

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：2023-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <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	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司2022年度及2023年第一季度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2023年4月27日（星期四）下午15:00-17:00
地点	全景网(https://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理：李卫平先生 独立董事：王荣俊先生 财务总监：游道平先生 董事会秘书：向少华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事长致辞</p> <p>雷赛智能一直秉承“成就客户、共创共赢”的经营理念，专业从事运动控制核心部件和运动控制系统的研发、生产和销售，为智能装备制造业提供运动控制系列产品和整体解决方案，是国内少有的同时拥有运动控制器、驱动器、电机综合研发平台的专业化运动控制集团。成立伊始，公司坚持在产品技术端的研发投入，部分核心技术已达到国际先进水平，并在国内外市场树立了良好的品牌形象。</p> <p>2022年度内，公司以拼搏姿态笃定前行，经受住外部环境的不确定性、行业整体的挑战和机遇重塑的考验，实现在许多领域“平台型”产品技术突破、“平台型”营销模式变革、“平台型”管理体系重构、产业生态圈协同搭建、组织活力深度赋能，开始谱写“第三次创业”新篇章。同时，随着外部</p>

经济环境逐渐向好，行业需求稳步复苏，以及公司内部管理变革成效显著，2023年预计公司将进入一个加速增长期，业绩增长的三大驱动力量表现为：

1、新产品和新技术不断得到客户的广泛认可，尤其是高端交流伺服产品和大中小型PLC产品，进口替代效果逐步显现；

2、分步引入外资品牌的大量优秀渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，有望带来销售、服务人员的数倍增加，铺垫公司业务未来持续高速增长；

3、三线协同的营销布局及平台化管理体系逐步发挥作用，通过直销/经销、三类渠道、大中小经销商互补布局，可逐步分摊经营成本，提升运营效率。

本次业绩交流会将与大家共同探讨公司的战略规划、经营情况、管理变革和未来发展展望等系列问题，欢迎各位提出更多的宝贵意见和建议，同时我们也欢迎大家来公司进行实地考察，你们的持续关注与监督，是雷赛智能做强、做大和健康发展的动力源。

二、问答环节

Q1:您好，请问公司未来发展战略及方向是什么？

A:公司聚焦智能制造产业的装备控制系统赛道，提供“控制+伺服+步进+视觉”产品组合和解决方案，建设互补协同的渠道网络体系，实现经营业绩可持续快速增长，逐步成为世界级的行业领军企业。

Q2:关注到公司一直在进行管理变革，现在变革到哪一步了？成效如何？

A:公司从2021年开始的管理升级与变革，变革的过程确实比较艰难，但总体上落实了“稳定中求发展，发展中进行变革”的思路，目前已经完成新一轮的战略规划，并构建出新的组织、人力、激励等管理体系，正在逐步发挥作用，铺垫未来的可持续发展。

Q3:请问逐步升级为“渠道为主+互补共赢”，是基于什么样的考虑，预期会达到什么效果？

A:公司营销升级的主要策略是“渠道为主，互补共赢”，主要目的如下：

(1) 提升市场覆盖率：工控行业的特点是市场很杂、客户分

散且不同客户需求差异化很大，在公司可达的近千亿市场空间中，受制于公司过去的传统直销模式下销售、服务人员数量严重不足，目前市场覆盖率还非常低。

(2) 提供更好的产品与服务，创造更大的价值：通过分步引入外资品牌的大量优秀渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群服务经验，共同为全国万家设备客户提供雷赛精品组合与服务，为客户创造更大的价值。

(3) 直销、经销渠道互补，降低运营成本，提升运营效率：通过直销/经销互补、三类渠道互补、大中小经销商互补布局，可降低运营成本，提升运营效率，随着渠道升级策略的顺利实施，可铺垫公司业务未来的持续高速增长。

Q4:公司给各产品的定位是什么？产品技术对比国外的品牌，现在处于什么水平？

A:产品定位为行业中高端水平，现阶段已达国际中等水平、国内一流水平，正在向世界一流水平进军，公司持续为国内外智能制造产业广大的设备客户，提供越来越领先的产品技术及越来越大的产品价值。

Q5:请问2022年公司的伺服的市场占有率、PLC市场占有率？

A:公司交流伺服系统的产品技术突飞猛进，获得大量进口品牌替代机会，在光伏、锂电、半导体、激光和机器人等战略性新兴产业取得较快的增长。2022年交流伺服系统增长超过30%。根据权威调研机构（睿工业）的数据：2022年公司伺服产品在国内市场的占有率是1.7%，同比提升0.5pct。

2022年公司加大对控制技术类产品的研发投入，尤其是小型、中型、大型PLC系列，运动控制PLC产品线取得越来越大的市场成功。公司近两年推出的小型SC系列、中型MC系列、大型PL系列运动控制PLC都取得了巨大的市场突破，PLC产品销售收入实现翻倍增长，市场占有率稳步提升。

