

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：2025-05

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐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2024年度及2025年第一季度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2025年4月27日（星期日）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：杨健先生 董事、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	一、董事长致辞 时光荏苒，一元复始，2024年是经济低迷、极度内卷的一年，也是雷赛人团结奋斗、改革初见成效的一年、更是第三次创业征途中逆市腾飞的第一年。 秉“销售规模、逆势再创历史新高”之志，面对实体经济低迷、光伏锂电行业大降，雷赛以新产品新项目新协同，实现了总销售额快速增长和净利润高速增长，凸显经营韧性； 书“新产品新技术、取得新一轮突破”之责，推动交流伺服产品线成功构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构；PLC类成功升级大中小型三大系列，且销售过亿元；人形机器人方面成功开发出全球领先的FM2超高密度无框力矩电机、第二代中空伺服驱动器、灵巧手空心杯电机驱控系列，并赢得越来越大的批量订单，构筑未来发展核心优势；

	行“优质渠道网络、逐步发挥巨大潜力”之变，通过市场规划布局、有序导入一百多家优质渠道伙伴；携手拓展市场覆盖范围，使得我们的精品爆品系列和解决方案能够更高效的触达客户，并共同赢得客户满意；渠道网络销售比例从三年前的20%提升到超过50%，未来还将进一步提升，凝聚各方动能，开辟差异化发展新路径； 铸“流程化管理体系、取得实质性进展”之基，围绕“客户更满意、运营更高效、人效更提升”三大目的，初步构建了L1-L6分类分层的高效流程架构、开启了第一阶段流程再造，并初步取得成效，夯实稳健经营根基。 展望2025年，经济形势仍然复杂多变，外部风险加大叠加内部风险因素，但国内长期向好的支撑条件和基本趋势没有变，新一轮科技革命和产业变革催生人工智能等工业智能化转型浪潮，为工业自动化创新注入强劲动能，雷赛在国内运动控制市场份额不到5%，全球不足2%，增长空间巨大，未来着力赋能高质量发展六大方向： 1. 上顶进口品牌机会 2. 下沉中低端市场机会 3. 深耕战略行业机会 4. 渠道网络扩张机会 5. 人形机器人爆发机会 6. 稳步推进海外市场开拓 展望未来，公司将始终坚持以市场为主线，以客户需求为牵引，以创新驱动发展，以提升内部管理效能为重心，推动工业自动化的发展和进步，把握住新质生产力发展的重大机遇，脚踏实地，笃行不怠，为客户创造更大的价值，为投资者带来理想的价值回报。 二、问答环节 Q1:李总如何评价2024年行业情况和公司的业绩？ A:2024年公司业绩离我们的目标还有一定的差距，只能算勉强及格。主要是三个方面的原因：宏观经济低迷，新能源行业巨幅下滑，内部组织变革见效周期较长。 宏观经济方面：由于中美关系持续紧张及房地产不景气导致消费低迷，进而导致工控行业需求不足，公司所处的OEM自动化行业意外下跌5%导致行业恶性竞争超越预期。 新能源行业下滑，尤其是光伏行业巨幅下滑，对公司相关
--	--

	业务带来了-10%以上影响。 公司组织变革和渠道体系变革虽然方向正确并逐步显现积极效果，但爬坡周期较长。 面对众多不利形势，公司全体员工在市场营销、产品研发、体系建设等方面做出了巨大的努力并取得一定的效果，公司业绩增长低于预期，但是大幅提升了竞争力，铺垫了未来三年的可持续增长。感谢您的关注！ Q2:公司本期盈利水平如何？ A:您好，2024年，在关税贸易战等局势复杂、技术变革加速的背景下，行业竞争和市场内卷不断加剧，公司所处的OEM自动化行业有效需求不足，市场规模同比下降5%。 光伏、锂电行业需求的大幅下滑对公司业务增长也产生了较大的不利影响，公司通过深耕传统优势的3C、电子制造、半导体设备、特种机床等行业，拓展包装行业及优质渠道网络等，在弥补光伏、锂电行业销售收入下滑的缺口的同时实现业务稳步增长，业绩完成情况稍不及预期，2024年实现营业收入15.84亿元，同比上升11.93%。 公司落地多项降本增效措施，减少前期管理变革成本等，取得较好的效果，成本费用增速低于销售收入增速；2024年实现归属于上市公司股东净利润2.005亿元，同比上升44.67%，扣非归母净利润1.961亿元，同比上升57.61%。感谢您的关注！ Q3:公司渠道布局的进度及效果如何？ A:您好，公司通过营销变革，通过“渠道为主，直销为辅，互补共赢”渠道策略，加大力度引入外部优秀的渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，共同为全国万家设备客户提供雷赛精品组合、解决方案与增值服务，满足不同细分设备客户群的差异化需求，更好的为客户提供优质高效服务，为客户创造更大价值，提升市场覆盖率，并在客户密集区域设立代表处，对内代表客户反馈市场竞争需求、对
--	--

