

证券代码： 002979

证券简称：雷赛智能

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：2026-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
参与单位名称及人员姓名	通过“全景网”网站以网络远程方式参与公司2025年度及2026年第一季度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2026年4月28日（星期二）下午15:00-17:00
地点	全景网( <a href="https://rs.p5w.net">https://rs.p5w.net</a> )
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理：李卫平先生 独立董事：杨健先生 职工代表董事、财务总监：游道平先生 董事会秘书：向少华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、问答环节</p> <p><b>Q1:公司未来的发展战略?</b></p> <p>A:两个赛道：智能制造主赛道+移动机器人辅赛道； 四大增长引擎：机器换人，国产替代，战略新兴行业拓展，机器人新赛道； 四大策略：聚焦大行业、大客户，激活渠道网络潜力，推进爆品营销策略，全面提升精细化运营管理水平。 六项具体经营计划：1) 上顶进口品牌机会；2) 升级中低端市场机会；3) 深耕战略行业机会；4) 持续激活渠道网络潜</p>

力；5) 紧盯人形机器人、AGV、AMR爆发机会；6) 稳步推进海外市场开拓。

详见公司年报 第三节 管理层讨论与分析 十一、公司未来发展的展望部分的描述。感谢您的关注。

**Q2:对公司未来两年的营收目标有何期待?**

A:您好! 公司未来两年的营收目标是每年增长30%~50%，通过战略聚焦，深耕一主一辅大赛道，提供爆品和解决方案，持续提升管理体系，实现有质量、高效益的业绩增长。感谢您的关注!

**Q3:工控、伺服行业价格竞争越来越激烈，汇川、埃斯顿等头部企业挤压明显，公司中端赛道竞争白热化。未来1-3年，雷赛靠什么守住毛利率、避免陷入单纯价格战? 高端化、国产替代的实际落地进度和市占率目标是什么?**

A: 2026年，公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面推动“大赛道大增长”的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大增长战略落地。公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。

具体措施主要包括，一是“坚持两个赛道”：智能制造主赛道+移动机器人辅赛道；二是“抓住四大增长引擎”：机器人换人，国产替代，战略新兴行业拓展，机器人新赛道；三是“落实四大策略”：聚焦大行业、大客户，激活渠道网络潜力，推进爆品营销策略，全面提升精细化运营管理水平。四是“聚焦六项具体经营计划”：1) 上顶进口品牌机会；2) 升级中低端市场机会；3) 深耕战略行业机会；4) 持续激活渠道网络潜力；5) 紧盯人形机器人、AGV、AMR爆发机会；6) 稳步推进海外市场开拓。感谢您的关注。

**Q4:依靠传统工控业务，公司的稳态增速大概是多少? 目前的高估值，是否完全依赖机器人故事支撑??**

A:2026年，我国步入“十五五”周期，国家“十五五”规

划明确通过政策层级提升、工程化部署、全链条协同，将高端制造、具身智能、机器人纳入国家战略核心赛道，形成“制造筑基、机器人赋能、具身智能引领”的梯度发展格局，半导体、锂电、物流自动化、工业机器人、机床等新兴产业受益于产业扩张与政策红利；关税贸易壁垒的持续存在，也促使企业加速技术创新与国产替代进程；叠加人口老龄化加剧、人力成本持续攀升所催生的机器换人的需求，为工业自动化领域厂商带来了宝贵的发展契机。

2026年，公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面推动“大赛道大增长”的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大型增长战略落地，公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。感谢您的关注。

**Q5: 未来三年，公司更优先选择「利润稳定」还是「规模扩张」？两者取舍会直接影响我们股东的长期收益？**

A: 您好，2025年，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线；由于公司三年战略升级逐步闭环，“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，公司业务进入加速增长的良性循环（从一季度仅增长2.4%逐季提升到四季度增长33.6%），全年营业收入18.74亿元，同比增长18.3%；此外，公司通过提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购等手段，取得较好的降本增效效果，公司综合毛利率同比提升0.55pct至39.00%；归母净利润2.25亿元，同比增长12.4%；扣除股份支付成本影响后的归母净利润为2.72亿元，同比增长31.9%。公司销售规模和经营利润业绩取得双增长，未来在公司智能制造+移动机器人双赛道驱动下，公司有望保持销售规模增长趋势，经营质量持续提升。感谢您的关注。

**Q6:请问董事长，在您看来，公司未来三年最大的经营风险，排在第一位的是什么？管理层对应的应对方案是什么？**

A:您好！公司现在面临巨大的发展机会，当前市场份额国内不足5%、全球不足2%，因此公司的战略方向是“可持续高速增长”，当前面临的<sup>最大</sup>困难是管理体系和人才队伍与持续年增长30-50%的业务发展的目标还有较大差距。

公司管理层的应对方案是，在维持高速增长的同时，持续优化管理体系、建设干部梯队、激励干部成长与人才倍出。感谢您的关注！

**Q7:如果让您给长期股东一句真心话，目前雷赛智能最需要改进的一个短板是什么？**

A:您好！“以客户为中心”的管理体系建设、知易行难，一直是困扰公司发展的艰难课题，近几年通过引进外脑和管理变革，已经取得了历史性的突破，但是还需要进行持续和艰苦的努力，才能够逐步赶上业界的最佳管理水平。只有构建出科学、系统的管理体系，公司才能成长为“全球客户信赖的运动控制龙头”，实现客户更满意、运营更高效、人效更提升，进而为广大客户和广大投资者创造出越来越大的价值和回报。感谢您的关注！

**Q8:1. 这次11.44亿定增，公司有没有明确计划，主动引入华为、腾讯、小米这类产业大机构或战略股东？市场有担心：如果只发财务定增、不引入产业巨头，后续在技术迭代、客户资源、品牌背书上，会不会落后于宇树、智元这类有大厂背景或深度协同的对手？**

A:您好，本次定向增发的主要目的是：稳固产业链供应链安全，实现核心产能自主可控，同时提质增效、优化运营管理；并有效缓解资金压力，补充经营发展现金流，全面夯实公司经营根基，为长期战略落地与业务扩张提供坚实保障。公司长期保持开放合作心态，未来将结合整体战略规划，审慎研判引入产业战略投资者的重要性和可行性，如有相关明确安排，将依规履行信息披露义务。谢谢你的关注。

