证券代码：002979 证券简称：雷赛智能 公告编号：2026-011

深圳市雷赛智能控制股份有限公司

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

是否以公积金转增股本

□是 √否

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为：以未来实施分配方案时股权登记日的总股本扣除公司回购专户上已回购股份后的股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利2.5元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 □不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	雷赛智能	股票代码	002979
股票上市交易所	深圳证券交易所		

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	向少华	左诗语
办公地址	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋20层	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋20层
传真	0755-26906927	0755-26906927
电话	0755-26400242	0755-26400242
电子信箱	ir@leisai.com	ir@leisai.com

2、报告期主要业务或产品简介

1、公司从事的主要业务、主要产品及用途

公司是国内智能装备运动控制领域的领军企业之一，聚焦智能装备运动控制核心部件的研发、生产、销售与服务，为国内外数万家智能装备制造企业提供稳定可靠、高附加值的运动控制核心部件及系统级解决方案。公司坚持“成就客户、共创共赢”的经营理念，持续对标全球优秀同行，以先进技术与顾问式服务推进进口替代；深耕细分行业工艺与终端大客户，打造TOP客户样板，提供整体解决方案营销，依托渠道粘性与快速就近服务，向着成为“全球客户信任的运动控制行业领导者”奋勇迈进。

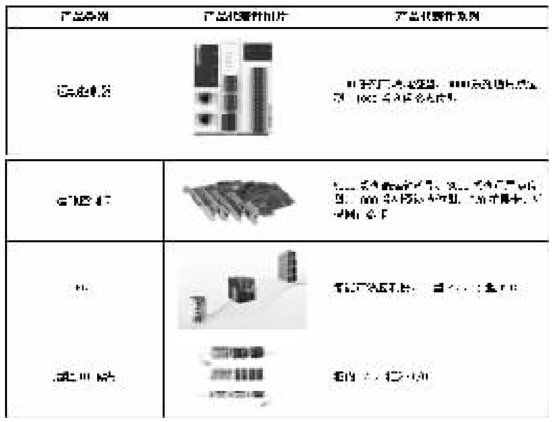
报告期内，公司在巩固传统运控优势业务的同时，将移动机器人核心部件作为第二增长曲线，构建“传统运控+移动机器人”双轮驱动格局。公司产品已经形成覆盖机器人无框力矩电机、空心杯电机、谐波模组、行星模组、灵巧手的全栈解决方案，2025年机器人核心部件业务已实现规模化突破，为公司打开全新增长空间。

公司产品以通用型系列为主，为极少数场景提供针对性定制，覆盖伺服系统、步进系统、控制技术类、机器人核心部件四大核心品类，为下游设备客户提供完整的运动控制系列产品及整体解决方案，帮助客户构建出快速、精准、稳定、智能的运动控制设备。广泛应用于智能制造与智能服务领域的各种精密设备，例如3C制造设备、半导体设备、机器人、PCB/PCBA制造设备、物流设备、特种机床、包装设备、医疗设备、锂电设备、光伏设备等。

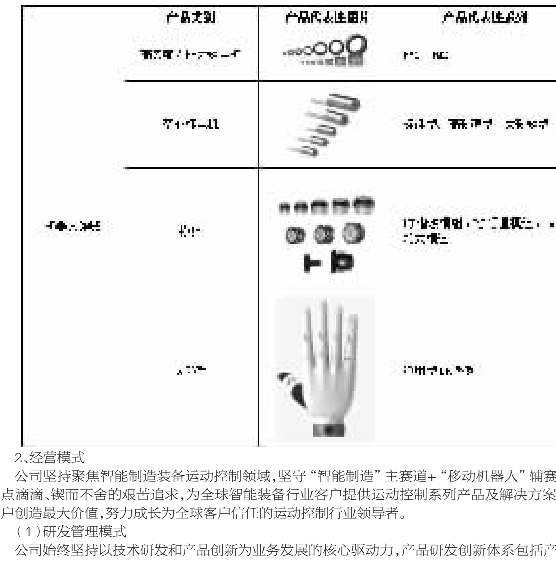
伺服系统类：主要应用于智能制造领域的交流伺服驱动器、交流伺服电机、低压伺服驱动器、低压伺服电机、一体式伺服电机、编码器等；

步进系统类：数字式步进驱动器、数字式步进电机、闭环步进驱动器、闭环步进电机、一体式步进电机等。

控制技术类：运动控制器、运动控制卡、大中小型PLC、远程IO模块等。



机器人核心部件类：高密度无框力矩电机、中空编码器、空心杯电机及配套的微型伺服系统、机器人谐波关节模组、行星关节模组以及高中低自由度灵巧手，同时布局运动控制“小脑”等核心部件，形成全栈式机器人驱控解决方案。



2、经营模式

公司坚持聚焦智能制造装备运动控制领域，坚守“智能制造”主赛道+“移动机器人”辅赛道，依靠点点滴滴、锲而不舍的艰苦追求，为全球智能装备行业客户提供运动控制系列产品及解决方案，持续为客户创造最大价值，努力成长为全球客户信任的运动控制行业领导者。

（1）研发管理模式

公司始终坚持以技术研发和产品创新为业务发展的核心驱动力，产品研发创新体系包括产品中心、研发中心和测试中心三大部分。产品中心主要负责组织目标市场客户需求调研分析，友商竞品分析，产品规划和产品管理；研发中心主要负责技术预研，技术平台、产品平台的搭建，产品项目的研发实施；测试中心主要负责产品测试工作，对新品设计的质量把关。在研发项目组织上采用项目管理制，促进协同工作，以保障产品研发质量、提升研发效率。

公司产品研发在IPD的集成开发模式基础上，创新性地拓展为IPDPI闭环管理研发创新流程：即根据宏观行业分析、公司战略规划、客户关键需求分析、技术发展分析和竞争策略分析，引导公司进行技术储备和产品开发。

