

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：2022-01

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2021年度业绩网上说明会的广大投资者
时间	2022年5月10日（星期二）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：曹军先生 董事会秘书：向少华先生 财务总监：游道平先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2022年5月10日（星期二）15:00-17:00 在全景网举办2021年度业绩网上说明会，本次业绩说明会采用网络远程方式举行。具体互动问答内容如下：</p> <p>Q1:21年已经结束，对22年怎么看？目标是多少？</p> <p>A: 您好，2021年上半年行业需求比较旺盛，下半年开始增速下滑，最终全年实现了较快的增长，据睿工业统计的数据，2021年中国工业控制行业市场规模整体同比增长17%。</p> <p>2022年，公司面临外部市场形势有利有弊，一方面目前疫情反复、贸易冲突不确定的宏观环境对工控行业带来较大的挑战；另一方面工控行业迎来机器换人、进口替代的加速，叠加双碳经济、新兴行业的快速崛起；专业机构预计2022年全年增速保持在7%-10%增长区间，2023年之后行业将恢复较快增长。面对挑战和机遇共存的外部形势，公司2022年经营目标是力争实现15%-35%的业绩增长，谢谢关注！</p>

Q2:预测2022年工控行业市场会怎么样?

A: 您好, 2022年, 公司面临外部市场形势有利有弊, 一方面目前疫情反复、贸易冲突不确定的宏观环境对工控行业带来较大的挑战; 另一方面工控行业迎来机器换人、进口替代的加速, 叠加双碳经济、新兴行业的快速崛起; 专业机构预计2022年全年增速保持在7%-10%增长区间, 2023年之后行业将恢复较快增长。面对挑战和机遇共存的外部形势, 公司2022年经营目标是力争实现15%-35%的业绩增长, 谢谢关注!

Q3:运动控制产品22年目标增速是多少呢?

A: 您好, 2022年, 公司面临外部市场形势有利有弊, 一方面目前疫情反复、贸易冲突不确定的宏观环境对工控行业带来较大的挑战; 另一方面工控行业迎来机器换人、进口替代的加速, 叠加双碳经济、新兴行业的快速崛起; 专业机构预计2022年全年增速保持在7%-10%增长区间, 2023年之后行业将恢复较快增长。面对挑战和机遇共存的外部形势, 公司2022年经营目标是力争实现15%-35%的业绩增长, 谢谢关注!

Q4:公司新产品推广效果怎么样? 2022年有什么安排?

A: 您好, 公司伺服系统及PLC等新产品推广效果整体良好。

交流伺服系统: 2021年销售收入增长52%, 2022年继续保持高速增长势头, 由于伺服系统产品系列越来越齐全, 性能和质量水平持续提升, 逐步赶上日系产品水平, 预计未来将会长期保持高速增长。

运动控制PLC: 2021年取得多个行业的市场突破, 已经获得数百个机器设备客户的批量使用, 未来会带动伺服系统、步进系统等相关产品的销售, 为各行业的设备客户提供“控制器+伺服+步进”的整体解决方案, 为公司运动控制业务的长期持续增长提供强有力的保障, 谢谢关注!

Q5:公司在PLC领域逐渐发力, 是否有计划布局机器视觉?

A: 您好, 公司在机器视觉方面已经有全面调研和整体规划, 目前正在开发运动控制器和机器视觉相结合的相关产品和核心技术, 逐步为各行各业的设备客户提供“控制器+视觉+伺服+步进”的解决方案, 谢谢关注!

Q6:公司是否有计划布局机器视觉相关产品?

A: 您好, 公司在机器视觉方面已经有全面调研和整体规划, 目前正在开发运动控制器和机器视觉相结合的相关产品和核心技术, 逐步为各行各业的设备客户提供“控制器+视觉+伺服+步进”的解决方案, 谢谢关注!

Q7:芯片缺, 材料涨价, 对公司去年及今年利润有啥影响?

