

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：2025-0317

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	恒江联合——周泽翊、国银资本——胡勇军、国诚投资——相健、创华投资——李军辉、汇金投资——李绍武、个人投资者——张文豪、向干胜、李昂
时间	2025年3月17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：公司焊接设备的产品品类有哪些？</p> <p>公司逆变焊割设备包括逆变直流手工弧焊机、逆变氩弧焊机、逆变半自动气体保护焊机、逆变等离子切割机等；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。</p> <p>问题 2：公司焊接设备产品下游客户占比情况？</p> <p>焊接技术作为装备制造业核心技术之一，其相关产品下游应用十分广泛，包括军工、航空航天、船舶、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、电力工程、建筑、钢结构、车辆制造、轨道交通、轻工及民用等行业。</p> <p>公司焊接设备产品的客户群主要集中于船舶、钢结构、家具、车辆、机械、建筑施工、五金、装饰装潢、石油管道等行业。下游客户广泛且较为分</p>

散，我们主要采用经销商销售模式，较少对终端用户直接销售，所以较难统计下游行业的具体需求占比。

问题 3：数字化焊机专用芯片在公司产品中的应用情况？

公司开发的数字化焊机专用芯片，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成功应用。

问题 4：公司焊接设备产品在海外的销售情况？

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。公司逆变焊割设备产品在海外销售占比约为 1/3，公司海外销售市场目前主要分布在东南亚、澳洲、中东、俄罗斯等国家和地区，公司也在加大在美洲、欧洲等地区的业务开拓力度。

问题 5：公司对外投资合作规划？

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、产业合作的新机会，为公司发展带来助力。

问题 6：公司在焊接自动化方面的发展情况？

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 7：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。

公司持续积极研发新技术、新产品，推动新产品面市和老产品升级。“天工”芯片在瑞凌“焊匠”、锐龙“睿智”、小钢炮“金刚”等系列产品上成功应用，瑞凌逆变焊机进入了“芯时代”。同时，以市场需求为导向不断进行产品技术迭代，并开发激光焊等系列产品，进一步丰富公司产品线，满足市场的多元化需求，提升公司的整体市场竞争力。

问题 8：公司焊接设备销售模式及市场扩展策略？

公司焊接设备主要采用经销商销售模式，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。

公司也加强了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 9：激光焊接发展情况？

激光焊和电弧焊各有优劣势，两者应用领域的侧重有所差异。目前来看，在标准工件/薄板焊接方面激光焊接更有优势，在非标准工件/厚板焊接方面弧焊更有优势，随着技术的发展，激光焊会侵占部分弧焊的市场，但无法完全替代弧焊。

公司有激光焊系列产品，目前销售拓展处于上升趋势。

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	2025 年 3 月 17 日