**Q9:贵公司跟汇川技术是否同类型？**

A:您好，公司与汇川技术同属国内领先的工业自动化设备制造商，核心产品存在一定的重合，但在业务布局、市场定位及经营体量上具备较为显著的差异。

公司深耕智能装备运动控制领域，主营核心部件的研发、生产、销售及配套服务，为海内外装备制造企业提供高可靠性、高附加值的运动控制部件与系统解决方案。依托传统运动控制业务优势，公司布局移动机器人核心赛道，构建“传统运控 + 移动机器人”双轮驱动发展格局。目前，公司已形成人形机器人无框力矩电机、空心杯电机、关节模组、灵巧手等全栈核心产品矩阵，机器人核心部件业务已实现规模化落地，有效开辟全新增长空间。感谢您的关注！

**Q10:一季度的机器人业务占比是多少？展望今年全年，机器人业务有望达到多少规模？**

A:您好，公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。

随着订单规模化交付，机器人业务有望保持高速增长，对公司营收贡献不断提高，逐步成长为公司的第二增长曲线。感谢您的关注。

**Q11:董事长您好，Q1的伺服业绩中是否包含了人性机器人相关业务的收入？**

A:您好，2026年公司继续保持深入一线场景，挖掘客户设备运行的全流程痛点，围绕真实需求打磨产品细节，打造极致用户体验；持续升级全流程品质管控体系，以零缺陷、高稳定为目标，严格管控质量生命线；加大资源投入，紧盯全球运动控制技术前沿，在伺服算法、高速高精控制等核心技术领域持续突破，将AI智能技术应用于高端系列产品，逐步赶超欧美主流品牌。

2026年Q1季度，公司伺服系统业务实现销售收入2.81亿，同比增长52.21%，持续保持高速增长趋势。感谢您的关注。

**Q12:上证指数今年至今长了3%，公司股价一直落后大盘，这两天勉强翻红，今天又是大跌3.55%，请问公司何时把题材落实到业绩？**

A: 国家“十五五”规划明确通过政策层级提升、工程化部署、全链条协同，将高端制造、具身智能、机器人纳入国家战略核心赛道，形成“制造筑基、机器人赋能、具身智能引领”的梯度发展格局，半导体、锂电、物流自动化、工业机器人、机床等新兴产业受益于产业扩张与政策红利；关税贸易壁垒的持续存在，也促使企业加速技术创新与国产替代进程；叠加人口老龄化加剧、人力成本持续攀升所催生的机器换人的需求，为工业自动化领域厂商带来了宝贵的发展契机。

2026年，公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面推动“大赛道大增长”的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大型增长战略落地，公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。

**Q13:对比行业龙头，雷赛在技术壁垒、高端产品、客户结构上的差异化优势是什么？如何避免长期陷入“低端内卷、高端突破缓慢”的格局？**

A: 公司深耕智能装备运动控制领域，主营核心部件的研发、生产、销售及配套服务，为海内外装备制造企业提供高可靠性、高附加值的运动控制部件与系统解决方案。2025年，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线。由于公司三年战略升级逐步闭环、“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，公司业务进入加速增长的良性循环，全年营业收入18.74亿元，同比增长18.3%。此外，公司通过提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购降本等手段，取得较好的提效降本效果，公

司综合毛利率同比提升0.55pct至39.00%。

在产品和技术领域，公司一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程。近年来公司持续不断地在PC-Based控制卡、PLC、交流伺服、高端编码器等领域加强投入，成功构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构，产品技术突飞猛进，有力推动产业智能化升级进程。感谢您的关注。

**Q14:公司大力布局人形机器人力矩电机、灵巧手等新业务，研发费用持续走高。这块业务目前仍处在高投入、低回报阶段，请问管理层对新业务盈亏平衡点、商业化落地周期、订单落地节奏有没有内部明确规划？会不会长期侵蚀主业利润？**

A:国家“十五五”规划明确通过政策层级提升、工程化部署、全链条协同，将高端制造、具身智能、机器人纳入国家战略核心赛道；叠加人口老龄化加剧、人力成本持续攀升所催生的机器换人的需求，为工业自动化领域厂商带来了宝贵的发展契机。

公司聚焦机器人赛道主流客户需求，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

未来公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线。公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。感谢您的关注。

**Q15:公司营收和利润增速不错，但近几个季度经营现金流持续走弱、应收账款大幅增加，回款周期拉长。请问董事长，下游客户信用政策是否在主动放宽？后续有没有明确的回款管控、**

**降应收、改善经营性现金流的硬性目标？会不会存在大额坏账计提的潜在风险？**

A:您好，公司始终保持稳健经营，随公司聚焦大行业大客户的营销策略不断取得突破，公司营业收入自2025年Q1以来逐季加速增长，盈利能力保持同步提升，同时公司始终保持对大客户信用政策的良性管理，注重有回款的销售，确保公司现金流稳健。

2026年Q1的现金流为负，主要是为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨价同时还能保持整体毛利率水平稳定。随着Q2备货消耗进入正常循环，全年经营性现金流将回归稳健净流入状态，与净利润相匹配的趋势不会改变。感谢您的关注。

**Q16:公司伺服系统产品在下游行业的推广进度？**

A:您好，近年来公司持续不断地在交流伺服领域加强投入，成功构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构，驱动器、电机、编码器等方面的产品技术突飞猛进；交流伺服L7通用型系列、L8高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平，获得众多市场客户青睐和大量进口品牌替代的机会；自主研发的26位超高精度光编编码器已成功量产。

2025年伺服系统类产品实现销售收入9.22亿元，同比增长30.03%，连续多年高速增长，对公司营收的贡献逐年提升；据行业权威研究机构MIR睿工业数据，国产伺服市场占有率排名第2。

2026年公司继续保持深入一线场景，挖掘客户设备运行的全流程痛点，围绕真实需求打磨产品细节，打造极致用户体验；持续升级全流程品质管控体系，以零缺陷、高稳定为目标，严格管控质量生命线；加大资源投入，紧盯全球运动控制技术前沿，在伺服算法、高速高精控制等核心技术领域持续突破，将AI智能技术应用于高端系列产品，逐步赶超欧美主流品

牌。2026年Q1季度，公司伺服系统业务实现销售收入2.81亿，同比增长52.21%，持续保持高速增长趋势。谢谢你的关注！

**Q17:公司2026年Q1季度的业绩评价？**

A:您好，2026年一季度，公司持续推进“大赛道大增长”战略，“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，2026年一季度延续2025年逐季加速同比增长的趋势，实现营业收入5.25亿元，同比增长34.55%，其中：伺服系统销售收入2.81亿，同比增长52.21%；归母净利润7,212.03万元，同比增长29.20%；扣除股份支付成本的归母净利润9,012.50万元，同比增长51.83%。主要原因：