A: 您好, 2021年, 供应市场出现的比较普遍的芯片短缺状况, 公司预判到市场的变化并从2020年初积极开展策略性的备

货，针对部分特别紧缺的物料实施了替代性的研发方案，截至目前公司保交付、保供应的策略执行非常到位。

2021年，部分原材料价格出现明显上涨趋势，公司通过提前的策略性备货、产品设计优化、内部管理提效来消化原材料价格上涨所带来的成本压力。从2021年经营情况来看，原材料价格上涨对经营利润产生一些不利影响，对比同行业主要友商披露的财报数据来看，公司毛利率下降幅度最小，说明公司的策略性备货及管理优化措施是比较有效的。公司持续关注原材料的价格走势，加强与战略供应商的合作，继续通过产品设计优化、生产供应链管理提效、内部管理效率提升等方法来缓冲原材料价格上涨对经营利润的不利影响，一直未将供应端材料价格上涨压力传导到客户端。

2022年4月，为应对原材料大幅上涨导致的成本压力，并结合行业主要友商普遍调高产品销售价格的状况，公司也实施产品销售价格上调5%-8%的措施，将成本大幅上涨的压力部分传导，谢谢关注！

Q8: 请问现在各地疫情封控对公司生产，交付，终端需求有多大影响？

A: 您好，2022年初，受新冠疫情反复、深圳及周边地区临时性抗疫管控措施的影响，公司总部及生产基地封闭停工、物流发货受限，对公司一季度经营业绩产生一定影响。同时，公司2021下半年度启动的战略升级、组织和管理变革等项目取得阶段性成功，但对整体经营效果的呈现尚在起步阶段，2022年Q1实现营业收入3.02亿元，同比增长1%，环比增长10.5%。随着深圳及周边地区疫情得到有效控制，目前公司经营恢复正常，订单需求稳定且充足，谢谢关注！

Q9: 请问公司的原料来源进口的比例占多少？是否有国产替代的可能？

A: 您好！公司的原材料来源进口占比12%左右。面对全球疫情反复、以芯片为代表的IC供应局面持续紧张的形势，国内运控行业厂商原材料国产化替代将加快进程。

公司始终致力于为国内外智能装备制造制造业提供稳定可靠、高附加值的运动控制系统精品和整体解决方案。同时，将持续关注原材料的供应形势、质量保障及价格走势，加强与国内战略供应商的合作，加强原材料替代的稳定性和可靠性测试，谢谢关注！

Q10: 深圳疫情刚好，上海又封了，长三角重点区域疫情防控，对公司近期有没有不利影响？

A: 您好，前期受新冠疫情影响、深圳及周边地区临时性抗疫管控措施的影响，公司总部及生产基地封闭停工、物流发货受限，对公司一季度经营业绩产生一定影响，2022年Q1实现营业收入3.02亿元，同比增长1%，环比增长10.5%。随着深圳及周边地区疫情得到有效控制，目前公司经营恢复正常，订单需求

稳定且充足。后续公司将持续关注疫情防控进展并积极采取相关应对措施，确保公司稳定经营和健康成长，谢谢关注。

Q11:你好，请问公司去年和今年一季度的研发费用增长较快，公司准备向什么方向发展？今年预计会有什么新产品上市？

A: 您好，公司始终坚持以技术研发和产品创新为业务发展的核心驱动力，并持续对标全球最优秀同行，改进产品研发管理体系，赶超世界一流产品技术水平。2021年，公司持续保持高强度的研发投入，研发投入占销售收入的占比11.28%，创近年来新高，处于行业领先水平。

公司聚焦行业客户需求，2021年重点推广的高端交流伺服产品L8系列、运动控制产品大、中、小型PLC系列及HMI系列产品在光伏、锂电、物流、激光切割等相关领域大客户和大项目中不断试用成功，产品性能优越而且稳定可靠，得到越来越多的客户认可和选择。

