

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：2024-034

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 反路演 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（机构策略会）
参与单位名称及人员姓名	刘福全-懂私募，刘福华-懂私募，王英-懂私募，吴胜勇-杭州红骅，何欢-金鹰基金，龙凌波-鑫元基金，窦泽云-平安证券，尤加颖-深圳市领骥基金，项艾琳-建信理财，张文玺-融通基金，张艺-深圳市君子乾乾私募证券，何鑫-信达澳亚，史献涛-上海金友创智私募，天风证券-李璞玉，天风证券-缪欣君，龚良红-投资家网，谭煜-深圳市安卓投资有限公司，金梁-深圳新天成基金管理有限公司，朱忠敬-深圳恒益天泽资本管理有限公司，哲博-个人投资者，涂建可-国金证券研究所，许冬梅-卓华奋发实业有限公司，邓澄江-深圳市时代伯乐创业投资管理有限公司，李定安-定安资本，杨尧尧-厦门市商务局，罗世海-各扬投资
时间	2024年11月28日-11月29日
地点	公司会议室、深圳
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、关注到公司海外业务增速飞快，请问公司海外客户主要集中在哪几个国家，业务占比分别占到多少？海外业务的竞争情况？</p> <p>公司海外业务已遍布全球一百多个国家或地区，主要集中在美欧等地，占海外收入约76%，其余收入多分布在中非、亚太及中东等地，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。为保障公司产品的竞争优势，多年来，公司持续加大研发投入，不断推陈出新、迭代升级，持续创新，持续推出有市场竞争力的产品及解决方案，有效提升了公司的核心竞争力。</p> <p>2、目前人工智能，高清视频和大数据等技术领域发展迅速，公司在面对计算机病毒，恶意软件，黑客攻击，机密数据被篡改，泄露等网络安全问题方面有哪些具体措施？</p> <p>公司非常注重网络安全等问题，很早就制定了较为完善的网络安全等管理制度，组织架构上设置了专业的IT部门，主要负责网络、数据等安全问题及日常维护等事项。在灾备等风险事项上也作了充分的准备，数据异地备份等风险管理措施很早就开始进行，数据、网络等安全问题，公司一直高度重视并采取了相应措施予以防范。</p> <p>3、公司的研发实力和技术创新有哪些代表性的技术突破或专利？</p> <p>公司作为高科技企业，坚持“技术就是核心竞争力”的基本理念，长期坚持研发高投入，已经落地应用的相关技术有人工智能、大数据、高清视频、云计算等，在相关技</p>

术不断创新和积累的情况下，为商用车提供了基于安全、合规及效率提升等多种行业化解决方案。截至 2024 年 6 月 30 日，公司累计拥有专利超 530 项，其中发明专利约 140 项、境外发明专利十多项，拥有软件著作权 260 多项。未来，公司仍将持续进行相关技术的深度研发，并一直进行国内及海外的专利授权申请，为公司构筑竞争壁垒，加强公司核心竞争力的提升。

4、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，到目前为止暂未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。

5、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。

6、公司未来发展仍会聚焦在商用车领域吗？

公司主业目前仍聚焦在商用车载领域，在运营安全、驾驶安全、合规监管及运营企业效率提升等诸多需求前提下，行业发展正处于快速增长的初级阶段，行业渗透率较低，未来发展空间较大，公司仍将在该行业持续耕耘。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 and 解决方案在市场上的技术优势，保障公司业务增长的持续性。

7、公司营收海外占比较高，在如今全球贸易摩擦不断加剧的背景下，公司有何实质性布局，又计划做哪些布局来应对这个挑战？

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。

8、公司有子公司做了剥离，请问剥离原因的目的是什么？对公司利润有何影响？

公司把控股子公司锐明科技的业务作了剥离，锐明科技是公司的贴片加工业务承接方，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。

锐明科技今年有一定的净利但总额不太高，在合并报表范围内，科技的净利润对公司利润有正向影响，剥离后，对公司净利润会有一点点影响，但影响金额很有限。

9、未来公司有哪些融资规划？

公司暂无重大融资规划，如有相关规划，公司会严格按照信息披露要求进行披露的，请及时关注公司后续相关公告。

10、请问公司有无并购重组的布局，目前进展如何？

公司暂无并购重组计划，如有相关规划，公司会严格按照信息披露要求进行披露的，请及时关注公司后续相关公告。

11、实际税负率状况？

公司及部分控股子公司，被认定为国家高新技术企业或软件企业或西部大开发企业，可享受企业所得税等税收优惠政策，在享受国家相关税收优惠政策下（如可享受研发费加计 100%扣除等税收优惠政策），2023 年的综合税负率四个多点，今年至三季度末为三个多点。公司日常严格按税法要求进行纳税申报及税款缴纳。未来仍会加强税收管理，多创税收多缴税，为社会多作更多贡献。

12、公司发展前景非常好，请问咱们公司往千亿市值发展还需在哪些具体环节努力下功夫？

这是个美好的愿望，我也希望公司能迈入千亿市值行列。公司是否有千亿市值，首先取决于行业的市场空间是否有千亿市场，公司目前所处的商用车行业，在 1.9 亿辆商用车的大市场背景下，在行业整体渗透率不高的情况下，超万亿的市场空间需要我们去挖掘。公司会继续在这个行业进行深度耕耘，在公司贴近用户、以客户为中心、坚持长期主义、坚持研发高投入、持续进行市场开拓、深度布局海外市场、内部坚持管理变革等相关战略下，我们会继续努力向千亿市值努力拼搏。

13、请介绍下公司海外业务的品牌战略布局情况？

公司一直以双品牌战略进行业务布局，一是贴牌，二是推行自主品牌。国内市场，早期产品以贴牌为主，后期逐步开始推行自主品牌，现还存在少量贴牌产品。在海外市场，公司出海多年，首战是美国市场，当时公司无论在产品、技术、经营实力等方面均无主导地位，进入美国市场时全部是贴牌进行，后进入英国、欧洲等市场，仍以贴牌为主。随着公司持续多年的海外市场拓展，公司综合实力的提升，及公司在海外市场的知名度、产品竞争力逐渐加强，在中东、中非及亚太等市场，公司以自主品牌销售为主。审视目前的国内及国际局势，未来，国内市场仍以自主品牌销售为主进行，而海外的美英等市场仍以贴牌为主，在海外其它区域市场，公司将全面强势推动自主品牌落地销售。

附件清单
(如有)

无

日期

2024 年 12 月 2 日