

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：2024-1129

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	中银证券——黄彪、国邦资产——周权庆、第一创业——郑卫星 松树基金——林晶、深洛投资——杨哲、个人投资者——唐建国、弋焯等。
时间	2024年11月29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：公司所处行业的竞争情况？</p> <p>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。</p> <p>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、</p>

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，为公司和行业发展注入新动力。

问题 2：与同行业公司相比，公司的主要优势有哪些？

公司在逆变焊割产品具有如下等方面的优势：

（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。

（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。公司现采用高度专业分工的大流水线作业模式，在行业内率先实现了规模化生产，通过批量生产提高了产品的一致性，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、无缺陷，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 3：简单介绍下公司自主研发的天工芯片情况？

公司自主研发的焊接“天工”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。

“天工”芯片作为具有独立自主知识产权的产品，能够较好的维护公司知识产权，并将持续对“天工”芯片进行技术研发和升级，不断优化芯片的性能和功能，开发出更具创新性和竞争力的焊接设备及解决方案，为芯片的市场应用拓展提供更有力的技术支持。

问题 4：公司近几年的毛利率下滑的主要原因是什么？

公司自 2020 年、2021 年期间投资的控股子公司深圳市海立五金电器有限公司、上海佰迈供应链股份有限公司纳入合并范围后等影响，公司主营产品结构发生了变化，整体毛利率有所下滑。

问题 5：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 6：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 7：公司焊接自动化方面的业务情况如何？

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 8：公司激光焊接产品开发进度如何？产品应用场景情况？

公司推出的手持激光焊接机，覆盖机型全面，可满足多样焊接需求。已有三个品类（水冷、风冷、清洗除锈）多款产品上市销售。适用于对焊接精度和速度有一定要求的小型金属制品加工等。

问题 9：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 10：公司与比亚迪的合作进展情况如何？

公司与比亚迪半导体进行战略合作，建立联合实验室，在功率器件等方面进行深度交流与合作；销售方面，公司与比亚迪在焊机等产品上进行了合作。

问题 11：公司焊机产品目前海外市场布局情况如何？

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 12：公司未来的发展规划？

公司的长期战略目标是“成为国际一流的综合性焊接企业集团”。公司将顺应焊接产业“国内行业集中度加速”及“国内企业国际化竞争力持续提升”的趋势，大力发挥公司行业头部企业竞争力及资本市场优势，始终坚持“技术创新、管理创新、文化创新”，全面扎实推进集团战略。

	<p>公司将持续打造形成以客户为中心的产品和服务体系，牵引企业形成以市场和客户为核心的管理体制和运行机制；公司亦将持续完善焊接产业生态圈，为客户提供一站式全品类焊接及相关产品和服务；同时公司将不断集成行业领先技术，掌握核心关键技术，深度融合数字技术，构建以核心技术自主可控的先进技术集成和数字技术应用的科技创新能力，为公司生态体系提供技术支撑；为保障战略目标达成，公司将构建以客户价值为导向的学习型组织体系和流程化运营管理体系，为企业发展提供人才和组织保证，同时公司将充分发挥资本市场的作用，积极把握海内外的行业并购整合机遇拓展智能制造、新能源等相关业务，加速实施公司行业龙头竞争战略和国际化发展战略，全面推进公司持续健康高质量发展，为员工提供发展平台，为客户创造最大价值，从而持续给股东最好回报，为社会发展贡献力量。</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。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》。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年11月29日