

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：2026-0511

| | |
|---------------|--|
| 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"/> 2025 年度业绩说明会 <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 <u>（请文字说明其他活动内容）</u> |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司瑞凌股份 2025 年度网上业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2026 年 5 月 11 日 15:00-17:00 |
| 地点 | “约调研”小程序 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长兼总裁：邱光先生 副总裁、财务负责人：潘文先生 董事会秘书：孔亮先生 独立董事：董秀琴女士 保荐代表人：欧阳刚先生 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2026 年 4 月 14 日披露了《2025 年年度报告》。为了让广大投资者进一步了解公司 2025 年度经营情况,公司于 2026 年 5 月 11 日 15:00—17:00 通过约调研平台举办了 2025 年度网上业绩说明会。</p> <p>主要交流内容如下:</p> <p>问题 1: 营收下滑但毛利率逆势提升, 请问主要驱动因素是什么? 能否长期维持?</p> <p>副总裁、财务负责人潘文答: 您好, 感谢您的关注。报告期内公司毛利率逆势提升主要系逆变焊割设备系列产品毛利率同比 2024 年增长 3.24%, 且销售占比有所提升。谢谢!</p> |

问题 2: 应收账款规模偏高, 请问坏账风险怎么防控, 回款效率如何提升?

副总裁、财务负责人潘文答: 您好, 感谢您的关注。公司 2023 年期末应收账款余额 2.08 亿, 2024 年期末应收账款余额 2.39 亿, 截至 2025 年期末应收账款余额 1.97 亿, 为近三年最低, 且较 2024 年期末应收账款余额明显减少。关于坏账风险防控, 公司有完善的应收账款管理制度及信用额度发放规则与流程。同时在应收账款的日常管理中, 公司对国内客户发放信用额度, 需评估经销商信用风险, 签署授信协议及担保函, 对部分国外客户的应收账款购买信用保险; 并按月度进行监控及催收, 对可能存在逾期的应收账款及时预警。针对逾期的应收账款, 公司会安排专人负责清收, 必要时通过法律诉讼方式清收。谢谢!

问题 3: 公司自研芯片、碳化硅材料应用进度如何, 何时量产贡献业绩?

董事会秘书孔亮答: 您好, 感谢您的关注。公司自主研发的“天工”系列芯片持续升级, “天工”3.0 芯片实现多款产品全面适配与性能验证, “天工”4.0 芯片完成测试并进入应用阶段; 碳化硅等第三代半导体材料应用范围持续扩大, 有效提升电源产品功率密度、动态响应速度及能效水平。谢谢!

问题 4: 海外市场当前经营现状如何? 2026 年重点布局区域及增长目标?

董事会秘书孔亮答: 您好, 感谢您的关注。2025 年度, 国外销售营业收入为 13,989.39 万元。公司在全球 60 多个国家和地区拥有 100 余家经销商, 业务覆盖了一带一路的主要国家, 公司也在通过多种方式加大在美、欧洲等地区的业务开拓力度。谢谢!

问题 5: 核心焊割设备收入下滑, 2026 年国内市场拓单与复苏举措有哪些?

董事长、总裁邱光答: 您好, 感谢您的关注。核心焊割设备收入下滑, 主要受下游传统行业需求走弱、行业竞争加剧影响。公司将紧扣“创新驱动、高质量发展”主线, 围绕公司发展战略, 聚焦核心任务落地, 为中长

期目标奠定坚实基础。业务布局上，公司将构建“纵向垂直筑牢根基、横向拓展边界、生态协同跃迁”的增长体系。纵向深耕：聚焦焊接领域技术壁垒与场景价值深化，依托“芯片+智能云平台”驱动焊接产业物联网升级，深挖垂类市场需求；同步整合产业生态资源，不断完善行业的生态布局，为全球客户提供一站式全品类焊接产品及一体化解决方案。横向拓界：激活技术、供应链、数据三大公共能力的复用价值，向智能制造、新能源等技术相关性赛道延伸，培育第二增长曲线。双轨协同与生态跃迁：以知识资产为纽带打通垂直与横向业务的协同通道，形成双向赋能的增长引擎；最终推动产业各方深度协作，构建共生共赢的焊接产业生态共同体。技术能力层面，公司将持续整合全球行业前沿技术，攻克焊接领域关键核心技术，聚焦核心技术自主可控，深化数字技术与焊接产业的融合创新。通过融合 AI 大模型、工业互联网、数字孪生等技术，构建“先进制造技术+数字智能技术”双轮驱动的科技创新能力，为产业生态发展提供坚实的底层技术支撑。谢谢！

