

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：2021-002

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" 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（参加证券机构秋季策略会）			
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	单位名称	参会者姓名	单位名称	参会者姓名
	中信建投证券股份有限公司	邓皓烛	中银国际证券资产管理部	张岩松
	长盛基金管理有限公司	王远鸿	浙商证券股份有限公司	彭坤
	深圳市因为爱文化有限公司	赵培培	玉星信科	顾彬
	银河基金管理有限公司	田萌	裕晋投资	张恒
	兴业证券	陈鑫	华安证券	袁子翔
	浙商证券	彭坤	深圳麟瑞资产	范波
	明河投资	姜宇帆	国元证券	常启辉
	磐厚动量（上海）资本管理有限公司	胡建芳	华强资管集团	周海
	深圳市尚诚资产管理有限责任公司	向红旭	北京汽车集团产业投资有限公司	刘蓬勃
	国金证券	翟炜	中信建投证券深圳分公司	余乾鹏
	上海途灵资产管理有限公司	李波	国海证券	张若凡
	大成基金	于威业	渤海汇金证券资产管理	滕祖光
	深圳凯丰投资管理有限公司	田明华	中睿合银投资管理有限公司	郑淼
	国元证券	耿军军	中欧基金	冯炉丹

兴业证券	陈嘉豪	上海斯诺波投资管理有限公司	王桑
西南证券（自营）	李迪心	新华基金管理股份有限公司	刘晓晨
招商证券	张皓怡	西安银行股份有限公司	李文杰
马可波罗中国资产管理公司	黄晨	国盛证券	杨烨
兴业证券经济与金融研究院	姚丹丹	景顺长城基金管理有限公司	李明
浙江善渊投资管理有限公司	唐聪	上海涌乐股权投资基金管理有限公司	岳雄伟
天风（上海）证券资产管理有限公司	范伊歌	申港证券	王宁
华安证券	赵阳	西部证券	刘浩
招商证券	周翔宇	金鹰基金	杜昊
深圳市老鹰投资管理有限公司	李闫	永赢基金管理有限公司	任桀
广发证券发展研究中心	陈秋鸿	杭州瀚伦投资管理有限公司	汪帅
长江证券	赵麦琪	诺德基金管理有限公司	孙小明
万联证券	夏清莹	开源证券研究所	刘逍遥
西部利得基金	吴桐	华夏基金	施知序
陕西星河投资管理有限公司	胡学峰	长江证券	于海宁
天风证券股份有限公司	王奕红	红土创新基金管理有限公司	李子扬
北京顺势达资产管理有限公司	陆晁	中信建投证券股份有限公司	孟东晖
安信证券	王焯杰	西部证券	单慧伟
长城证券	蔡微未	基恒投资有限公司	汪敏
华西证券	柳珏廷	华安基金	雷蒙
太平洋证券研究所	梅依玟	上海滚石投资	胡小军
新时代证券	刘熹	国金证券	邵广雨

东亚前海证券	李晓彤	东吴证券	郝彪
东吴证券	戴晨	上海睿柏投资管理 有限公司	劳逸华
上海陆宝投资 有限公司	张小迪	交银康联人寿 保险有限公司	曹锐钢
华夏未来资本	褚天	杭州青士投资 管理有限公司	吴嘉诚
九泰基金	黄皓	航长投资	麦浩明
江苏大正十方 股权投资基金 管理有限公司	程凯	安信证券	蒋领
浦银安盛基金 管理有限公司	袁昕怡	德邦证券	陈祥辉
深圳市前海经 纬寰宇资产管 理有限公司	刘钊伟	华西证券研究 所	刘忠腾
中国民生银行	罗立治	光大证券股份 有限公司	万义麟
创金合信基金	周志敏	东莞证券	黎江涛
长盛基金	杨秋鹏	汇丰前海证券	刘逸然
财信证券研究 发展中心	邓睿祺	深圳市易同投 资有限公司	白晗
西部证券	周紫瑞	中信建投证券	秦基粟
个人投资者	李明	汇添富基金	夏正安
国海证券	任春阳	浙商证券	张建民
民生证券	应瑛	西藏源乘投资 管理有限公司	胡亚男
九泰基金	方向	人保资产	于嘉馨
长城证券	汪洁	香港京华山一 国际	李学峰
西南证券	高宇洋	中海基金管理 有限公司	俞忠华
长江证券	凌润东	华创证券	邓怡
广州市航长投 资管理有限公 司	张恬原	深圳市智诚海 威资产管理有 限公司	陈丹丹
广州市玄元投 资管理有限公 司	李开生	泰康资产	倪辰晖
信达证券	罗云扬	华创证券研究 所	王文龙
浙江吉利	饶兴发	富利达基金管 理（珠海）有	樊继浩

