

证券代码：300660

证券简称：江苏雷利

### 江苏雷利电机股份有限公司投资者关系活动会议记录

编号：2023-001

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
参与单位名称及人员姓名	银华基金 德邦证券 江信基金 西部机械 中银基金 兴业证券 南方基金 财通 天弘 富国基金 方正机械 宏道投资 中信建投 中欧基金 方正富邦基金 天风证券 华商基金
时间	2023年2月2日-2月28日
地点	公司会议室、电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：苏达 董事、财务总监：殷成龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司整体概况介绍</p> <p>公司业务主要分为四个板块：家电、新能源、工业控制、医疗。</p> <p>医疗板块：主要产品包括线性执行器、直流无刷电机、音圈电机、空心杯电机，应用领域主要为呼吸机和 IVD（含宠物 IVD）。</p> <p>新能源板块：含储能和新能源车两大业务板块，其中新能源车业务含电子化与轻量化两个方向；储能板块主要产品是冷却水泵。</p> <p>工控板块：主要应用在工业自动化、阀门、水泵。</p> <p>2、公司在医疗领域主要有哪些产品？</p> <p>公司的线性执行器主要用于 IVD 市场，比如血液分析仪、尿液分析仪、核酸检测仪等，音圈电机用于呼吸机。在线性执行器领域，公司的全球市占率约 10%，排名第一的为美国海顿。</p> <p>国产替代趋势下，公司计划逐步进入监护仪、牙科影像仪等市场。</p> <p>音圈电机除了用于医疗器械，还可用于自动化设备尤其是半导体设备以及飞行员呼吸面罩中。全球市占率第一的为 Gee Plus，音圈电机年</p>

销售额近 2 亿英镑。

### 3、空心杯电机的发展情况？

空心杯电机是公司重点发展的核心产品，产品用途广泛，包括工业控制、军工、机器人、高端机床等。德国 Faulhaber 和瑞士 Maxon 销售的空心杯电机+齿轮箱+编码器集成件年销售额约 32 亿欧元，产品主要面向军工和工业市场。公司的核心技术优势在于能实现空心杯电机大批量生产，并掌握精密齿轮箱减速器的核心技术。国内其他厂商采用手工绕线的方式生产，在生产效率、产品寿命、精度方面存在劣势。

在国内市场，军用空心杯电机国产替代空间大，目前国内导弹精准制导系统使用的空心杯电机均为进口，未来公司将积极拓展该领域市场。

### 4、请介绍新能源汽车电子化板块主要增长来源？

目前新能源车电子化板块业绩主要来自新能源商用车的冷却水泵，公司在新能源大巴的市占率已经达到 30%以上，未来订单取决于新能源大巴的替换周期。电动重卡的终端需求预计每年 15%左右的增长，公司在该领域的客户包括三一重工、徐工等。

公司新能源车电子化板块的新产品包括激光雷达电机、空调出风口执行器、主动避震结构件等。

在激光雷达方面，公司于 2021 年成立合资工厂，生产振镜及棱镜电机，图达通为公司目前的下游客户，供货占比 40%左右，蔚来是其为主要终端车型。

空调执行器：该产品是控制器加步进电机，目前主要是日资企业在生产，用于保时捷等高端车型。该产品在新能源车中的渗透率有望提升，市场需求增长空间较大，公司目前已积累了几家大型汽车内饰件供应商客户。另外，为了控制芯片成本，公司正在寻找芯片合作方，预计 2023 年可实现带控制器的产品量产并实现芯片降本。

### 5、公司在汽车零部件领域的布局？

电动重卡冷却水泵：根据国家要求，每年 120 万辆新增重卡中 25%-35%为新能源重卡，电动重卡年需求量约 30-40 万台，每辆配置冷却水泵 1-3 台，测算市场规模约 5-10 亿元。公司目前的客户包括徐工、重卡、福田等，产品用于起重机、搅拌车、垃圾车等。

电子油泵，用于新能源车及燃油车变速箱。

激光雷达：单车需配备 1 台振镜电机+1 台棱镜电机+1 台补盲电机，

价值量约 700 元左右。子公司睿驰同利已于 2022 年 10 月起量产棱镜电机，同时预计 2023 年中旬振镜电机将量产，预计 2023 年底补盲电机量产。

空气悬挂：比亚迪仰望用到公司生产的避震结构件，该产品达到空气悬挂的效果，未来可能覆盖 20 万以上的市场，相关产线正在优化，尚未量产。

#### 6、公司在工控领域发展的总体方向是什么？

工控电机应用领域广、产品复杂，公司布局伺服电机、伺服驱动、齿轮箱、丝杆、编码器五大产品线，以通过全产业链的布局构建产品平台，为工业客户提供定制化的解决方案。驱动和丝杆是伺服电缸中技术难度最大的部件，公司已经掌握相关技术。编码器方面，公司在同三家企业合作，未来将自主掌握相关技术。