问题 6：公司经营现金流大幅改善，背后原因是什么？2026 年现金流如何维稳？

副总裁、财务负责人潘文答：您好，感谢您的关注。公司经营现金流大幅改善主要系 2025 年报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金增加导致。2026 年公司将持续加强销售回款的管理，同时公司会安排专人定期更新资金计划，确保公司正常稳定经营。谢谢！

问题 7：公司扣非业绩承压，非经常性损益影响多大？盈利质量如何改善？

副总裁、财务负责人潘文答：您好，感谢您的关注。2025 年公司非经常性损益金额 5740.12 万元。2026 年公司将持续通过以下几个方面改善盈利质量：1、强化科技创新，夯实发展根基；2、深耕战略市场，拓展增长空间；3、践行绿色转型，推动可持续发展；4、深化智能融合，推进数字化转型；5、加强企业管理，夯实人才基础；6、探寻合作机遇，拓展产业布局。谢谢！

问题 8：2025 年营收净利双双下滑，核心原因是什么？2026 年能否企稳回升？

副总裁、财务负责人潘文答：您好，感谢您的关注。公司 2025 年营收下滑主要受焊接材料、逆变焊割设备系列产品收入下降影响。2026 年公司将继续深耕战略市场，拓展增长空间，坚持国内国际双轮驱动，推动各项业务向纵深化与高质量发展迈进。谢谢！

问题 9：期间费用整体走高，后续有哪些管控措施，2026 年费用率目标是多少？

副总裁、财务负责人潘文答：您好，感谢您的关注。2025 年报告期内，公司期间费用中销售费用、管理费用、研发费用同比 2024 年均为减少。期间费用整体走高主要系受汇率波动影响，汇兑损失同比增加，导致财务费用增加。2026 年公司将密切关注宏观经济形势、货币政策调整及市场利率走势，加强与专业金融机构合作，合理运用外汇风险管理工具，健全汇率风险应对体系，提升风险管理能力。谢谢！

问题 10：四季度业绩环比回暖，是否已确认行业和公司经营拐点？

副总裁、财务负责人潘文答：您好，感谢您的关注。关于行业相关情况，敬请您关注年度报告第三节“管理层讨论与分析”中“二、报告期内公司所处行业情况”。公司经营情况请关注公司披露的相关定期报告。谢谢！

问题 11：行业竞争加剧，公司核心技术壁垒和差异化优势体现在哪？

董事长、总裁邱光答：您好，感谢您的关注。公司作为致力于“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。1、自主创新优势：公司拥有原创技术和持续创新能力，持续引导行业技术更新及技术发展方向。自主创新优势是公司持续发展壮大的原动力。2、品

| | |
|--------------|---|
| | <p>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，公司品牌的在行业内享有较高的知名度、美誉度，具有全球影响力；公司已构建起覆盖国内外的立体化经销商网络，业务覆盖全国及全球多个国家和地区。</p> <p>3、产品与解决方案优势：基于深厚的技术积累，公司产品具备高品质、高可靠性、高性价比等优势；公司依托产品、技术、应用经验、系统集成和项目管理等方面的优势，以工业智能化、制造数字化、管理可视化为核心，结合工业互联网、AI、数字孪生、5G、绿色能源管理等前沿技术，并通过整合各方资源，可为客户提供从焊接设备、自动化焊接生产线、到智慧工厂整体解决方案。</p> <p>4、人才团队优势：公司在多年的研发、生产、销售实践中培养了大批精通逆变焊割和自动化的管理、生产、技术及销售人才，形成了较强的人才团队优势。谢谢！</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |
| 日期 | 2026年5月11日 |