

# 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：202001

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	东吴证券：柴嘉辉；中欧基金：方申申、梁润世； 南方基金：熊琳；兴全基金：马思源
时间	2020年9月4日上午10:00
地点	深圳市雷赛智能控制股份有限公司会议室
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：杨立望； 董事、副总经理：田天胜 财务总监：游道平 证券事务代表：胡雅伦
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1、雷赛智能的业务定位？</b>  答：公司主要从事运动控制核心部件伺服系统、步进系统、控制技术类产品以及相关行业应用系统的研发、生产和销售，致力于为智能装备行业的广大客户提供稳定可靠、高性价比的运动控制标准系列产品及行业解决

方案。

## 2、公司长期的业务发展规划，分中长期的战略愿景？

（10-20年，希望雷赛成为一个什么样的公司；5年左右，希望通过哪些产品、哪些下游实现增长）

答：根据国际权威市场调研机构HIS的预测：2021年全球运动控制市场容量约134亿美元（约1,000亿人民币）。综合目前各方市场调研机构综合数据预测：2021年国内运动控制容量将超过200亿人民币，且在未来会持续快速增长；目前国内市场中约70%的市场被日本、欧洲、美国等外资品牌占据，公司目前虽然是国内领先的专业化运动控制公司，但市场占有率暂时还比较小，未来还有巨大的发展空间。

未来10年，公司将聚焦智能装备运动控制领域，致力成为中国龙头、世界一流的运动控制集团。未来5年，公司将通过运动控制PLC和运动控制卡、伺服系统、步进系统等系列产品及行业解决方案，推动5G、半导体、光伏、锂电、物流、机床、包装、机器人、医疗健康等下游行业发展，并实现公司可持续快速增长。

## 3、公司的核心竞争力？

答：二十多年的技术积累及持续技术创新优势；产品系列及组合优势；大行业营销与解决方案优势；品牌与行业口碑积累优势；营销渠道模式优势；人才优势。

#### 4、研发模式？ IPDPI的详细介绍？ 研发人员的薪资激励水平？ 研发人员的主要来源？

答：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。产品研发创新体系包括产品中心、研发中心和测试中心三大部分。产品中心主要负责组织目标市场客户需求调研分析，友商竞品分析，产品规划和产品管理；研发中心主要负责技术预研，技术平台、产品平台的搭建，产品项目的研发实施；测试中心主要负责产品测试工作，对新品设计的质量把关。在研发项目组织上采用项目管理制，促进协同工作，以保障产品研发质量、提升研发效率。

IPDPI产品创新流程是一个“（需求）从客户中来，（满足需求）到客户中去”的端到端运作流程。核心包括从调研挖掘客户需求、制定解决方案、开发对应方案的产品、验证确认产品、满足客户需求的全过程控制，以满足客户对产品功能、产品质量、成本、交付时间和可靠性方面的需求，为客户创造价值。IPDPI产品创新流程分为idea产品概念阶段、product产品定义阶段、development产品开发阶段、proof产品测试验证阶段、into-market产品市场推广阶段，共5个阶段，贯穿实施于每一个业务环节。

研发人员薪资激励水平具有市场竞争力水平，坚持

以奋斗者为本，崇尚价值创造。

研发人员培养方式以内部培养和外部引进相结合的模式。

**5、公司销售模式以直销为主，其中的原因？有何优势、或劣势？**

答：公司销售模式的选择是根据下游行业特性、公司经营理念等多方面原因确定，直销模式能够更加理解客户需求、更加贴近客户、更快响应客户，与此同时公司运营成本会提高，人员需求会增加。

公司未来会根据公司发展规模适时调整营销模式，逐步加大经销的比重。

**6、步进系统市场空间相对不大，未来长期发展的展望？**

答：传统开环步进系统市场增长确实较慢；但总线步进系统、闭环步进系统、智能一体电机（开环和闭环）等新产品新技术克服了传统开环步进系统的主要缺陷，扩展了产品应用场景，正在创造越来越大的增量市场；未来步进系统应用领域逐步从智能制造领域扩展到无人零售、医疗检测、智能仓储、安全监控、智慧社区等智能服务领域；整体步进系统市场增长前景相当乐观。

**7、公司运动控制类产品毛利率较高的原因？**

答：运动控制器实际是软件产品，相当于运动控制系统的“大脑”，融合通信、电子、计算机、网络等多

种技术；其核心是软件和算法，软件产品在前期需要大量的投入，需要多年的技术积累；硬件只是一个载体，因此最终呈现出来的毛利率比较高；公司二十多年的持续投入，逐步获得优势和规模效应，也是毛利率较高的原因。

**8、目前公司伺服系统的主要行业场景及应用？最新情况，突破了哪些行业和客户的应用？**

答：产品主要应用在3C制造设备、工业机器人/机械手、锂电设备、半导体设备、智能物流设备、安防设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、食品机械、口罩机等机械智能装备。近期公司在锂电设备、智能物流设备、安防设备、口罩机等下游行业有所突破。

**9、口罩机给今年公司业绩带来多大影响？延续性如何？公司主要做的整体解决方案还是步进为主？**

答：口罩机给今年公司业绩影响初步估计在15%左右；延续性具体受疫苗成效情况而定，预测明年会有所下降。公司在口罩机细分市场以步进为主，伺服为辅。

**10、公司中报提到的拓展电子、光伏、锂电、物流等行业，具体应用的场景？**

答：电子：电子3C产品组装与检测设备；光伏：硅片清洗、分选、串焊等；锂电：电池卷绕、注液等、封装；物流：物流智能分拣、AGV等。

附件清单 (如有)	
日期	2020年9月8日