证券代码：300124

证券简称：汇川技术

深圳市汇川技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-05

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> ☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____ </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 东方港湾、光大保德信基金、泰石投资、鹏扬基金、睿格资产、开源证券、瑞华投资控股、华安基金、嘉实基金、世诚投资、万家基金、方正证券、高瓴资本、匠人资本、时田丰投资、汇利资产管理、泰康资管、中金公司、第一曼哈顿、花旗银行、天风证券、华宸未来基金、碧云资本、美林美银、圆信永丰、华泰证券、瑞银资产管理、东方证券、方圆基金、民生证券、中信里昂、明河投资、淡水泉投资、中国银河、证券自营、财信证券、衡州资产管理、惠理基金、台湾国泰证券、贝莱德、东兴证券、望正资产、保银投资管理、隆源投资管理、中信建投证券、卓岭基金、中意资产、中银基金、国泰君安证券、东吴基金、泰康资产、鹏华基金、丰琰投资、广发证券、高华证券、工银瑞信基金、申银万国、瑞信资产管理、招商信诺、嘉合基金、中国人寿资产、新联合投资、清和泉资本、睿远基金、瑞银证券、国信证券、高盛资管、明亚基金、中泰证券、联创永泉资产管理、华创证券、观富资产、东方阿尔法基金、汉享投资、大和国泰、红塔证券、国金基金管理、凯丰投资、西部利得基金、光大证券、易同投资、浙商资管、长江证券、安麒资本、南山人寿、大华继显、中信建投资管、广发证券资管、融通基金、安信资管、国海证券、Lazard 资产管理、广发基金、台新投信、中科沃土、石溪投资、汇佳资本、新华基金、前海唐融资本投资、钦沐资产、安信证券、时代麦伯、浙商证券自营部、西部证券、泰旻资产、上海国际信托、东方财富基金、巨曦资产、HSBC、 </p>

	<p>博笃投资、汇添富基金、泓德基金、玖龙资产管理、人寿资产管理、兴业证券、博鸿投资、长安基金、工银安盛人寿、瑞士信贷、东吴证券、南方基金、淡水泉、汉和资本、美楷基金、中信证券、晨星亚洲、安邦资管、中融基金、拾贝投资、上海鼎萨、银华基金、摩根大通证券、景林资产、创金合信基金、华创自营、野村国际、中投公司、海通证券、尚诚资产管理、大和资本、华美证券投资信托、工银瑞信、国寿资产、盛博香港、远海瑞橡、远策投资、汇丰前海证券、华福证券、德邦证券、盛世景资产管理、丹羿投资、瑞士盈丰资产管理、泰达宏利基金、摩根士丹利、富瑞金融、悟空投资、同犇投资、华泰证券资管、诺德基金、广发资管、国泰君安、东方基金、彤源投资、安本标准投资、浙商证券、江海证券自营、中域投资、睿柏投资、长信基金、美银证券、太平资产、景领投资、平安证券、易鑫安资管、中天证券、健顺投资、盈泰投资、慎知资产、太平洋资产、丰岭资本、洽道投资、中金公司资管、毅木资产管理、禾其投资、山石基金、国寿安保基金、富敦投资、慧石资产管理、鲍尔赛嘉、农银理财、安邦资产管理、毅恒资本、美银美林、前海君创基金、润晖投资、玄卜投资、长盛基金、纯达资产管理、华泰柏瑞基金、复华投信、潼骁投资、河床投资、施罗德基金、进化论资产、平安基金、承泽资产管理、海南私募基金、盘京投资、永赢基金、华能信托、交银施罗德基金、石锋资产、毅达资本、财通证券、弘则研究、上银基金、名禹资产、致邃投资、霸菱资产管理、大岩资本、天安财产保险、平安养老、青骊投资、阳光资产管理、吉祥人寿保险、毕盛（上海）投资、润远资产管理、招商基金、国寿养老、敦和资产、安联投资、富国基金、兴全基金、上投摩根、银河基金、天弘基金、富兰克林华美投信、泓铭资本、国信证券自营、中庚基金、银叶投资、英大基金、国华人寿保险、景顺纵横投资、新加坡投资、国联安基金、东兴基金、天玑投资、银河证券、前海联合、淡马锡、中国人寿、人保资产、华夏未来资本、野村投资、盈峰资本、泰康养老保险、鲍尔太平、金犇投资、中欧基金、海通证券资管、华安证券、凯石基金、民生加银基金、群益投资</p>
--	--