（2）采购模式

公司物料采购采取市场需求驱动的物料需求计划（MRP）采购模式，将实际的客户订单与客户需求预测相结合为基础，制定滚动的生产计划，据此制定物料需求计划和采购计划，经审批通过后执行。

公司建立了跨部门的供应链管理专家小组、建立了完善的供应商管理流程和物料采购管理流程及相关配套制度，与供应商持续保持质量监控和质量改善的交流互动，定期对供应商进行评估，在淘汰不合格供应商的同时引进新的有竞争实力的供应商。通过流程与制度体系的建立和规范管理，有效保证物料的价格优势、快速交付响应以及稳定的质量保障，共同促进质量管理水平的稳定上升。

（3）生产模式

公司生产模式采取外协生产和自主生产相结合方式，公司产品由半成品组件和结构组件组合而成，PCBA半成品加工属于投入较大的非核心生产工序，主要采用外协生产完成；自主生产则是完成半成品组装、软件烧录、测试和检验等核心工序，以此严格控制产品质量。

公司的生产策略采用备货式生产和订单式生产相结合模式，即标准品备适量安全库存数+滚动批量生产，非标定制品按订单生产，并充分兼顾生产计划的原则性和灵活性。公司生产严格遵循提出计划、制定计划和执行计划的工作程序。

（4）营销管理模式

公司采取行业开拓、区域服务、产品协同相结合的营销模式，携手各类合作伙伴，推动下游产业电控系统优化升级。针对战略性的细分行业，提供针对性的解决方案，快速响应客户需求，构建“行业聚焦战略、区域有效复制、产品协同互锁”的有机组合，形成了覆盖全国的营销服务网络，及时为客户提供贴身服务，以达到快速响应的效果。

3、主要会计数据和财务指标

（1）近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

单位：元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	3,115,949,452.79	2,378,624,207.32	31.00%	2,305,141,530.12
归属于上市公司股东的净资产	1,765,419,644.29	1,486,708,637.96	18.75%	1,318,933,825.42
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	1,873,838,550.29	1,584,283,297.46	18.28%	1,415,367,674.51
归属于上市公司股东的净利润	225,372,275.43	200,464,567.18	12.42%	138,568,942.32
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	216,802,172.48	196,139,177.50	10.53%	124,443,394.99
经营活动产生的现金流量净额	284,836,073.17	211,179,424.27	34.88%	87,581,119.69
基本每股收益（元/股）	0.72	0.65	10.77%	0.4500
稀释每股收益（元/股）	0.72	0.64	12.50%	0.4500
加权平均净资产收益率	12.99%	14.48%	-1.49%	11.05%

（2）分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	390,486,250.56	500,862,188.25	409,052,556.92	573,437,554.56
归属于上市公司股东的净利润	55,819,501.95	63,121,878.76	41,218,203.78	65,212,690.94
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	53,623,363.78	62,549,276.65	39,031,239.58	57,556,493.56
经营活动产生的现金流量净额	-3,641,170.15	54,070,100.08	140,309,000.64	94,098,142.60

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

（1）普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	45,488	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	43,974	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0

前10名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
李卫平	境内自然人	27.33%	86,130,000	64,597,500	不适用	0
施慧敏	境内自然人	7.73%	24,360,000	18,270,000	不适用	0
深圳市雷赛实业发展有限公司	境内非国有法人	6.90%	21,750,000	0.00	不适用	0
中国建设银行股份有限公司－易方达国证机器人产业交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.96%	6,161,900	0.00	不适用	0
兴业银行股份有限公司－华夏中证机器人交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.87%	5,899,700	0.00	不适用	0
杨立望	境内自然人	0.96%	3,010,590	3,010,590	不适用	0
香港中央结算有限公司	境外法人	0.87%	2,734,505	0.00	不适用	0
海南洋浦中圣石化有限公司	境内非国有法人	0.84%	2,650,000	0.00	不适用	0
李卫星	境内自然人	0.81%	2,552,500	0.00	不适用	0
国泰海通证券股份有限公司－天弘中证机器人交易型开放式指数证券投资基金	其他	0.78%	2,468,635	0.00	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	李卫平先生与施慧敏女士为夫妻关系，属于公司共同控制人；深圳市雷赛实业发展有限公司系李卫平先生其一致行动人李昂城先生共同持股的公司；李卫平先生与李卫星女士为姐弟关系，系李卫平先生的一致行动人；除上述情况外，公司未知上述其他股东之间是否存在一致行动人的情况。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	不适用					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

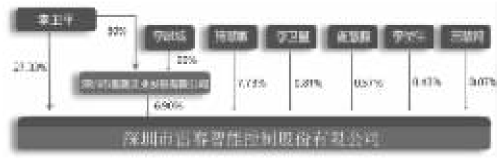
□适用 √不适用

（2）公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

□适用 √不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

（3）以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

（一）回购公司股份事项：

2021年7月19日公司召开的2021年第二次临时股东会，审议通过了《关于回购部分社会公众股份方案的议案》（以下简称“2021年回购股份方案”，该方案已于2022年6月22日实施完毕），截至报告期期末，2021年回购股份方案回购股份节余数量1,269,157股。

2024年2月2日，公司召开第五届董事会第七次会议审议通过了《关于回购公司股份方案的议案》（以下简称“2024年回购股份方案”），公司拟使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份用于后续实施员工持股计划或者股权激励。本次用于回购资金总额不低于人民币6,000万元（含）且不超过人民币12,000万元（含），回购价格不超过人民币25.00元/股（含），回购股份实施期限为自公司董事会审议通过本次回购股份方案之日起不超过12个月。2025年1月9日召开第五届董事会第十四次会议审议通过了《关于延长回购公司股份实施期限的议案》，同意将本次股份回购期限延长6个月，实施期限由2025年2月1日延长至2025年8月1日止。截至2025年7月4日，公司上述回购股份方案已实施完成，公司通过股份回购专用证券账户以集中竞价方式回购公司股份2,401,100股，占公司当时总股本比例的0.78%，最高成交价为45.55元/股，最低成交价为16.82元/股，支付的总金额为60,082,781.93元（不含交易费用），回购均价25.02元/股。