Q6:2022年产品整体毛利率较去年同期下降了一些，主要原因是什么？公司有什么应对方法？

A:2022年产品整体毛利率较去年同期下降了一些，主要原因有：

(1) 因2021年芯片供应紧张、原材料价格上涨对毛利率的滞后影响；

(2) 2022年四季度面对行业需求放缓等竞争局面，公司进行了策略性降价、主动让利于客户，短期内对公司综合毛利率有一定不利影响；

(3) 2022年四季度新增了一些临时性的口罩机相关业务需求，此部分业务毛利率偏低但收款情况较好，在不存在垫资风险的前提下，此类临时性业务有利于加快公司库存周转，但短期内也对公司综合毛利率有一定不利影响。

公司的应对方法：公司通过产品设计优化、高端编码器自供、规模提升带来的采购与制造成本降低等管理提效措施来消化策略性降价对毛利率的不利影响，目前相关措施已经初步落实到位，2023年1季度开始毛利率已经逐步恢复，有望逐步恢复到40%及以上的水平。

Q7:您好，是什么原因造成一季度利润下滑

A:一季度利润下滑的主要原因如下：

(1) 行业周期性的原因：工控行业尤其是OEM设备领域，属于周期性行业，目前处于行业周期的底部，2023年Q1季度，消费和出口下降导致制造业景气度降低，下游行业需求复苏较为缓慢，公司实现营业收入3.15亿元，较上年同期增长4.07%。

(2) 战略升级及新品效益爬坡期的原因：公司持续加大产品研发投入及推进营销布局，已经初见成效但尚处于爬坡期，对当期经营业绩产生显著贡献尚需一定的周期。

(3) 股权激励成本影响的原因：2022年公司推行的股权激励计划在一季度股权激励费用摊销金额1,124.76万元，对一季度经营利润也产生较大的影响；若不考虑股权激励费用摊销，Q1季度归属于上市公司股东的净利润4,509万元，对比上年同期减少18.27%。随着行业需求回暖、新品效益和营销升级发力，公司预计未来将会实现加速增长。

Q8:请问未来高端伺服系统的上市和高端编码器自研自产会对伺服类营收增速产生多大的拉动作用？毛利率会修复至什么水平？

A:目前伺服市场外资品牌占比还在50%以上,还存在巨大的市场空间,公司高端伺服产品已经达到并逐步超过外资品牌的中等水平,进口替代正在加速;预计带动伺服产品营收增长30%以上。随着高端产品比例提升,自产的电机与编码器质量提升并且成本降低,伺服系统的平均毛利率预计会1~2年之内,逐步提升到35%-40%之间。

Q9:公司在工控自动化行业的目标是什么?超过汇川,达到中国第一能做到吗?

A:公司总体战略定位是为国内外智能装备制造业提供稳定可靠、高附加值的运动控制系列精品和整体解决方案,逐步成为世界级别的领先企业。

工控行业的特点是市场很杂、客户分散、不同客户的需求差异化很大,客户也期望有多种选择,所以全球产业发展格局来看,行业集中度不会太高。在“机器换人”、“进口替代”、“双碳经济”和“新兴产业”等大趋势下,公司面临着历史性的产业发展机会和巨大的市场增长空间,公司愿意与包括汇川在内的国内同行一起提供差异化的产品与服务,良性竞争、共同发展,共同推动劳动密集型的中国制造向中国智造转型升级。

Q10:面对外部市场需求减缓,内部市场竞争激烈的情况,公司在2023年有哪些应对措施?另外,公司在产品竞争力以及产品种类的发展方向上面有哪些举措?

A:总体思路是:开源节流,抓机会、提价值、降成本。

1、市场方面:抓增长机会,增加低成本销售服务力量

(1)抓进口替代的机会,如:半导体行业、3C电子等行业。

(2)加大战略新兴行业、大客户突破上量,如:光伏、锂电、半导体行业。

(3)分步引入外资品牌的优秀渠道伙伴,提升市场覆盖率和快速响应客户需求的能力。

2、产品方面:持续加大研发投入,提升产品组合的附加值

(1)交流伺服:中高端L7、L8系列产品进口替代,中低端L5、L6扩大销售规模,将外购的伺服电机和高端编码器转为自

研自制为主，提升毛利率。

(2) PLC产品：大中小型全面覆盖各种应用场景，增加客户粘性。

(3) 整体解决方案：为细分行业提供整体解决方案，推广“PLC+伺服+步进”模式。

3、内部管理方面：推动管理优化与变革，提升运营效率，降低综合成本

(1) 三线协同，提升对外市场开拓能力和客户相应速度。

(2) 产品成本优化，通过产品设计优化、供应链优化降低产品成本，提升销售毛利率。

(3) “五化”管理体系建设，提升内部协作效率，减低运营成本。

Q11: 请问23年公司业绩展望？

A: 随着外部经济环境逐渐向好，行业需求稳步复苏，以及公司内部管理变革成效显现，2023年公司预计将进入一个加速增长期，产品综合毛利率将逐渐回升至40%。公司业绩增长的三大驱动力量表现为：新产品和新技术不断得到客户的广泛认可，尤其是交流伺服产品和PLC产品；引入外资品牌的大量优秀合作伙伴；三线协同的营销布局及平台化管理体系逐步发挥作用，进口替代效果显现。