			限公司	
	华泰证券股份 有限公司	何粮宇	招商基金	李京洋
	中银国际证券 股份有限公司	宋方云	中银基金	刘潇
	兴业证券	章林	德邦基金	史彬
	万联证券	卢玮	霄沚投资	尹霄羽
	东方证券	陈超	伟星资产管理 (上海)有限 公司	杨克华
	华泰证券	郭雅丽	杭州荣泽石资 产管理有限公 司	于淼
	平安证券	刘梦鹏	东方证券	游涓洋
	太平洋资产管 理有限责任公 司	张玮	深圳市杉树资 产管理有限公 司	王琦
	海英利	朱敬锋	深圳市榕树投 资管理有限公 司	雍国铁
	上海益和源资 产管理有限公 司	林利敏	国信证券	和鑫
	深圳大道至诚 投资管理合伙 企业	蔡天夫	日兴资产管 理有限公司	杜毅忠
	华创证券	弓亚天	民生证券	郭新宇
	个人投资者	蒋杰	深圳市同创佳 业资产管理有 限公司	罗先波
	安信证券研究 中心	王焯杰	中信证券	刘雯蜀
	国信证券	言盛	富恩德基金	刘华峰
	摩旗投资	沈梦杰	北京瞰渡资产 管理有限公司	谢敏
	银河基金	王余伟	广发证券	吴祖鹏
	北信瑞丰基金 管理有限公司	马智琴	天弘基金	张弋
	国金道富投资 服务有限公司	黄冰熠	众钰投资	吴远
	兴业证券	王楠	长城证券	吴彤

	中天证券股份有限公司（自营）	刘大海	兴业证券股份有限公司	叶炜
	国联证券股份有限公司	马晴	兴业证券	郑泽霖
	天弘基金管理有限公司	薄栋	中邮证券有限责任公司深圳分公司（自营）	李德生
	上海钉铃资产管理有限公司	裘善龙	中山证券研究所	郑汉林
	国联证券股份有限公司	陈政雄	国联证券	廖丹
	国泰君安证券股份有限公司	虞尚勇	招商证券	刘玉萍
	东北证券	赵伟博	东吴证券	姚久花
	太平洋证券	赵晖	华泰证券	余熠
	中信建投证券	阎贵成	信达证券	郑祥
	安信	黄净	容维证券	余敏
	国泰君安	杨桐	海通证券	杨林
	南方海顺投资	郭庆饶	东方证券	陈超
	中海基金	李东祥	工银瑞信基金	李劭钊
	国海证券	张若凡	东方证券	浦俊懿
	交银施罗德基金	刘庆祥	平安养老	邵进明
	平安资产	曹欣	谢诺辰阳	郭乐颖
	创金合信	陆迪	信诚基金	郭梁良
	国泰基金	孙家旭	盘京投资	王震
	工银瑞信	黄丙延	华泰资管	徐紫薇
	西部利得	吴桐	长盛基金	杨秋鹏
	中欧基金	冯炉丹	和谐汇一	凌晨
<b>时间</b>	2021年4月23日—2021年4月27日			
<b>地点</b>	电话会议、公司总部			
<b>上市公司接待人员姓名</b>	总经理、董事长：赵志坚 副总经理、董事：孙继业 副总经理、董事会秘书：孙英			

