

深圳市瑞凌实业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2021-0721

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	中庚基金——潘博众
时间	2021 年 7 月 21 日
地点	线上调研——腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孔亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	调研主要目的：了解公司下游需求、焊接行业容量及结构、市占率、生产模式、销售模式、数字化焊机的研发及发展、未来规划。 问题 1、公司下游需求占比较高的几个行业是什么？占比有多少？ 公司主营业务包括逆变焊割设备、焊接自动化系列产品和焊接材料配件类产品的研发、生产、销售和服务。目前逆变焊割设备占比较大。 公司逆变焊割设备产品的客户群主要集中于钢结构、家具、车辆、机械、建筑施工、五金、装饰装潢、石油管道等行业。下游客户广泛且较为分散，我们主要采用经销商销售模式，较少对终端用户直接销售，所以较难统计下游行业的具体需求占比。 公司焊接自动化系列产品的客户群目前主要集中在工程机械等行业。依托公司产品、技术、应用经验、系统集成和项目管理等方面的优势，并通过整合各方资源，公司具备设计、建造大型机器人自动化焊接生产线的的能力，可以为客户设计定制具有智能化、高度自动化及柔性化的焊接生产

线。2017 年，公司成功承接了中联重科股份有限公司的“榫头式标准节主弦杆自动化生产线”项目，为中联重科股份有限公司提供两条具有智能化、高度自动化及柔性化的生产线，本项目方案采用了近三十台套焊接机器人和搬运机器人，使用了高效双丝焊接技术、RGV 小车自动物流及智能化控制系统、冷热加工相结合的先进加工工艺等，这充分体现了公司在产品、技术、应用经验、系统集成、项目管理等方面的优势，这也是我们公司未来重点发展的方向和领域。

问题 2：国内焊机行业容量及结构是怎样的？我们真正的市占率如何？

（1）因为行业协会没有准确的数据统计，所以这个没有准确的数据。但是根据公开的信息，全球焊接设备市场容量约为 2000 多亿元，我国焊割设备行业总容量约在 500 亿元左右。

我国国内焊接装备市场结构呈金字塔形，高端焊接设备在装备制造业各行业都有需求，尤其在航空航天、军工、核电、新能源等领域，目前仍以国外产品为主。随着我国行业技术水平的不断提高，以瑞凌股份为代表的国内优秀企业已具备了国际水平的技术，部分具有国际领先水平，生产的产品已经具备了国际竞争力，正逐步替代了部分国外同类产品。

（2）我国国内，焊割设备行业的企业数量众多，产业集中度较低，除少数具备自主研发创新能力的厂商规模较大以外，绝大多数企业开发能力弱，只能扩大简单再生产来抢占市场份额。随着市场竞争加剧，领先企业研发水平与自主创新能力的提高、规模效应的增强，以及客户对具有高效、节能环保产品需求的进一步提升，一些靠简单抄袭、生产价低质次产品的小企业将逐步被市场淘汰，市场集中度将会逐步提高。

根据中国电器工业协会电焊机分会统计，行业内企业约 700 家左右，但其中年产值在一亿元以上的企业仅有二十几家，相当分散，行业具有较大的整合空间。

在弧焊设备领域，瑞凌股份、佳士科技、上海沪工等上市公司处于第一梯队，在国内市场上占据了较大的份额。

问题 3：不同行业的焊机的产能是否是灵活可切换的？

关于公司逆变焊割设备类产品，海外市场根据客户需求，实行按订单生产的方式；国内市场根据经销商渠道销售的特点，由销售部门提供定期的销售预测，充分结合成品库存量的增减制定生产计划安排生产。

公司的产品属于工业设备类，产品种类、型号较多。在长期的生产实践中，公司总结了一套与此特点相适应的小量多批次的柔性化生产模式。一条生产线每天可同时生产多种不同型号的机器。

采用此种生产模式，可以最大限度满足销售市场不断变化的需求，在满足市场销售的前提下保持较低的成品库存。

问题 4：我们的销售模式和同行业其他公司有什么区别？

逆变焊割设备类产品主要采用经销商销售模式，同行业其他公司的模式在焊割设备类产品销售模式并没有太大差异。

随着行业和时代的发展，传统的线下销售渠道受到冲击，为此公司积极调整销售管理模式，在线上销售方面大力推进多平台、多渠道开发，引入网络分销商、跨境电商等与自营店共同拓展、运营线上销售业务，并积极通过微信公众号、抖音、快手等社交平台推广公司品牌，提高公司产品知名度。

问题 5：焊机的实际购买者是什么样的客户？

焊割设备行业下游为建筑、机械制造、造船、钢结构、车辆制造、电建、管道、化建、锅炉、桥梁等企业用户及个人用户。下游用户相对分散，集中度较低。

下游不同行业对焊割设备的功能需求差异较大，对焊接质量要求有较大差异，要求公司深刻理解客户需求，提供针对不同焊接需求、焊接环境的产品，同时需不断加强产品研发、提升产品性能，为下游客户提供多系列产品。

