

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：2023-03

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中金证券、南方基金、鹏扬基金、招商基金、长城基金、东方阿尔法共8人
时间	2023年12月7日（星期四）下午15:00-17:00
地点	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋20层会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：李卫平先生 董事会秘书：向少华先生 证代：左诗语女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司管理层对投资者关心的问题进行了回复，具体内容如下：</p> <p><b>Q1:公司如何看待明年（2024年）工控行业的景气度情况？</b></p> <p>A:工控自动化行业的景气度与下游行业资本开支息息相关，随着国内经济、产业、贸易等领域的结构性调整顺利完成，未来经济将呈现波浪式增长。通用自动化行业整体将呈现稳中有进的趋势，政策层面也出台了多项智能制造激励和扶持政策，下游行业的资本开支将逐渐恢复。</p> <p>公司按照“稳中求进”的方针，积极推动由“直销为主、分销为辅”向“渠道为主、互补共赢”的营销模式变革和由“职能型管理体系”向“以客户为中心的五化管理体系”升</p>

级；公司一直深耕细分行业工艺，提供产品组合和解决方案，为客户提供TVO或TCO，未来将进一步提升公司管理和运营效率，铺垫公司业务的持续发展和快速成长。

**Q2:公司近期的订单增长情况如何？**

A:受下游部分行业需求逐渐回暖、公司产品竞争力提升以及公司变革成果的体现等积极因素的影响，公司近期的订单呈现较快的恢复。主要体现在部分下游行业结构性的机会及战略性新兴产业尚好的景气度。

**Q3:公司在人形机器人业务方面有怎样的布局和规划？**

A:国家工信部印发《人形机器人创新发展指导意见》，文件从顶层设计角度肯定了人形机器人的产业方向，并对关键技术（“大脑、小脑、肢体”等关键技术）、关键产品（“基础整机、基础组件：传感器&执行器&控制器&动力能源、软件创新”）等领域给出了明确指引，有利于产业链加速发展。

公司在《指导意见》发布之前已关注到人形机器人领域等潜在业务机会，经过深入调研分析，人形机器人领域已成为公司未来业务发展的重要方向之一。公司人形机器人业务的初步定位是伺服控制产品与解决方案提供商、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，并已推动无框电机、空心杯电机以及减速机等产品的规划布局及产品技术开发。

**Q4:公司的无框电机、空心杯电机产品在机器人领域的下游应用情况？**

A:公司从2018年起持续耕耘机器人行业包括AGV/AMR以及协作机器人等领域，每年销售数万台伺服电机与驱动器，并且为协作机器人客户开发成功高性能圆环型驱动器。

公司的无框电机、空心杯电机产品应用范围包括人形机器人灵巧手、协作机器人关节、AGV/AMR移动机器人、医疗器械、航空航天等广阔领域。

**Q5: 公司的无框电机、空心杯电机系列产品进度如何?**

A: 近一年来公司已经成功研发微型伺服驱动器、中空型多圈绝对值编码器、无框伺服电机等核心部件, 此外公司还正在开发空心杯电机、智能关节模组、微型多轴驱控一体机等系列产品。

公司最新发布的FM1无框电机和微型驱动器主要针对人形机器人和协作机器人的关节部分, 正在进入试产试销阶段: 预计12月份陆续为目标客户提供样机进行测试选型, 24年1月份进入小批量生产, 3月份进入大批量生产销售。目前, 已有行业多家人形机器人公司接洽并测试我司产品。

**Q6: 目前国内很多工控厂商都积极布局人形机器人的核心零部件, 公司产品的差异化主要体现在哪里?**

A: 公司是国内拥有先进运动控制, 驱动系统, 电机系统, 编码器等产品和系统方案提供商, 能够依据行业客户需求和应用场景特点提供产品组合和综合解决方案。公司无框力矩电机系列产品具有转矩密度高、功率密度高、体积小、重量轻、转子内径大、发热小、转矩波动小等众多优点, 产品针对协作和人形机器人等行业的应用场景和用户痛点进行研发设计、提供25/38/50/60/70/85/115mm等七个标准的框架尺寸, 还可以根据客户需求进行电机尺寸和电气参数的优化定制。

**Q7: 公司近年来营销变革的效果如何?**

A: 近年来, 公司通过学习、总结、变革, 确定了从“直销为主, 经销为辅”, 稳步转变成“直销经销并重, 行业区域协同发展”的营销策略, 目前管理变革成效渐显, 取得较好的业务增长, 前三季度公司实现营业收入10.54亿元, 同比增长12.13%, 其中交流伺服系统销售收入同比超过50%。

未来, 公司将继续深度优化大客户直销服务能力, 大力发展巩固经销商协同优势, 尤其是国内外品牌的成熟经销商, 通过整合经销商的行业经验、客户资源、技术实力、本地化服务

	<p>等方面，共同为广大的行业客户提供更稳定可靠的产品和技术服务，推动工业自动化领域的国产化进程。</p> <p><b>Q8:公司未来有无再融资需求?</b></p> <p>A: 根据产业发展的需要和公司的中长期战略，我们会择时积极引入战略资本，快速扩大规模，引进高端人才，整合优秀的资源，以保持长期持续的竞争优势，具体情况以公司未来的公告为准。</p> <p><b>Q9:股权激励对近两年净利润影响?</b></p> <p>A: 根据前期的方案测算，2022年股权激励费用约2,137万元；预估2023年股权激励费用约4,568万元，2024年股权激励费用约2,912万元，2025年股权激励费用1,178万，对业绩的影响程度逐年变小。上述成本摊销预测对公司经营成果影响的最终结果将以会计师事务所出具的年度审计报告为准。</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。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2023年12月7日