

## 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：2022-0628

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	申万宏源证券——李军辉，赛硕基金——杨辉，融投界——叶凯华、刘杰，中兴协会——张本庚，海富通——雷鹏，北大盛世——潘东，万利投资——谢钦鸿，兴业证券——王帅，高铂投资——马飞跃
时间	2022年6月28日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书孔亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>调研主要目的：了解行业状况、公司订单情况、技术情况、未来发展规划情况等。</p> <p><b>问题 1：国内焊接设备市场容量有多少？</b></p> <p>根据公开的信息，全球焊接设备市场容量约为 2000 多亿元，我国焊割设备行业总容量约在 500 亿元左右。</p> <p><b>问题 2：公司自有芯片的相关情况？</b></p> <p>公司开发了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，目前已经在产品上应用。</p> <p><b>问题 3：公司未来的发展规划？</b></p> <p>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</p>

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，开启十年百亿新征程。

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。

#### **问题 4：国内焊接设备行业市占率的情况？**

我国国内，焊割设备行业的企业数量众多，产业集中度较低，除少数具备自主研发创新能力的厂商规模较大以外，绝大多数企业开发能力弱，只能扩大简单再生产来抢占市场份额。根据中国电器工业协会电焊机分会统计，目前行业内企业约 700 家左右，但其中年产值在一亿元以上的企业仅有二十几家，相当分散，行业具有较大的整合空间。

在弧焊设备领域，瑞凌股份、佳士科技、上海沪工等处于第一梯队，国内制造商的产品技术水平已经接近国外进口产品，在国内市场上占据了较大的份额。随着市场竞争加剧，领先企业研发水平与自主创新能力的提高、规模效应的增强，市场集中度将会逐步提高。

#### **问题 5：我们的焊机和同行业的相比有哪些优势？**

公司在逆变焊割产品具有如下等方面的优势：

##### **（1）自主创新优势**

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。

公司现采用高度专业分工的大流水线作业模式，在行业内率先实现了规模化生产，通过批量生产提高了产品的一致性，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、无缺陷，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 6：今年在投资收购方面的有什么具体安排？收购后的控股公司在人事上有调整吗？**

公司一直在寻求和相关行业大型标杆企业的战略合作机会，提升公司在相关行业的影响力，扩大公司业务规模；继续寻找焊接装备、智能制造、新能源等领域的对外投资、并购机会，具体情况以公司披露的公告为准。公司前几年收购的控股子公司在人事上没有进行太大的调整。主要是通过集团相关品牌、销售渠道、产品资源进行整合，增强其业务开发能力，与公司进行优势互补，提升公司整体市场竞争力，扩大公司业务规模。

**问题 7：目前海外市场份额大概是多少，贡献了多少业绩？**

公司海外销售市场目前主要分布在东南亚、澳洲、中东、俄罗斯等国家和地区，2021 年，公司海外销售收入约为 1.91 亿元，主要为逆变焊割设备系列产品，约占公司逆变焊割设备系列产品销售收入总额的 30%。

**问题 8：焊接技术下游应用如何，最近看到福建航母的新闻，不知道公司有无拓展到航母业务的可能？**

焊接技术作为装备制造业核心技术之一，其相关产品下游应用十分广泛，包括军工、航空航天、船舶、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、电力工程、建筑、钢结构、车辆制造、轨道交通、轻工及民用等行业。海工领域属于公司产品重要的下游应用领域之一。

**问题 9：公司能否简单预计下未来半年订单情况？**

公司焊割设备和焊接材料配件类产品等，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。公司机器人焊接系统集成及大型自动化焊接生产线、精密钣金型材机加类结构件等业务，主要采用直销模式，根据客户需求，实行按订单生产。国内外疫情等可能会对公司订单产生影响。

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》。

附件清单（如有）	无
日期	2022 年 6 月 28 日