公司的主要产品为伺服系统、步进系统和控制类产品：

(1) 公司的步进产品在市场上具有绝对的领导地位，未来步进市场还有很大增长空间。

(2) 公司的伺服驱动器、电机、编码器等方面的产品技术突飞猛进，部分产品达到国外同类产品水平，获得大量进口品牌替代的机会，已逐渐成长为公司业绩增长的主要贡献之一。

(3) 公司的控制卡、小型、中型、大型PLC和远程IO模块等产品系列，技术不断取得突破，与公司的步进产品、伺服产品形成协同优势，成功实现向客户提供“控制+伺服+步进”的整体解决方案，可实现稳定增长。

Q12: 公司2022年伺服产品在哪些行业卖的比较好？2023年预计能够增长多少？

A:公司交流伺服系统（含：驱动器、电机、编码器）等产品技术突飞猛进，L7、L8、直线伺服性能总体达到国外同类产品技术水平，获得越来越多的市场客户青睐和大量进口品牌替代机会，在光伏、锂电、半导体、激光、机器人等战略性新兴产业取得较快的增长。工控行业自2021年三季度开始下行，已1年多时间，行业逐步接近本轮下行周期的底部，随着制造业需求的逐步回暖，工控行业将迎来新一轮的景气上行周期；预计2023年在政府制造强国策略下，结合机器换人和进口替代的大趋势，各方投资都将逐渐加大，在战略新兴行业仍会存在比较确定的结构性机会。由于产品竞争力和渠道力量大幅提升，2023年预计公司伺服类产品将会进一步获得高速增长。

Q13:公司未来是否有产业投资计划？

A:为完善产业链布局，聚焦智能制造装备的控制领域，公司有意向开展智能制造装备产业链上下游关键领域的投资布局，以提升产业价值创造能力、业务发展速度、产业竞争力，并逐步构建共生共赢的产业生态圈。目前公司正在密切关注行业发展动态，还在调研和评估相关的产业投资机会以及回报、风险。若公司后续有相关的产业投资计划，将依照相关法律法规的要求及时公告，敬请关注。

Q14:请问贵公司未来是否有再次向市场募资的计划？

A:公司会利用各种融资途径以满足公司业务发展需要的资金需求，作为公众上市公司，向市场募资也是其中一个途径。根据公司目前的业务发展规划，公司暂无向市场募资的计划。若公司后续有相关的向市场募资计划，将依照相关法律法规的要求及时公告，敬请关注。

Q15:请问公司在人工智能方向是否有布局？

A:公司一直加强产品研发和技术研究，目前在控制类产品的部分关键功能上，我们会用到一些核心算法，实现一定程度的人工智能。此外，公司也在机器人控制系统、图像识别和专家系统等方面，积极开展产学研合作。

Q16:公司在提振二级市场的投资者信心方面能否做些努力，特别是对于散户投资者。

	<p>A:公司始终保持初心、聚焦客户、坚守主业持续做好生产经营，积极应对市场形势，不断推进公司业务发展，以稳健的业绩夯实公司持续经营能力，同时，依据定期报告中公司对未来展望：为万家客户创造价值、坚持合作共赢；构建开放生态，与渠道伙伴一起成长；持续战略投入，不断突破核心技术，构建核心竞争力；继续推进管理变革，激发组织活力，降低运营成本；开放吸纳行业优秀人才，充分激发内部人才潜力。足以证明公司正努力地践行以价值创造为导向，兼顾各方平衡发展，来回馈广大投资者，请对公司抱有信心，感谢您一直以来的支持及肯定。</p> <p>Q17:面对现在的股价和员工持股比较公司价值是不是低估了？</p> <p>A:股价涨跌波动受政策、行业、二级市场等诸多因素影响，公司保持初心、聚焦客户，持续做好生产经营，积极应对市场形势，不断推进公司业务发展，以稳健的业绩回馈广大投资者。随着外部经济环境逐渐向好，行业需求稳步复苏，以及公司内部管理变革成效显现，2023年预计公司将进入一个加速增长期，业绩增长的三大驱动力量表现为：新产品和新技术不断得到客户的广泛认可，尤其是交流伺服产品和PLC产品；引入外资品牌的大量优秀合作伙伴；三线协同的营销布局及平台化管理体系逐步发挥作用，进口替代效果显现，以支撑公司长期的投资价值将回归理性。</p> <p>接待过程中，与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露事务管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月27日