2025年5月16日，公司召开的第五届董事会第十七次会议和第五届监事会第十三次会议，并于2025年6月3日召开的2025年第一次临时股东会分别审议通过了《关于公司〈2025年员工持股计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于公司〈2025年员工持股计划管理办法〉的议案》等相关议案，同意公司实施2025年员工持股计划，同时股东大会授权董事会办理与本期员工持股计划相关的事宜。本期员工持股计划的股份来源为公司回购专用证券账户内的雷赛智能A股普通股股票，其中1,269,157股来自2021年回购股份方案库存股，1,097,843股来自2024年回购股份方案库存股。2025年6月20日，公司收到中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司的《证券过户登记确认书》，公司回购专用证券账户中所持有的2,367,000股股票，已于2025年6月19日非交易过户至公司员工持股计划专户。

综上，截止报告期末，前述共计回购股份库存股节余1,303,257股，占公司总股本比例0.41%，存储于“深圳市雷赛智能控制股份有限公司回购专用证券账户”。

（二）公司开展向特定对象发行A股股票申报发行工作

为促进公司持续稳定发展，公司拟向符合《上市公司证券发行注册管理办法》等法律法规规定条件的不超过35名特定对象发行股票（以下简称“本次发行”）。根据《公司法》《证券法》《上市公司证券发行注册管理办法》等法律、法规及规范性文件的相关规定，公司比照各项上市公司向特定对象发行股票的条件，结合公司实际情况及相关事项进行认真自查论证后，认为公司符合现行法律、法规及规范性文件所规定的上市公司向特定对象发行股票的各项条件。公司已收到深圳证券交易所出具的《关于受理深圳市雷赛智能控制股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的通知》（深证上审〔2026〕45号）。

深圳市雷赛智能控制股份有限公司 2025年度财务决算报告

2025年，受中美贸易战、地缘政治及国内消费低迷等影响，智能制造行业整体低迷；据睿工业数据，2025年中国OEM自动化市场规模同比仅增长约2%。

报告期内，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，通过逐步激活优质渠道网络潜能，聚焦大行业、大客户及爆品营销策略，再加上三年管理变革的成效逐步显现，智能制造工控业务实现逐季加速增长；公司积极拓展“移动机器人”辅赛道，移动机器人业务大客户营销策略效果逐步显现，机器人相关业务实现爆发式增长。现将2025年财务决算的有关情况汇报如下：

一、2025年度公司财务报告的审计情况

（一）公司2025年财务报告已经容诚会计师事务所(特殊普通合伙)审计并出具了标准无保留意见的审计报告。

（二）主要财务数据和指标：

单位：万元

项目	2025年	2024年	同比增长（%）
营业收入	187,383.86	158,428.33	18.28
利润总额	25,071.39	23,731.18	5.65
归属于母公司普通股东的净利润	22,537.23	20,046.46	12.42
归属于母公司普通股东的扣除非经常性损益的净利润	21,680.22	19,613.92	10.53
扣除股份支付影响后归属于母公司普通股东的净利润	27,217.98	20,635.56	31.90
资产总额	311,594.95	237,862.42	31.00
归属于公司普通股东的所有者权益	176,541.96	148,670.86	18.75
基本每股收益（元）	0.72	0.65	10.77
加权平均净资产收益率	12.99%	14.48%	-1.49
经营活动产生的现金流量净额	28,483.61	21,117.94	34.88

二、财务状况分析

（一）资产状况分析

截止2025年12月31日，公司资产总额311,594.95万元，相比年初增长31.00%，其中流动资产249,656.20万元，非流动资产61,938.75万元，主要资产项目变化情况如下：

单位：万元

主要资产项目	2025年	2024年	同比增减（%）
货币资金	40,485.83	28,626.16	41.43
交易性金融资产	40,626.66	8,227.54	393.79
应收票据	16,552.27	10,865.96	52.33
应收账款	76,278.72	64,907.15	17.52
应收款项融资	7,301.40	6,144.54	18.83
应收款小计	100,132.38	81,917.65	22.24
预付款项	943.80	494.16	90.99
其他应收款	803.61	553.05	45.31
存货	41,648.71	37,556.71	10.90
其他流动资产	25,015.21	13,530.55	84.88
流动资产	249,656.20	170,905.80	46.08
长期股权投资	3,357.07	2,670.50	25.71
其他权益工具投资	1,500.00	500.00	200.00
投资性房地产	1,202.85	1,907.88	-36.95
固定资产	41,633.26	41,901.92	-0.64
在建工程	140.62	22.73	518.77
使用权资产	2,706.49	1,194.66	126.55
无形资产	3,381.53	1,173.20	188.23
商誉	764.57	764.57	-
长期待摊费用	734.65	329.66	122.85
递延所得税资产	2,705.42	2,693.49	0.44
其他非流动资产	3,812.28	13,798.01	-72.37
非流动资产	61,938.75	66,956.62	-7.49
资产总额	311,594.95	237,862.42	31.00