	<p>独立董事：孙本源  保荐代表人：周服山  财务总监：刘必发  证券事务代表：陈丹</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司副总经理、董事会秘书孙英女士，对公司 2020 年年度及 2021 年第一季度公司经营情况作简要概述。</p> <p>公司致力于利用视频、AI、大数据及 IoT 等技术手段，发展交通安全及运输业，帮助营运企业及政府监管部门改善交通环境中的驾驶安全、公共安全，提高营运合规监管水平及企业运营管理效率。公司有完整的智能制造、自主研发、较为健全的国内外销售网络及售后服务体系。主要产品包括公交、出租车&amp;网约车、校车抓拍、“两客一危”、“货运”、渣土清运、环卫等七大行业综合监测智能化解决方案。虽然受到疫情的一定影响，但报告期内公司主营业务的经营状况未发生重大变化，各项经营活动正常开展中。</p> <p>2020 年度，公司实现营业收入 16.1 亿元，同比增长 2.9%，归母净利 2.34 亿，同比增长 20.3%，归母净资产 15.47 亿，同比增长 12.1%。2021 年第一季度，实现营业收入 2.6 亿元，同比上升 12.45%；归属于上市公司股东的股东净利润亏损 1954 万元，同比下滑 2.26 倍，主要原因有三点，第一个因素是公司的下属子公司锐明科技及锐明电子的部分产能从深圳光明新区搬迁至东莞清溪，产线仍处于磨合期，产能不足，部分订单交货延期；第二个因素是今年一季度管、销、研三大费用同比增速 42.9%，主要原因是公司对未来发展较有信心，主动为未来更好发展提前作的战略储备；第三个因素是一季度毛利率同比下滑 9.1%，营业成本同比上升 30.9%，扣除收入同比上升的影响，主要原因有以下几点：一是产品销售结构的影响，相对毛利率较低的两客一危产品销售占比较高，整体上拉低了公司的毛利率；二是今年部分原材料成本上涨较快，对毛利率产生了不利影响，三是因人工及生产场地面积扩大一倍多增加的制造费用增长（包括去年因疫情减免的社保费，今年无减免），四是因今年财务准则变动影响安装费及运费进成本，增加了成本开支等。</p> <p>公司有两大销售体系，分别是国内及海外营销中心。2020 年海外收入在疫情严重影响下仍逆势上扬，取得了较好成绩，同比强势增长 49.3%。2021 年第一季度，海外收入同比略降，主要原因是产能不足，订单发货延迟，目前来看海外整体的增速格局并未改变。2020 年海外收入占比提高至 45.8%。</p> <p>2020 年国内受疫情影响严重，疫情虽然从二季度开始得到有效控制，但受政府资金预算等因素影响，整体车载行业大项目落地时间延后现象较多，公司 2020 年国内收入仅实现 6.9 亿元，同比下滑 21.3%；但今年一季度，国内收入实现 1.26 亿，同比增长 51.3%，呈现恢复性增长势头。</p> <p>为了确保公司产品具有持续的市场竞争力，2020 年，公司继续坚持研发高投入策略，当年研发支出首超 2 亿元，是历年来投入最高的一年，同比增加投入 4100 多万元，同比上涨 24.3%。2021 年第一季度研发投入 5710 万，同比增长 41.3%。</p> <p>2020 年公司新增专利 61 件，新增软件著作权 47 件，参与了国内多项行</p>

业标准及地方标准的起草及制定；截止 2020 年底，公司累计拥有专利 319 件，拥有软件著作权 228 件。

针对中美贸易战，公司提前作了必要的风险防范措施。如对芯片等核心物料进行战略备货，加快开发不同芯片的产品解决方案等。去年多芯片产品及解决方案已经投放市场。

募投资项目进展情况：产业化项目，湖北一期厂房主体土建工程已竣工验收，二期员工宿舍及食堂土建工程正在进行中，计划 2021 年年底前完工；东莞清溪订制厂房土建工程已于 2020 年底完成验收，目前正在内部装修，预计八月份完工并达到可生产状态；研发项目和营销中心项目，按计划向前推进中，部分研发设备采购略显滞后，年报后将抓紧时间向前推进，计划年底前完成。