1) OEM行业需求持续好转+坚持大行业大客户战略+替代进口品牌，在半导体、光通讯、高端机床、物流、机器人等战略性行业取得不错增长。

2) 公司持续落实“经销为主，大客户直销为辅，互补共赢”的营销模式升级，大力发展渠道建设，经销渠道业绩延续2025年以来的高增长趋势

3) 人形爆品接连成功，人形业务延续爆发式增长趋势。

4) 引入外脑加强内部组织管理建设，流程型组织进一步成型。感谢您的关注。

**Q18:一季度的业绩很好，我们可以对今年的业绩有何期待？**

A:2026年，我国步入“十五五”周期，国家“十五五”规划明确通过政策层级提升、工程化部署、全链条协同，将高端制造、具身智能、机器人纳入国家战略核心赛道，形成“制造筑基、机器人赋能、具身智能引领”的梯度发展格局，半导体、锂电、物流自动化、工业机器人、机床等新兴产业受益于产业扩张与政策红利；关税贸易壁垒的持续存在，也促使企业加速技术创新与国产替代进程；叠加人口老龄化加剧、人力成本持续攀升所催生的机器换人的需求，为工业自动化领域厂商带来了宝贵的发展契机。

2026年，公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面

推动“大赛道大增长”的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大型增长战略落地，公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。感谢您的关注。

**Q19: 请问董事长为什么一季度增长这么多，是因为有国外大单？请介绍现在生产情况以及增发建设情况？**

A: 您好！公司一季度业绩增长较好，有内外部多方面的原因并非有国外大单：1) OEM行业需求有所好转+坚持大行业大客户战略+替代进口品牌，在半导体、光通讯、高端机床、物流、机器人等战略性行业取得较好的增长；2) 公司持续落实“渠道网络为主，大客户直销为辅，互补共赢”的营销模式升级，近300家优秀渠道伙伴开始发力增长，渠道业绩延续2025年以来的高增长趋势；3) 人形爆品接连成功，人形机器人相关业务延续爆发式增长趋势；4) 引入外脑加强内部组织管理建设，流程型组织进一步成型。预计2026年及未来数年都能够为智能制造产业和广大客户创造越来越大的价值，延续公司业务的高速增长趋势。感谢您的关注！

**Q20: 2025年工控行业发展情况？如何评价公司2025年业绩？**

A: 您好，2025年，由于中美贸易战以及消费行业低迷，智能制造与工业自动化行业总体上增长乏力。据睿工业数据，2025年中国OEM自动化市场规模同比仅增长约2%。

2025年，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线；由于公司三年战略升级逐步闭环、“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，公司业务进入加速增长的良性循环（营业收入同比增长1季度2.4%，2季度13.4%，3季度23.2%，4季度33.6%），全年营业收入18.74亿元，同比增长18.3%；此外，公司通过提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购降本等手段，取得较好的提效降本效果，公司综合毛利率同比提升

0.55pct至39.00%；归母净利润2.25亿元，同比增长12.4%；扣除股份支付成本影响后的归母净利润为2.72亿元，同比增长31.9%。感谢您的关注。

**Q21:公司的研发投入情况如何？**

A:公司一直高度重视产品规划和研发，研发人员规模持续增长，多年持续保持营收10%以上的研发投入强度。2025年，公司研发投入2.37亿元，占销售收入的12.63%。截至2025年年末，公司累计拥有自主知识产权1,621件，主要包括有效专利627件，软件著作权218件，国外有效专利12件等；

未来公司将进一步提升PLC、伺服系统、步进系统、编码器以及人形机器人核心零部件的竞争力，持续加大对人形机器人核心零部件、运动控制相结合的新产品新技术研发投入，构建开放生态，携手生态圈伙伴一起成长，携手推进国产替代进程，共同为广大客户创造更大价值。感谢您的关注。

**Q22:请问，伺服系统市占率从3.6提升至5的路径是什么？主要靠价格竞争、技术差异化还是渠道扩张？在汇川主导的内资市场，公司的核心差异化优势体现在哪些细分场景？**

A:雷赛智能伺服市占率逐年稳定提升，主要增长驱动力是坚持“成就客户，共创共赢”的经营理念，坚持以渠道扩张为核心、技术产品持续升级为支撑。公司加快经销体系建设、渠道下沉并完善行业覆盖，叠加产品迭代升级，实现份额稳步提升。面对国内外友商的竞争，雷赛采取“聚焦+差异化+高质价比”三维一体的综合竞争策略，依托控制卡/PLC+步进 + 伺服协同优势、以及高性价比成套运动控制方案、快速调试能力与本地化服务，聚焦自身优势细分场景，包括 3C、半导体精密设备、物流包装、机器人、光伏锂电等自动化设备。同时提前布局人形机器人无框电机、关节模组、灵巧手等新兴领域，形成专属差异化壁垒，在广大市场持续渗透，巩固内资伺服第二的核心地位。感谢您的关注。

**Q23:现在宇树、智元这些整机厂商，小脑都已经全栈自研、成熟商用、大规模出货了，而雷赛的小脑目前还在研发和客户验证阶段，还没形成收入。2. 针对这个差距，公司有没有明确的**

**追赶路线图和时间节点？比如什么时候能做到原型成熟、小批量试点、正式商用？**

A:根据相关研究研究，机器人的逻辑架构由“大脑”“小脑”和肢体构成。其中，“小脑”主要负责模仿生物进行复杂的运动控制，具体包括运动控制、路径规划以及步态平衡等功能。公司在产品和技术领域，一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程，并通过产学研合作搭建综合研发平台，形成显著优势。公司基于多年来在运动控制技术领域的深耕，以及在PC-Based控制卡等相关产品方面积累的丰富经验，目前通用机器人运动控制系统（即俗称的“小脑”）相关产品已在研发中。当前，机器人的小脑技术面临大小脑融合的趋势，小脑难以成为独立的产品进行销售，因此公司暂时把小脑作为关节和灵巧手的配套技术进行开发，力争成了关节电机、关节模组和灵巧手行业领导者，实现相关业务的持续爆发性增长。感谢您的关注！