	<p>信托、国金证券、海富通、招商证券、高毅资产、新华资管、富利达基金、天安人寿保险、大家资产、中加基金、友邦保险、华西证券、汇安基金、Fullerton、Broad Peak、Oberweis Asset、Polymer Capital、Keywise、Cloud Alpha、Kadensa Capital、Longlead Capital、IMR、Y2 Capital、Millennium、Ariose Capital、Point72、FSSA、Causeway Capital、Torq Capital、Schroders、Grand Alliance Asset Management、Temasek、Grand Alliance Asset Management、JPMorgan Asset Management、Mitsubishi UFJ Kokusai Asset 共计 421 人。</p>
时间	2021 年 8 月 24 日 10:00-12:00 AM
地点	/
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2021 年半年度业务回顾及对 2021 年业务的展望，主要内容如下：</p> <p>（一）2021 年半年度回顾</p> <p>1、公司业务介绍</p> <p>经过 18 年的发展，公司形成三大业务板块：</p> <p>① 智能制造板块：包括工业自动化核心产品解决方案（变频器、伺服、PLC）、机器人整机解决方案、数字化解决方案；</p> <p>② 新能源汽车业务板块：包括电驱系统、电源系统；</p> <p>③ 电梯板块：提供整套的电气解决方案，有一体机/控制柜、人机界面、门机系统、线缆系统。</p> <p>2、2021 年上半年整体情况</p> <p>上半年，公司实现营业总收入 82.74 亿元，较上年同期增长 72.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 15.63 亿元，较上年同期增长 101.81%；综合毛利率是 38.32%，同比下降 1.49%。</p> <p>营业收入增长原因：外部原因：① 新基建、双碳、新能源投资；② 下游需求良好；③ 缺芯，部分竞争对手供货不及时。内部原因：① 内部协同、快速响应，保供保交付；② 运营效率提升，销售、管理、</p>

研发费用同比增长低于收入增长。

毛利率下滑原因：产品结构变化、大宗商品和关键物料涨价。

归母净利润增长原因：各板块业务均取得快速增长；变革初见成效使得销售、管理、研发费用的增速低于收入增速。

全年费用：销售费用 5.2 亿元，同比增长 43%；管理费用 3.7 亿元，同比增长 35%；研发费用 6.8 亿元，同比增长 35%。除了因为销售规模上涨，运杂费带来增长之外，其他的主要原因是人员相关费用增长，包括员工薪酬、股权激励费用。

3、2020 年公司各业务板块情况

分业务看，总体来说，通用自动化业务实现销售收入 43.94 亿元，同比增长约 88%；电梯电气大配套业务实现销售收入 24.15 亿元，同比增长约 30%；新能源汽车电驱&电源系统业务实现销售收入 9.08 亿元，同比增长约 176%；工业机器人业务实现销售收入 1.92 亿元，同比增长约 147%；轨道交通业务实现销售收入 2.5 亿元，同比增长约 162%。

具体来看：

（1）通用自动化业务

包括通用变频器、通用伺服系统、PLC、电液伺服系统等。通用变频器实现销售收入 15.41 亿元，通用伺服系统实现销售收入 19.03 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 3.23 亿元，电液系统实现销售收入 4.23 亿元（含伊士通）。

行业拓展方面：①锂电、硅晶、3C 制造、物流等新兴行业订单取得了高速增长。②纺织、印包、起重、空压机、机床、空调制冷、橡塑、金属制品等传统 OEM 设备方面，订单实现了快速增长。③在港口、冶金等 EU 市场，公司通过品牌和项目运作，同样取得了优异的成绩。

组织建设与内部管理方面：结合公司变革和行业拓展需求，事业部对组织架构进行了调整，新成立了能源 SBU、过程工业 SBU 等组织，以抓住“3060”双碳政策带来的市场机会；成立了多个 IPMT 重量级

团队，意在加强产品需求管理和立项管理，提升产品与解决方案竞争力。

(2) 电梯电气大配套业务

受益于下游电梯行业需求强势反弹，事业部收入取得了较快增长，特别是大配套业务增速超过了 90%。线缆业务在跨国企业的拓展顺利进行，拿下了多个定点项目。组建了 IPMT 重量级团队，负责事业部产品线经营决策，提升经营效率。上半年事业部还加强了供应侧的组织融合与平台整合，同时对电气公司 SMT 产线、华南工厂、嘉善大配套相关制造车间等进行了扩建，以满足订单增长需求。

(3) 新能源汽车电驱&电源系统业务

新能源乘用车领域，①在订单方面，由于造车新势力的放量，公司订单取得爆发式增长；②在新车型定点方面，电机、电控、电源产品获得多个汽车品牌定点，并与战略合作客户在多个新平台上深度合作，基本完成上半年的定点任务。③在保交付方面，上半年订单爆发式增长、芯片短缺与大宗材料价格上涨，导致公司交付压力巨大，下半年也重点解决交付问题。④在核心能力方面，新产品开发工作如期开展，核心竞争力获得了客户的认可和支持；多个产品平台和部件的核心技术步入验证阶段，研发和供应链人才队伍扩大。

