

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：2024-029

<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议）			
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<b>单位名称</b>	<b>参会者姓名</b>	<b>单位名称</b>	<b>参会者姓名</b>
	嘉实基金	谢泽林	新华基金	周晓东
	途灵资产	周家玮	峰岚资产	蔡荣转
	建信保险资产	杨晨	君茂投资	庄嘉鹏
	玖鹏资产	郭鹏飞	诺德基金	黄伟
	富国基金	周宗舟	九泰基金	黄皓
	信达澳银	郭敏	中信证券	梁爽
	华夏基金	胡斌	富安达基金	朱义
	陆家嘴国泰人寿	张颖杰	中金公司	袁咪
	德邦基金	江杨磊	诺德基金	周建胜
	汇丰晋信	李迪心	北信瑞丰	石础
	兴业证券	杨海盟	华创证券	周志浩
	西安清善	田婉洲	信复创值	刘畅
	长城财富	胡纪元	睿亿投资	吕乐艺
	中航信托	戴佳敏	长盛基金	侯智中
	长江证券	肖旭芳	正圆投资	戴旅京
	半夏投资	张心捷	建信基金	许杰
	磐厚投资	胡建芳	汇丰晋信	桂治元
	华夏基金	胡斌	中银国际	张岩松
	光大永明	冯璟桓	路博迈投资	王寒
太平资产	阮文俊	浙商证券	叶光亮	
<b>时间</b>	2024年9月24日-9月25日			
<b>地点</b>	公司会议室、线上			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理、董事会秘书：孙英			
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、前几日美国商务部公布的法规草案对公司业务有何影响？</p> <p>公司知悉该事项后高度重视，内部组织相关人员讨论并会同一些美国客户对该拟议规则的内容开展了初步分析。根据对拟议规则的初步分析，公司仅部分产品可能会落入该规则的规制范围，根据该规则拟定的实施时间表，该规则正式颁布且生</p>			

效约在 2029 年后才可能会对公司的这部分产品产生影响。在这个时间前，该法规应该不会对公司海外业务造成实际影响，公司会在这期间持续关注规则的拟定及推行进展，认真研读政策细则，同海外客户开展深入密切的探讨。我们有信心也有能力在此之前找到合法、可行、有效的解决方案来应对政策变化可能带来的影响。目前公司已初步讨论并形成了一个技术上的初步解决方案，理论上可应对该法规的影响。今年上半年，北美所有产品的收入占比占公司整体不到 20%，受该法规影响的对应产品的收入较小，不会对公司整体的海外业务产生较大不利影响。我们会积极面对，谨慎处理，会采取行之有效的应对方案化解风险。

面对复杂多变的国际环境，公司十多年来在产品、业务的规划设计的过程中，始终动态关注政策变动、技术进步、竞争态势等多维度的风险和机遇。为应对已有的、或可能发生的各类外部风险，公司近年先后完成了越南制造基地的建成投产、海外重点区域子公司的设立、主要海外市场的本地化建设、三级研发架构和数据合规体系的搭建等。未来，仍会重点关注国际局势的不利变化，并研究探讨、实施化解各类经营风险，确保公司能持续稳健的高质量发展。

## 2、公司欧标业务如何开展？

欧标是 2022 年 7 月推出的，要求在今年 7 月份全面落地。公司关注到欧标推行可能带来的市场后，积极按照欧标要求进行产品研发，于 2023 年三季度末公司的首款产品通过了欧标的严格验证，目前，公司基于欧标要求的盲区、疲劳、超速、分心等多款产品均通过了认证。市场方面，公司与国内多家主流整车厂取得了欧标的定点合作，通过向国内整车厂交付欧标产品实现销售。今年上半年，前装业务中已有少量欧标收入产生，欧标在国内实现了前装业务突破，目前欧标产品还在交付中。另外，公司还通过和海外整车厂合作来实现海外销售，公司已和欧洲两家当地整车厂取得了定点合作突破，今年上半年海外有一点点前装收入就是欧标产生的，欧标成为公司打开海外前装市场的示范项目，公司和欧洲其它本地车厂的合作仍在推进当中。