	外代表公司推动渠道合作并快速复制成功案例。 2024年，新增引入优秀的渠道合作伙伴超百家，累计引进超200家，同时在主要城市建设办事处超30家，有望共同围绕客户需求，提供更高效、更及时的贴身式服务，从价格战突围升级到总价值TV0/总成本TCO的价值战，助力公司业绩持续稳步增长，进而推动产业链共同进步。谢谢关注！ Q4: 公司2024年的毛利率有一些提升，如何实现的，未来是否持续？ A: 您好，公司本着“利他共赢”的经营理念，公司每年都会给客户一定幅度的降价让利；2024年公司平均销售价格下降6%-8%；尽管公司2024年对客户进行了较大幅度的让利，但公司通过各种内部优化挖潜手段，保持毛利率相对稳定，2024年公司产品综合毛利率38.27%，同比提升0.2pct。公司将持续加大研发投入，推动高端编码器自供、部分外购伺服电机转为自研自供、高端伺服的持续上量以及PLC等控制类产品快速增长等，公司的产品结构将持续优化。同时，公司从单产品销售逐渐转型为产品组合及完整解决方案营销，不断提升附加值。预计未来公司产品的综合毛利率将有望稳步回升。谢谢您的关注！ Q5: 请问贵公司目前国内的竞争对手有哪些，如何在市场激烈竞争中保持竞争优势？ A: 您好，公司所在工业自动化行业的应用领域比较广，公司主要产品为伺服系统、步进系统、控制技术类产品三大类，为下游设备客户提供完整的运动控制系列产品及整体解决方案，帮助客户构建出快速、精准、稳定、智能的运动控制设备。公司产品以适用面广泛的通用型系列产品为主，极少数情况下也为大行业和大客户提供针对性定制产品。公司产品已经广泛应用于智能制造和智能服务领域的各种精密设备，例如3C、电子制造、半导体设备、特种机床、物流、机器人等行业。公司聚焦“智能装备运动控制”产业方向，以“成为中国
--	---

	龙头、世界一流的运动控制集团”为愿景，坚持“成就客户、共创共赢”的经营理念，制定了坚守“智能制造”主航道+发展“移动机器人”辅航道的战略规划，通过做实“智能制造”主赛道，增份额、增效益、增价值、保质量，以及加快“移动机器人”辅赛道，重研发、铸精品、促上量。公司将持续发挥“三线协同”的新营销体系化优势、加快构建重点区域特色化优势、不断巩固研发技术领先优势、积极提升精细化管理能力，从而把握新质生产力发展的重大机遇，扎实铺垫未来三五年“高质量增长”，谢谢关注。 Q6: 机器人赛道是个长期赛道，公司能否在这个赛道中胜出，伺服这个基础极为重要，我注意到 2024年研发费用为1.95亿元，较2023年的2.1亿有明显下降，但2024年公司在机器人领域布局更多的研发项目和投入，这是否意味着公司减少了公司在伺服领域的投入？伺服业务近来有较为明显进口替代发展机会，但公司的伺服业务在一季度的增长速度较去年同期似乎有所下降，请问如何看待公司伺服业务的后期发展？ A: 您好，您的看法有一定的道理，但实际情况是更加乐观。 1、2024年实际研发费用没有下降，主要随着公司股权激励计划逐步到期，股份支付费用减少。 2、2024年公司在人形机器业务领域进行了千万级的投入，并取得了比较显著的效果，2025年公司将持续加大人形机器人领域的投入。 3、公司伺服业务发展很好，根据权威机构的数据，公司2024年伺服产品销售排名内资品牌第二。 4、由于2024年一季度还有少量光伏行业尾单交付，25年一季度业绩增长受到拖累，2季度开始业绩正在加速增长；公司交流伺服品牌地位和竞争正在持续提升，未来几年高中低端交流伺服产品将全线发力，还有数倍的增长空间。感谢您的关注！
--	---

