

证券代码：002577

证券简称：雷柏科技

深圳雷柏科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 投资者调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	本次雷柏科技股份有限公司 2022 年度网上业绩说明会通过易董平台“价值在线”（ www.ir-online.cn ）举办。投资者通过访问网址（ https://eseb.cn/13kOoOWjNeg ）参与互动交流
时间	2023 年 4 月 14 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	易董平台“价值在线”（ www.ir-online.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：曾浩先生 独立董事：刘勇先生 副总经理兼董事会秘书：谢海波先生 财务总监：谢艳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司通过易董平台“价值在线”举办 2022 年度报告网上业绩说明会，与广大投资者进行沟通，主要内容如下：</p> <p>1. 公司这两三年的收入平稳，想请教下公司 2020 年扭亏为盈的主要原因是什么？对于 2019 年收入水平差不多，但净利却提升不少。</p> <p>回复：2020 年公司扭亏为盈的主要原因在于：①2019 年度公司进行战略调整聚焦消费电子品牌商，关闭自有工厂，产生大额资产减值计提，导致 2019 年财务表现为亏损；②战略转型后，采用外协生产模式，固定消耗（折旧、摊销等）有所减少，经营效率提升，管理费用有所下降，整体提升了公司利润率；③盘活存量资产、加强资金管理提升资金效益进一步增厚了公</p>

司 2020 年度利润。

2. 请问公司是否有开发属于自己直播会议的 app?

回复: 公司未有直播会议的 app。

3. 对于国内的游戏市场，您方便发表一下看法吗?

回复: 国内游戏玩家保有量不断扩大，我们看好国内游戏市场的前景。叠加电子竞技赛事日趋成熟，在全球范围内得到认可，成为杭州亚运会正式项目。同时上海、深圳打造电竞之都，中央广播电视总台组建成立国家电子竞技发展研究院，都会进一步推动市场发展。公司认为今年是电子竞技产品全面无线化的元年，已筹建一条完善的产品线多方位迎合市场的需求。

4. 想请问一下公司产品主要服务的群体有哪一些呢?

回复: 公司产品服务群体较为广，消费电子产品服务于游戏电竞、商务办公、个人生产力、影音娱乐、智能与移动等应用场景需求的终端客户。机器人集成业务则是为包括新能源、通信、电子等行业在内的商业客户提供工业自动化系统集成解决方案及自动化集成设备。

5. 公司的品牌 RAPOO 下的产品是自己研发、设计、销售集一体化，还是只是承担某一环节?

回复: 公司自 2007 年创建品牌 RAPOO，就集研发、设计、制造、销售全流程环节于一体。在 2019 年底将制造外协后，公司将资源聚焦于产品的研发设计、品牌及渠道建设、销售这几个核心环节上。

6. 在当前制造业人口红利消退，替换需求不高的情况下对消费电子造成的影响，请问公司领导怎么看？什么时间点可以迎来转折点？

回复: 您说的这个问题确实存在的，2021 年 PC 出货量接近历史水平，2022 年同比下降比较大，现在行业还在去库存的周期。但前期办公模式的转换，及个人生产力设备保有量的扩大，市场还是对 PC、平板周边设备有配置和迭代需求，我们相信第三季度应该会回暖。

7. 公司产品目前库存多少，去库存压力大吗？产销率如何？

回复：公司库存储备合理，全球供应链不畅局面得以缓解之后，公司 2022 年 12 月 31 日的库存量同比上期期末下降了 19.82%，不存在库存压力，产销率符合公司正常运转水平。

8. 请问公司的销售模式是怎么样的？是以自由品牌销售，还是提供硬件配套设施给其他企业？

回复：公司于 2007 年创建自有品牌 RAPOO（消费电子产品），除此之外包含 V（游戏电竞产品线），Ralemo（“她”文化产品线），Zivoo（智能硬件产品线）等多个子品牌，主要业务都是自有品牌的产品销售，现已触达全球五十多个国家地区，包括线上线下的全渠道。

9. 除线下外，公司有无线上销售渠道，如何搭建网络销售体系？

回复：公司一直认为线上线下同样重要，组建了自己的电商部门，跨境团队，并同时借力于线下代理商扩大线上渠道的辐射范围，用合力互补的管理方式让线上线下良性共同发展。

10. 公司跟客户签的订单中，价格如何制定？目前在手订单情况如何？

回复：公司会考量行业发展状况、市场消费者画像、产品竞争情况等多维度因素制定价格中枢策略，并依据市场变化进行动态调整。目前在手订单在公司预估范围内。

11. 公司多产品业务齐发展，想请教下公司目前战略布局如何？

回复：公司长期战略是在于消费电子多品类布局，短期今年会以“电子竞技”作为主要发力点，作为电子竞技产品全面无线化的元年，而无线又是雷柏的强项，将会打造一条非常完善的产品线多方位迎合市场的需求。

12. 咱们产品中机器人主要应用除了在仓储领域，能否通过为客户提供定制化服务？

回复：公司目前的机器人集成业务都是依据不同行业客户需求

度身定制的。

13. 公司海外布局占比也不少，领导能否展开讲讲海外消费电子市场情况？

回复：海外电子市场从去年下半年我们有看到放缓的迹象并延续到今年的第一季度，但是如我前面所说，无线电子竞技产品正在以非常快的速度替换有线产品，我们有信心可以用这条新产品线去对冲掉市场的萎靡。

14. 公司外协生产为主，那对供应商的审批流程高吗，执行标准是什么？

回复：公司对适格供应商有较高的导入标准，会以公司质量内控，行业标准为基础，并贴合终端用户所在地区监管规则要求。

15. 目前主要的供应商有谁？是否有签长期合作协议？

回复：公司目前针对核心原材料及成品加工有与多家核心供应商达成战略合作，除此之外还会陆续接入其他供应商，上游端供应链资源储备较为丰富。

16. 跟供应商签订的支付价款交付模式是什么样，是否需要先预付部分货款？

回复：公司采购主要是账期结算方式，原则上不采用预付款。

17. 请问公司人才管理体制是什么样的，未来有无股权激励计划的打算？

回复：公司已通过薪酬制度、绩效考核、人才梯队建设、内部激励等多方面搭建了较为完善的人才管理体系。未来会采取更加多样化的激励手段促进公司与员工的共同发展。

18. 目前消费电子更新换代的速度比较频繁，公司是怎么样跟进市场步骤，再找到供应商的？

回复：公司基于长期战略布局，会提前做好项目及上下游资源储备，结合技术发展及市场状况，可让短期决策予以快速实施，而且雷柏处于市场领先地位，相对而言各类供应商愿意优先与我们合作。

19. 公司是否有并购和收购其他公司的打算？横向或纵向扩充

	<p>业务。</p> <p>回复：公司现阶段在通过自身变革谋求内生增长的同时，一直对市场资源保持紧密关注，如有合适机会，未来不排除会通过外延方式进一步扩大公司规模。</p> <p>20. 公司在产品管控下是否存在问题，有无打算建立自己的生产体系？</p> <p>回复：公司于 2019 年底关闭自有工厂采取外协生产，经过近几年的供应链建设，与各个供应商配合良好，并无打算再建立自己的生产体系。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 14 日