主要项目变动原因：

1、货币资金相比年初增长41.43%，主要经营净现金增加及收到的股权激励认购款增加所致。

2、交易性金融资产相比年初增长393.79%，主要系为提高资金效率，利用暂时闲置资金购买银行理财产品增加。

3、应收款（含应收票据、应收账款、应收款项融资）相比年初增长22.24%，主要系随营业收入增长而增长。

4、预付款项相比年初增长90.99%，主要系部分项目尚未完成，相关款项未结算。

5、长期股权投资相比年初增长25.71%，主要系对联营企业的投资收益增加所致。

6、其他权益工具投资相比年初增长200.00%，主要系本期新增战略投资产业生态链伙伴先楫半导体。

7、在建工程相比年初增长518.77%，主要系公司东莞滨海湾项目逐步启动所致。

8、使用权资产相比年初增长126.55%，主要系新增办事处建设租赁房产，以及扩大生产产能新增生产厂房租赁所致。

9、长期待摊费用相比年初增长122.85%，主要系公司启动系统化管理变革项目，导致待摊费用增加。

10、其他非流动资产相比年初减少72.37%，主要系大额存单重分类为其他流动资产增加所致。

（二）负债状况分析

截止2025年12月31日，公司负债总额131,739.58万元，相比年初增长50.76%。其中流动负债115,078.81万元，非流动负债16,660.76万元，主要负债项目变化情况如下：

单位：万元

主要负债项目	2025年	2024年	同比增减（%）
短期借款	23,537.33	9,529.31	147.00
应付票据	14,877.40	7,919.73	87.85
应付账款	38,422.05	31,047.89	23.75
应付款小计	53,299.44	38,967.62	36.78
合同负债	1,273.43	881.08	44.53
应付职工薪酬	8,212.51	5,410.45	51.79
应交税费	2,185.85	2,208.73	-1.04
其他应付款	18,111.86	3,987.59	354.21
一年内到期的非流动负债	8,412.23	3,869.41	117.40
其他流动负债	46.15	53.99	-14.53
流动负债小计	115,078.81	64,908.18	77.29
长期借款	14,840.00	22,291.50	-33.43
租赁负债	1,691.80	125.59	1,247.08
其他非流动负债	128.96	61.13	110.96
非流动负债小计	16,660.76	22,478.22	-25.88
负债合计	131,739.58	87,386.40	50.76

主要项目变动原因：

1、短期借款相比年初增长147.00%，主要系新增银行借款及已贴现未到期票据重分类至短期借款所致。

2、应付票据相比年初增长87.85%，主要系本期采购量上升且更多采用银行承兑汇票进行结算所致。

3、合同负债相比年初增长44.53%，主要系为激励渠道合作伙伴销售规模提升计提的客户销售返利款增加。

4、应付职工薪酬相比年初增长51.79%，主要系业务规模扩大导致人员增加，以及薪酬变革所致。

5、其他应付款相比年初增长354.21%，主要系本期限制性股票回购义务增加。

6、一年内到期的非流动负债相比年初增长117.40%，主要系一年内应偿还贷款本金增加。

7、租赁负债相比年初增长1,247.08%，主要系本期为更好的贴近客户，新增办事处建设租赁房产，以及扩大生产产能新增生产厂房租赁增加。

（三）所有者权益状况分析

截止2025年12月31日，公司所有者权益总额179,337.31万元，相比年初增长19.18%。主要项目变化情况如下：

单位：万元

主要所有者权益项目	2025年	2024年	同比增减（%）
股本	31,429.10	30,764.08	2.16
资本公积	64,684.14	39,585.81	63.40
库存股	19,537.82	8,863.20	120.44
其他综合收益	20.65	25.92	-20.32
盈余公积	15,047.53	15,047.53	0.00
未分配利润	84,898.35	72,110.72	17.73
归属于母公司所有者权益合计	176,541.96	148,670.86	18.75
少数股东权益	2,795.35	1,805.16	54.85
所有者权益合计	179,337.31	150,476.02	19.18

主要项目变动原因：

1、资本公积相比年初增长63.40%，主要系本期实施股票期权激励计划授予限制性股票形成的股本溢价，以及确认的其他资本公积增加所致。

2、库存股相比年初增长120.44%，主要系本期因限制性股票激励计划确认回购义务所致。

3、少数股东权益相比年初增长54.85%，主要系本年度控股子公司净利润增加。

三、经营状况分析

2025年，由于中美贸易战以及消费行业低迷，智能制造与工业自动化行业总体上增长乏力。据睿工业数据，2025年中国OEM自动化市场规模同比仅增长约2%。报告期内，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线。由于公司三年战略升级逐步闭环，“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，公司业务连续4个季度加速同比增长。“移动机器人”业务方面，经过近两年研发投入与市场拓展，无框力矩电机业务开启了爆发式增长；关节模组与高自由度灵巧手等新产品已进入数十家人形机器人主流客户进行批量供货、即将开启规模化增长。

2025年，公司业务进入加速增长的良性循环（四个季度营业收入增长率分别为：2.4%、13.4%、23.2%、33.6%），全年营业收入18.74亿元，同比增长18.3%；公司通过进口替代提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购等手段，取得较好的效果，公司综合毛利率39.00%，同比提升0.55pct；归母净利润2.25亿元，同比增长12.4%；扣除股份支付成本的净利润为2.72亿元，同比增长31.9%。其中四季度：营业收入5.73亿元，同比增长33.6%，归母净利润0.65亿元，同比增长16.1%；扣除股份支付成本的净利润为0.83亿元，同比增长66.7%。

主要项目变化情况如下：

单位：万元

主要资产项目	2025年	2024年	同比增减（%）
营业收入	187,383.86	158,428.33	18.28
营业成本	114,303.78	97,518.37	17.21
税金及附加	1,594.00	1,108.70	43.77
销售费用	16,498.20	12,268.34	34.48
管理费用	10,311.04	7,416.03	39.04
研发费用	23,659.58	19,481.04	21.45
期间费用小计	50,468.81	39,165.42	28.86
财务费用	542.02	477.81	13.44
其他收益	5,092.93	4,680.72	8.81
投资收益	917.02	674.07	36.04
信用减值损失	-453.77	-1,028.41	-55.88
资产减值损失	-996.90	-846.87	17.72
归属于母公司普通股东的净利润	22,537.23	20,046.46	12.42

