

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：2026-03

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	长江证券、尚正基金、南方基金、长江资管、金鹰资金、生命保险资管、前海联合基金、广发基金、招商基金、大成基金、平安基金、红塔红土基金、百嘉基金、信达澳亚基金、深圳资本集团。
时间	2026年5月7日 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栋会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅 二、介绍公司概况 简要介绍公司及子公司发展历程、主营业务、近年主要经营情况，公司及子公司的核心优势及未来发展规划等情况。 三、投资者会议问答交流 Q1:2026年公司的经营目标？Q2经营形势如何？ A:公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。公司将继续以客户需求为战略原点，坚守“以客户为中心”的核心价值观，深化“三线协同”作战体系，全面推动“大赛道大增长”

的“大行业+大爆品+大网络+大协同”四大型增长战略落地。
上述业绩目标不代表公司对2026年度的业绩预测，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。

当前公司订单交付形势较好、预计Q2有望延续Q1加速增长趋势。

Q2:2026年Q1延续2025年快速增长趋势，主要原因是什么？

A:2026年Q1延续2025年逐季加速同比增长的趋势，实现营业收入5.25亿元，同比增长34.55%；归母净利润7,212.03万元，同比增长29.20%；扣除股份支付成本的归母净利润9,012.50万元，同比增长51.83%。主要原因：

1) OEM行业需求持续好转+坚持大行业大客户战略+替代进口品牌，在半导体、光通讯、高端机床、物流、机器人等战略性行业取得不错增长。

2) 公司持续落实“经销为主，大客户直销为辅，互补共赢”的营销模式升级，大力发展渠道建设，经销渠道业绩延续2025年以来的高增长趋势

3) 人形爆品接连成功，人形业务延续爆发式增长趋势。

4) 引入外脑加强内部组织管理建设，流程型组织进一步成型。

Q3:公司伺服系统快速增长，主要原因是什么？

A:2026年Q1，公司伺服系统销售收入2.81亿，同比增长52.21%，伺服系统市占率逐年稳定提升，主要增长驱动力公司加快经销体系建设、渠道下沉并完善行业覆盖，叠加产品迭代升级，实现份额稳步提升。面对国内外友商的竞争，公司采取“聚焦+差异化+高质价比”三维一体的综合竞争策略，依托控制卡/PLC+步进 + 伺服协同优势、以及高性价比成套运动控制方案、快速调试能力与本地化服务，聚焦自身优势细分场景，包括3C、半导体精密设备、物流包装、机器人、光伏锂电等自动化设备。

Q4:公司产品在半导体设备行业的竞争优势？

A:近年来，公司坚持大行业大客户战略，半导体设备行

业是重点布局的战略新兴行业之一，公司在半导体设备行业围绕大客户核心需求打造爆品与场景方案，主推的EtherCAT总线，以其开放性优势在客户侧深受好评，同时叠加公司在耦合/贴片/AOI分选等设备的工艺提炼，提供实时核+抑振算法+定制化轨迹算法等功能，打造“硬件定制+算法内嵌+工艺赋能”的“控制+伺服+五相步进”整体解决方案，在精度、效率及稳定性方面给客户不断带来价值提升，助力公司产品在半导体设备行业的市场份额持续快速提升。

Q5:公司机器人相关业务的进展情况如何？

A: 公司聚焦机器人赛道主流客户需求，持续推进大客户深耕和标杆突破的营销策略，强化与行业头部厂商的联合研发与深度服务，无框力矩电机、高自由度灵巧手、行星关节模组、谐波关节模组等机器人相关业务继续取得市场突破，订单规模与客户覆盖度显著提升。

2025年，公司的无框力矩电机产品交付超过12万台，取得20倍以上的增长，获得机器人行业头部厂商智元机器人“优秀供应商伙伴”；根据国内外客户业务预期，目前正在建设年产200万台的自动化生产制造能力；公司的行星关节模组、谐波关节模组以及21自由度灵巧手研发成功并实现批量供应，目前已经获得数十家主流机器人客户订单，并开始规模化供货。

Q6:海外布局上，公司是否有与行业头部企业合作研发灵巧手的规划？

A: 公司已与海外多家人形机器人龙头企业建立良好沟通及初步合作，并启动部分合作项目。目前国内人形机器人市场需求爆发，公司研发迭代与产能提升仅可初步匹配国内增长需求。综合国内量产提速、海外技术路线未定型且量产进度偏慢的现状，公司采取先深耕国内、再拓展海外的策略。后续将稳固国内市场地位，同步跟进海外产品迭代，适时切入海外人形机器人供应链，逐步实现国内外业务同步高速发展。

Q7:公司技术优势有哪些？

A: 公司坚持对标和超标全球最先进的运动控制技术，为国内外数万家客户提供最大价值。在交流伺服技术方面，公司

能够提供全球领先的4KHZ速度环带宽高速响应技术、自研26位高精度编码器技术、国内最快的E总线62.5微秒伺服通讯、最先进的震动抑制技术以及一键整定易用性技术；在PC控制技术方面，公司能够提供最快62.5微秒的超高性能双主站总线控制卡、5轴加工控制技术、以及用于半导体设备超高速运动算法；在步进技术方面，公司已经开发并成功应用第5代步进伺服算法(高速度、低噪音、低震动、低发热以及超快停止)、五相步进的超高性能算法、以及两相步进的电子阻尼抑震技术等。

公司持续加大产品研发投资，力争成为全球技术领先的运动控制龙头企业，以持续的科技进步推动产业发展和客户价值创造。

Q8:公司如何看待PLC的发展机会和未来展望？

A: 公司持续加码PLC产品研发投入，推出S系列小型运动控制PLC，以极简架构重构小型PLC性能边界、实现产品全面升级。同时在PC-Based领域取得技术突破，推出DMC-S系列总线卡与脉冲卡，达成国内领先的超高控制周期与高速脉冲控制能力，适配半导体等高端制造场景。

未来，公司将紧抓行业机遇，依托控制类产品在光伏、锂电、3C 等核心工艺的技术突破，以多产品解决方案深度绑定客户，后续成长空间充足。

Q9:公司管理变革进展如何？

A: 近年来，公司联合外部知名咨询机构持续开展系统性管理变革，目的为系统化提升公司管理能力，让客户更满意，运营更高效，人效更提升，全面实现收入和盈利的持续增长。管理变革的内容涉及公司治理、如何实现高效决策及合理分工、如何让公司战略的制定与执行有效落地等，公司在全力推进全公司的数字化转型。随着系统化管理变革效果渐显，公司的管理水平有望再上一个台阶，真正实现向管理要红利。

Q10: 公司未来的发展战略？

A: 两个赛道：智能制造主赛道+移动机器人辅赛道；
四大增长引擎：机器换人，国产替代，战略新兴行业拓

	<p>展，机器人新赛道；</p> <p>四大策略：聚焦大行业、大客户，激活渠道网络潜力，推进爆品营销策略，全面提升精细化运营管理水平。</p> <p>六项具体经营计划：1) 上顶进口品牌机会；2) 升级中低端市场机会；3) 深耕战略行业机会；4) 持续激活渠道网络潜力；5) 紧盯人形机器人、AGV、AMR爆发机会；6) 稳步推进海外市场开拓。</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。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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月7日