	Q7:公司今年分红大幅提升，公司是如何考虑的？ A:您好，2024年，公司拟按照每10股派发现金红利3.20元，预计分红0.97亿元，回购0.28亿元，累计分红+回购金额1.25亿，约占归母净利润的63.0%。 公司高度重视对股东的回报，根据中国证监会关于上市公司现金分红的有关规定，制定了公司股东分红回报规划并严格执行。在兼顾公司可持续发展的情况下，公司自上市以来每年均制定并实施了合理的利润分配方案，坚持与股东共同分享公司的生产经营成果，保证了利润分配的连续性和稳定性。感谢您的关注！ Q8:公司25元的回购价定得太低，应及时上调，以提振投资者信心 A:您好，感谢您的建议，公司后续将根据市场情况在回购期限内择机实施本次回购计划，如有调整回购价格将按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务，敬请关注公司在巨潮资讯网披露的相关公告。谢谢关注！ Q9:请问贵公司在东莞的用地项目进展如何？后续在东莞厂区主要准备做哪些项目？ A:您好，公司拟在东莞滨海湾新区投资建设华南区域总部及人形机器人核心零部件研发智造基地，符合公司长期“智能制造”主航道+“移动机器人”辅航道的战略规划，有利于提高公司的整体智能制造生产能力，提升公司人形机器人核心零部件研发水平，增强产品市场竞争力。同时通过建设华南区域总部，将有助于进一步优化公司华南区域业务布局，打造人形机器人产业发展的新引擎，推动公司实现可持续高质量长远发展，目前项目按计划有序推进中，谢谢关注。 Q10:请问关税贸易战对贵司有哪些影响？ A:您好，公司对美出口业务占营业收入的比重不足1%，关税直接影响极小；且美国关税政策或将加速工业自动化国产替
--	--

	代，给公司及内资同行提供更多进口替代的业务机会。作为行业领军企业之一，公司一直坚持关键零部件的国产化，以“一主两辅策略”保障核心原材料供应，美国关税政策对公司采购成本影响较小。公司将密切跟踪宏观政策，建立动态市场响应机制，加强供应链管理，携手合作伙伴构建共赢产业生态圈，降低外部不确定性影响，推动业务高质量发展。感谢您的关注！ Q11:提高回购价格，有利于市值管理？ A:您好，感谢您的建议，为加强公司市值管理工作，切实推动公司提升投资价值，增强投资者回报，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益，通过提升公司质量，充分、合规的信息披露，增强公司透明度，引导公司的市场价值与内在价值实现动态趋同，公司已于2025年4月24日召开的第五届董事会第十六次会议，审议通过了《市值管理制度（2025年4月）》，感谢您的关注。 Q12:管理层对2025年行业发展趋势判断，以及公司2025年的经营目标？ A:您好，宏观面上，机遇与挑战并存。虽因美国发起关税战、贸易战等，外部环境不确定性显著增强，且行业竞争将呈现内卷不断加剧态势，公司所处的工控自动化行业面临短期增长波动，但是在国内稳定的局面下，以及科技创新与产业变革深度融合的驱动下，产业也正积蓄着积极的增长势能。公司所处行业的市场空间巨大。据睿工业数据，2024年中国整体自动化市场规模近3,000亿元，公司所处的OEM自动化市场规模超过1,000亿元。此外，据中国人形机器人产业大会发布的《人形机器人产业研究报告》预测，2024年中国人形机器人市场规模约27.6亿元，2026年将达到104.71亿元，到2035年有望达到3,000亿元规模。 另，随着国家及地方政府密集出台培育“新质生产力”相关政策，如《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方
--	--