未来公司将进一步提升控制卡、PLC、伺服系统、步进系统和编码器的竞争力。同时，通过研发机器视觉和运动控制相结合的新产品新技术，构建开放生态，携手生态圈伙伴一起成长，携手推进国产替代进程，共同为广大设备客户创造更大价值，为投资者带来更加丰厚的投资回报，谢谢关注！

Q12:请问董事长，国产替代的机会摆在面前，大家都看到了。那面对国内竞争，前有汇川老大哥，后有各路小弟，雷赛的竞争策略是什么，怎么保障吃到这块蛋糕、不掉队，谢谢！

A: 您好，工控行业迎来机器换人、进口替代的加速，叠加双碳经济、新兴行业的快速崛起，公司将于国内优秀同行共同推动劳动密集型的中国制造向中国智造转型升级。公司将持续发挥比较优势，在竞争与合作中成就客户共创共赢。具体而言公司将发挥六大优势：

1、专业化优势：丰富的运动控制产品体系，完整的行业解决方案。

2、客户积累优势：深入洞察客户需求，积累广泛客户及行业应用经验。

3、研发创新优势：持续加大研发投入，提升技术创新能力。

4、全面质量管理优势：严把质量关，打造全流程的质量控制体系。

5、营销服务体系化优势：推进营销组织变革升级，提升客户服务能力。

6、保供应、控成本优势：集中采购优势，与供应商发展稳定互惠的合作关系，谢谢关注！

Q13:目前雷赛的步进系统已经是国产第一，伺服系统现在在国内是什么地位？相比竞争对手有什么优势？

A: 您好，目前国内工业化前景乐观，根据第三方权威报告，

2021年通用伺服中国市场规模约为210亿元，公司伺服产品性能优越且稳定可靠，实现了较快的增长，市场占有率约为1.5%左右。

目前行业中存在居多国内外优秀企业，相互之间在产品 & 下游应用存在差异性，各家公司都有其自身的优势 & 特色，公司伺服产品具备以下主要特点：

- 1、性能卓越：如速度环带宽最高可达3.5KHz；
- 2、稳定可靠：如具备动态制动与STO功能；
- 3、易用智能：如自主核心算法，支持一键自整定，谢谢关注！

Q14: 贵公司相对于西门子等国际企业，产品的技术差距有多大？短期内能够追上吗？

A: 您好，公司的产品技术与国际一流企业差距越来越小。

伺服系统方面：日系品牌处于世界领导地位，西门子等欧美系品牌并无明显优势，公司的伺服产品技术经过近5年的高强度研发，目前已经达到日系中等水平，在不久的将来雷赛伺服将会全面达到甚至超越日系伺服的最佳水平。

PLC方面：西门子在中国过程控制市场(项目型市场)处于领导地位，在设备运动控制领域(OEM市场)，日系的三菱和欧姆龙、基恩士等品牌处于中国市场的领导地位；公司的PLC产品与日系品牌相比，在易用性等方面还有一定差距，预计需要2-3年才能全面赶上日系最佳水平，谢谢关注！

Q15: 请问目前公司伺服产品在工控行业领域的市场占有率市有多少？

A: 您好，根据第三方权威报告，2021年通用伺服中国市场规模约为210亿元，公司伺服产品性能优越且稳定可靠，实现了较快的增长，市场占有率约为1.5%左右，谢谢关注！

