深圳市雷赛智能控制股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：202002

|  |  |
| --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | **√特定对象调研**  □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  □其他 （请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 一、12月29日电话交流会议  长江证券、东吴证券、鹏华基金、平安基金、华安基金兴全基金、南方基金等143人 |
| 时间 | 2020年12月29日 |
| 地点 | 深圳市雷赛智能控制股份有限公司会议室 |
| 公司接待人员姓名 | 董事长：李卫平；  董事会秘书：杨立望；  证券事务代表：胡雅伦。 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **1、公司第四季度的订单情况，2021年公司整体业务及伺服业务的经营目标？**  答：公司目前经营状况良好，第四季度业务情况延续了三季度的发展趋势。2021年公司将继续聚焦运动控制行业，坚持直销为主、经销为辅的营销渠道策略，继续做强做优步进系统和通用控制系统，大力推广交流伺服和中、小型PLC系列产品及行业解决方案，争取实现大幅高于行业平均水平的增长；伺服产品作为公司未来主要的业绩增长点，预计2021年实现同比增长50%以上。  **2、今年L7/L8伺服在哪些行业实现了成功应用，客户反馈如何？**  答：L7/L8伺服系列产品属于公司伺服主打产品，在下游大部分行业都已得到成功应用，其中在光伏、锂电、物流、机器人等新兴行业实现重大突破，市场及客户反馈良好。  **3、怎么看待公司的未来盈利能力（毛利率、净利率）？**  答：公司过往多年毛利率及净利率相对平稳，随着公司经营规模不断扩大，供应链管理不断提效，产品技术不断升级，预计公司的毛利率及净利率将继续维持在较高水平。  **4、2020年公司口罩机业务的占比有多少？收入和利润的角度，明年这一块怎么看？**  答：2020年公司口罩机业务收入占总收入的比重预计在15%以内，根据目前新冠疫情控制情况预测，2021年预计这部分业务会有较大幅度下降，公司已经充分预测此部分业务下降的影响，并将通过其他行业和新兴业务的增长来弥补此部分缺口。  **5、公司从步进系统往伺服系统延伸，相对于其他工控厂商的优势在哪些方面？**  答：公司深耕运动控制行业二十多年，通过步进系统、通用运动控制系统积累了广泛的客户资源和深厚的品牌影响力，对行业及客户需求也有深刻的理解，有利于伺服产品在公司现有客户及其他新客户中的推广。  **6、公司之前为什么会选择直销模式，公司营销策略？**  答：公司销售模式是根据下游行业特性、公司经营理念等多方面原因确定的，直销模式能够更加理解客户需求、更加贴近客户、更容易发现客户痛点和进行产品技术微创新、为大客户提供“附加价值”、因此可以获得比经销模式更高的利润回报。公司通过直销大行业大客户为主，并以经销中小客户为辅的行业营销模式，组建了大行业解决方案团队，参与客户典型应用开发，强化工艺理解，实现驱控融合提升整体解决方案竞争力，实现大客户的突破和行业快速复制，做大做强。  **7、长期来看（5-10年）公司想要成为一家什么样的公司？**  答：未来5年，公司将通过控制类、伺服系统、步进系统等系列产品及行业解决方案，推动5G、半导体、光伏、锂电、物流、机床、包装、机器人、医疗健康等下游行业发展，并实现公司可持续快速增长。未来10年，公司将聚焦智能装备运动控制领域，致力成为中国龙头、世界一流的运动控制集团。 |
| 附件清单（如有） |  |
| 日期 | 2020年12月29日 |