

深圳市瑞凌实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2019-0430

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"/> 2018 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	投资者
时间	2019 年 4 月 30 日 15:00-17:00
地点	约调研平台 “ http://www.yuediaoyan.com/research/index.php/Home/Achievement/achievement_detail/id/287 ”
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：邱光先生 副总经理、财务负责人兼董事会秘书：潘文先生 独立董事：杨依明先生 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 2019 年 4 月 23 日披露了《2018 年年度报告》。为了让广大投资者进一步了解公司 2018 年度经营情况，公司于 2019 年 4 月 30 日 15:00—17:00 通过约调研平台举办了 2018 年度业绩说明会。</p> <p>主要交流内容如下：</p> <p>问题 1：经营活动产生的现金流量净额（元）请问主要是是什么原因导致的？</p> <p>潘文答：您好，感谢您的关注。报告期经营活动产生的现金流量净额 3,312 万元，较上年下降 82.46%，主要原因如下：（1）报告期预付中联项目供应商款 2,305.33 万元，同时公司收到中联的预付款全部为银行承兑汇票；（2）报告期末美元汇率较期初有所上升，导致公司持有的美元</p>

资产汇兑收益 2,021.16 万元；（3）报告期预付飞扬 4 年办公租赁款 2,412.04 万元。

问题 2：公司电商平台销售如何？贡献了多少收入和利润？

潘文答：您好，感谢您的关注。公司在互联网营销方面，完善线上销售的产品线，线上线下逐步融合，入驻京东、天猫、淘宝，启动布局网络经销商渠道，同步运营跨境电商，实现在多家电商平台的统一销售。目前公司电商收入稳步增长，但占整体收入比例较小。

问题 3：公司研发人员下降，研发费用也在减少。作为高度依赖技术突破的行业，公司是如何考量的。

邱光答：您好，感谢您的关注。公司是一家技术驱动型企业，持续的技术创新是公司的核心竞争优势。2018 年度公司研发费用为 3274.21 万元，同比 2017 年度增加 440.33 万元，同比增长 15.54%。谢谢！

问题 4：公司股价处于低位，强烈建议启动回购计划

邱光答：您好，感谢您的关注。公司董事会和管理层会根据公司及行业发展现状、公司发展战略，以及公司股权结构等具体情况，进行综合性分析和评估，做出最有利于公司发展的决策。如有股权回购计划等事项，公司会根据相关监管规则及时对外披露。谢谢！

问题 5：汇兑损益有 2000 多万，很大程度侵蚀了利润，2019 年公司如何应对该风险？

潘文答：您好，感谢您的关注。公司 2018 年汇兑收益 2,021 万元，主要为报告期内受汇率波动影响，公司持有的外币资产汇兑收益增加。公司进出口业务、海外投资以及海外资产配置等主要采用美元、欧元等结算。人民币汇率波动的不确定性，将可能导致公司出现汇兑损益，对公司财务状况和经营成果产生一定影响。公司将密切关注外汇市场与汇率变化，建立应对外汇风险管理的有效机制和策略，利用外汇避险等工具，提升汇率

管理水平，降低汇率波动给公司带来的风险。

问题 6：公司 2019 年的发展方向是如何的？

邱光答：您好，感谢您的关注。2019 年公司根据行业发展现状及未来发展方向，围绕公司发展战略，重点从以下几方面开展工作：完善销售渠道布局，加强产品市场推广；坚持产品创新和技术预研，提升公司核心竞争力；继续深化内部管理改善，提升公司竞争力和运营质量；积极开展对外投资工作，加速推进公司发展战略。 谢谢！

问题 7：公司产品主要原材料是什么？对于价格是如何控制的？

潘文答：您好，感谢您的关注。公司主要原材料为半导体功率器件、外设件、架构件、电阻电容、变压器、PCB 板等，公司将通过与主要供应商建立战略合作伙伴关系，加强采购计划管理，对材料价格波动提前做出预判，实施相应对策以锁定价格；同时通过改善生产工艺、优化产品设计、提高流程效率、改善存货结构等方面，来降低原材料价格上涨带来的风险。

问题 8：公司产品在军工是否有所应用呢？

邱光答：您好，感谢您的关注。焊接技术作为装备制造业核心技术之一，其相关产品下游应用十分广泛，包括军工、航空航天、船舶、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、电力工程、建筑、钢结构、车辆制造、轨道交通、轻工及民用等行业。谢谢！

问题 9：公司是否在激光焊接设备有所布局呢？

潘文答：您好，感谢您的关注。公司所涉及的焊接设备主要是逆变焊接设备，基本上属于电弧焊范畴，激光焊是属于熔化焊接的一种。谢谢。

问题 10：2018 年研发费用如何？

潘文答：您好，感谢您的关注。2018 年度公司研发费用为 3,274.21

万元，同比 2017 年度增加 440.33 万元，同比增长 15.54%。谢谢！

问题 11：请问公司如何建立自己推广销售网络？

邱光答：您好，感谢您的关注。2019 年，公司将充分利用产品竞争力提升成果，为经销商提供高性价比的产品。强化线下两级经销网点布局和开发；线上将全面开启网络经销商招商，并鼓励线下经销商同步开展线上销售；加强直销业务团队建设，加大直销业务开拓力度。此外，公司将积极推进多品牌战略，打造差异化品牌矩阵；通过政策牵引，鼓励、扶持经销商提升服务能力和市场响应速度；加大国内外市场资源投放力度，加强产品市场推广，进一步提升公司品牌知名度，扩大公司销售规模。谢谢！