### ● 回答投资者问题

#### 1、出租、渣土 2020 年业绩下滑的原因及对未来的判断？

答：出租行业 2020 年因为疫情影响，很多项目都被积压推后，部分项目在 2020 年第四季度甚至 2020 年 12 月份才开展，对应交付时间也相应延期。2020 年度出租行业中标情况比 2019 年度有所增长，到目前为止订单仍还在持续交付中。渣土情况与出租情况类似，预计今年渣土的项目会逐渐的多起来。

去年的疫情之下，政府在行业内的投入有所下跌，这使得部分围绕政府监管开展的业务受到比较大影响，后续公司将更多地围绕着终端市场的价值需求开展业务，以提高业务的韧性。出租今年是换装的又一开始年份，产品需求会放大；渣土清运智能化解决方案 2018 年下半年开始进入规模化销售，2020 年受疫情影响大项目延后，从目前项目进展看，后期需求较为旺盛。

#### 2、工厂搬迁，新工厂变化情况？

答：搬厂前公司在光明有两个生产工厂，一个负责 PCB 板卡加工生产，一个负责整机组装和测试，面积总计 2 万平方米左右。本次搬厂基于长期发展和公司整体战略考虑，将工厂搬至东莞清溪，建筑面积目前五万多平方米，是原来的两倍。目前产能还在持续恢复中，预计磨合期在本季度能够结束，东莞产能恢复正常后将是光明产能的 2.5 倍左右，可有效缓解产能问题。

#### 3、2021 年第一季度研发投入较大，请说明下未来趋势？

答：公司坚持长期主义策略，研发一直是高投入状态。今年持续的研发高投入主要围绕两个方面：

（一）围绕新的技术趋势和业务发展的核心技术的投入。投入方向主要是人工智能、大数据、云平台等。前几年基于 AI 方向的投入比较大，目前还在继续投入中。特别说明的是今年建设百万级以上车辆同时在线的基于云架构的平台投入，是今年研发投入的重点方向之一。

(二) 基于研发效率提升而进行构建的三级研发体系的投入将是今年研发投入的另一重要投入方向。

持续地加大投入是基于对行业的信心，目前各行业天花板远远没有达到。从海外情况来看，公交、出租、货运及校车抓拍等行业化销售的渗透率还很低，大量客户的管理难点、监管痛点还有待开发和解决，行业运输安全成为各国政府关心的问题。随着 5G 等新技术的不断发展，将催生出许多新的业务需求点，基于以上判断，作为一个坚持长期主义的公司，加大研发投入是谋求长期稳健发展必须的选择。

#### **4、海外投入非常大，未来会在区域和产品上有没有一个新的一个布局？**

答：区域方面，虽然公司产品在全球销售的范围已经比较广，产品远销上百个国家及地区，但真正锐明做的比较好且基本实现本地化服务、销售及售后技能的海外市场其实只有五个国家或地区，分别是美国、英国、欧洲、中东和拉美。其他国家地区的销售量都相对较少，更谈不上品牌影响力及本地化服务能力。我们在一个地区或国家是否存在竞争力、如何评定？首先，要有本地化员工执行公司海外本地化战略，提供本地化服务；其次，具有品牌的影响力；最后，能够持续稳定的进行批量销售。基于以上标准，公司希望未来二到三年能将五个有竞争力的海外市场区域发展成为二十到二十五个地区，这也是为什么公司持续较大海外投入的原因。2021 年一季度，公司成立日本子公司，后续会在更多国家和地区设立分子公司。

产品方面，我们仍将主要围绕商用车安全及信息化解决方案来开展海外市场拓展，将国内经过考验成熟的解决方案向海外推广。目前海外在出租、公交、货运方面的销售基本上实现了规模化，公司想将此模式扩展到更多其它海外区域。