Q16: 贵公司国际上的主要竞争对手或者说追赶榜样是哪几家公司，贵公司是否受益于目前国家推行的国产化替代，具体能否介绍下主要为哪些产品收益，谢谢？

A: 您好，公司产品所处行业为工业控制领域，行业中包含外资品牌和内资品牌，其中外资品牌包含三菱、安川、欧姆龙、基恩士、松下、西门子等国际工业巨头公司。

国产替代是目前运动控制行业的重要趋势，公司伺服系统正在加速替代三菱、安川等国际品牌。PLC产品正加速替代西门子、三菱等国际品牌，谢谢关注！

Q17: 禾川、固高这些同行的上市或拟上市，对公司什么大的影响么？

A: 您好！公司产品所处行业为工业控制领域，行业中包含外资品牌和内资品牌，其中外资品牌包含西门子、松下、安川、

三菱、ABB、基恩士等国际工业巨头公司，内资品牌包含汇川、信捷、禾川、固高等国内优秀企业。

从目前工控行业的市场竞争格局来看，工控行业的大部分市场份额还是被外资品牌占有，尤其是德系品牌和日系品牌，更多的优秀同行企业上市将有利于推动国内工控行业发展和加速推动国产化进程。工控行业的特点是市场很杂、客户分散、不同细分行业的客户需求差异化很大，国内众多工控企业差异化竞争，共同服务下游制造业的广大客户。在“机器换人”、“进口替代”、“双碳经济”和“新兴产业”等大趋势下，公司及国内各家厂商都面临着历史性的产业发展机会和巨大的市场增长空间，共同推动劳动密集型的中国制造向中国智造转型升级，谢谢关注！

Q18: 请问董事长，百亿营收目标有没有路线图，今年有没有信心先做到15亿，谢谢！

A: 您好，公司2021年启动了第三次创业，战略目标是成长为“世界级的运动控制行业龙头”，并规划了未来5-10年发展的路线图。

经过2021年度战略升级和组织变革项目牵引，公司经营管理水平和集成作战能力有了明显提升，目前增长势头已经转好，公司对未来发展充满信心，谢谢关注！

Q19: 公司海外业务咋样，当下的俄乌冲突对公司海外业务有啥影响？

A: 您好，公司致力于有序推进国际化战略布局，以提升全球竞争力，结合当前公司海外业务营收占比非常低，且主要集中于美国、亚太等地区，俄乌冲突对公司整体业务的直接影响可以忽略不计，谢谢关注！

Q20: 公司年报提到管理变革，请问董事长，为何要变革呢，希望达到什么样的？

A: 您好，管理变革是公司实现长期高速增长的基础和保障。

近年来，随着行业国产化替代进程加速，光伏、锂电、物流、半导体等新兴行业需求快速增长，公司业绩规模及人员规模也快速增加，原有的管理模式、流程体系已不能满足更好的为客户提供服务的需求；为了能够更好的为客户提供服务和提升内部运营效率，公司启动了内部管理变革，期望能够借助“外脑”和更加科学的管理体系快速响应客户需求、提升公司运营效率、确保公司的可持续盈利。

为客户服务是公司存在的唯一理由。从2021年开始，公司在内部围绕作战指挥权前移，实现大平台下的精兵团队作战，牵引干部和专家奔赴服务客户一线，开放吸纳国内外优秀人才，持续提升公司的竞争力，有序启动并推进多个管理变革项目。目前各个项目进展顺利，变革效果渐显。

公司管理变革的根本目标是外部客户更满意、内部运营更高

效、人才队伍共赢成长，同时为全体股东带来越来越巨大的投资回报，谢谢关注！

Q21:22年目标招聘多少人？其中销售和研发各自计划招聘多少？

A: 您好，2021年度公司业务稳定发展，员工总人数增加至1077人，同比增加231人。其中，研发人员为379人，同比增加125人。

2022年，外部市场形势机遇及挑战并存，一方面目前疫情反复、贸易冲突不确定的宏观环境对工控行业带来较大的挑战，另一方面工控行业迎来机器换人、进口替代的加速，叠加双碳经济、新兴行业的快速崛起。专业机构预计2022年全年增速保持在7%-10%增长区间，2023年之后行业将恢复较快增长。基于此，公司2022年经营目标是力争实现15%-35%的业绩增长。为确保公司战略发展和年度经营目标的实现，公司制定了科学合理的人力资源规划。谢谢关注！