	案》、《人形机器人创新发展指导意见》等一系列文件相继落地实施，制造业向高端化、智能化、绿色化转型的步伐明显加快。在此背景下，设备更新需求集中释放、国产替代进程加速推进，叠加人口老龄化加剧、人力成本持续攀升所催生的工业自动化结构性需求，为工业自动化领域企业带来了宝贵的发展契机。 面对挑战和机遇共存的外部形势，公司将持续发挥“三线协同”的新营销体系化优势、加快构建重点区域特色化优势、不断巩固研发技术领先优势、积极提升精细化管理能力，从而把握新质生产力发展的重大机遇，扎实铺垫未来三五年“高质量增长”。具体措施如下： 1) 上顶抢占进口份额； 2) 下沉开拓中低端市场； 3) 深耕战略行业； 4) 紧抓渠道网络扩张机会； 5) 紧盯人形机器人爆发机会； 6) 稳步推进海外市场开拓。公司2025年经营目标是力争实现营业收入增长20%-30%，净利润实现30%-50%的业绩增长。感谢您的关注！ Q13:当前工控自动化行业正处于快速发展阶段，特别是随着人形机器人等新兴领域的崛起，公司如何看待这些趋势对自身业务的影响？能否结合行业数据和公司自身的发展战略，详细分析公司在新兴领域的布局和未来的增长潜力？ A:公司业务聚焦运动控制的两大核心市场，通用自动化市场和人形机器人市场，这两个市场都存在巨大的增长机会。 通用自动化市场：根据睿工业统计数据，2024年中国整体自动化市场规模近3,000亿元，公司所处的OEM自动化市场规模超过1,000亿元，尽管目前行业增长较慢，但公司整体市场占有率还很低。公司围绕伺服系统、步进系统、控制技术类等核心业务领域，通过上顶下沉，进口替代，不断增强市场竞争能力，未来还有数倍的成长空间；目前交流伺服和PLC品牌地位大幅提升，正在赢得越来越多的TOP客户选用和上量。 人形机器人市场：目前销售规模还比较小，但增速迅猛；据《人形机器人产业研究报告》预测，2024年中国人形机器人市场规模约27.6亿元，2026年将达到104.71亿元，到2035年有
--	--

望达到3,000亿元，未来成长速度和空间巨大。综合考虑公司在智能制造运动控制领域20多年的积累和沉淀，决定延展发展“移动机器人”辅航道，并明确公司机器人的业务定位是为广大机器人客户提供核心零部件、组件和解决方案。在人形机器人领域，公司成立了子公司上海雷赛机器人科技有限公司，主要聚焦“超高密度”无框电机、关节模组解决方案；子公司深圳市灵巧驱控技术有限公司，主要聚焦空心杯电机以及灵巧手解决方案，持续为客户创造价值，进而打造公司业务的第二增长曲线。同时，基于公司在运动控制技术领域的多年积累和经验，已推动通用机器人运动控制系统（俗称“小脑”）相关产品进入研发阶段。公司的无框电机、驱动器、编码器、关节模组以及灵巧手相关业务，现在已经获得越来越多头部客户的选用和上量，已经进入高速增长阶段，未来潜能无限。感谢您的关注！

Q14:公司人形机器人相关业务的进展情况如何？

A:您好，公司在机器人领域的定位是核心零部件、组件和解决方案供应商。公司成立子公司上海雷赛机器人科技有限公司，聚焦“超高密度”无框电机、关节模组解决方案；成立子公司深圳市灵巧驱控技术有限公司，聚焦空心杯电机以及灵巧手解决方案。同时积极布局相关产能建设，持续为客户创造价值，加速人形机器人产业的商业化应用，进而打造公司业务第二增长曲线。凭借多年深耕人形机器人核心零部件领域的领先技术能力与市场成绩，荣获2024金球奖“年度优秀供应链企业”奖项。

此外，基于公司自身多年来在运动控制技术领域和PC-Based控制卡等相关产品的积累和经验，已推动通用机器人运动控制系统（俗称“小脑”）相关产品进入研发阶段。谢谢关注！

Q15:公司后期有自己做整机的计划吗？请问公司有自己的作战机器狗机器虎计划吗？公司一季报已经公布，但是并没有看到

机器人零件的销售数据和客户介绍，是否可以做一个简单的介绍以及后面的展望趋势？

A:您好，在智能机器人领域，公司的定位是核心零部件与解决方案提供商。公司的业务布局和产品规划主要聚焦在三个方面：

首先，成立子公司上海雷赛机器人科技有限公司，主要聚焦“超高密度”无框电机、驱动器和关节模组解决方案，目前公司无框电机的取得较好的市场业绩。

其次，成立子公司深圳市灵巧驱控技术有限公司，主要聚焦空心杯电机以及灵巧手解决方案，公司在3月底的深圳工业展上推出了极具竞争力的产品，获得广大客户的好评以及商业订单，后续也将持续推出更有竞争力的产品和解决方案。