在新能源商用车领域，市场份额得到进一步的巩固；组建商用车海外团队，海外市场拓展稳步推进；完成新能源微型面包车的全新平台上市，完成中重型卡车市场的新产品布局。

(4) 工业机器人业务

深挖行业，重点聚焦 3C、锂电等行业。

机器人销售数量和金额均取得快速增长。产品开发方面，新增中负载六关节机器人、大负载 SCARA 机器人及高速 SCARA 机器人。市场开拓方面，聚焦 3C 制造和新能源市场，继续深挖 3C、锂电等行业应用工艺。

(5) 轨道交通业务

2021 年上半年，新增中标金额 3.65 亿元。供应链各环节精益管

	<p>理，产品毛利率持续提升。</p> <p>4、2021 年上半年公司经营亮点</p> <p>(1) 抓机会：抓住了双碳政策带来的市场机会，以及产能转移至国内的市场机会。</p> <p>(2) 保交付：竞争对手交付不及时，公司充分发挥快速响应的优势取得了很好的保交付的成果。</p> <p>(3) 推变革：持续推进变革，今年新增了变革项目。</p> <p>总而言之公司具有快速响应的能力，内部组织高效协同的能力，以及比较强的执行力。</p> <p>(二) 对 2021 年的经营展望</p> <p>1、2021 年经营目标</p> <p>2021 年经营目标维持不变：收入增长目标为同比增长 30%-50%，归母净利润目标为同比增长 30%-50%；</p> <p>2、2021 年下半年重大经营任务</p> <p>公司 2021 年将围绕以下重大经营任务：</p> <p>(1) 双碳业务布局。不仅有能源结构的机会，也有在产品设计、生产环节中减排的机会。</p> <p>(2) 数字化业务：公司现在主要是设备自动化和产线自动化的解决方案，未来一定是数字化、智能化，未来几年公司会加大数字化业务投入，向工业互联网软件平台以及行业的工业自动化解决方案做布局，逐渐完善解决方案。</p> <p>(3) 海外战略：受疫情影响，事业部已经在国内成立了海外拓展团队，制定了相应的拓展策略。</p> <p>(4) 多地生产基地：公司拟在岳阳、太原建设生产基地，扩大产能，满足公司业务连续性管理的战略需要。通过多地生产基地布局，降低供应链风险。</p> <p>二、主要问答：</p> <p>1、通用自动化业务在区域散单市场拓展的进展如何？对过程控</p>
--	--

制行业和中大型 PLC 产品的拓展有何进展？

回复：公司通用自动化事业部针对区域散单市场制定了产品和销售策略。2019 年布局要重点发展，这两年发展得特别快，未来也是重要发展方向。

公司目前最擅长的还是离散式的设备智能化的解决方案。过程控制方面做得比较好的是冶金行业，但也只是单产品的解决方案，所以公司成立了过程 SBU，要重点进行发力。冶金行业工艺复杂，对可靠性、响应速度要求极高，并且不同工艺对 PLC 的要求也不同。公司需要补控制产品相关工艺的短板，加强核心队伍建设。

2、先进制造行业在工控业务的占比，这些行业未来预期如何？

回复：今年上半年，通用自动化业务实现销售收入约 43.94 亿元，同比增长约 88%。先进制造业占公司通用自动化业务的比重约 20%，我们预计下半年公司在这些行业中还会保持比较好的增长。

3、PLC 产品有无特别布局？

回复：中大型 PLC 是公司会重点发展的，是围绕工艺来进行的。公司完善了中大型 PLC 的拓展团队，会努力抓住市场机会。

4、随着工业自动化产品国产化率提高，如何看待价格竞争？

回复：关于国产化率，需要分开来看：第一，PLC 的国产化率是最低的，小型 PLC 可能有一些比例已经有国产化，中大型 PLC 主要还是西门子、三菱、欧姆龙等，所以不需要价格竞争。第二，伺服方面，近两年公司增长特别快，其他国产品牌也不错，部分有竞争，但不至于发生价格战。第三，变频器方面，公司变频器发展这么多年，竞争力较强，增长速度也较快。

公司作为工控行业龙头企业，提供驱动+控制+工艺+软件的整体解决方案，具有较大优势。

5、收购汇川控制少数股东股权后，如何强化控制层产品的协同？

回复：协同主要体现在产品端，且在开发、管理上完全拉通。目前，公司控制类产品的硬件、软件平台已经全部拉通，实行技术共享，以提升中大型 PLC 在下游行业应用的工艺能力。在市场端，在行业线领域加大 PLC 配套率，在区域散单市场利用销售策略提升 PLC 配套销售。

