

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：2022-03

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券、宝盈基金、前海开源基金、前海联合基金和 华创证券，共6人
时间	2022年11月29日
地点	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋20层会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李卫平先生 董事会秘书：向少华先生 证券事务代表：左诗语女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>为便于广大投资者深入地了解公司情况，公司于11月29日举办了线下投资者接待活动。投资者首先参观了公司展厅，全面细致了解公司工控产品及解决方案、业务布局、核心技术能力及战略方向等内容。随后，公司管理层与投资者进行座谈并对大家在疫情期间前来公司参与调研表示由衷的感谢，交流过程中简要回顾了2022年前三季度以来公司的经营情况，着重探讨公司当前业务布局及未来发展展望，同时对投资者关心的问题进行了回复，具体内容如下：</p> <p>Q1:公司的生产经营情况简要介绍?</p> <p>A1:公司作为国家级专精特新“小巨人”企业，聚焦智能制造装备运动控制行业，为全球智能装备行业客户提供运动控制系列产品及解决方案，持续为客户创造最大价值，努力成长为世界级领先企业。2022年前三季度，虽然受国内外宏观经</p>

济、疫情反复等因素影响，工控自动化行业的整体需求较2021年有所放缓，公司经营业绩仅实现微增，但公司在健全市场营销和服务网络、提升产品技术研发效率、优化组织和管理变革、员工股权激励等方面取得了较好的进展和成绩。具体而言：

在市场营销方面：公司通过快速提升在战略性新兴行业（如光伏、锂电、半导体等）市场开拓和客户服务，深耕先进制造行业，大力发展经销商，协同发展，取得了较好的业务进展；

在产品技术方面：公司持续加大伺服系统和PLC产品的研发投入和品质保障，取得了新产品和行业解决方案的市场成功和大客户突破。此外，全系列高端伺服编码器的开发与应用，能够进一步提升伺服系统的毛利率；

在组织优化和管理体系建设方面：公司近年组织开展了历史性的变革，战略升级和组织变革项目取得了阶段性的成功。

目前，公司业务模式已经有效转型为“精品系列+产品组合+解决方案营销”，并取得了较好的市场业绩，为公司未来持续快速发展奠定了坚实的基础。

Q2: 公司未来整体发展战略和思路？

A2: 在外部专家顾问团队的指导下，通过对标学习华为等国内外先进企业的经验，结合公司所处产业环境和实际发展阶段，公司制定了未来3-5年中长期的战略规划：聚焦在战略性新兴行业（如光伏、锂电和半导体等行业）和先进制造业领域（如3C、电子、特种机床、现代物流等行业），为广大客户提供自主研发的有核心竞争力的产品和解决方案，主要包括控制卡、大中小型PLC、伺服系统、步进系统、HMI、远程模块以及编码器等产品组合和解决方案。

Q3: 公司在销售模式和渠道建设方面的策略，以及相关进展情况？

A3: 公司通过学习先进、总结经验和内部变革，确定了从“直销为主，经销为辅”，稳步转变成“直销经销并重，行业区域协同发展”的营销策略。

公司将继续优化直销，进一步提升行业大客户销售和服务能力。同时，大力发展经销商，协同作战，尤其是国内外品牌的成熟经销商，整合经销商的行业经验、客户资源、技术实力、本地化服务等优势，共同为广大的行业客户提供更稳定可靠的产品和技术服务，推动工业自动化领域的国产化进程。

目前公司已围绕此策略，内部从业务流程、组织架构、团队建设和薪酬激励等方面进行了综合优化和调整，取得了较好的实际效果。

Q4: 下游行业布局思路，光伏锂电布局历程和进展，新能源以外要发力什么领域？

A4: 经过产业洞察和中长期战略规划，公司选定了极具战略意义的行业和客户，主要聚焦在战略性新兴行业（如光伏、锂电和半导体等行业）和先进制造业领域（如3C、电子、现代

	<p>物流等行业)，为客户提供自主研发的有核心竞争力产品和解决方案。并在核心赛道上积极布局，不断加大资源的投入，目前公司产品已基本覆盖行业TOP客户，并呈现持续上量趋势。</p> <p>Q5: 面对欧美和日系的产品竞争，公司有什么竞争优势？</p> <p>A5: 1、持续的高研发投入，不断提高核心技术与产品竞争力：公司每年维持销售收入10%左右的研发投入，且近年来呈现增加趋势，通过持续不断的对标国内外优秀标杆，使得公司的核心技术和产品竞争力不断提高。</p> <p>2、高性价比的全品类产品+完整的解决方案：公司深耕工控自动化领域多年，拥有全品类的产品和产品组合，并在多个行业拥有成功的整体解决方案，通过行业+技术营销，能够为下游众多细分行业提供高性价比的产品和解决方案。</p> <p>3、本地化的渠道布局能够“快速”响应客户需求：公司通过行业直销+区域经销的营销策略，在全国30多个省市建立了完善的销售机构，协同当地经销伙伴为客户提供“快速”的本地化服务。</p> <p>Q6: 公司近期的订单增长情况如何？下游传统行业是否复苏？</p> <p>A6: 受下游行业需求小幅回暖、公司产品竞争力的提升以及公司变革成果的体现等积极因素的影响，公司Q4的订单呈现较快的恢复。主要体现在部分下游行业结构性的机会及战略性新兴产业尚好的景气度。</p> <p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者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	2022年11月29日