主要项目变动原因：

1、营业收入相比去年同期增长18.28%，在智能制造行业整体低迷的背景下，公司通过逐步激活优质渠道网络潜能，聚焦大行业、大客户及爆品营销策略，再加上三年管理变革的成效逐步显现，公司四个季度营业收入增长率分别为：2.4%、13.4%、23.2%、33.6%，业务进入加速增长的良性循环。

2、营业成本相比去年同期增长17.21%，主要系随营业收入增长而增长，同时公司公司通过进口替代提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购等手段，取得较好的效果；公司2025年综合毛利率39.00%，同比提升0.55pct。

3、期间费用（销售、管理、研发）相比去年同期增长28.86%，主要系为业务规模扩大导致人员增加及增加股份支付费用所致。

4、投资收益相比去年同期增长36.04%，主要系理财收益及对联营企业的投资收益增加。

四、现金流分析

单位：万元

主要资产项目	2025年	2024年	同比增减（%）
经营活动产生的现金流量净额	28,483.61	21,117.94	34.88
投资活动产生的现金流量净额	-39,206.12	-8,650.11	-353.24
筹资活动产生的现金流量净额	22,606.00	-19,618.63	215.23

主要项目变动原因：

1、经营活动产生的现金流量净额同比增长34.88%，主要系经营利润增加，业务回款加快，同时优化供应链管理、经营效率显著提升。

2、投资活动产生的现金流量净额同比减少353.24%，主要系本期购买银行理财增加；

3、筹资活动产生的现金流量净额同比增长215.23%，主要系收到股权激励认购款。

深圳市雷赛智能控制股份有限公司

董事会

2026年4月22日

深圳市雷赛智能控制股份有限公司 2025年度董事会工作报告

各位董事：

2025年，深圳市雷赛智能控制股份有限公司（以下简称“公司”）董事会严格遵照《公司法》《证券法》等法律法规以及《公司章程》的相关规定，严格履行《公司章程》赋予的各项职责，规范运作，科学决策，以切实维护公司利益和本着对全体股东负责的态度，认真贯彻执行股东会通过的各项决议，勤勉尽责，较好地履行了股东会赋予董事会的各项职责。同时，董事会对管理层进行了系统指导和认真监督，推动公司治理水平的提高和公司各项业务的发展，努力提升公司内部管理，为未来持续快速发展奠定基础。

董事会现将2025年度的主要工作情况及2026年度工作计划报告如下：

一、2025年度总体经营情况

2025年，由于中美贸易战以及消费行业低迷，智能制造与工业自动化行业总体上增长乏力。据睿工业数据，2025年中国OEM自动化市场规模同比仅增长约2%。报告期内，公司坚定锚定“智能装备运动控制”核心赛道，持续深耕“智能制造”主赛道，并积极拓展“移动机器人”辅赛道作为第二增长曲线。由于公司三年战略升级逐步闭环，“深耕大行业大客户+打造爆品与场景方案+激发渠道网络活力+三线协同成就客户”等四大管理举措持续见效，公司业务连续4个季度加速同比增长。“移动机器人”业务方面，经过近两年研发投入与市场拓展，无框力矩电机业务开启了爆发式增长；关节模组与高自由度灵巧手等新产品已进入数十家人形机器人主流客户进行批量供货、即将开启规模化增长。

2025年，公司业务进入加速增长的良性循环（四个季度营业收入增长率分别为：2.4%、13.4%、23.2%、33.6%），全年营业收入18.74亿元，同比增长18.3%；公司通过进口替代提升高端产品销量、研发设计优化、自动化/数字化提效降本、规模化采购等手段，取得较好的效果，公司综合毛利率39.00%，同比提升0.55pct；归母净利润2.25亿元，同比增长12.4%；扣除股份支付成本的净利润为2.72亿元，同比增长31.9%。其中四季度：营业收入5.73亿元，同比增长33.6%，归母净利润0.65亿元，同比增长16.1%；扣除股份支付成本的净利润为0.83亿元，同比增长66.7%。

具体经营业绩表现如下：

（1）深耕大行业大客户，带动业绩加速增长

公司始终以客户需求为导向，坚持聚焦半导体、光通讯、高端机床、物流、机器人等战略性行业，深入调研产业链趋势和行业痛点，将运动控制技术与行业亿级机型场景深度融合，携手各方打造出细分机型解决方案和样板示范客户，已成功在近百个细分行业中重点打造并推出高适配、高可靠、高性价比的“步进+伺服+控制器”一体化解决方案，通过精准匹配设备工艺、提升整体方案性能，助力广大客户实现TVO（总价值产出）升级与TCO（总拥有成本）降本。

（2）爆品战略持续发力，解决方案潜能无限

针对运动控制系统未来网络化、智能化和一体化的发展方向，公司积极研究开发高速度高精度运动控制技术、现场总线控制技术、视觉检测控制技术等代表未来发展方向的产品技术，持续加大研发投入，尤其是对伺服产品、PLC产品、机器视觉、机器人核心部件等产品的研发投入，全线产品已通过CE认证，并推进UL、STO等国际认证，为开拓全球市场筑牢基础，报告期研发投入2.37亿元，占销售收入的12.63%。

1）步进系统：步进市场还有很大增长空间，通过研发中高端产品技术例如多总线、多合一、多认证、高精度步进等，同时拓展新行业新应用、进一步提升了步进产品线的市场占有率和市场领导地位。推出的全新一代旗舰型五相步进产品——DM5系列，具有日系五相步进的性能，又兼顾国产步进的成本优势，助力广大中高端自动化设备升级降本，推动半导体等设备行业发展。报告期内步进系统类产品实现销售收入65,257.87万元，同比增长7.7%。