**Q24:国内80%主流人形厂商都在用雷赛电机/关节，其中有多少家在测试/对接雷赛小脑？有没有头部1-2家定点/排他意向？**

A:根据相关研究研究，机器人的逻辑架构由“大脑”“小脑”和肢体构成。其中，“小脑”主要负责模仿生物进行复杂的运动控制，具体包括运动控制、路径规划以及步态平衡等功能。公司在产品和技术领域，一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程，并通过产学研合作搭建综合研发平台，形成显著优势。公司基于多年来在运动控制技术领域的深耕，以及在PC-Based控制卡等相关产品方面积累的丰富经验，目前通用机器人运动控制系统（即俗称的“小脑”）相关产品已在研发中。当前，机器人的小脑技术面临大小脑融合的趋势，小脑难以成为独立的产品进行销售，因此公司暂时把小脑作为关节和灵巧手的配套技术进行开发，力争成了关节电机、关节模组和灵巧手行业领导者，实现相关业务的持续爆发性增长。感谢您的关注！

**Q25:有哪些机器人有用到公司产品？智元还是其他？**

A:公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”。感谢您的关注。

**Q26:今年美国展览，特斯拉表现出合作意向，请问目前有无进展？**

A:本次美国展会期间，公司与多家海外优质客户及行业头部企业开展了充分交流对接，部分客户表达了合作意向。目前相关业务尚处于前期沟通、技术交流阶段，暂未落地实质性合作，后续如有达到披露标准的重大事项，公司将及时公告。谢谢你的关注！

**Q27:请问公司产品有进特斯拉的供货商吗？**

A:您好！还在开拓过程中。谢谢您的关注。

**Q28:在北美，公司展示极其优秀的灵巧手，当时特斯拉和波士顿都主动想和公司共同研发。公司有没有和特斯拉波士顿等公司合作研发灵巧手的可能？如果有，将采取什么样的方式合作？**

A:您好！公司与美国多家人形机器人龙头企业已经建立了良好的双向沟通与初步合作关系，已经开启一些合作项目。由于公司面临国内人形机器人市场的爆发式需求增长，当前的研发迭代和产能提升仅能勉强满足国内市场持续提升和扩大的需求。基于国内量产进展迅猛，国外厂商技术路线尚未收敛且量产进展缓慢的总体形势，公司当前选择的策略是“先主攻国内市场、再主攻国外市场”。我们计划在国内做大做强的时候，在海外市场设计迭代过程中，适时切入国外人形机器人供应链，实现后来居上，逐步实现国内外双线业务高速增长。因与

客户签订了商业保密协议，具体客户的合作信息受商业保密协议约束不便透露。感谢您的关注！

**Q29:董事长您好：关于特斯拉第三代灵巧手，整套“驱动后置腱绳传动”集成方案。对于雷赛的机器人业务板块有何影响？后续灵巧手的业务会考虑向它的方案发展吗？**

A:您好！公司的灵巧手专业团队，一直在密切关注和深度研究特斯拉第三代灵巧手进展与相关专利，他们的“驱动后置腱绳传动”集成方案是一个大胆的创造性设想，但是尚未通过严酷的应用考验，腱绳传动的蠕变、补偿、寿命等一致性和可靠性问题尚未真正解决；一旦特斯拉方案验证成功，我们将会在其基础上开发出功能更强大、性能更好、成本更有竞争力的进一步优化方案。感谢您的关注！

**Q30:请问李卫平董事长，您作为从美国回来的博士，您对美国社会和公司了解很深。您是否去过美国对接美国的机器人公司，为公司的机器人零部件出海做出过努力。毕竟国外开花国内香的例子很多，如果您打入进特斯拉机器人链或者波士顿动力机器人产业链的话，对雷赛智能的国内宣传推广也有很大的好处？**

A:您好！公司与美国多家人形机器人龙头企业已经建立了良好的双向沟通与初步合作关系，已经开启一些合作项目。由于公司面临国内人形机器人市场的爆发式需求增长，当前的研发迭代和产能提升仅能勉强满足国内市场持续提升和扩大的需求。基于国内量产进展迅猛，国外厂商技术路线尚未收敛且量产进展缓慢的总体形势，公司当前选择的策略是“先主攻国内市场、再主攻国外市场”。我们计划在国内做大做强的时候，在国外市场设计迭代过程中，适时切入国外人形机器人供应链，实现后来居上，逐步实现国内外双线业务高速增长。因与客户签订了商业保密协议，具体客户的合作信息受商业保密协议约束不便透露。感谢您的关注！

**Q31:公看贵公司，这研究发展了灵巧手，是否有重大突破，特斯拉机器人，供应商是否过审呢？**

A:您好！公司的灵巧手业务经过2年多的产品研发、小批

量供应、大批量供应，近几个月开始进入到爆发性增长阶段；已进入大多数主流人形机器人客户的供应链体系，并获得数十家头部人形机器人客户批量订单；公司今年的经营目标是挑战1~3万台，未来几年预计会有更大规模高速增长；特斯拉机器人还在合作洽谈与业务开拓过程中。因与客户签订了商业保密协议，具体客户的合作信息受商业保密协议约束不便透露。感谢您的关注！

**Q32:市场上现在有一种观点：整机厂自研小脑是核心壁垒，第三方做小脑很难做大。李博士怎么看？雷赛的小脑业务，长期是要做成第二增长曲线，还是只作为关节/灵巧手的配套技术？**

A: 您好！机器人的小脑技术面临大小脑融合的趋势，小脑难以成为独立的产品进行销售，因此公司暂时把小脑作为关节和灵巧手的配套技术进行开发，力争成了关节电机、关节模组和灵巧手行业领导者，实现相关业务的持续爆发性增长。感谢您的关注！

**Q33:雷赛的战略是做核心零部件供应商，不做整机，那在小脑这件事上，咱们是打算自研一套通用小脑卖给多家整机厂，还是只做关节 灵巧手的配套运动控制，不做独立小脑？宇树、智元都是整机 小脑一体化迭代，而雷赛是零部件外挂式研发，这种模式会不会导致我们的小脑永远慢半拍、跟不上整机的迭代速度？咱们打算怎么破这个局？**

A: 根据相关研究研究，机器人的逻辑架构由“大脑”“小脑”和肢体构成。其中，“小脑”主要负责模仿生物进行复杂的运动控制，具体包括运动控制、路径规划以及步态平衡等功能。公司在产品和技术领域，一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程，并通过产学研合作搭建综合研发平台，形成显著优势。公司基于多年来在运动控制技术领域的深耕，以及在PC-Based控制卡等相关产品方面积累的丰富经验，目前通用机器人运动控制系统（即俗称的“小脑”）相关产品已在研发中。当前，机器人的小脑技术面临大小脑融合的趋势，小脑难以成

为独立的产品进行销售，因此公司暂时把小脑作为关节和灵巧手的配套技术进行开发，力争成了关节电机、关节模组和灵巧手行业领导者，实现相关业务的持续爆发性增长。感谢您的关注！

