

证券代码： 002979

证券简称：雷赛智能

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：2022-02

投资者关系活动类别	<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 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
参与单位名称及人员姓名	一、2022年11月22日：现场调研 华泰证券、广发证券、财通证券、安信基金共6人 二、2022年11月23日：现场调研 浙商证券、东方资管共9人 三、2022年11月24日 第一场：现场调研 万和证券共2人 第二场：电话会议 东吴证券、平安资管共5人
时间	2022年11月22日-2022年11月24日
地点	线下：深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋 线上：电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：向少华先生 证券事务代表：左诗语女士

投资者关系活动

主要内容介绍

Q1:工控行业2022年情况评价及未来趋势判断?

A1:2022年上半年受国内宏观经济、疫情反复等因素影响,工控自动化行业的整体需求较2021年有所放缓,但下半年随着国内经济好转,市场整体需求呈现小幅回暖。据睿工业统计,2022年中国工业自动化市场增长预期约为2.4%,但在战略新兴行业仍存在比较确定的结构性机会。

工控行业本轮周期自2021Q3开始已经下行1年左右时间,行业逐步接近本轮下行周期底部,随着信贷的持续扩张,制造业需求有望逐步回暖,通用自动化行业有望迎来新一轮景气上行周期,我们预计明年在政府制造强国策略下,叠加机器换人的大趋势和进口替代的加速出清,官方和民间的投资都会加大,新能源领域机会尤为凸显,我们对未来工控行业高端智能绿色化发展持乐观的态度。

Q2:公司持续变革的成效如何?

A2:自2021年9月以来,公司组织开展了两个大的管理变革项目,引入两个专业的管理变革顾问团队,一个团队是华为系的专家,一个团队是世界顶尖级的顾问公司,对标华为的理念和方法,实现公司在新的历史阶段向战略更加科学、管理更加规范、运营更加有效的方向提升和发展。

就目前的情况来看,变革达到了预期的目标,取得了相当的成绩,具体体现在,公司制定了清晰的中长期战略规划,各项业务稳定发展,内部组织能力和运营效率得到明显提升,人才队伍快速成长,为公司接下来的快速发展奠定了坚实的基础。

Q3:对未来增长有什么规划?

A3:目前,公司业绩增长是分不同行业的,在战略性新兴行业,比方说光伏、锂电等领域,增速会比较快;在3C、电子等先进制造业,增速会比较稳定;而在一些传统行业,增速就只能略超行业平均水平。

就短期而言,公司在年度内推出的两轮股权激励计划,所设定的增长指标将是公司目标下限,中长期来看,公司的发展目标是希望通过自身的不懈努力,能够实现每年30%-50%的平均增长,当然,增长率是一项综合指标,取决于整体经济环境、国家政策、疫情防控、国内外竞争等因素,以及公司持续变革和自身努力的共同结果。

Q4:公司在营销方面的策略是什么?

A4:近年来,公司营收稳步增长,但是增速还有待进一步提升,参考标杆和国内外优秀企业的发展经验,经过管理层深度研讨分析,公司制定了新的营销策略。从“直销为主,经销为辅”,稳步转变成“直销经销并重,行业区域协同发展”。公司将继续深耕直销,进一步提升行业大客户销售和服务能力。同时,大力发展经销商,与经销商们协同作战,尤其是国内外品牌的成熟经销商,整合经销商的行业经验、客户资源、技术实力、本地化服务等优势,共同为广大的下游客户提供更稳定可靠的产品技术支撑及供应端的服务保障,推动工业自动化领

域的国产化进程。

Q5: 请简单介绍一下公司在产品端取得的进展?