#### **5、2021 年第一季度原材料上涨对公司的影响？**

答：原材料成本上涨对公司一季度成本增加及毛利率下降都有影响。公司一季度交付的部分订单是 2020 年年底产生的，产品价格已经锁定，物料成本增加导致利润减少已无法从销售端解决。公司目前正在积极应对，一是加强有竞争力物料的替代方案研究，从设计端降低产品成本，同时也会根据实际情况适当调整产品销售价格。原材料成本上涨的影响，会随着降本方案的推出及调价等的得到缓解。

#### **6、北美货运目前的发展趋势如何？有没有明确的政策，帮助加大渗透率的提升？**

答：海外与国内市场存在明显差异，没有明确法规要求，市场机会的产生更多是来自技术的发展和最终用户的刚性需求。各行业综合监测智能化解决方案产



品可以帮助货运企业降低事故率，提升营运水平，降低事故赔付率。随着人工智能技术的进一步应用，货运的行业化应用落地有加速的趋势，目前行业渗透率还比较低，产品销售正在从通用产品向行业化产品转型，公司判断，未来行业化需求趋势较强。

#### **7、创新业务目前的进展如何？**

答：创新业务中的垃圾分类业务目前初见成效的，通过视频监控、人工智能等技术，帮助城市小区垃圾站进行垃圾投放分类管理，降低人力监管成本，提升工作效率。目前在北京、深圳等地区做了许多试点，也得到了客户的高度认可。全国多地政策及各地区认可目前的垃圾分类业务智能投放业务，未来这块业务有望能进一步普及和大力发展。

#### **8、受政策红利，两客一危增长较快，存量市场基本已更新完毕，等到两客一危红利过后，是否还有发展？**

答：去年底新增的新道条、新国标等政策，有望会进一步加速行业需求，从整体看，政府政策引导市场的因素并没有下跌。两客一危相对货运市场规模要小很多，两类车不在同一个数量级，因此由政府引导的市场今年情况不会改变。除了有政策方面的驱动外，两客一危行业在安全驾驶、运营效率提升等方面也存在较强的需求，公司有针对性的对应产品提供，市场销售也正常开展中，另外，基于两客一危及货运车辆自身的更新，也会带来新的市场要求。

#### **9、各产品线研发中通用的研发部分占比有多少？过去三年人均产值略有下降，这是间断性的吗？后续通过通用研发部分的不断提升，人均产值会提升吗？**

答：我们认为人均效率的降低只是阶段性的，不是长期性的。目前通用性的研发部分大概占六成到七成左右，基于底层平台端的研发会使研发效率得到提升，是我们正在努力做的事情。现阶段加大对三级研发体系的投入就是为了提升研发效率和代码复用率。相信随着三级研发体系的建成，人均产值会得到提升的。

#### **10、从现在整个汽车行业来看，自动驾驶会成为未来发挥趋势，自动驾驶对公司业务的影响以及公司是否踏足自动驾驶领域？**

答：首先，锐明目前不太会踏足自动驾驶领域，锐明不是自动驾驶系统的提供者。自动驾驶涉及太多技术，并需要投入天量资金，这些都不是公司目前可以拥有的能力和实力；其次，如果实现自动驾驶，更需要通过第三方的监控对驾驶过程的监督和证据获取，自动驾驶也需驾驶员在线，就会涉及对人的监控管理，对人的操作行为进行有效的监管及记录。另外，新的技术催生新的业务需求，公司认为即使实现自动驾驶，行业监管要求不会枯竭，相反会产生新的监管应用场景；最后，虽然我们没有直接参与自动驾驶技术的研究，但是我们持续关注自动驾驶技术的发展，公司研发的基于主动安全辅助驾驶监管技术中，LDWS、FCW、PCW、盲区监测、DSM、ADAS等，均属于自动驾驶技术L2，L3范畴。公司希望成为具有时代感的企业，会高度关注自动驾驶技术的发展，事实上在

