

## 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：2021-0430

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	东北证券——刘军、交银施罗德基金——郭若
时间	2021年4月30日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理王巍先生，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：了解行业趋势、公司销售情况、公司产品和技术情况等。</p> <p><b>问题 1：公司所处行业的竞争情况</b></p> <p>在企业竞争方面，全球焊割设备主要生产厂商目前主要集中在美国、欧洲、日本、中国等国家和地区。国外，特别是欧美国家的焊割设备行业发展历史较长，有些焊接设备企业甚至有上百年的历史，国际上焊接行业主要代表企业有林肯、米勒、伊萨、福尼斯等。但随着国外知名企业研发本土化，产品制造加快向发展中国家转移，发展中国家的焊割设备行业也有显著提高，在全球市场比重不断提升。</p> <p>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。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，以及客户对具有高效、节能环保产品需求的进一步提升，一些靠简单抄袭、生产价低质次产品的小</p>

企业将逐步被市场淘汰，市场集中度将会逐步提高。

## **问题 2：公司的竞争优势**

作为致力于“成为国际一流的综合性焊接企业集团”的国内焊接行业领先企业，经过多年的积累，公司在焊接设备领域已建立起较强的核心竞争力，具体体现在自主创新优势、品牌和渠道优势、人才管理团队优势和品质优势等方面。其中，自主创新优势是公司持续发展壮大的原动力，持续的技术创新是公司的核心竞争优势。

## **问题 3：面对中小焊机企业的竞争，公司采取的措施**

面对中小焊机企业的低价竞争，公司加强研发、采购、制造、销售、财务部门之间的协作，优化了从供应链到制造端的全流程管控，通过研发技术创新、工艺改善、产品及原材料标准化、采购管理优化及资源整合等方式开展专项降本工作，有效降低了产品成本，提升了公司产品竞争力。

## **问题 4：2020 年度毛利率下降的原因**

2020 年，公司产品(分行业-工业)毛利率为 29.60%，同比下降了 3.91%。公司主要产品逆变焊割设备系列产品毛利率为 32.71%，同比略有下降，下降了 0.98%；2020 年，公司承接的中联重科股份有限公司自动化生产线项目“榫头式标准节主弦杆自动化生产线”已验收，本期确认的销售收入金额 4,993.27 万元，该项目毛利率相对较低，影响了公司整体产品的毛利率。

## **问题 5：公司一季度销售收入大幅增长的原因，及公司销售方面采取的措施**

2021 年一季度，公司销售收入增长的主要原因为：上年同期由于疫情等影响，公司收入基数较低；公司加强了市场开拓，提升了产品竞争力，公司原有业务的营业收入同比增长；公司投资的控股子公司深圳市海立五金电器有限公司、上海佰迈供应链股份有限公司纳入合并范围增加了公司的营业收入。

销售方面，公司前期采取了如下措施：

国内市场积极调整销售管理模式，加快实施多品牌战略，分品牌进行渠道布局与拓展。优化销售渠道，优化现有一、二级经销商布局及重点管控一级的经销商模式，根据各地区的市场营销情况，有针对性地制定销售策略、产品策略，逐步开展旗舰店、专卖店、专卖角分层管理并下沉至零售网点的工作，进一步提升渠道质量；梳理、优化产品线，明确各品牌、各业务板块的主推产品，针对主推产品制定相应的推广策略，并加快、强化新产品的上市推广。

海外市场在巩固提升既有市场的基础上，重点着力于产品优化、服务优化和健康长远的市场平台建设。积极推动海外机型标准化、协助客户优化产品、降低成本；巩固原有市场，并继续开发空白市场，实行一国一策，针对各国家及地区的具体情形分别制定相应的销售策略、产品策略；进一步优化流程、强化服务力量，提升交付及时率和整体客户满意度；增补现有业务模式，梳理整合与客户互利共赢的合作条件和运作模式，以打造良性、长远的市场发展平台；完成全球网络布局规划设计。

线上销售方面大力推进多平台、多渠道开发，引入网络分销商、跨境电商等与自营店共同拓展、运营线上销售业务；统一推广策略，加大线上销售推广力度，公司还积极通过微信公众号、抖音、快手等社交平台推广公司品牌，提高公司产品知名度；进一步拓宽线上销售的产品线，优化、完善相关配套政策，提升线上销售的销量。

#### **问题 6：焊接设备的发展趋势**

全球焊接设备的发展呈现如下趋势：1、焊机控制数字化；2、工艺控制智能化；3、系统集成网络化；4、自动化；5、焊接企业集团化。

#### **问题 7：数字化焊机的性能优势及发展前景**

焊接是一个非常复杂的加工过程，不同的焊接材料、不同的焊丝直径、不同的保护气体、不同的焊接电流、不同的焊接结构、不同的焊接位置、

不同的焊接接头都有不同的焊接技术和工艺，对焊机的动态特性和静态特性要求都不一样，所以理想的焊接设备应该根据不同的焊接场合选用不同的特性和控制方式。常规焊机的控制是通过一套电路来实现的，无法根据不同的焊接情况变换不同的控制模型，很难满足所有的焊接场合。

数字化焊机是采用电脑芯片控制的焊机，具有安全节能、可靠性高、控制精确度高、动态响应速度快、产品一致性好、性能稳定可靠、易操作等特点，它能根据不同的焊接场合自动从专家数据库中选择最佳焊接程序，实现最佳焊接。

全数字化控制技术大大提高焊机的控制精度、焊机产品的一致性和可靠性，同时也大大简化了控制技术的升级，未来将逐步取代模拟控制技术。

#### **问题 8：数字化焊机目前未完全普及的原因**

在工业领域，数字化焊机普及程度相对较高；在民用领域，数字化焊机目前普及程度还不是特别高，主要原因在于对于常规焊机，数字化焊机成本和价格更高，民用领域对焊机价格更敏感，而对焊机性能要求相对没那么高。长远来说，数字化焊机是趋势，未来将逐步取代常规焊机。

#### **问题 9：公司数字化焊机的发展情况**

公司作为致力于“成为国际一流的综合性焊接企业集团”，是中国第一家逆变焊接电源产业化企业，是国内行业内首家上市公司，经过多年的经营发展，公司已具有深厚的逆变焊接相关技术积累及丰富的行业应用经验。

公司在很多年以前就已经开始了数字化智能焊机的研发，公司拥有深圳市数字化焊接电源研究开发中心等资质，并于 2009 年 10 月就与国内焊接领域唯一的国家重点实验室——现代焊接生产技术国家重点实验室签署合作协议，双方联合共建“数字化焊接实验室”。

公司拥有多项自主知识产权的数字化焊接技术，在国内焊接设备行业中处于优势地位。

	<p>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》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年4月30日