**Q34:公司把“小脑”定位成\*核心零部件？还是整机级解决方案？未来是卖软件授权、板卡，还是整套控制系统？小脑目前是内部原型、客户测试、还是已有小批量订单？现在具体到哪个节点？**

A: 根据相关研究研究，机器人的逻辑架构由“大脑”“小脑”和肢体构成。其中，“小脑”主要负责模仿生物进行复杂的运动控制，具体包括运动控制、路径规划以及步态平衡等功能。公司在产品和技术领域，一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程，并通过产学研合作搭建综合研发平台，形成显著优势。公司基于多年来在运动控制技术领域的深耕，以及在PC-Based控制卡等相关产品方面积累的丰富经验，目前通用机器人运动控制系统（即俗称的“小脑”）相关产品已在研发中。当前，机器人的小脑技术面临大小脑融合的趋势，小脑难以成为独立的产品进行销售，因此公司暂时把小脑作为关节和灵巧手的配套技术进行开发，力争成了关节电机、关节模组和灵巧手行业领导者，实现相关业务的持续爆发性增长。感谢您的关注！

**Q35:公司十大股东，除了指数型机器人基金配置公司，其他基金都割肉离开了，请问公司管理层考虑过为什么机构看不上公司？**

A: 您好！首先感谢全体股东的认可，针对部分主动管理类基金退出，公司深入复盘主要系行业周期波动、机构自身策略调整，及公司现阶段处于战略行业发展前期，短期业绩节奏与部分机构短期预期存在偏差，并非机构看空公司。后续公司将聚焦主业提升业绩，强化与机构沟通，传递长期价值，优化股东结构。谢谢你的关注。

**Q36:公司估值处于历史高位，管理层如何看待当前市值？有没**

**有回购、维稳市值的考虑，增强投资者信心？**

A: 您好，2025年度，公司拟按照每10股派发现金红利2.5元，预计分红0.79亿元，加上公司回购股份约0.31亿元，累计分红+回购金额约1.10亿，约占归母净利润的48.8%，前述年度分红议题尚需股东会审批通过。

公司高度重视对股东的回报，根据中国证监会关于上市公司现金分红的有关规定，制定公司股东分红回报规划并严格执行。在兼顾公司可持续发展的情况下，公司自上市以来每年均制定并实施了合理的利润分配方案，坚持与股东共同分享公司的生产经营成果，保证利润分配的连续性和稳定性。谢谢你的关注！

**Q37:公司目前估值不低，结合行业周期和竞争环境，未来3-5年，管理层对营收复合增速、净利率、ROE有没有长期稳定目标？如何兼顾企业扩张和中小股东回报？**

A: 公司一直关注投资者回报，严格按照股东分红回报规划及利润分配政策完成了2024年度权益分派工作，向全体股东每10股派发现金红利3.20元（含税），共分配现金红利9,749.60万元（含税），占2025年度归属于上市公司股东净利润的比例为43%。同时，为了保障利润分配政策的持续性与稳定性、完善和健全的分红决策和监督机制、引导投资者树立长期投资和理性投资理念，切实保护投资者的合法权益，2025年公司董事会结合实际情况制定了《未来三年（2025年—2027年）股东回报规划》，致力于为投资者提供持续、稳定的现金分红，增强投资者价值获得感。

未来公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线。公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，能否实现受宏观经济形势、下游市场需求变化等因素影响，存在较大的不确定性，请投资者特别注意。感谢您的关注。

**Q38: 股价是机器人概念推动起来的，但是机器人业务当前占比比较小，机器人业务何时能体现在营收上？**

A: 公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注。

**Q39: 公司为何不加大力度拓展海外客服，比如进入特斯拉机器人链，建议公司把人形机器人相关产品积极给海外客户送样，让国际市场更多企业认识到公司的技术实力和性价比，谢谢？**

A: 您好，公司坚持以市场为导向，以科技创新驱动市场高端化、产品高端化，将成熟产品线引入国际市场，实现海外业务的稳步增长。积极培育发展新质生产力，赋能企业高质量、可持续发展，多个自主研发产品和项目经鉴定达到国际先进水平，主要关键技术指标达到国际领先水平。公司积极布局海外市场，全线产品通过CE认证，并推进核心产品通过UL、STO等国际认证，产品远销欧洲、东南亚、中东、南美洲、非洲等全球多个国家和地区。感谢您的关注。

**Q40: 公司回购资金是公告最低限额。是公司管理层看不上公司前景吗？**

A: 公司前期披露的股份回购方案，已明确回购资金总额为区间范围，同时约定了回购价格区间、实施周期、回购用途等全部条款。本次回购最终落实金额为方案约定最低限额标准，完全符合回购预案、法律法规及监管规则要求，未违反任何披露承诺与执行义务，属于方案框架内正常、合规的落地实

施行为。

公司制定回购区间金额，是为了保留灵活操作空间，适配股价波动及市场行情变化。回购的核心目的是维护公司股价合理稳定、提振市场信心、维护全体股东利益。未来公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面推动“大赛道大增长”的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大型增长战略落地。谢谢你的关注。

**Q41: 贵公司在人形机器人的客户资源获取是靠技术还是性价比?**

A: 公司自成立以来，一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程。公司在机器人业务的定位是核心部件、组件和解决方案提供商。公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注。

**Q42: 请问李董，公司在同行中 技术优势有哪些?**

A: 您好！公司坚持对标和超标全球最先进的运动控制技术，为国内外数万家客户提供最大价值。在交流伺服技术方面，公司能够提供全球领先的4KHZ速度环带宽高速响应技术、自研26位高精度编码器技术、国内最快的E总线62.5微秒伺服通讯、最先进的震动抑制技术以及一键整定易用性技术；在PC

控制技术方面，公司能够提供最快62.5微秒的超高性能双主站总线控制卡、5轴加工控制技术、以及用于半导体设备超高速运动算法；在步进技术方面，公司已经开发并成功应用第5代步进伺服算法(高速度、低噪音、低震动、低发热以及超快停止)、五相步进的超高性能算法、以及两相步进的电子阻尼抑震技术等。公司持续加大产品研发投资，力争成为全球技术领先的运动控制龙头企业，以持续的科技进步推动产业发展和客户价值创造。感谢您的关注！

