

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：2025-1015

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	准星资本——赵云峰、首创证券——邓继伟、共同基金——杜小红、个人投资者——刘程刚、孙凯。
时间	2025 年 10 月 15 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	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。 问题 1：公司所处行业的竞争情况？ 全球焊接与切割设备主要制造商集中于欧、美、日等发达国家和地区，占据了全球焊接与切割设备半数以上的市场份额，其中全球最大的三家制造商是林肯、米勒和伊萨，其产品竞争力主要体现在自动焊机、数字化焊机以及焊接机器人等高端产品。随着我国行业技术水平的不断提高，以瑞凌股份为代表的国内优秀企业已具备了国际水平的技术，部分具有国际领先水平，生产的产品已经具备了国际竞争力，正逐步替代了部分国外同类产品。 国内焊接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。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，一些开发能力弱、技术相对落后的小企业将逐

步被市场淘汰，市场集中度将会逐步提高。

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经营经验，产品市场竞争力强。目前，公司在国内焊接设备行业中处于优势地位。未来，公司将不断开发具有自主知识产权的新技术、新产品，为公司 and 行业发展注入新动力。

问题 2：焊接设备行业未来发展方向和趋势？

全球焊接设备的发展呈现如下趋势：焊机控制数字化、工艺控制智能化、系统集成网络化、自动化等。

问题 3：与同行业其他焊接设备企业相比，公司有哪些优势？

（1）自主创新优势：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。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）品牌与渠道优势：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。目前，公司已构建起覆盖国内外的立体化经销商网络。在国内市场，一级经销商接近 400 家，二级经销商超过 2000 家，形成了层级清晰、渗透广泛的国内销售布局；在海外市场，目前在全球 60 多个国家和地区拥有 100 余家经销商，业务覆盖全球多个国家和地区。

（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 4：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 5：公司数字化焊机发展情况？

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。公司在数字化技术和产品方面布局多年，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；公司也有体系性的数字化焊割设备产品，包括高端工业机、常规工业机、数字民用机等。

问题 6：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：公司激光焊产品发展情况？

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。

问题 9：公司产品下游应用的行业和领域？

公司目前主营业务包括逆变焊割设备、焊接自动化系列产品和焊接材料配件类产品、激光焊、精密钣金型材机加类结构件产品的研发、生产、销售和服务。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，包括新能源汽车及零部件制造、海洋工程及船舶、军工、航空航天、电力工程、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、建筑、钢结构、轨道交通、轻工及民用等行业。

问题 10：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，公司也在通过多种方式加大在美洲、欧洲等地区的业务开拓力度。

问题 11：公司顺德智能制造产业园情况？

公司在顺德建设智能制造产业园，产业园以高端装备智能制造为主题，打造成为具备行业内一流水平的生产、制造等基地，智能制造产业园建成后，公司实现生产制造升级，有助于提升公司整体生产制造水平与综合竞争力。目前产业园

	正在建设过程中。 问题 12：公司有什么并购重组计划和方向？ 公司将持续寻求和行业上下游大型标杆企业的战略合作机会，寻找与焊接装备、智能制造、芯片研发、精密器件、工业机器人、新能源等领域的优质企业的对外投资、并购、产业合作机会，扩大公司产业规模，同时也在持续关注市场上新业务、新技术的发展，探寻市场发展新机遇，为公司产业发展和品牌提升探寻新的机会。 问题 13：公司现金分红情况？ 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	2025 年 10 月 15 日