自动驾驶中的很多的技术，已经被我们应用到了今天解决行业监管问题上了。

**11、公司为何 2020 年 9 月增资控股深圳民太安？该公司对公司现有业务有何协同之处吗？控股该公司意义何在？**

答：民太安是一家具备用科技手段向车企提供风控服务的公司，与公司有上下游的协同效应，锐明在前向客户提供辅助驾驶员提高安全驾驶的智能产品，民太安可随后向车企提供科技风控服务，为车辆安全运营护航，降低运营车辆事故率，这与公司主营业务具有高度协同性。通过这样的协同，公司不断提升自己的产品对终端客户的服务能力。

**12、2018 年 12 月 29 日，公司收购民太安 35.90%股权，成本为 525 万。2020 年 12 月 17 日，取得民太安 28.54%股权，股权取得成本为 2,375.00 万元，为何 2 年时间，民太安估值增长这么多？民太安 2018-2020 年经营情况是否有重大变化？**

答：在业务高度协同下，公司于 2018 年以股权转让+增资形式取得该公司持股权（占 35%，不控股）。该司经过近两年的发展，其自主研发的风控管理平台等技术逐步成熟，市场培育也初见销售效果，与锐明的上下游协同效应更加显现，公司看好民太安的未来发展前景。同时，民太安引入了业内能力较强的管理团队，需要共同开拓未来市场。在此情形下，经对民太安自主研发的智能风控管理平台等技术由专业评估公司评估，评估增值 1200 多万元，公司随即增资民太安并取得控股权。

**13、公司未来的发展更注重市场的广度，还是细分领域的深度？**

答：公司在未来的发展注重市场的广度，也同样注重细分领域的深度，二者缺一不可。海外目前做的比较好的区域还是很有限，只有五个国家和地区有一定的影响力，持续批量出货。全球来看，我们需要覆盖更广的区域。行业拓展方面，我们也需要不断孵化新的细分行业，扩大市场外延，通过研发进一步深耕细分领域，提高产品核心竞争力，增加客户粘性。

**14、公司在商用车前装市场是不是有新的突破？**

答：跟车厂做生意不一定是前装。前装是进入车厂的法规件，每个车厂都必须安装。我们现在做的很多产品销售并不是由车厂掌握主动权，而是由客户选择锐明产品，由车厂装上后交付给客户，这类业务我们称之为前装，公司这类前装收入一直未按前装进行统计。对于前装业务，目前公司做的还不够好，原因一是车厂的法规件中，与视频相关的非常少，目前仅围绕两客一危有前装法规件；二是锐明信息化产品占比越来越高，有些车厂认为一些非法规件对提升客户价值有帮助，例如货物盲区检测等人工智能产品，量不大但也会安装。公司还在前装市场不断摸索，一步一步走下去，不丢掉任何一个机会，包括重型机械监控安防，我们都有在积极探索。

**15、介绍下公司目前产能情况？**

	<p>答：板卡目前产能 1 天 2 万 PCS，与去年年底产能接近，满产是 5-6 万 PCS。子公司锐明科技有部分外协加工业务，但在公司产品的需求旺季，公司自身的订单就会满负荷，淡季产能富余时科技才会接一些外部订单。目前搬迁至东莞清溪的产线，产能正在逐步恢复中，预计二季度末，产能不足问题会有效得到缓解。</p> <p><b>16、广东 30 万台货运车辆基于视频安防监控产品的更新，14 家入围，在今年中全部安装完的时间是否来得及？公司份额如何？</b></p> <p>答：目前项目还在招标过程中，预计很快就会有结果。公司能够取得的具体份额现在还不确定，但是一旦订单确定，公司有信心可在规定时间内（今年 6 月底前，时间比较紧）完成大批量的产品交付，主要原因是公司工厂的柔性制造能力比较强，平均生产周期不足二周，最短生产周期不足一周，公司能在短时间内完成大批量产品的生产、测试、组装、交货等交付要求。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2021 年 4 月 27 日</p>