问题 12：公司主要客户有哪些呢？

邱光答：您好，感谢您的关注。公司逆变焊割设备产品主要为经销商销售模式，下游应用十分广泛，包括军工、航空航天、船舶、压力容器、管道工程、石化工程、工程机械、电力工程、建筑、钢结构、车辆制造、轨道交通、轻工及民用等行业。公司在智能制造领域主要采取直销模式，如 2017 年公司承接了中联重科股份有限公司的“榫头式标准节主弦杆自动化生产线”项目，为中联重科股份有限公司提供两条具有智能化、高度自动化及柔性化的生产线。谢谢！

问题 13：公司在高端产品的研发情况如何呢？

潘文答：您好，感谢您的关注。公司在中高端产品方面，焊接技术和工艺研究持续深入并取得新成果，在脉冲和低飞溅等新技术的应用方面，开发了适用不同客户需求和地域需求的差异化系列产品，新推出的全功能高端数字化机器人焊接电源 TITANS 500D/500DP，产品设计了多种通讯接口，方便与机器人进行连接，软件设计兼容了专家焊接数据库系统，另匹配了智能调节功能，受到客户高度关注；基于双丝三电弧高效电弧焊接方法开发出的新产品双丝三电弧焊接电源平台，Tri-arc1200 产品完成了大功率高端数字埋弧焊设备的研究开发，兼容了双丝三弧焊接技术和数字埋

弧焊技术，进一步提高了产品的自动化和信息化水平。此外，公司全面启动了全新的数字工业机研发技术平台建设，该技术平台可实现气保焊、手焊输出，采用大尺寸 LCD 显示面板，为公司未来产品的设计开发提供了坚实基础。谢谢！

问题 14：公司对于人才保留是如何解决的？

邱光答：您好，感谢您的关注。公司主要通过以下几个方面吸引和留住优秀人才：

1、薪酬政策

根据公司年度经营计划和经营任务指标，秉承竞争性、公平性和激励性的原则，不断完善薪酬分配体系。

2、培训计划

公司通过采取内训及参加外部培训的方式重点培养员工的专业能力和职业素质，并持续完善公司培训课程体系。

3、股权激励

为了吸引和留住优秀人才，充分调动公司董事、高级管理人员、核心骨干以及子公司管理人员的积极性，有效地将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，公司于 2017 年度推出了限制性股票激励计划。

未来公司还会进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引、留住人才。谢谢！

问题 15：祝公司以后业绩越来越好，来回报投资者谢谢！！

潘文答：您好，感谢您的关注。公司及管理层会继续努力，力争创造更好的业绩，回报投资者的支持！谢谢！

问题 16: 公司除了入住京东自营还有入住其他电商吗? 18 年的线上的销售情况?

潘文答: 您好, 感谢您的关注。公司在互联网营销方面, 完善线上销售的产品线, 线上线下逐步融合, 入驻京东、天猫、淘宝, 启动布局网络经销商渠道, 同步运营跨境电商, 实现在多家电商平台的统一销售。目前公司电商收入稳步增长, 但占整体收入比例较小。谢谢!

问题 17: 公司对于预防原材料价格波动一般会有什么措施?

潘文答: 您好, 感谢您的关注。公司将通过与主要供应商建立战略合作伙伴关系, 加强采购计划管理, 对材料价格波动提前做出预判, 实施相应对策以锁定价格; 同时通过改善生产工艺、优化产品设计、提高流程效率、改善存货结构等方面, 来降低原材料价格上涨带来的风险。谢谢!

问题 18: 请问公司在国内外市场的布局情况如何? 主要有哪些产品出口国外?

潘文答: 您好, 感谢您的关注。公司逆变焊割设备产品在国内、国外销售均采用经销商模式。公司海外销售市场主要分布在东南亚、澳洲、中东、俄罗斯等国家和地区, 也正在加大在美洲、欧洲等地区的业务开拓力度。谢谢!

问题 19: 公司意向的收购对象是怎样的? 19 年有无相关计划?

潘文答: 您好, 感谢您的关注。公司将继续寻找焊接装备、智能制造、新能源等领域的对外投资、并购机会, 为公司业务发展和实力提升寻找新的增长点。谢谢!

问题 20: 公司智能化产品怎么样?

邱光答: 您好! 感谢您的关注! 近年, 由于人口红利的结束, 相关企业面临人工成本持续上升以及掌握高级技术的焊接工人短缺等问题, 国内装备制造制造业正处于由传统装备向先进制造装备转型的关键时期, 实施智能

	<p>制造、上自动化生产线是当务之急。依托公司产品、技术及应用经验等优势，并通过整合各方资源，公司具备提供大型机器人自动化生产线的能力。2017年公司在智能制造领域成功承接了中联重科股份有限公司的“榫头式标准节主弦杆自动化生产线”项目，将为中联重科股份有限公司提供两条具有智能化、高度自动化及柔性化的生产线。《中国制造2025》明确提出“以推进智能制造为主攻方向”，这是构建新型制造体系、打造制造强国的重要战略举措，对于推动我国制造业转型升级，实现制造业由大变强的历史跨越具有重要意义。随着《中国制造2025》等政策的出台，在未来一段时期内，公司在智能制造领域的业务将迎来良好的发展机遇。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019年4月30日