**Q43:看了其他机器人配件公司的财报，大部分都是同比下降的。雷赛一季度营收能够逆势大幅上扬，管理层功不可没。除了伺服营收上涨外，公司机器人配件业务的营收占比会逐年上升吗？**

A: 公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注。

**Q44:当前人形机器人行业技术路线尚未完全确定，公司布局的力矩电机、灵巧手等产品，是否存在技术研发方向跑偏、后续需要重新投入的风险？若行业发展不及预期，公司会如何止损，避免持续无效研发投入？**

A: 在产品和技术领域，公司一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程。公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研

发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注。

**Q45: 请问，公司的灵巧手业务，公司投入了很多心血来搞研发，但是没有公开表示过灵巧手的销售情况，请问公司的灵巧手的销售情况怎么样？**

A: 您好！公司灵巧手业务总体形势不错，过去半年多逐步进入批量产销爬坡阶段，从月产几十只，逐步进入到月产数百只，不久将会月产破千只甚至数千只。公司的灵巧手与空心杯电机业务，力争成为国内外市场的头部供应商。公司灵巧手业务今年的经营目标是挑战1~3万台，未来实现每年数倍增长。感谢您的关注！

**Q46: 公司机器人相关业务的进展情况如何？**

A: 公司在机器人业务的定位是核心部件、组件和解决方案提供商，为众多整机厂家提供系列化伺服控制核心部件和模组级解决方案。公司从2018年起持续耕耘机器人行业（AGV/AMR、协作机器人等），并于2023年成功研发出高密度无框力矩电机、中空编码器、空心杯电机、关节模组以及灵巧手等核心产品，公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与

客户覆盖度显著提升。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注！

**Q47: 请问公司今年关节电机的预计销售能达到多少？**

A: 公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。感谢您的关注。

**Q48: 各位领导下午好，腱绳驱动的灵巧手是否会大量减少空心杯电机使用量，谢谢？**

A: 全球空心杯电机行业呈现无刷化、微型集成、高功率密度、国产替代四大发展趋势。随着人形机器人产业爆发，灵巧手、轻量化关节成为核心应用场景，市场需求快速扩容。技术端，行业持续向无刷升级，搭配精密编码器、减速模组，实现机电一体化集成，兼顾轻量化、低惯量与高精度控制。应用端，从传统医疗、精密工控，延伸至人形机器人、高端自动化设备，下游场景持续拓宽。供给端，海外品牌长期垄断高端市场，国内企业加速技术突破与产能落地，通过工艺优化、规模

化量产降低成本。整体来看，国产替代与机器人需求将长期驱动空心杯电机的行业增长。

虽然腱绳驱动是行业轻量化、降本的一个重要方向，但我们认为空心杯仍是人形机器人精细操作的核心零部件，公司将通过技术迭代、成本优化、场景延伸，持续巩固竞争力，实现稳健增长。谢谢你的关注。

**Q49:公各位领导你们好，请问公司灵巧手驱动走的是什么路线，公司对腱绳驱动的灵巧手怎么看，是否相关领域布局？**

A: 公司现阶段灵巧手以手指内置空心杯电机直驱路线为主，搭配微型减速与齿轮连杆传动，结构成熟、控制简单、可靠性强，适配工业与人形机器人规模化落地。公司认可特斯拉代表的后置腱绳传动是高端仿生灵巧手的一个重要方向，具备手部轻量化、低惯量、高灵活度的优势，但目前也存在张力控制复杂、寿命与维护成本偏高的短板。

目前公司已开展腱绳传动、张力控制等核心技术储备与预研，采取直驱为主、腱绳为辅的双线策略。短期依托直驱产品稳固市场，中长期完成腱绳方案技术落地，覆盖不同层级客户需求。感谢您的关注。

**Q50:请问公司的无框电机单价有多少，是否跟国外高端2000元的差价很远？**

A: 您好，公司已经成功研发高密度无框力矩电机、空心杯电机、行星关节模组、谐波关节模组以及高自由度灵巧手等产品并取得较大市场突破，公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户的业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力。公司机器人业务有望成长为公司的第二增长曲线。感谢您的关注。

**Q51:公司货币资金持续减少、短期负债占比居高不下，在研发投入、产能扩张、回款压力三重资金需求下，是否存在短期资金链周转压力？若下半年下游行业需求进一步走弱，公司有无**

**极端情况下的资金应急方案？**

A: 您好，公司始终保持稳健经营，营业收入自2025年Q1以来逐季加速增长，盈利能力保持同步提升，现金流管理稳健。2026年Q1的现金流为负，主要是为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨价同时还能保持整体毛利率水平稳定。随着Q2备货消耗进入正常循环，全年经营性现金流将回归稳健净流入状态，与净利润相匹配的趋势不会改变。感谢您的关注。

**Q52:管理费用增速远超营收，股权激励摊销之外，内部管理运营、人员扩张是否存在低效投入？公司对费用管控有无量化的考核目标，如何避免规模扩张带来的管理内耗？**

A: 您好，管理内耗是每个公司从小企业发展到大企业需要思考的问题。近年来，公司联合外部知名咨询机构持续开展系统性管理变革，目的为系统化提升公司管理能力，让客户更满意，运营更高效，人效更提升，全面实现收入和盈利的持续增长。管理变革的内容涉及公司治理、如何实现高效决策及合理分工、如何让公司战略的制定与执行有效落地等，公司在全力推进全公司的数字化转型。

随着系统化管理变革效果渐显，公司的管理水平有望再上一个台阶，真正实现向管理要红利。感谢您的关注。

**Q53:存货规模持续增长，除了正常备货，是否存在下游客户订单取消、产品滞销导致存货积压的情况？针对存货跌价风险，公司有无内部预警线和主动去库存的具体执行计划，而非被动计提减值？**

A: 您好，公司一贯坚持精细化存货管控，重视库存结构优化与存量资源高效盘活。2026年Q1存货较年初增长约23%，主要系战略性备货所致。此次策略性备货，主要为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨

价同时还能保持整体毛利率水平稳定。

未来随订单交付，公司存货增长将有所缓解，恢复至前期水平。感谢您的关注。

**Q54:公司2026年一季度经营现金流大幅转负，应收账款规模持续攀升且增速远超营收增速，从公司内部经营数据来看，应收账款逾期率、坏账计提比例是否出现实质性上升？当前客户信用审批政策是否存在宽松化、被动放宽以换取营收增长的情况？**

A: 您好，公司始终保持稳健经营，随公司聚焦大行业大客户的营销策略不断取得突破，公司营业收入自2025年Q1以来逐季加速增长，盈利能力保持同步提升，同时公司始终保持对大客户信用政策的良性管理，注重有回款的销售，确保公司现金流稳健。

