

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：2022-04

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	中金证券和长城基金，共7人
时间	2022年11月30日
地点	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋20层会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李卫平先生 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	<p>为便于广大投资者深入地了解公司情况，公司于11月30日举办了线下投资者接待活动。投资者首先参观了公司展厅，全面细致了解公司工控产品及解决方案、业务布局、核心技术能力及战略方向等内容。随后，公司管理层与投资者进行座谈并对大家在疫情期间前来公司参与调研表示由衷的感谢，并对投资者关心的问题进行了回复，具体内容如下：</p> <p><b>Q1:请简要介绍一下公司的主要产品和创新平台？</b></p> <p>A1：“成就客户，共创共赢”是公司的经营理念。作为国家级和深圳市的高新技术企业，公司始终聚焦客户关注的挑战和压力，提供自主研发的有竞争力的运动控制产品与解决方案，持续为客户创造最大的价值。主要产品包括控制卡、大中小型PLC、伺服系统、步进系统、HMI、远程模块以及编码器等一系列精品和细分行业解决方案。由于雷赛产品兼具稳定可靠和性能优越的双重优势，在光伏、锂电、3C、电子、物流、机</p>

床、激光、以及机器人等行业获得上万家优秀设备厂家的长期使用，且远销美国、德国、印度等60多个国家。

公司一直在智能装备运动控制行业耕耘，近年来陆续获得国家级专精特新“小巨人”、中国专利奖、深圳市科技进步奖一等奖、深圳市知识产权优势单位等荣誉称号。同时，在创新载体建设方面，拥有“智能装备运动控制与应用技术工程实验室”等多个政府支持的重点研发平台。

**Q2:能否简要介绍一下公司的销售模式及销售策略?**

A2:当前，公司营收稳步增长，但增速还有待进一步提升，通过参考标杆和国内外优秀企业的发展经验，经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”。公司将逐步聚焦直销到少数样板客户，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。

**Q3:光伏锂电领域的伺服国产化率?公司未来的市占率目标?**

A3:在新能源领域（主要包括光伏、锂电等行业），经过国内优秀的企业们共同努力，国产化程度在稳步提高，行业内的权威研究机构并没有给出具体的国产化率数值，但从公司客户端调研反馈来做初步判断，预计2022年光伏锂电等细分行业的伺服类产品总容量大概有50亿左右，国产化率应该高于50%以上，达到25亿。公司在新能源领域发力晚于对手，但产品竞争力具备后发优势，中长期来看，公司希望未来市占率能够达到10%以上。

**Q4:PLC好替代吗?目前跟伺服的销售配比情况?**

A4:公司一直加大在PLC产品的投入，从2021下半年以来销售呈现快速增长状态，但其整体规模相对步进系统和伺服系统还是较小。公司未来会进一步加大拓展以PLC和控制卡为主的控制层产品，这是公司产品的战略方向，也是公司产品、技术和服务能力的体现。2021年下半年，公司积极部署了PLC替代策略，快速成立了“工艺+方案”编程团队,较好地抓住了机器换人和进口替代的机会，在面临行业整体增速放缓的情况下，公司PLC业务仍保持快速增长。公司PLC产品现在主要跟国际和国内的优秀同行竞争，相信只要我们持续丰富产品功能、提升产品性能、提升可靠性与易用性、提升服务的及时性，未来会有较大成长空间。

当前公司在较多的战略性行业和大客户提供“PLC系统+模块+伺服+步进”的整体解决方案，有效的提升了自有产品的配套率，通常控制类产品和驱动类产品的销售额比例约为1:4左右。

**Q5:伺服零部件自制程度?**

	<p>A5:公司伺服系统的驱动器、伺服电机以及高端编码器均以自产为主。</p> <p><b>Q6:公司产品盈利能力的变化趋势和主要定价策略?</b></p> <p>A6:近年来,公司经营一直都比较稳健,产品的综合毛利率长期稳定在40%左右,经营性净利润水平维持15%-20%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、大宗商品和原材料涨价以及内部变革的影响,对公司的盈利能力有小幅影响,但整体可控。具体从中期看,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,高端产品市占率提升,通用型产品通过经销商体系大幅提升销量,经济型产品抢占更多的中低端设备市场。公司利润率指标还能够得到进一步的提升。</p> <p>公司的产品定价是基于对市场环境、客户价值和竞争态势等进行系统分析,采用多元化的定价策略,主要表现为高端型产品以为客户价值创造为主;标准型产品更多考虑竞争定价;经济型产品以量换价,满足差异化的客户需求,但一切的核心目标是为广大客户持续创造价值。</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>
附件清单(如有)	无
日期	2022年11月30日