Q22:公司研发人员的年龄结构在业内对比汇川、信捷是偏大的，22年是否有计划提升？

A: 您好，公司自1997年成立以来，深耕运动控制行业25年，业务及人员持续稳定发展。2021年度研发人员增加至379人，同比增加125人，其中博士7人，硕士55人，本科230人，研发人员行业经验丰富，团队知识结构和年龄结构合理。

近年，公司一方面在产品技术领域，持续加大研发投入力度并且改进产品研发管理体系、赶超世界一流产品技术水平、在巩固布局步进产品和控制卡产品优势的同时，大力提升交流伺服与运动控制PLC的竞争力和附加值、并且大力研发视觉与运动控制协同技术，另一方面在组织和人力资源领域，持续构建“以客户为中心”的流程型组织体系，招募和培训人才队伍，匹配具有竞争力的薪酬激励体系，为实现未来若干年的持续快速增长提供平台支撑和有力保障，谢谢关注！

Q23:公司现在拼命花钱：1. 买楼，2. 回购激励，导致借款激增、分红减少，是否有考虑财务安全性和中小股东回报！

A: 您好，首先，因公司业务拓展和规模扩大，公司通过募集资金和自有资金或自筹资金建设总部基地和研发中心，进一步提高公司市场影响力和综合竞争力，符合公司中长期战略发展需要。第二，公司回购将用于后续实施股权激励或员工持股计划，进一步建立、健全公司长效激励机制，充分调动员工的积极性和创造力，提高员工的凝聚力和公司竞争力，有效地将股东利益、公司利益和激励对象个人利益结合，促进公司长期、持续、健康发展。

公司始终聚焦自身能力的成长，保持稳健的经营策略，积极开拓新兴市场，大力推广新产品、新技术和行业解决方案，实现营收和利润的稳定增长。同时以稳健的财务政策，确保经营稳定及资金安全，聚焦于主营业务，以长期且稳定的业绩，回报

全体股东实现为股东创造更大价值目标，公司对未来充满信心，谢谢关注！

Q24:上海基地终止后，公司前期投入的不是白投入了，那这方面权益损失会提到2022年报表里面体现吗？

A: 您好，上海智能制造项目已建成主体厂房及相关配套，并购置了生产设备用于公司伺服驱动器、伺服电机等产品的生产。同时，公司也结合当前产业配套情况、产业政策优势、劳动力用工优势等，在深圳及周边地区通过自建及外协配套等方式构建了满足公司业务发展需求。未来上海基地将做为公司主要的伺服电机生产基地，并作为公司华东地区营销服务中心及周转仓库，更好服务华东地区的客户，谢谢关注！

Q25:请问李总，你作为行业专家，公司有无计划开展行业内巨大或填补国内空白划时代的独特的产品或技术？另外针对公司股价跌的这么低了，你作为实控人，有没有觉得公司目前有无低估？有无和其他公司高管一样计划拿出自有资金购买二级市场股价以提振公司股价市场信心？

A: 您好，公司近年来一直在研发和推广运动控制爆品，取得越来越大的成功，例如：L7系列交流伺服系统年销售数十万套、L8系列高端交流伺服系统已经达到日系一流水平、总线型运动控制PLC开始大量替代三菱和西门子等国际知名品牌。

公司股价现在处于低迷水平，有多方面的原因。首先从宏观经济层面，由于疫情反复、经济下滑等因素导致近期二级市场的股价整体走低。其次从智能制造和运动控制行业景气度层面，2021年下半年开始下游设备行业需求增速放缓，现阶段处于行业的周期性低点。专业机构预测，从2022年下半年及2023年将逐步恢复较快增长。最后从公司业绩层面，2021年开始公司大幅增加了管理变革及新产品研发方面的开支，导致短期业绩增长也稍低于预期，这些战略性投入虽然取得重大突破并开始推动业绩增长，但暂未体现在2021年及2022年一季度经营业绩中。未来随着二级市场整体回暖，行业需求恢复增长，以及公司业绩快速改善，预计公司股价将逐步恢复到正常水平，谢谢关注！