2026年Q1的现金流为负，主要是为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨价同时还能保持整体毛利率水平稳定。随着Q2备货消耗进入正常循环，全年经营性现金流将回归稳健净流入状态，与净利润相匹配的趋势不会改变。感谢您的关注。

**Q55:当下中小厂商低价内卷严重，公司会不会主动下调产品价格换取份额？如果打价格战，公司的毛利底线能守住多少？**

A: 您好，面对行业竞争加剧以及物料涨价等不利因素，公司制定实施了提效降本“两提两降”经营策略、在大部分产品不涨价同时还能稳定毛利率水平：

1) 市场价值方面：加码提升半导体等高端行业和价值客户；

2) 产品价值方面：加码提升高端伺服等高端产品与高价值解决方案；

3) 管理成本方面：降低端到端协同成本与内部沟通成本；

4) 生产采购成本方面：自动化降低生产制造成本与标准

化规模化降低物料成本。

公司2026年一季度综合销售毛利率38.94%，比上年同期提升0.59pct。感谢您的关注。

**Q56:公司异地扩张、新建产线持续投入，产能利用率目前处在什么水平？会不会出现产能闲置、固定资产折旧吞噬利润的问题？**

A: 公司采取分期投产、以单定产、梯度释放模式，结合下游需求与头部客户长期订单规划建设，新产能投产节奏温和，产能利用率维持较高水平。

公司围绕智能制造主赛道+移动机器人辅赛道，推动“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，业务进入加速增长的良性循环，开启加速增长飞轮。同时，公司制定实施了提效降本“两提两降”经营策略，推动公司经营业绩质量持续提升。感谢您的关注。

**Q57:公司和三协电机存在大额关联采购，核心零部件依赖关联方，请问后续是否会降低关联交易比例？长期来看，会不会存在成本不透明、供应链被绑定的风险？**

A: 您好，公司根据实际生产经营需要，向关联方销售运动控制系列产品及相关部分原材料，采购电机及配件产品及软件开发服务。各项关联交易均遵循公平、公正、公开的原则，在效率优先的前提下，以市场化为原则，双方参考市场公允价格协商定价；公司所有关联交易均基于实际经营需求开展，经双方平等协商签订合同，并严格履行必要审批程序。

短期看，公司关联交易合规公允、具备合理商业实质，将维持现有合作模式。长期公司将结合业务发展规划，稳步降低关联交易比例，持续完善市场化比价机制、培育拓展外部备选供应商。

长期来看，公司已建立完善的公允定价机制，能够有效规避成本不透明问题；同时通过持续丰富供应链合作渠道、减少核心零部件单一关联依赖，可防范供应链过度绑定风险，保障公司业务独立性与经营稳定性，契合上市公司规范治理及长远

发展要求。感谢您的关注。

**Q58:公司短期负债偏高、货币资金承压，后续扩产、研发、产能扩张的资金来源如何规划？是否有定增、借贷等融资计划，会否摊薄股东收益？**

A: 您好，公司始终坚持稳健经营。近年来，公司聚焦大行业、大客户战略持续落地，营收自 2025 年一季度起步入稳步加速增长通道。同时通过优化高端产品结构、持续研发迭代、智能制造升级、数字化降本及集中规模化采购等多项举措，深度推进降本增效，盈利质量持续改善，内生造血能力稳步增强，为后续研发投入、产能升级及日常经营提供坚实资金保障。

此外，公司高度重视投资者回报与长期价值成长，严格遵守监管分红要求，持续落实稳定、连续的利润分配政策，上市以来保持常态化现金分红，在保障企业可持续发展的前提下，持续与股东共享经营发展成果。感谢您的关注。

**Q59:现阶段公司存货持续抬升，若下游制造业需求复苏不及预期，是否会面临大规模存货跌价减值风险？公司的备货策略是否会调整？**

A: 您好，公司一贯坚持精细化存货管控，重视库存结构优化与存量资源高效盘活。2026年Q1存货较年初增长约23%，主要系战略性备货所致。

此次策略性备货，主要为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨价同时还能保持整体毛利率水平稳定。

未来随订单交付，公司存货增长将有所缓解，恢复至前期水平。感谢您的关注。

**Q60:低端的产品才不敢涨价，公司有中高端产品吗？**

A: 2025年的物料涨价危机、也可以转变为公司加速增长的转机。受全球市场多重因素影响，铜、铝、IC元器件等相关原材料价格大幅上涨，广大客户经营压力加大、大多数同行都

通过调高相关产品价格转移企业经营压力，而公司却制定实施了提效降本“两提两降”经营策略、在大部分产品不涨价同时还能稳定毛利率水平。

在产品和技术领域，公司一直坚持“以客户为中心”和“以需求为导向”的理念，充分落实宏观IPD的产品规划和研发流程。近年来公司持续不断地在PC-Based控制卡、PLC、交流伺服、高端编码器等领域加强投入，成功构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构，控制卡、PLC、驱动器、电机、编码器等方面的产品技术突飞猛进。公司推出的交流伺服L7通用型系列、L8高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平，获得众多市场客户青睐和大量进口品牌替代的机会；自主研发的26位超高精度光编编码器已成功量产。公司推出的小型S系列“超强”运动控制PLC，以Small、Slim、Strong、Simple四大亮点，重构小型PLC的能力边界，以极简架构实现主控产品的全面升级，革新传统小型PLC的能力上限。此外，公司在PC-Based产品领域也实现技术突破，重磅推出DMC-S系列超高性能总线卡与脉冲卡，率先在国内实现62.5 μs超短总线周期与50 μs高速脉冲控制，兼具高性能、强功能与高可靠性三大核心优势，凭借卓越的实时控制精度与稳定运行能力，成为半导体等高端制造领域客户的首选方案，有力推动产业智能化升级进程。感谢您的关注。

**Q61:雷赛智能当前最大隐忧是现金流恶化 应收高企 费用失控，叠加行业竞争白热化 机器人投入大回报慢 上游依赖，短期业绩好看但盈利质量与资金安全边际在下降。请问怎么解决？**

A: 您好，公司始终保持稳健经营，随公司聚焦大行业大客户的营销策略不断取得突破，公司营业收入自2025年Q1以来逐季加速增长，盈利能力保持同步提升，同时公司始终保持对大客户信用政策的良性管理，注重有回款的销售，确保公司现金流稳健。