6、收购贝思特后整合的成果如何？未来并购的方向和布局怎样？

回复：整合的效果比较好，今年上半年电梯电气大配套业务销售收入同比增长约 30%，贝思特产品类销售收入同比增长约 24%，以往贝思特产品同比增长在 10%左右。收购贝思特是公司第一个比较大的并购项目，对公司业务的发展有支撑。未来，公司会加强并购业务的发展，会在如下方面进行布局：一是控制类和传感器产品；二是具有典型行业工艺的；三是具有高性能的电机类的产品。

7、新能源汽车动力总成三合一、多合一的产品进展？定点的新项目以什么样的产品形态为主？

回复：公司新能源汽车相关产品的销售结构越来越丰富，去年主要是电控，今年多了电机、三合一、电源。未来产品结构更是会呈多样化的，除了电控、电机之外，三合一和电源也是增长的主要来源。

8、新能源汽车业务中，订单量大的车企是哪些？毛利率增长的原因是什么？

回复：主要是造车新势力群体。新能源汽车业务的规模效应会拉升产品毛利率水平，这是批量化带来的成本降低。

9、公司成立能源 SBU 的定位以及未来发展方向是什么？

回复：结合公司变革和行业拓展需求，事业部对组织架构进行了

调整，新成立了能源 SBU。公司过去也有一些新能源业务，包括锂电池、光伏，新的 SBU 也会涉及双碳业务。双碳涉及两方面，一是国网，新能源发电、输送、负载侧；二是企业侧，分布式、生产设备端。目前公司关注多的是发电端和储能端，总体还处于探索阶段。公司成立能源 SBU 具有重要的战略定位，以前是行业线管理，现在上升到 SBU 管理。

10、CNC 平台产品量产情况？

回复：德国 PA 是 2018 年公司收购的一家技术类公司，产品化在当时做得不好，体现在平台产品的竞争力方面有不足、下游应用的工艺积累较弱。收购之后，公司持续搭建有竞争力的平台型产品，且面向激光、雕铣等行业去深度理解其工艺。CNC 目前有应用，但是量还不小，预计明年会有批量销售。

11、工业机器人业务盈利情况？工业机器人未来的布局？

回复：工业机器人业务上半年销售 6000 多台，实现销售收入 1.92 亿元，同比增长约 147%，今年将实现盈利。产品主要是 scara 机器人，小六轴机器人。除减速机外，工业机器人的核心部件都是自供的，整个产品的成本和产品综合解决方案的竞争力较好。公司机器人市场主要分布在泛 3C、锂电、光伏领域，主要是轻量型产品。未来六关节机器人、大负载 SCARA 机器人及高速 SCARA 机器人都会有布局。

12、工业软件平台建设进展如何？主要应用在哪些行业？

回复：工业互联网平台以往就有，今年进行了升级，且面向市场已有交付。主要面向两大领域，一是设备智能服务，二是面向于数字化工厂，以提升生产效率、设备管理以及能源管理为目的。目前面向的行业主要是纺织、线缆、硅晶、陶瓷等。目前虽有客户应用，但订单还不多。

	<p>13、公司对功率器件的需求量大，有没有考虑往上拓展？</p> <p>回复：目前基本还是合作的方式，公司熟悉应用工艺，会与碳化硅、封装等厂家合作。</p> <p>14、上半年凭借战略库存优势，交付较好。下半年能否保持交付强度？展望一下今年下半年的利润率。</p> <p>回复：交付受多种因素影响，只靠库存是不够的，还需要加强客户端管理等。目前交付压力大的是新能源汽车业务方面的相关产品，电梯大配套相关产品的交付压力已经好转。利润率受两方面因素影响：一是缺芯导致涨价的情况有所缓解，但是国外厂家仍有涨价预期；二是产品结构占比可能也有影响，低毛利率的产品占比提升。总体来看，利润率相对比较稳定，不会大幅波动。</p> <p>15、管理变革的进展？</p> <p>回复：管理变革已经深入人心，也形成了方法论。今年新增供应链和财经管理变革两个较大的管理变革的项目。目前收获比较大的是IPD变革，随着公司IPD变革的深入，公司组建了IPMT组织，支撑IPD前端产品竞争力问题、客户需求管理问题、立项问题等。战略上，从制定到执行均已例行化。整体来看，变革对公司短期、长期效益都会逐渐体现。</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>
附件清单（如有）	无
日期	2021年8月24日