Q26:1. 股权激励预案是800万，意味着公司还需要回购400万股左右？ 2. 公司为什么不选择增发新股进行股权激励，而是大比例用现金回购？

A: 您好，目前回购计划尚未实施完毕，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划。

回购期限届满后，公司将存储在回购专户中的部分社会公众股份用于后续实施股权激励或员工持股计划，股权激励预案涉及授予标的额度及其授予方式，敬请投资者持续关注公司后续公告，谢谢关注！

Q27:上市股票是贵司的吧，这么跌是不是你们不要了交给市场操盘手打理。没有42元 / 股回购吧，这么便宜回购的股票作为

库存股注销吗？

A: 您好，截至2022年4月30日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式累计回购公司股份3,920,330股，占公司总股本比例的1.30%，最高成交价为29.40元/股，最低成交价为25.45元/股，支付的总金额为109,983,591.78元（不含交易费用），回购均价28.05元/股，目前回购计划尚未实施完毕，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划。

回购期限届满后，公司将存储在回购专户中的部分社会公众股份用于后续实施股权激励或员工持股计划，若有相关进展，公司将及时履行信息披露义务，谢谢关注！

Q28:公司还会回购吗？

A: 您好，截至2022年4月30日，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式累计回购公司股份3,920,330股，占公司总股本比例的1.30%，最高成交价为29.40元/股，最低成交价为25.45元/股，支付的总金额为109,983,591.78元（不含交易费用），回购均价28.05元/股，目前回购计划尚未实施完毕，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划。

回购期限届满后，公司将存储在回购专户中的部分社会公众股份用于后续实施股权激励或员工持股计划，若有相关进展，公司将及时履行信息披露义务，谢谢关注！

Q29:股价15块多，比回购均价20多块低了一大截，贵公司为何不加紧回购，难道你们公司管理层预期公司股价会再下一个台阶，然后再来以更低价格回购以实现拉低回购均价的目的？

A: 您好，目前回购计划尚未实施完毕，公司后续将根据市场情况在回购期限内继续实施本次回购计划，谢谢关注！

Q30:自上市以来公司股价已跌到谷点，除了经济环境以外跟公司高管频频发布减持也有莫大关系，2023年4月大股东股票到期解禁，建议公司号召大股东及高管发布一个不减持股票或增持自己股票的说明或承诺，以提振大众购买公司股票的信心？

A: 您好，感谢您的建议，谢谢关注！

Q31:公司今年有无计划申请专精特新小巨人企业？

A: 您好，公司作为高新技术企业，正积极关注相关政策并按要求准备材料，后续将结合实际政策要求和计划，推进相关申报工作的开展，谢谢关注！

Q32:公司有无计划申请专精特新或小巨人之类的？

A: 您好，公司作为高新技术企业，正积极关注相关政策并按要求准备材料，后续将结合实际政策要求和计划，推进相关申报工作的开展，谢谢关注！

Q33:请问这段时间是否有机构前去公司调研？

A: 您好，公司一如既往地重视投资者关系管理和交流，并按

	<p>照要求及时披露机构调研情况，公司非常欢迎广大投资者来公司进行实地考察指导，谢谢关注！</p> <p>Q34:目前该公司最新股东人数是多少？</p> <p>A: 您好，截止至2022年3月31日，公司股东人数19,454，谢谢关注！</p> <p>Q35:放了半天，都是老历史，没人关注吧，搞什么网上交流，笑话。</p> <p>A: 您好，公司将持续聚焦于主营业务，以长期且稳定的业绩，回报全体股东实现为股东创造更大价值目标，公司对未来充满信心，谢谢关注！</p> <p>注：前述经营目标不代表公司对2022年度经营目标承诺，能否实现取决于市场状况变化、经营团队的努力程度等众多因素，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年5月10日