大方面：</p> <p>一是毛利率的提升，2023 年公司平均毛利率回到了 42.9%，同比提升 4.2pct，而今年一季度更是回升到 43.5%，同比提升了 0.7pct；特别是海外毛利率，2023 年及今年一季度均超过 57%，创公司历史新高。毛利率持续稳步回升的原因，主要是我们一直坚持研发高投入，持续的进行产品及解决方案创新，还是就是持续推动“一国一策”销售策略取得的成果。毛利率的提升，有效提高了公司的利润水平。</p> <p>二是在费用端的控制，我们现在的费用控制首先是人员数量的总额控制且动态管控，其次是通过人才换档、人员优化等策略辅助进行人效管理。费用端的有效控制，使得无效支出降低，有效推动了利润增长。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 22 日