欧标业务刚刚开始，目前国内整车厂出口欧洲的车辆多以客运车辆为主，占全球份额最大的货运车还未能出口至欧洲。现国内几家头部整车厂正紧锣密鼓的进行货运车出口至欧洲的安排，公司对应的欧标产品已开始对接。如果国内整车厂的货运车能进入欧洲市场，加持欧洲当地整车厂的定点合作厂家增多，公司的欧标业务会上一个新的台阶。

## 3、半年报中“其他业务”收入的内容？

“其他业务”主要是公司控股子公司的外协加工业务，主要是 PCBA 贴片加工及带料加工的产品销售两类。在满足公司体系内的生产任务前提下，控股子公司承接了外部客户的市场化接单。今年随着市场需求回暖及大客户的认可，上半年外部客户带料加工的产品类订单量增加且增长较快，但毛利率不高仍处于恢复性阶段，对公司的利润贡献较小。下半年该类业务的增长等情况与上半年基本相同，毛利率仍在恢复当中。

	<p><b>4、公司国内业务和海外业务的战略定位？</b></p> <p>公司所处的国内市场是个价格市场，从去年四季度开始，公司对国内业务作了重大战略调整，即主动向价值市场转型，持续推动公交、出租等有较高附加值的价值业务，及大力拓展公司新开发的矿山、叉车等创新业务。从今年上半年主营业务中的国内营收来看，实施效果初步显现，国内收入今年上半年保持了小幅增长，毛利率也在回升中。未来，公司仍会不断发掘国内的价值市场，持续在公交、出租及矿山、叉车等价值市场深耕细作，积极把握价值客户需求，努力使国内业务早日重回快速增长轨道。</p> <p>海外是一个高度竞争的价值市场，公司的核心竞争力主要聚焦于产品的优越性能及技术的先进性上。公司推动的全球化战略一定程度上助力海外业务快速重回高速增长轨道。公司经过十多年海外市场的持续耕耘，已经在美欧、中东、亚太等主要市场建立了以本地人员为主的海外营销团队，营销网络建设不断完善中。未来，随着业务量的提升，公司会不断加大对海外市场的本地化人才投入。海外的货运、公交及校车是海外的支柱行业，销售占比较高，是公司未来会持续加大资源投入的领域。另外，通过持续创新已经在海外落地应用的警用、欧标等新市场，也是公司未来会加大投入的市场之一。</p> <p>公司所处的行业发展较快，在运营安全、驾驶安全、合规及运营企业效率提升等诸多需求前提下，海外多地也开始有欧标等法规的强制要求，行业发展正处于快速增长的初级阶段，行业渗透率仍较低，大量白区市场需要拓展。</p> <p>公司紧跟行业趋势，不断进行技术创新及产品创新，将会进一步巩固和扩大公司产品及解决方案在市场上的技术优势，一定程度上可有效保障公司业务增长的持续性。我们对公司的业务增长有信心，特别是对海外业务的持续增长更加充满信心。</p> <p><b>5、越南工厂生产哪些产品，毛利率如何？</b></p> <p>公司越南工厂在 2023 年 5 月初投入运营，有自动化程度较高的 SMT 贴片线、插件线及产品组装线，生产工序完整。原则上海外客户需要的产品都可以在越南完成。至目前为止，多数产品已导入越南生产，已经能向部分海外客户提供部分产品。公司计划未来所有海外客户需要的产品，将全部从公司的境外工厂提供，公司将视海外业务的增长情况，在海外再投资建设第二家甚至第三家海外智能制造中心，以全面满足海外客户需求。</p> <p>关于越南制造的行利率问题，目前越南工厂产品成本与国内工厂相比差别不大，虽然越南的人工成本相对低一些，但越南本地还没有完整的供应链体系，部分物料需从国内采购再发往越南，仓储转运等成本会有所增加，加上越南工厂目前还不能满产运行，生产设备等摊销成本较高，整体生产成本与国内基本上持平。未来，越南工厂满线运营及越南本地具备了完整供应体系后，生产设备等摊销成本会有所降低，在人工成本无重大不利变动情况下，越南制造成本有可能会降低。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 25 日