第三，基于公司在运动控制技术领域的多年积累和经验，已成立专门的团队，研发机器人“小脑”的相关产品，同时也积极开展产学研资合作。

公司通过三种业务模式，与数百家国内外机器人企业，以及模组厂家进行长期的业务合作：

第一种模式是提供以无框电机、空心杯电机、微型驱动器、编码器为代表的高质价比的核心零部件和解决方案；

第二种模式是为大客户提供关节模组和灵巧手联合开发；

第三种模式是为广大客户提供代工与组装服务。

目前，已有数百家机器人公司以及模组厂家，包括协作机器人和人形机器人等领域测试和试用我司产品，产品功能和性能得到市场和客户的广泛认可。公司无框力矩电机、空心杯电机等组件与解决方案已经取得若干较大规模商业订单，形成一定的销售收入，但当前营收占比较小。预计未来将保持持续快速增长。感谢您的关注！

Q16:人形机器人方面都有哪些具体客户

A:您好，由于涉及公司与部分客户签署了保密协议的要求，公司无法回复具体客户或者供应商问题，相关产品的供应情况请咨询终端品牌或参考公开的信息，敬请谅解，谢谢您的

关注！

Q17:李总，请问公司设立了员工购房借款，是怎么考虑的？

A:您好，公司在符合相关法律法规的要求下，在保障各方利益的前提下，设立总额不超过人民币3,000万元的员工购房借款。一方面是基于“获取分享制”构建并不断完善公司“短期-中期-长期”薪酬激励体系，解决少数关键岗位核心人才及特殊贡献员工在工作地购置首套住房自筹资金的压力，更程度的激活员工的奋斗激情；另一方面，公司通过员工购房借款协议的相关约束条款，有利于增强少数关键岗位核心员工的稳定性，更程度的减少因核心人才异动对公司业务发展的影响，同时，更好的吸引和团结更多新加入的同路人共同实现公司业绩的稳定增长和“三次创业”的战略目标。感谢您的关注！

Q18:公司小脑相关研发已经开始，请具体描述下相关研发具体解决了人形机器人哪些问题？，目前进展如何？是否已经有机器人企业和公司做对接做试点？

A:您好，目前产业界对人形“小脑”的定义并没有形成统一共识，一般认为“小脑”就是运动控制，即由软硬件构成，硬件包括控制器、驱动系统、编码器等，软件主要为部署在硬件上的控制和感知算法等。人形运控与传统运控最大的区别在于：后者是根据已编程好的轨迹去完成实时控制，而前者需要通过各种场景的实时判断来生成实时运动轨迹（即AI大模型训练学习后，实时生成运控轨迹的指令），进而实现控制。公司基于自身多年来在运动控制技术领域和PC-Based控制卡等相关产品的积累和经验，已推动通用机器人运动控制系统（俗称“小脑”）相关产品进入研发阶段，同时展开广泛的产学研项目合作。谢谢关注！