2）伺服系统：近年来公司持续不断地在交流伺服领域加强投入，成功构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构，驱动器、电机、编码器等方面的产品技术突飞猛进；交流伺服L7通用型系列、L8高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平，获得众多市场客户青睐和大量进口品牌替代的机会。此外，公司自主研发的26位超高精度光编编码器已成功量产。报告期内伺服系统类产品实现销售收入92,158.67万元，同比增长30.03%。据行业权威研究机构MIR睿工业数据，国产伺服市场占有率排名第二。

3）控制技术：公司持续加大对控制技术类产品的研发投入，尤其是大/中/小型PLC和远程IO模块等产品系列；近两年推出的小型SC系列、中型MC系列、大型LC系列，三大类运动控制PLC都取得了较好的市场突破。研发的S系列“超强”运动控制PLC，以Small、Slim、Strong、Simple四大亮点，重构小型PLC的能力边界，以极简架构实现主控产品的全面升级，革新传统小型PLC的能力上限；公司在PC-Based产品领域实现技术突破，重磅推出DMC-S系列超高性能总线卡与脉冲卡，率先在国内实现62.5μs超短总线周期与50μs高速脉冲控制，兼具高性能、强功能与高可靠性三大核心优势，凭借卓越的实时控制精度与稳定运行能力，成为半导体等高端制造领域客户的首选方案，有力推动产业智能化升级进程。报告期内控制技术类业务实现销售收入28,694.04万元，同比增长13.96%；根据行业权威研究机构MIR睿工业最新发布，公司小型PLC增长率41.6%，在所有品牌中全国增速第一。

4）针对亿级机型场景，提供“步进+伺服+控制器”解决方案

公司始终以客户需求为导向，坚持聚焦战略性行业，深入调研产业链趋势和行业痛点，将运动控制技术与行业亿级机型场景深度融合，携手各方打造出细分机型解决方案和样板示范客户，已成功在近百个细分行业中重点打造并推出高适配、高可靠、高性价比的“步进+伺服+控制器”一体化解决方案，通过精准匹配设备工艺、提升整体方案性能、持续为客户创造可量化的业务价值，助力广大客户实现TVO（总价值产出）升级与TCO（总拥有成本）降本，为客户创造可量化的业务价值。公司以客户成功驱动业务持续领跑，筑牢与各下游行业客户长期互信的双赢格局，推动行业高质量发展。

（3）渠道网络逐步发力 统一战线共创共赢

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，促进开放合作，已成功引入超300家优秀的渠道合作伙伴加盟，借助渠道伙伴多年的客户群沟通服务经验，共同为全球上万家设备客户提供雷赛精品组合与服务。同时为贴近服务客户，公司在全国主要城市和区域设置了营销服务办事处，组建近40个行销团队，通过本地化资源部署，快速响应客户需求，变革效果不断显现，报告期内经销渠道实现销售收入99,907.03万元，同比增长30.51%。

（4）三线协同成就客户，流程型组织逐步成型

公司营销升级战略成效显著，通过优化顶层设计、强化板块协同、升级渠道模式，引入优质外资品牌渠道商，发挥内外协同优势，服务数万家设备客户，带动业务增长。在区域线、行业线、产品线三线协同模式下，区域线在客户密集区设立了代表处，对内反馈市场需求，对外推动渠道合作；行业线聚焦战略新兴行业，调研产业链痛点，将运动控制技术与场景融合，打造细分机型解决方案；产品线与行业线深度联动，助力大客户设备升级与进口替代，并协同区域线推广新品、开拓新客户，实现三方互锁共赢，持续为客户创造价值。

（5）人形爆品接连成功，人形业务爆发式增长

公司机器人业务定位是核心零部件、组件和解决方案提供商，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。公司从2018年起持续耕耘机器人行业（AGV/AMR、协作机器人等），并于2023年成功研发出高密度无框力矩电机、中空编码器、空心杯电机及配套的微型伺服系统等核心产品，公司的机器人核心部件产品已进入国内80%主流人形机器人厂商的供应体系。

报告期内，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”；根据国内外客户的业务预期，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、谐波关节模组以及高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。凭借多年在机器人核心零部件领域的领先技术能力与市场表现，公司荣获“2025年度深圳机器人产业领军企业奖”及高工金球奖·无框电机年度产品奖等多项荣誉。

二、董事会履职情况

2025年度，公司董事会会议的召集与召开程序、出席会议人员的资格、会议表决程序、表决结果和决议内容均符合法律法规、《公司章程》和公司《董事会议事规则》的规定。董事会设立了审计、薪酬与考核、提名、战略四个专业委员会，建立并完善了议事规则，各委员会分工明确，为董事会的决策提供科学和专业的意见。董事会在进一步明确经营目标的基础上，以股东利益最大化为着眼点，以加强制度建设为支撑，强化内控制度建设，控制经营风险，不断提升公司的核心竞争力，促进公司持续健康发展，确保董事会对经营层的有效监督。

（一）董事会运行情况

2025年度，公司共召开10次董事会会议，具体审议情况如下：

1、第五届董事会第十四次会议

2025年1月9日，公司第五届董事会第十四次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）《关于延长回购公司股份实施期限的议案》。

2、第五届董事会第十五次会议

2025年3月13日，公司第五届董事会第十五次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）《关于2023年员工持股计划延期的议案》。

