

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：2026-05

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
参与单位名称及人员姓名	东吴证券、汇添富基金、睿远基金、浦银安盛、国泰基金、泉果基金、光大保德信基金、银河基金、泰康基金、广发基金、中银基金、海富通基金、华安基金、飞马投资、交银施罗德、测度投资、中银国际自营、长信基金、古曲基金、西部利得基金、海富通基金、华泰资管、聚鸣投资、华泰保兴、中信建投证券。
时间	第一场：2026年7月21日 下午15:00-17:00 第二场：2026年7月23日 下午15:00-17:00
地点	东吴证券研究所、腾讯线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：李卫平先生 董事会秘书：向少华先生 财务总监：游道平先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、投资者会议问答交流 Q1：如何看待目前工控自动化行业景气度及公司中长期发展空间？ A：短期来看，2026年上半年工控行业出现报复性反弹，整体增速在20%-30%，下半年受宏观经济不确定性、企业设备采购谨慎度提升等综合因素影响，预计增速回落至10%-20%，全年行业整体维持稳健增长。

	中长期层面，全球工业自动化市场超2万亿，整体中国工控市场规模约3000亿，国内工控自动化行业增长由五大核心动力支撑，分别是高端设备进口替代、制造业自动化机器换人的趋势、半导体/PCB/光模块等新兴产业爆发、传统中低端制造业升级、海外出口需求放量（东南亚、中东、日韩等市场）。 公司聚焦OEM设备自动化赛道、始终锚定 “智能制造” 主航道+ “人形机器人” 辅航道的战略目标，保持稳健经营策略，通过 “深挖老行业，开拓新行业” 的营销策略，在传统优势行业不断深耕客户需求，提升市场占有率，紧抓在部分新兴行业的结构性机会。未来公司凭借产品、渠道、管理等综合优势，营业收入增速目标设定在30%-50%。 <i>上述业绩目标不代表公司对未来业绩承诺，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。</i> Q2：请介绍公司半导体业务的整体布局、客户覆盖、盈利水平及成长空间？ A：公司半导体运动控制业务核心亮点为高盈利、高客户渗透、高成长弹性，是公司高端制造核心增量赛道。 盈利端：业务盈利质量优异，整体毛利率稳定在50%-60%，属于高附加值核心业务。运动控制产品是半导体设备的精密控制核心，承担设备精准定位、运动调控等关键功能，在整机设备中价值占比达5%-20%，技术壁垒高、设备刚需属性强，溢价能力突出。 客户端：公司实现国内半导体设备厂商的超高覆盖，深度绑定国内主流头部设备企业，已切入核心龙头供应链并持续拓展放量，客户结构优质、行业认可度高，业务基本盘稳固。 业务布局上，公司现阶段核心聚焦半导体封装、测试等环节，重点覆盖划片、固晶、键合、分选四大核心设备场景。目前公司在封装设备运动控制细分领域市占率较高。 成长维度，赛道增量空间广阔。当前半导体封装环节运动控制市场规模约30亿元，公司目前对应营收仅3亿级别，渗透提升空间充足。同时公司规划未来1-2年切入前端晶圆制造工
--	--

序，持续打开全新增量市场。叠加半导体设备国产替代持续加速、下游国产化导入意愿大幅提升的行业红利，公司高毛利半导体业务将持续放量，成为中长期核心增长引擎。

Q3：人形机器人行业现状、公司整体布局与赛道地位？

A：行业正处于商业化初期、高速发展阶段，根据第三方数据，2025年全国人形机器人出货约1.8万台，2026年预计增至10万台，同比增长近5倍，行业整体规模约100亿元。目前行业处于快速扩容的野蛮生长阶段，市场参与者层次分化显著、优劣参差，产品价格区间跨度大，主流终端价格集中在7-10万元。

公司聚焦机器人核心零部件赛道，重点布局关节模组+灵巧手两大核心品类，并积极布局小脑相关研发；其中关节模组占机器人成本50%、灵巧手占比20%，2026年关节模组对应市场规模约30-35亿元。模组端优先放量的是行星模组，适配80%以上人形机器人，谐波模组因耐冲击性弱、成本偏高，整体放量有限。公司坚持先大后小、先头部后全域的拓展策略，行业卡位优势显著，未来公司将持续加大机器人业务的投入，力争成为国内外市场的头部供应商。

Q4：公司技术壁垒、自研进展？

A：公司是工控自动化厂商中为数不多的产品品类较全的厂商，拥有步进系统、伺服系统和控制类产品，为下游设备客户提供完整的运动控制系列产品及组合型解决方案。

一方面，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，取得较好的降本增效效果，维持公司整体产品毛利率较高水平。

另一方面：工艺+工控+量产构筑技术门槛，公司拥有大量的行业客户应用场景方案，能够结合设备客户的应用场景迭代产品技术；叠加公司核心软硬件都是自研，软件的算法、统一软件调式平台，硬件的高端编码器；以及产品覆盖控制、驱动全品类，拥有高、中、低档的产品分层，能够为不同客户提供

	产品及完整解决方案。 如：公司无框电机对标国际顶尖技术，完成本土化创新与工艺优化，实现性能对标国际、价格更具优势。高端电机核心壁垒，集中在精密绕线工艺+海尔贝克磁路技术两块；两项技术叠加，形成了行业很难追赶的“设计+工艺+量产”三重壁垒，也是我们高端伺服、人形机器人力矩电机性能和毛利率持续领先同行的核心原因。 Q5:公司做出三季度大部分产品继续不涨价的决定，会对公司毛利率水平有影响吗？ A: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，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：提升优质行业与优质客户的价值创造； 2) 产品价值方面：提升高端爆品与高端方案的竞争力； 3) 管理成本方面：降低管理成本与沟通成本，砍掉内耗与冗余环节； 4) 生产采购成本方面：降低生产成本，通过自动化产线升级、规模化采购以稳定成本。 公司将坚持以客户为中心，持续保质保量保交付，以最具竞争力的产品与解决方案，助力客户提高竞争力。 Q6:公司Q1现金流为负，Q2现金流是否改善？ A: 2026年Q1经营性现金流阶段性为负，主要是行业季节性规律叠加下游高景气放量带来的短期回款错配影响： 1) 公司面向OEM设备厂商提供核心零部件，业务具备较强季节性。一季度受春节假期影响交付体量偏低，春节后逐步进入交付旺季；同时公司主要大客户采用先货后款结算模式，二季度出货规模持续提升，但回款通常存在1-3个月账期，形成营收确认与资金回笼阶段性错配，历史上上半年经营性现金流普遍
--	---

	弱于账面利润，属于行业常态； 2）随着前期对客户赊销款项陆续集中回笼，预计三季度、四季度经营性现金流将稳步改善，回归持续净流入水平，现金流与净利润匹配的长期趋势保持不变，整体盈利及回款质量将保持稳健。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2026年7月23日