A5: 在工业自动化领域, 已经进入到产品和服务制胜的阶段。公司自成立以来, 持续在产品研发和技术研究方面投入人力、财力及资源, 并用20余年的时间, 占据步进系统、控制卡领域国内市场核心地位。近5年来, 公司卧薪尝胆, 通过加强产品规划和研发管理, 在伺服系统和PLC领域加大资源倾斜力度, 取得了客户的认可及产品端的进步:

(1) PLC产品线: 获得了一大批的新品成功和市场突破, 其中: 小型PLC投产1年后销售过万套、中型PLC已经累计销售数千套、大型PLC已经成功应用到几十条自动化产线。

(2) 高端伺服系统: 目前逐步大批量替代日系品牌和德系品牌, 伺服功率已经成功扩展到7500W的中大功率范围, 高性能直线伺服系统已经研发成功并且获得电子半导体设备行业内多家客户的批量应用。

(3) 伺服编码器领域: 公司已经成功研发出23位磁编码器以及高精度光学编码器, 大幅提升了伺服系统性能, 并且有望大幅提升伺服系统毛利率。

Q6: 未来业绩快速增长的动力来源?

A6: 机会牵引人才, 人才牵引技术, 技术牵引产品, 产品牵引更多的市场机会。经过产业洞察和中长期战略规划, 公司选定了极具战略意义的行业和客户, 在核心赛道上积极布局, 特别是加大在光伏、锂电、半导体等领域的投入, 大力发展经销商, 持续提升产品与解决方案的核心竞争力, 通过管理变革建设流程型组织, 提高各级人才队伍的专业能力, 实现“力出一孔, 利出一孔”。

Q7: 今年外部环境对公司产品的毛利率是否有影响? 未来有什么对策?

A7: 受益于公司产品竞争力的持续提升和产品的系列化策略, 公司产品的综合毛利率长期稳定在40%左右(具体以定期报告披露为准)。

2022年, 由于疫情反复、行业需求减弱和内部变革的影响, 加上大宗商品和原材料涨价, 尽管对公司的毛利率有所影响, 但影响有限。

中期看, 随着公司高端伺服系统的上市, 高端编码器实现自研自产, 销量和产量的上升导致分摊成本的降低, 公司毛利率和净利润率都会逐渐恢复; 从长期看, 公司产品分层策略进一步发挥作用, 高端产品市占率不断提升, 通用型产品通过直销和经销体系大幅提升销量, 经济型产品抢占更多的下游设备市场。公司利润率指标还能够得到进一步的提升。

Q8: 能否介绍下公司围绕人才发展方面的变革?

A8: 工业自动化是一个跨学科、市场应用广泛、技术更新迭代也快的领域。业内对于人才的知识结构、行业经验、实战能力以及学习能力要求较高。公司成立以来, 培养储备之余不忘深

	<p>挖智能装备的运动控制领域优秀人才，近几年，公司在人才团队方面主要有三个变化：</p> <p>（1）加强内部人才培养，公司核心团队和骨干人员稳定，能力和素质也在不断地提升，人效比相对合理。</p> <p>（2）稳步引进业界优秀的专业人士，对标先进，加强整体实力，同时加大校园招聘力度，培养新人。</p> <p>（3）通过股权激励，团结300余人的核心骨干团队，激活潜力，共同落实“成就客户，共创共赢”的经营理念。</p> <p>当前，雷赛奋斗者人均产值和人均效益都在国内同行中处于领先地位，未来将为公司的业绩恢复性增长和未来业务的快速发展打下了坚实的组织基础。</p> <p>Q9:公司未来有无资本运作规划?</p> <p>A9: 2020年上市作为公司一次资本运作，2022年度内公司对核心员工的两轮激励再次运作，对公司稳定发展有着重大意义，这些变革和工作都取得了较好的阶段性成果。未来，根据产业发展的需要和公司的中长期战略，我们也会积极引入战略资本，快速扩大规模，引进高端人才，整合优秀的资源，规划布局进入新的市场和产品领域，以保持长期持续的竞争优势，具体情况以公司未来的公告为准。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p> <p>注：盈利规划预测数据，不构成承诺，请投资者特别注意。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月24日