

锐奇控股股份有限公司投资者关系活动记录表

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（ <u>2022 年上海辖区上市公司集体接待日暨中报业绩说明会</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2022 年 9 月 8 日（周四）下午 14:00~16:30
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理、代理财务负责人吴明厅 2、董事会秘书徐秀兰
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司在技术上有哪些优势？是否存在技术壁垒？ 您好！公司掌握了无刷无霍尔控制系统技术的底层算法，能根据不同芯片开发无刷电机控制器；进一步推进了新型大容量锂电池在电动工具中的应用，解决了大容量电池在电动工具连续使用中的发热问题；掌握了集成开关控制技术，实现产品质量和成本之间的有效平衡，并成功应用到无刷电钻产品上。 2、董事长，记得您刚上市的时候有一个雄心勃勃的做大做强的规划，现在还有没有？主要通过什么途径？自主品牌是否继续做强？ 您好！公司目前重点还是致力于主营业务的发展，着力于技术研发，持续加强品牌及渠道建设，努力提升业绩，未来如有合适的投资机会，会进一步完善产业布局，加快在工业智能化、信息化领域的拓展。 3、公司是否有计划将公司产品应用拓展至其他领域？将会在哪些领域布局？ 您好！公司产品主要应用于工业制造、建筑建造领域。

4、在传统业务领域之外，公司目前拓展了那些新行业领域？对未来公司的发展起到怎样的作用？

您好！公司会根据整体发展战略努力经营和开拓，未来如有合适的机会，会进一步完善产业布局，加快在工业智能化、信息化领域的拓展。

5、吴董事长好，锐奇股份的产品质量可以媲美国际名牌，为何自主品牌历经几年做不起来？电动工具同行公司出口业务都没有锐奇股份下滑那么多？为何公司出口业务今年上半年下滑如此之多？

您好！公司上半年度因疫情影响，外销业务有较大幅度的下降。

6、公司拟 3000 万元认购产业升级与科技创新基金，公司保本理财那么多为什么不进行市值管理和加大产业股权投资呢？

您好！公司今年投资了同创致淳、广祺智行伍号、柘中君信等股权投资基金，未来如有合适的投资机会，会根据公司自身发展情况和项目具体情况审慎考虑。

7、请问公司目前研发投入情况怎么样？目前主要的研发项目有哪些？

您好，公司目前持续投资于高性能无刷电机、齿轮传动、电池与充电技术、电子电控和高压无刷技术相关领域；致力于进一步丰富和扩展无刷锂电产品线和交流无刷产品线；根据不同用户需求推出细分产品，持续优化和提升专业电动工具性能，并降低产品成本，提升在行业中的影响和竞争力。上半年度投入研发费用 1,026.58 万元。

8、公司四季度重点工作部署是什么？

您好！公司按照年度经营计划有序推进。

9、截至目前，公司国外收入约占营业收入的百分之多少？此外，公司产品的国内的市场占有率是多少？产能是否满足订单需求？

您好！上半年度，公司外销收入占比 48.4%。目前国内电动工具行业处于充分市场竞争阶段，行业集中度较低，市场占有率极其分散，目前难以准确统计市场占有率数据。公司目前产能能够满足订单需求，谢谢！

10、请问公司未来重点关注和攻关的发展方向是哪些？

您好！公司目前重点还是致力于主营业务的发展，着力于技术研发，持续加强品牌及渠道建设，努力提升业绩，未来如有合适的投资机会，会进一步完善产业布局，加快在工业智能化、信息化领域的拓展。

11、除了经营业绩，影响二级市场股价的综合因素众多，加强二级市场股价的关注，做好市值管理工作，公司管理有哪些具体的举措？

您好！公司致力于主营业务的发展，着力于技术研发，持续加强品牌及渠道建设，努力提升业绩，以此来提振信心和回报投资者，并积极通过现金分红等形式保障全体股东的利益。

12、公司未来3年公司发展的最大挑战和面临的困难是什么？公司计划如何应对？

您好！公司主要面临原材料采购成本波动较大、用工成本不断上升、国际贸易环境复杂多变等情况，公司将通过加强成本管理、加大人才储备、加强国内市场开拓和培育等措施应对。

13、公司如何看待企业内人才培养？有哪些成功经验？

您好！公司根据业务发展需要和规划，不断优化人才结构，吸引高素质的各类技术研发人才及经营管理人才。公司通过建立和完善科学合理的绩效考核制度、薪酬奖励制度，提高人员的整体运作效率，确保核心人员的长期稳定，巩固积极良性的工作氛围，提升公司的长期竞争力。

14、介绍公司基本情况及公司主营业务发展亮点？

您好！公司专注致力于高等级、高效能专业电动工具的研发、生产和销售。公司主要产品包括电钻、电动扳手、电锤、电镐、角向磨光机、电磨、抛光机、修边机、电圆锯、斜切锯、型材切割机、云石机等，产品主要应用于金属、石材、木材等的切割、磨削、锤钻、紧固等工序中，国内用户主要集中在工业制造、建筑建造等领域中。公司目前主营业务收入主要来自于内销和外销两部分，其中内销业务基本为公司自有品牌的电动工具产品，销售模式以经销模式为主导，外销业务包括 ODM 业务和自有品牌产品的出口业务，销售模式以直销模式为主导，部分自有品牌产品出口也为经销模式。