Q19:公司今年一季度没有延续去年四个季度的高增长，是不是关税战原因？如果关税战对公司经营有影响，公司如何采取更

	加有效措施，降低其影响？另外，在人形机器人产业上，公司是否有与如华为等头部公司合作的意愿，以及并购一些极具潜质的公司打算？ A: 由于2024年一季度还有少量光伏行业尾单在交付，2025年一季度业绩增长受到拖累，2季度开始业绩正在加速增长。 公司对美出口业务占营业收入的比重不足1%，关税直接影响极小；美国关税政策或将加速工业自动化国产替代，给公司及内资同行提供更多进口替代的业务机会。作为行业领军企业之一，公司一直坚持关键零部件的国产化，以“一主两辅策略”保障核心原材料供应，美国关税政策对公司采购成本影响较小。公司将密切跟踪宏观政策，建立动态市场响应机制，加强供应链管理，携手合作伙伴构建共赢产业生态圈，降低外部不确定性影响，推动业务高质量发展。 已有数百家机器人公司及模组厂家测试和试用我司产品，产品功能和性能得到市场和客户的广泛认可，公司无框力矩电机、空心杯电机已经取得若干规模商业订单，累计供货超万台。因涉及客户信息保密的因素，具体客户名称等敏感暂时不方便透露。感谢您的关注！ Q20: 贵公司的空心杯电机、灵巧手等在市场上有很多的同类商品。请问在人形机器人赛道，贵公司准备怎样搭建护城河？有哪些产品能具有核心竞争力？ A: 您好！据权威机构研究表明，2025年是“人形机器人量产元年”，产业链崛起势不可挡。作为人形机器人产业的领军企业之一，公司的定位是核心零部件与解决方案提供商，力争成为全球顶级的专业供应商。 公司持续推出创新产品与解决方案，满足市场和客户需求并引领行业发展方向。公司推出的高扭矩密度的无框力矩电机、精密稳定的中空编码器、智能驱动器、空心杯电机、微型驱动器、微型编码器等核心部件新品以及DH系列灵巧手解决方案、高效能关节模组解决方案等，不仅满足了人形机器人对精密控制与高效能的需求，更为行业客户提供了性能卓越、成本可控
--	--

	的国产化替代方案，为机器人的发展注入了新的活力。 公司在机器人业务领域的核心竞争力是综合型的，主要体现在战略、产品、技术、渠道及服务、管理体系与全面质量管理等各个方面。具体而言包括：1）战略聚焦优势。自上市后，公司制定了“1+1”战略，聚焦“智能制造”主航道和“移动机器人”辅航道，将智能机器人领域打造成公司的第二业务增长曲线。2）客户吸引力和营销网络优势。公司始终坚持“成就客户、共创共赢”的经营理念，深耕智能制造和机器人领域多年，为客户提供稳定可靠、高附加值的爆品、竞品组合与解决方案，积累了广泛的客户资源和深厚的品牌影响力。3）产品研发和技术优势。公司坚持以市场、竞争、技术的“三轮”驱动，构建出平台化、层次化、系列化、归二化、模块化、规模化的“六化”产品体系，突破关键核心技术，持续打造精品和解决方案，为广大客户和渠道伙伴持续创造价值。4）供应链体系与质量保障优势。公司拥有28年的大规模集成供应链（ISC）的基础优势，并构建了全面质量管理体系（TQM），始终践行“客户至上、质量第一”的质量方针。5）开放协作，发挥生态圈优势。公司坚持“开放创新”，以多种业务模式与国内外机器人头部企业、关节模组以及灵巧手头部厂家深度合作，共创共赢。谢谢关注。 Q21:公司在灵巧手研发上卓有成效，让人钦佩。能否详细介绍每款灵巧手的研发进展，市场竞争力，及未来市场前景？ A:您好！灵巧手市场前景广阔，依据权威研究机构头豹研究院预测，2030年全球人形机器人灵巧手市场规模约为320.6亿元，年复合增长率可达到81.2%。 雷赛智能作为人形机器人产业的领军企业之一，专门成立了子公司深圳市灵巧驱控技术有限公司，定位是核心零部件与解决方案提供商，力争成为全球顶级的供应商。公司主要聚焦空心杯电机以及灵巧手解决方案，在2025年3月底的深圳工业展上推出了极具竞争力的产品，获得广大客户的好评以及商业订单，其中全球首发的普及型DH系列灵巧手核心部件及解决方
--	---

	案正式亮相。这次展会上首次实物展出“普及型”DH116系列灵巧手解决方案，具备11自由度、“三高两强”优势（高速通讯、高可靠性、高质价比、强大负载能力、强大感知能力）。公司更高自由度（20自由度）的高端型DH2015将于2025年Q2发布。 雷赛智能（深圳灵巧驱控）拥有国际一流的产品研发团队、日系空心杯电机研发测试设备及大规模工业化生产的工艺质量管理能力。公司以三种业务模式与数百家国内外机器人企业及灵巧手厂家进行长期业务合作：1）提供高质价比的灵巧手零部件和解决方案；2）为大客户提供灵巧手方面的联合开发；3）以及为广大客户提供代工组装。谢谢关注。 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。前述业绩预期不构成业绩承诺，没有出现未公开重大信息泄露等情况，投资者自己注意控制风险。
附件清单（如有）	无
日期	2025年4月27日