2026年Q1的现金流为负，主要是为应对去年以来的原材料价格上涨危机，及二、三季度订单需求，公司主动进行了部分

战略备货，锁定原材料价格，降低原材料价格持续上涨对公司产品成本的影响。公司通过此举在大部分产品不涨价同时还能保持整体毛利率水平稳定。随着Q2备货消耗进入正常循环，全年经营性现金流将回归稳健净流入状态，与净利润相匹配的趋势不会改变。感谢您的关注。

**Q62:董事长您好：关于特斯拉第三代灵巧手，整套“驱动后置腱绳传动”集成方案。对于雷赛的机器人业务板块有何影响？后续灵巧手的业务会考虑向它的方案发展吗？**

A: 您好！公司的灵巧手专业团队，一直在密切关注和深度研究特斯拉第三代灵巧手进展与相关专利，他们的“驱动后置腱绳传动”集成方案是一个大胆的创造性设想，但是尚未通过严酷的应用考验，腱绳传动的蠕变、补偿、寿命等一致性和可靠性问题尚未真正解决；一旦特斯拉方案验证成功，我们将会在其基础上开发出功能更强大、性能更好、成本更有竞争力的进一步优化方案。感谢您的关注！

**Q63:面对原材料涨价，公司做出二季度大部分产品不涨价的决定，会对公司毛利率水平有影响吗？**

A: 您好，2025年的物料涨价危机、也可以转变为公司加速增长的转机。受全球市场多重因素影响，铜、铝、IC元器件等相关原材料价格大幅上涨，广大客户经营压力加大、大多数同行都通过调高相关产品价格转移企业经营压力，而公司却制定实施了提效降本“两提两降”经营策略、在大部分产品不涨价同时还能保持毛利率水平比较稳定：

- 1) 市场价值方面：加码提升半导体等高端行业和价值客户；
- 2) 产品价值方面：加码提升高端伺服等高端产品与高价价值解决方案；
- 3) 管理成本方面：降低端到端协同成本与内部沟通成本；
- 4) 生产采购成本方面：自动化降低生产制造成本与标准化规模化降低物料成本。

2025年公司综合毛利率同比提升0.55pct至39.00%，2026

年一季度综合销售毛利率38.94%。随着公司“大赛道大增长”战略进一步推进，公司业务进入加速增长趋势，公司未来盈利能力有望进一步提升。谢谢你的关注！

**Q64:公司管理费用中股权激励摊销影响较大，考核指标是否偏宽松？能否通过更严格的业绩考核，绑定管理层与股东长期利益？**

A: 您好，公司存续期内的股权激励计划是2025年推出的股权激励计划，设置了2025年、2026年、2027年三个归属期，归属比例分别为20%、30%、50%，其中2025年考核要求如下：

1) 100%解锁目标：2025年营业收入增长 $\geq$ 20%，或净利润增长 $\geq$ 30%；2) 90%解锁目标：15% $\leq$ 2025年营业收入增长 $<$ 20%，或20% $\leq$ 净利润增长 $<$ 30%；3) 70%解锁目标：10% $\leq$ 2025年营业收入增长 $<$ 15%，或10% $\leq$ 净利润增长 $<$ 20%。

本次股权激励业绩指标严格遵循法律法规等规定，同时设置公司层面业绩指标与个人层面绩效指标，指标客观公开、清晰透明，与公司实际经营情况及发展战略相匹配，有利于促进公司竞争力提升。其中，公司层面指标选取综合反映股东回报、价值创造与成长能力的核心财务指标；个人层面指标结合岗位职责与贡献度，建立明确的绩效评价体系，确保激励与约束对等、责任与利益匹配。谢谢你的关注！

**Q65:李董事长好，雷赛2025年年报虽然差点，但一季报不错，今年后三个季度能否保持一季度的增速？另外，公司定增，什么时候能完成？公司24自由度灵巧手今年能否如期发布？公司研发的小脑，今年能否披露研发进展？**

A: 您好！由于关税贸易战、上半年光伏业务大幅下滑、管理变革阵痛期等因素影响，2025年业绩增长确实不是很理想。从2025年下半年开始，业务逐步进入加速增长，2025年4季度及2026年一季度业务实现不错增长。当前业务增长势头良好，预计2026年后三个季度将继续保持高速增长甚至加速增长趋势。公司定增事项目前处于【问询函回复阶段】，公司及中介机构正积极推进相关工作，并会严格按照监管要求落实审核

意见。公司第二代高自由度灵巧手还在研发过程中、进展比较顺利，预计今年内会正式发布。感谢您的关注！

**Q66: 请问公司定增推进到哪一步了？**

A: 您好，公司定增事项目前处于【问询函回复阶段】，公司及中介机构正积极推进相关工作，严格按照监管要求落实审核意见。后续如有重大进展，公司将第一时间履行信息披露义务，请您以公司正式公告为准，不对外猜测或传播未公开信息。感谢您的关注。

**Q67: 公司成长性尚可，但分红比例一直偏低，账面利润不少，现金流却很差。未来能否建立稳定分红机制，回报长期持有股东？**

A: 您好，2025年，公司拟按照每10股派发现金红利2.5元，预计分红0.79亿元，加上公司回购股份约0.31亿元，累计分红+回购金额约1.10亿，约占归母净利润的48.8%。

公司高度重视对股东的回报，根据中国证监会关于上市公司现金分红的有关规定，制定公司股东分红回报规划并严格执行。在兼顾公司可持续发展的情况下，公司自上市以来每年均制定并实施了合理的利润分配方案，坚持与股东共同分享公司的生产经营成果，保证利润分配的连续性和稳定性。感谢您的关注。

**Q68: 您好，公司营销变革效果如何？**

A: 您好，公司营销升级战略成效显著，通过优化顶层设计、强化板块协同、升级渠道模式，累计引入超300家优质品牌渠道商，发挥内外协同优势，服务数万家设备客户，带动公司业务进入加速增长的良性循环（从一季度仅增长2.4%逐季提升到四季度增长33.6%，2026年一季度同比增长34.6%），开启加速增长飞轮。在区域线、行业线、产品线三线协同模式下，区域线在客户密集区设立了仅40家代表处，对内反馈市场需求，对外推动渠道合作；行业线聚焦战略新兴行业，调研产业链痛点，将运动控制技术与场景融合，打造细分机型解决方案；产品线与行业线深度联动，助力大客户设备升级与进口替代，并协同区域线推广新品、开拓新客户，实现三方互锁共

	<p>赢，持续为客户创造价值。铺垫未来3-5年的高速增长。感谢您的关注。</p> <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。前述业绩预期不构成业绩承诺，没有出现未公开重大信息泄露等情况，投资者自己注意控制风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月28日