15、请问贵公司的成长逻辑是什么，未来有什么样的企业愿景？谈一谈公司未来整体的规划？

您好！公司整体发展战略始终紧紧围绕 “专注于高等级专业电动工具产品的研发、生产和销售”、“走自有品牌道路”这两个核心要素，并坚持通过研发、自主创新，确立产品的技术和品质领先优势。在这一战略思想的指导下，公司将持续加大品牌投入，提升研发能力和自主创新能力，加强电

动工具行业的产业整合，并打造高素质、高效率的人员团队，严格贯彻执行公司的发展战略。同时，抓住国家产业升级的有利时机和“中国制造 2025”的国家制造业蓝图，进一步完善产业布局，加快在工业智能化、信息化领域的拓展。

16、谈一谈全资子公司锐境达相关情况，目前锐境达自身是否开展实体业务？

您好，公司设立全资子公司锐境达是为了以自营、对外投资参股、控股、参与新设等方式，以信息化、网络化、自动化和智能化为技术方向，投资经营包括智能机器人及其核心部件、智能传感器与仪器仪表、嵌入式工业控制芯片、高速/高精制造工艺与技术、制造信息化技术、制造过程安全与安防技术等在内的智能制造装备产业。目前锐境达自身未开展实体业务。

17、上海擎宝机器人科技有限公司仍然存在，目前公司是否有具体的机器人业务？

您好！公司目前未开展具体的机器人业务。

18、公司战略发展方向上，长期中期短期规划是什么？

您好！公司整体发展战略始终紧紧围绕“专注于高等级专业电动工具产品的研发、生产和销售”、“走自有品牌道路”这两个核心要素，并坚持通过研发、自主创新，确立产品的技术和品质领先优势。在这一战略思想的指导下，公司将持续加大品牌投入，提升研发能力和自主创新能力，加强电动工具行业的产业整合，并打造高素质、高效率的人员团队，严格贯彻执行公司的发展战略。同时，抓住国家产业升级的有利时机和“中国制造 2025”的国家制造业蓝图，进一步完善产业布局，加快在工业智能化、信息化领域的拓展。

19、今年公司第三季度业绩怎么样？

您好！公司三季度业绩情况敬请关注公司后续定期报告。

20、公司今年外销情况怎么样？

您好！因疫情影响，公司上半年度外销收入同比上年同期减少 51.98%。

21、公司是否有并购的计划？公司近期有无回购计划？

您好！公司会根据整体发展战略努力经营和开拓，未来如有合适的投资机会，会根据公司自身发展情况和项目具体情况审慎考虑。近期无回购计划。

22、公司的主要产品包括哪些？谈一谈公司的核心竞争力？

您好！公司主要产品包括电钻、电动扳手、电锤、电镐、角向磨光机、电磨、抛光机、修边机、电圆锯、斜切锯、型材切割机、云石机等，产品主要应用于金属、石材、木材等的切割、磨削、锤钻、紧固等工序中，国内用户主要集中在工业制造、建筑建造等领域中。公司核心竞争力主要体现在品牌优势、渠道优势、技术优势、团队及管理优势等方面。

23、请问公司怎么看现在很热门的 ESG（环保、社会责任、公司治理），做这方面的工作对提升公司估值有没有帮助？

您好！公司密切关注相关政策和信息，高度重视环境保护、积极履行社会责任、不断完善公司治理，我认为公司业绩和形象的提升会对公司市值有积极影响。

24、中国电动工具行业市场规模与欧美发达国家相比，普及率相对较低，董秘您对中国电动工具行业前景有怎样的预期？

您好！随着中国电动工具制造企业生产工艺不断改进，管理能力不断增强，产品质量和技术标准已经能够符合欧美准入要求，在全球范围内得到认可，产品出口规模日益扩大。进入 21 世纪以来，中国电动工具出口保持较快增长，已成为世界电动工具的重要制造基地和出口大国。随着电动工具成为国际化生产工具，普及率大幅提升，电动工具现已成为发达国家家庭生活中不可或缺的家用装备之一。随着全球经济的复苏和发展，电动工具市场仍将保持长期稳定增长的态势。近年来，受益于锂电技术进一步突破，电动工具市场上锂电子电池已经基本取代了镉镍电池、镍氢电池等其他二次电池，成为直流电动工具的主流供电电源。未来，随着锂电池容量、安全性能大幅提高以及成本的不断降低，将促使直流电动工具市场获得更广阔发展空间。

25、今年疫情对公司影响大不大？

您好！因疫情影响，公司上半年度的营业收入同比上年同期减少 39.01%；归属于上市公司股东的净利润 803.99 万元，同比上年同期减少 36.17%。

26、提升企业品牌及社会形象，公司有哪些具体措施？

您好！公司通过配合全渠道经销商，积极开发新核心分销商，并积极开展“开工赢好礼，豪横抢红包”市场促销活动，覆盖全国核心零售门店；陆续推出核心门店“聚能磨系列产品堆头、送豪礼”、“锐奇在行动、夏日送

	清凉”等市场活动，获得了终端零售门店和用户的积极参与，增强了品牌产品与零售客户端、用户端之间的黏性。在品牌产品端，为迎合市场需求，解决用户痛点、提升工作效率，公司迅速推出大扭力工程锂电钻，先行抢占市场份额，大力推广锂电产品，扩大产品面市率，丰富零售店产品线，满足终端客户的市场需求。公司积极尝试异业合作，陆续拓展终端用户和专做终端客户的平台客户，不断动态优化传统渠道网络，消除空白市场；持续推进核心经销商和核心分销商政策，积极培养、树立标杆客户，打造区域样板市场，练好内功；通过持续打造品牌形象店，让品牌形象更加大众化，进一步提升品牌知名度。
附件清单（如有）	无
日期	2022-09-08