问题 6：我们的焊机和同行业的相比有哪些优势？

公司在逆变焊割产品具有如下等方面的优势：

（1）自主创新优势

公司董事长兼总裁邱光先生毕业于哈尔滨工业大学焊接专业，于 1987 年发明国内第一台逆变场效应管手工电弧焊机。在邱光先生的带领下，公司研发部门勇于创新，取得了一系列自主创新成果。公司在新产品与新技术开发、对现有产品改进、降低产品成本方面具备较强的自主创新能力。公司产品为自主开发，公司产品系列齐全。

此外，公司在控制电路设计、驱动技术、产品技术平台化等方面积累了大量行业领先的成熟技术，并持续引导行业技术更新及技术发展方向。

（2）品牌优势

公司自成立以来始终坚持推广自主品牌，并针对高、中、低端不同消费需求实施差异化品牌策略。经过长期应用，公司产品的高品质、高可靠性、高性价比及良好的售后服务得到了用户的广泛好评，公司的瑞凌、锐龙等品牌在行业内享有较高的知名度、美誉度。公司品牌具有较强的号召力。

（3）品质与性价比优势

公司基于深厚的技术积累，在产品开发设计时就重点考虑品质保障和成本控制。

公司现采用高度专业分工的大流水线作业模式，在行业内率先实现了规模化生产，通过批量生产提高了产品的一致性，产品可靠性高，故障率大幅低于行业平均水平，使用寿命处于行业领先水平。

公司产品在使用过程中电弧稳定性好，性能稳定，焊接效率高，焊接成型美观、无缺陷，焊接过程飞溅小，操作人员使用舒适，且价格相对较

低，有性价比优势。

问题 7：我们的数字化焊机研发、产品推进力度如何？

公司是国内行业内首家上市公司，经过多年的经营发展，公司已具有深厚的焊接相关技术积累及丰富的行业应用经验。公司在很多年以前就已经开始了数字化智能焊机的研发，公司拥有深圳市数字化焊接电源研究开发中心等资质，并于 2009 年 10 月就与国内焊接领域唯一的国家重点实验室——现代焊接生产技术国家重点实验室开展了合作，联合共建“数字化焊接实验室”。公司在数字化技术和产品方面布局多年，拥有多项自主知识产权的数字化焊接技术，在国内焊接设备行业中处于优势地位，公司有体系性的数字化焊割设备产品，包括高端工业机、常规工业机、数字民用机等。

近两年的数字化产品的研发项目包括：

数字 IGBT 群控系统、数控型 IGBT 全桥模块等离子切割机、全数字化轻工业级气保焊、手氩两用双电压氩弧焊机、内置气泵空气等离子切割机、电动控制全位置焊接小车、全数字非高频带 PFC 等离子切割机、爬行机器人垂直双丝焊系统、数字化交直流脉冲氩弧焊机、一体式机器人配套电源、智能自动化焊接实验室、数字化非高频双电压切割机、数字交直流脉冲氩弧焊/冷焊两用机、全数字化手工弧焊机、群控系统、全位置焊接小车等项目。

问题 8：数字化焊机是否是大趋势，会替代传统的所有焊机？

数字化焊机包括控制数字化、操作界面数字化和专家数据库等。如果全部实现了，是全数字化焊机，如果只实现了部分是部分数字化焊机。

数字化焊机采用电脑芯片控制，具有安全节能、可靠性高、控制精确度高、动态响应速度快、产品一致性好、性能稳定可靠、易操作等特点，它能根据不同的焊接场合自动从专家数据库中选择最佳焊接程序，实现最佳焊接。相对于常规焊机，数字化焊机在性能及焊接质量等方面占有很大

的优势，从长远来看，数字化焊机较比常规焊机具有更好的发展前景，未来将逐步取代常规焊机。

问题 9：数字化焊机的销售单价比传统的会高多少？我们的毛利率会高多少？

（1）数字化焊机的价格不一定比传统的高，要看具体的情况。相同功能，做了数字化和集成化的话，数字化焊机可能比传统的会便宜；如果增加了功能，或是创新的机型，价格相对于功能简单的传统机价格会更高。

（2）产品毛利根据产品和机型不同，会有一定差异。

问题 10：公司未来收入的规划？

公司这两年在对营销策略、销售管理模式、营销渠道等进行优化调整，加强了市场开拓，有利于促进公司销售收入规模的增长。

公司的长期战略目标是“成为国际一流的综合性焊接企业集团”，公司将依托已取得的技术、品牌、渠道和人才优势，在不断提升自身管理能力的基础上，充分发挥资本市场的作用，在业务发展模式上努力创新，积极把握海内外的行业并购整合机遇，逐步完善焊接产业链，并加速实施焊接机器人发展战略和国际化发展战略，以内涵式增长与外延式增长为驱动，相互促进，相互带动，快速、稳健地实现公司的战略目标。

未来，公司将依托在智能制造、电力电子及电源方面的技术积累，并通过对外投资与合作等方式，积极拓展智能制造、新能源等相关业务。

2021 年一季度公司销售收入增长的原因中就包括公司投资的控股子公司深圳市海立五金电器有限公司、上海佰迈供应链股份有限公司纳入合并范围增加了公司的营业收入。

接待过程中，公司接待人员与网上投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

附件清单（如有）	无
日期	2021 年 7 月 21 日