

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：2024-1212

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	招商证券——胡小禹、泰信基金——杨显、钱栋彪
时间	2024年12月12日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书孔亮先生、证券事务代表熊小菊女士
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、公司产品情况、技术情况、经营情况、发展规划等。</p> <p>问题 1：焊接设备行业未来发展方向和趋势？</p> <p>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。</p> <p>问题 2：公司在焊接设备行业的竞争优势？</p> <p>在焊接设备行业，公司的竞争优势主要体现在：</p> <p>（1）自主创新优势</p> <p>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。</p> <p>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</p>

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，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 3：公司产品技术及研发的相关情况？

公司是一家技术驱动型企业，持续的技术创新是公司的核心竞争优势；公司在电力电子及变频、控制等方面有着深厚的技术积累，拥有 200 多项国家专利。在焊接设备领域，公司拥有国际水准的、部分国际领先的技术，生产的产品已经具备了国际竞争力。

问题 4：焊机专用芯片在公司产品中的应用情况如何？

公司开发的焊机专用芯片，集成、简化了相关电路，使产品性能更好，成本相对更低，目前已经在公司多系列产品上应用。

问题 5：公司焊接设备的销售模式？如何扩展市场？

公司焊接设备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。目前，公司国内的一级经销商接近 400 家，二级经销商超过 2000 家；海外经销商数量 100 余家。

公司加强数字化营销和线上销售，通过在抖音、快手、微信视频号等

平台上进行产品推广，上架电商专属产品，优化、丰富电商产品结构，提升线上服务质量。同时，公司加强了焊接全品类产品布局，在销售渠道中进行焊机、焊配、焊材等焊接全品类产品覆盖；积极参加行业展会，举办经销商交流会，加强市场宣传和品牌推广，提高终端市场流量。

问题 6：公司对外投资规划？

公司将持续利用在焊接行业多年积累的经验和市场资源，积极探索行业内外可持续发展的新机遇，重点关注行业上下游大型标杆企业的战略合作机会，继续探寻与焊接装备、智能制造、芯片研发、精密器件、工业机器人、新能源、绿色低碳产业等领域的优质企业的对外投资、并购、产业合作的机会，为公司发展带来助力。

问题 7：公司焊接自动化业务发展情况？

公司焊接自动化系列产品包括焊接小车、数字化焊接设备、高效焊接系统、机器人焊接系统集成及大型自动化焊接生产线等。在焊接自动化/智能制造方面，依托公司产品、技术、应用经验、系统集成和项目管理等方面的优势，并通过整合各方资源，具备设计、建造大型机器人自动化焊接生产线的的能力，可以为客户设计定制具有智能化、高度自动化及柔性化的焊接生产线。

问题 8：公司海外销售情况？

公司逆变焊割设备产品在海外销售主要采用经销商销售模式，目前在全球 60 多个国家和地区拥有 100 余家经销商。公司将持续推进市场深耕开拓、营销策略优化、品牌联动等方面的工作，协同做好国内、海外两个市场的整体布局，加快海外业务发展，加速自主品牌出海。

问题 9：公司现金分红保持较高水平，是否有后续分红计划？

公司自上市以来，实行连续、稳定、积极的利润分配政策，积极回报投资者。当前，公司也制订并披露了《未来三年（2024-2026 年）股东回报规划》。

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	2024年12月12日