3、第五届董事会第十六次会议

2025年4月24日，公司第五届董事会第十六次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）2024年度总经理工作报告；
（2）2024年度董事会工作报告；
（3）2024年年度报告全文及其摘要；
（4）2024年度财务决算报告；
（5）2024年度利润分配预案；
（6）2024年度内部控制自我评价报告；
（7）关于拟续聘2025年度审计机构的议案；
（8）关于2025年度日常关联交易预计的议案；
（9）关于2025年度向银行等金融机构申请综合授信额度的议案；
（10）关于使用部分闲置自有资金进行现金管理的议案；
（11）关于2025年度董事薪酬方案的议案；
（12）关于2025年度高级管理人员薪酬方案的议案；
（13）2025年第一季度报告；
（14）《关于未来三年（2025年-2027年）股东回报规划的议案；
（15）关于制定〈市值管理制度〉的议案；
（16）关于注销2022年股票期权激励计划部分股票期权的议案；
（17）关于增加公司注册资本的议案；
（18）关于修改〈公司章程〉的议案
（19）关于变更会计政策的议案；
（20）关于制订公司〈员工购房借款管理办法〉的议案；
（21）关于公司为员工购房提供财务资助的议案；
（22）关于召开2024年年度股东会的议案。

4、第五届董事会第十七次会议

2025年5月16日，公司第五届董事会第十七次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）《关于公司〈2025年股票期权与限制性股票激励计划（草案）〉及其摘要的议案；
（2）关于公司〈2025年股票期权与限制性股票激励计划实施考核管理办法〉的议案；
（3）关于提请股东会授权董事会办理公司2025年股票期权与限制性股票激励计划有关事宜的议案；
（4）关于公司〈2025年员工持股计划（草案）〉及其摘要的议案；
（5）关于公司〈2025年员工持股计划管理办法〉的议案；
（6）关于提请股东会授权董事会办理公司2025年员工持股计划有关事宜的议案；
（7）关于召开2025年第一次临时股东会的议案。

5、第五届董事会第十八次会议

2025年6月5日，公司第五届董事会第十八次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）关于调整回购股份价格上限的议案；
（2）关于调整2022年限制性股票激励计划回购价格、2022年股票期权激励计划行权价格的议案。

6、第五届董事会第十九次会议

2025年6月11日，公司第五届董事会第十九次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）关于调整2025年股票期权与限制性股票激励计划相关事项的议案；
（2）关于向2025年股票期权与限制性股票激励计划激励对象首次授予股票期权、第一类限制性股票的议案；
（3）关于调整2025年员工持股计划认购价格的议案。

7、第五届董事会第二十次会议

2025年8月27日，公司第五届董事会第二十次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）2025年半年度报告。

8、第五届董事会第二十一次会议

2025年9月29日，公司第五届董事会第二十一次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）关于调整2022年限制性股票激励计划回购价格、2022年股票期权激励计划行权价格的议案；
（2）关于2022年限制性股票激励计划首次授予部分第三个解除限售期、预留授予部分第二个解除限售期解除限售条件成就的议案；
（3）关于回购注销2022年限制性股票激励计划部分限制性股票的议案。

9、第五届董事会第二十二次会议

2025年10月27日，公司第五届董事会第二十二次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）2025年第三季度报告；
（2）关于在东莞滨海湾新区投资设立全资子公司及建设华南区域总部及人形机器人核心零部件研发智造基地项目的议案。

10、第五届董事会第二十三次会议

2025年12月12日，公司第五届董事会第二十三次会议在公司会议室召开，会议应到董事7人，实到董事7人，会议审议并通过了以下议案：

（1）关于变更注册资本、取消监事会、修订〈公司章程〉的议案；、
（2）关于修订、制定公司部分治理制度的议案；
（3）关于2022年股票期权激励计划首次授予部分第三个行权期、预留授予部分第二个行权期行权条件达成的议案；
（4）关于注销2022年股票期权激励计划部分已获授但尚未行权的股票期权的议案；
（5）关于公司符合向特定对象发行A股股票条件的议案；
（6）关于公司2025年度向特定对象发行A股股票方案的议案；
（7）关于公司2025年度向特定对象发行A股股票预案的议案；
（8）关于公司向特定对象发行A股股票方案论证分析报告的议案；
（9）关于公司向特定对象发行A股股票募集资金使用可行性分析报告的议案；
（10）关于前次募集资金使用情况的专项报告的议案；
（11）关于公司2025年度向特定对象发行A股股票摊薄即期回报与填补措施及相关主体承诺的议案；
（12）关于提请公司股东会授权公司董事会及其授权人士全权办理本次向特定对象发行股票具体事宜的议案；
（13）关于召开2025年第二次临时股东会的议案。

（二）董事会下属委员会运行情况

报告期内，董事会各专门委员会根据政策要求与制度规范，认真履职，充分发挥了专业优势和职能作用，为董事会决策提供了良好的支持。

报告期内，审计委员会共召开四次会议，定期审阅公司的财务报表、了解公司经营情况并认真听取公司内审部门的工作汇报，审查了公司的关联交易、续聘会计师事务所、内部控制制度的完善及执行情况等事项，对公司财务状况和经营情况实施了有效的指导和监督，切实履行审计委员会的职责。

报告期内，薪酬和考核委员会共召开五次会议，对公司薪酬与考核制度执行情况进行监督，结合实际情况对公司董事及高级管理人员薪酬与考核政策与方案进行了审查。

报告期内，战略委员会共召开四次会议认真研究上市公司有关回购公司股份方案、向特定对象发行A股股票等要求和规定，严格遵守相关程序。

（三）独立董事履职情况

公司第五届独立董事杨健先生、吴伟先生、王宏先生严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及《公司章程》等有关规定，本着对公司、股东负责的态度，切实履行职责，积极出席有关会议，认真商议董事会各项议案并关注相关事项进展，了解公司经营状况、内控制度建设及执行情况，董事会及股东会决议执行情况，与公司董事高管保持沟通交流，并各自利用自己的专业知识做出独立、公正、客观判断，对公司的发展起到积极促进作用。

（四）股东会会议情况

2025年度，由公司董事会共计召集3次股东会，公司董事会根据《公司法》《证券法》等有关法律法规和《公司章程》的相关规定，严格按照股东会的决议和授权，认真执行股东会及临时股东会所通过的各项决议，确保股东会决议得到有效的实施。

