

深圳市瑞凌实业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-0417

| | |
|---------------|--|
| 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 中信证券——徐翠、陈奕锦、汇杰达理——梁正芳、华安证券——吴春歌、喻明、衍创家办——许硕渊、嘉德全球私募——钟文峰、前海钰锦——丁洁。 |
| 时间 | 2024年4月17日上午 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 公司董事会秘书孔亮先生、证券事务代表熊小菊女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>调研主要目的：了解公司产品情况、技术情况、未来规划、经营情况等。</p> <p>问题 1、公司焊接技术及焊机专用芯片的相关情况？</p> <p>公司是一家技术驱动型企业，持续的技术创新是公司的核心竞争优势；公司在电力电子及变频、控制等方面有着深厚的技术积累，拥有 200 多项国家专利。在焊接设备领域，公司拥有国际水准的、部分国际领先的技术，生产的产品已经具备了国际竞争力。</p> <p>公司开发的数字化焊机的专用芯片，集成、简化了相关电路，使产品性能更好，成本相对更低，目前已经在公司多款产品上应用。</p> <p>问题 2：公司在焊接设备行业的竞争优势？</p> <p>在焊接设备行业，公司的竞争优势主要体现在：</p> <p>（1）自主创新优势</p> <p>公司董事长兼总裁邱光先生毕业于哈尔滨工业大学焊接专业，于 1987 年发明国内第一台逆变场效应管手工电弧焊机。在邱光先生的带领下，公司</p> |

研发部门勇于创新，取得了一系列自主创新成果。公司在新产品与新技术开发、对现有产品改进、降低产品成本方面具备较强的自主创新能力。公司产品为自主开发，公司产品系列齐全。

此外，公司在控制电路设计、驱动技术、产品技术平台化等方面积累了大量行业领先的成熟技术，并持续引导行业技术更新及技术发展方向。

(2) 品牌优势

公司自成立以来始终坚持推广自主品牌，并针对高、中、低端不同消费需求实施差异化品牌策略。经过长期应用，公司产品的高品质、高可靠性、高性价比及良好的售后服务得到了用户的广泛好评，公司的瑞凌、锐龙等品牌在行业内享有较高的知名度、美誉度。公司品牌具有较强的号召力。

(3) 品质与性价比优势

公司基于深厚的技术积累，在产品开发设计时就重点考虑品质保障和成本控制。公司产品可靠性高，故障率大幅低于行业平均水平，使用寿命处于行业领先水平。公司产品在使用过程中电弧稳定性好，性能稳定，焊接效率高，焊接成型美观，焊接过程飞溅小，操作人员使用舒适，且价格相对较低，有性价比优势。

问题 3：公司未来有无并购整合规划？

公司将持续利用在焊接行业多年积累的经验和市场资源，积极探索行业内外可持续发展的新机遇，重点关注行业上下游大型标杆企业的战略合作机会，继续探寻与焊接装备、智能制造、芯片研发、精密器件、工业机器人、新能源、绿色低碳产业等领域的优质企业的对外投资、并购、产业合作的新机会，为公司发展带来助力。

问题 4：激光焊接是否会替代电弧焊？

激光焊和电弧焊各有优劣势，两者应用领域的侧重有所差异。目前来看，在标准工件/薄板焊接方面激光焊接更有优势，在非标准工件/厚板焊接方面电弧焊更有优势，随着技术的发展，激光焊会侵占部分电弧焊的市场，但无法完全替代电弧焊。

问题 5：公司焊接设备的销售模式？

公司焊接设备主要采用经销商销售模式，其中，海外市场，根据客户需求，实行按订单生产；国内市场，根据经销商渠道销售的特点，由销售部提供定期的销售预测，充分结合成品库存量的增减制定生产计划安排生产。目前，公司国内的一级经销商接近 400 家，二级经销商超过 2000 家；海外经销商数量 100 余家。

随着行业和时代的发展，传统的线下销售渠道受到冲击，为此公司积极调整销售管理模式，在线上销售方面大力推进多平台、多渠道开发，引入网络分销商、跨境电商等与自营店共同拓展、运营线上销售业务，并积极通过微信公众号、抖音、快手等社交平台推广公司品牌和产品。

问题 6：焊接设备行业未来发展方向和趋势？

全球焊接设备的发展呈现如下趋势：1、焊机控制数字化；2、工艺控制智能化；3、系统集成网络化；4、自动化；5、焊接企业集团化。

问题 7：公司发展战略和规划？

公司的长期战略目标是“成为国际一流的综合性焊接企业集团”。公司将顺应焊接产业“国内行业集中度加速”及“国内企业国际化竞争力持续提升”的趋势，大力发挥公司行业头部企业竞争力及资本市场优势，始终坚持“技术创新、管理创新、文化创新”，全面扎实推进集团战略。

公司将持续打造形成以客户为中心的产品和服务体系，牵引企业形成以市场和客户为核心的管理体制和运行机制；公司亦将持续完善焊接产业生态圈，为客户提供一站式全品类焊接及相关产品和服务；同时公司将不断集成行业领先技术，掌握核心关键技术，深度融合数字技术，构建以核心技术自主可控的先进技术集成和数字技术应用的科技创新能力，为公司生态体系提供技术支撑；为保障战略目标达成，公司将构建以客户价值为导向的学习型组织体系和流程化运营管理体系，为企业发展提供人才和组织保证，同时公司将充分发挥资本市场的作用，积极把握海内外的行业并购整合机遇拓展智能制造、新能源等相关业务，加速实施公司行业龙头竞争战略和国际化发展战略，全面推进公司持续健康高质量发展，为员工提供发展平台，为客户创造最大价值，从而持续给股东最好回报，为社会发展贡献力量。

| | |
|----------|---|
| | <p>问题 8：公司是否对核心技术人员进行股权激励？</p> <p>为了进一步健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动公司核心团队的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，公司已实施了多期股权激励计划，对公司管理人员及核心骨干等进行激励。</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，同时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 | 2024 年 4 月 17 日上午 |