现在工控伺服电机行业竞争比较激烈，但工控市场空间大，公司在微型系统领域有差异化竞争优势。同时工控从去年四季度开始市场需求转弱，但由于公司布局高端产品领域，业绩基本未受到影响。

#### 7、公司如何管理原材料价格及汇率波动风险？

对于美的、海尔等传统产品客户，双方在铜价上联动，基于商定的价格每个月进行动态调整，另外有些客户采用一年期调整或者上下浮动的方式。由于家电板块毛利率上限较低，公司严格把控相关原材料价格；对于汽车、医疗等高毛利业务，公司与终端客户锁定价格。

公司与海外客户签订年度价格协议，再根据年度价格锁定原材料和汇率，若汇率波动 5%以上，可能与客户协商调价。但调价有一定的滞后性，因此汇率大幅波动也会对利润率造成一定影响。

#### 8、对于不同产品线的子公司，雷利如何管理？

电机行业应用领域广泛，每个细分领域的技术壁垒不同，雷利采取子公司的方式开展运营，因此形成了多个主体。

雷利对子公司进行战略管控型管理，对子公司的战略、预算进行管控，同时所有的财务集中在总部管理。由此既能使整个公司的产品规划、战略发展、平台与资源的协同、财务管控朝着同一个方向运行，同时又能够推动子公司发展，目前已经取得了有效的管理成果。

#### 9、公司产品布局、发展策略？是否有并购计划？

电机产品按照技术难度进行分级，最简单的是交流电机；第二级为

同步电机、直流电机、步进电机；第三级为无刷电机，第四级为空心杯电机、音圈电机；技术难度最大的是伺服电机。公司目前主要有第二、三、四级产品。

公司的战略是围绕电机主线向高端产品市场发展。具体来讲是布局驱动、电机、传动、控制的核心产业链，形成运动控制系统的定制能力，为各个行业的客户提供解决方案。例如，公司从整合低压伺服电机、丝杆、控制器、驱动器、编码器等组件扩展到整套伺服电缸系统，可以运用到各类工业设备。以注塑机为例，以前的注塑机都是油缸式，行程、精度不稳定，而伺服电缸在行程、速度、精度方面都会更稳定。驱动和丝杆是伺服电缸中技术难度最大的部件，公司已掌握相关技术。编码器方面，公司目前在同三家企业合作，未来会自主掌握相关技术。

从公司产品线规划方面看，每一款产品的生命周期最多五年，所以一款产品推出 2 年后正常供货，第 3 年进入稳定供货状态，同时推出新产品，开展客户端的试验。通过平台型产品的动态优化和迭代，实现产品毛利率提升、业绩整体平稳发展。

公司将立足于医疗、工控、新能源、家电四大业务领域，按照“电机+”的产品规划方向开展研发与并购。在自主研发方面，公司内部有完善的人才培养机制，同时开展多项校企合作。公司目前暂不考虑较大的并购，主要将被并购企业作为孵化平台发展。

10、公司发展的核心竞争力是什么，成长性体现在哪里？

在家电板块，公司现有产品性价比突出，质量管理优良，自动化生产水平高，获得了很高的市占率。

成长板块里，医疗、机器人等新兴领域业务主要的定位是国产替代，此外公司也通过合资并购方式快速切入高增长的赛道，这使得公司在高速增长的新兴应用领域保持先发优势和技术领先性。

11、鼎智科技未来增长的驱动力？

鼎智的核心产品为丝杆组件、线性执行器。在全球医疗器械设备市场，鼎智的丝杆组件市占率约 10%左右，排名第一的为美国海顿。鼎智 2020 年量产的音圈电机已经批量应用于迈瑞医疗的呼吸机设备，音圈电机全球市占率第一的是英国 GEE PLUS，其年营业额近 2 亿英镑。鼎智正在研发无刷空心杯电机，该产品市场空间大，目前全球市占率第一的是瑞士 MAXON，第二是德国 Faulhaber，两家企业空心杯电机及其配套结构件年销售额达到 32 亿欧元。

鼎智 2019 至 2021 年净利润分别为 1900 万元、3400 万元、5300 万

	<p>元。未来医疗行业进口替代空间广阔，工控产品增长预期良好。同时，公司将研发含丝杆+电机+编码器+齿轮箱为一体的组件，提供整套解决方案。</p> <p>具体到医疗行业，公司为迈瑞医疗供应商，与英国 GEE PLUS 各占约 50%供货比例，核酸检测仪用线性执行器在 2022 年贡献了约 10%左右的收入。未来宠物医院设备、重症监护病房设备、口腔医疗设备等预计将有较大的增长空间。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 2 月 28 日
参会人员签署	