（五）信息披露情况

2025年，公司董事会严格遵守信息披露的有关规定，按照中国证监会和深圳证券交易所信息披露格式指引及其他信息披露的相关规定按时完成了定期报告披露工作，并根据公司实际情况，真实、准确、完整、及时发布会议决议、重大事项等临时公告，履行信息披露义务，确保投资者及时了解公司重大事项，有效地保护投资者利益。

（六）投资者关系管理

2025年，公司进一步完善投资者关系管理工作，通过互动易平台、投资者热线电话、公司电子邮箱、举办年度业绩网上说明会、特定对象调研等途径建立与投资者之间通畅的双向沟通渠道，增进投资者对公司的了解和认同，同时也助力公司治理水平不断提升；全面采用现场会议和网络投票相结合的方式召开股东会，便于广大投资者的积极参与。公司将继续完善投资者关系板块建设，力求维护与投资者长期、稳定的良好互动关系，树立公司良好的资本市场形象。

三、2026年度董事会重点工作计划

（一）公司发展战略

公司聚焦“智能装备运动控制”产业方向，以成为“全球客户信任的运动控制行业领导者”为愿景，坚持“成就客户、共创共赢”的经营理念，制定实施坚守智能制造主赛道、布局移动机器人辅赛道的双轮驱动战略，以机器换人、国产替代、战略新兴行业拓展、机器人新赛道为四大增长引擎。未来，公司将持续聚焦大行业、大客户，进一步激活渠道网络潜力，推进爆品营销策略，全面提升精细化运营管理水平，抢抓新质生产力发展战略机遇，为未来三到五年实现持续高质量发展筑牢坚实基础。

（二）2026年经营目标与计划

展望2026年，机会与挑战并存，公司2026年度业绩目标为同比增长30%-50%。公司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。

宏观层面：随着我国持续推进内需主导、消费拉动、内生增长的经济发展模式，新型工业化、制造强国、科技自立自强、新质生产力培育等国家战略深入推进，强大的内生动力与发展韧性正持续释放高质量发展动能。微观层面：公司所处的工控自动化与运动控制行业，作为智能制造核心基础、高端装备自主可控关键支撑，叠加产业数智化转型、国产替代加速、人形机器人与具身智能等新赛道快速崛起，行业在科技创新与产业变革深度融合的驱动下，长期增长势能正在加速积蓄。

公司深耕工控自动化行业近三十年，凭借多年沉淀的技术优势与行业经验，已构筑起稳健发展的坚实护城河。我们始终以客户需求为战略原点，将卓越产品与专业服务作为发展基石，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，深度挖掘国内外潜力市场，持续推进精品爆品战略与专业化服务能力建设，形成从需求洞察、产品打磨到服务落地的完整闭环，进一步夯实并构建不可替代的竞争护城河。秉持利他共赢的经营理念，与客户、合作伙伴、员工携手构建共生共荣的产业生态，奋力实现经营规模与经营效益的高质量发展。

具体措施如下：

1、上顶进口品牌机会

在工业4.0的大背景下，智能制造进口替代机遇凸显，产品稳定性与可靠性成为关键。公司凭借持续研发投入突破核心技术，实现自主可控。上游半导体等新兴领域原材料市场扩容，下游3C、机床、物流、新能源等行业设备厂商践行绿色理念，加速智能产线建设，供需两端共同驱动行业进口替代进程。公司将聚焦提升设备国产化率，深度把握市场机遇，持续增强竞争力与市场份额，进而高质量服务客户需求。

2、升级中低端市场机会

公司精准把握中低端市场机遇，锚定智能装备运动控制主赛道，聚焦核心产品线，优化资源配置，以“有所为有所不为”策略提升竞争力。通过市场需求牵引、竞争态势研判、技术创新驱动“三轮”协同，构建“六化”产品体系，打造高性价比精品与爆品，切实满足客户需求，为客户及渠道伙伴创造价值。依托丰富多元的产品矩阵，公司可为中低端市场不同客户提供定制化解决方案，同时发挥业务部门流程协同优势，加速市场渗透。目前，公司正稳步开拓中低端市场，深度挖掘下沉市场潜力，凭借高质量服务水平强化行业竞争地位。

3、深耕战略行业机会

公司乘势而上，携手战略性行业和大客户，深耕产业链趋势、洞察行业痛点，将运动控制技术与行业典型场景深度融合，为广大客户群持续创造最大价值，突破行业内卷，升级到总价值TVO/总成本TCO的价值战。发挥“区域线、行业线、产品线”三线协同优势，夯实高质量发展根基，持续提升客户满意度和公司的市场地位。

4、持续激活渠道网络潜力

公司将持续推动落实“经销为主，合作共赢”的营销模式，加大发展渠道网络建设，促进开放合作，积极拓展优秀的外资品牌合作伙伴加盟；同时，围绕“深耕、固本、共赢”，从行业定位、客户保护、技术赋能、商务支持、服务保障等多维度，为渠道伙伴提供全链条支撑，构建稳定可靠的合作伙伴生态。公司将携手渠道商伙伴深入一线场景，挖掘客户设备运行的全流程痛点，围绕真实需求打磨产品细节，打造极致用户体验，在近千亿的可达市场空间中，共同开拓，延伸业务触角，最大程度服务各行各业的数万家设备客户，带来增量业务和潜力业务，提高公司产品市占率。

5、紧盯人形机器人、AGV、AMR爆发机会

十五五规划将具身智能与人形机器人列为重点发展的未来产业，明确提出加快人形机器人研发和产业化，突破核心零部件、运动控制、智能交互等关键技术，并将其纳入新质生产力核心培育范畴，目标

（下转B273版）