

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：2022-12

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 checked="" type="checkbox"/>其他 <u>电话会议、券商策略会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 一、6月13日 第一场：电话会议 昆仑星河投资 共3人 第二场：电话会议 OX Captial 共1人 第三场：现场+电话会议 资本集团 共4人 二、6月14日 第一场：电话会议 汇添富基金 共16人 三、6月15日 第一场：券商策略会 Cephei Capital Management (Hong Kong)、CloudAlpha Capital、Dymon Asia Capital (HK)、Fidelity Funds、Greenlane Capital、Somerset Capital、诺安基金、浦银安盛基金、国寿安保基金、光大保德信基金、兴银基金、睿远基 </p>

	<p>金、华宝基金、民生加银基金、方正富邦基金、淡水泉投资、悟空投资、瀑布资管、金元证券、施罗德投资管理、金百镭投资、金谷融通投资、信泰人寿、申万宏源证券、汉和汉华资本、锐图投资、趣时资管、玻粒二象资管、金恒宇投资、于翼资产、海通证券资管、泓澄投资、北大方正人寿、彬元资本、国华兴益保险资管、路博迈投资、中国北方工业、青骊投资、工银理财、上海宁泉资管、中意资管、浦发银行、朱雀基金、亘曦资管、汇升投资、中荷人寿、钦沐资管、中欧瑞博投资、中海基金、世诚投资、光大证券、福睿德投资、恒安标准人寿、广发证券资管、韩华资产运用株式会社、东财基金、海通创新证券投资、西部证券、源乐晟资管、谢诺辰阳私募、中国人寿资管、景熙资管、工银瑞信基金、博鸿资管、兴银理财、平安证券、长盛基金、贝莱德基金、中信证券、财通证券、工银亚洲投资、诺德基金、鑫然投资、上海瓴仁私募基金、常春藤资管、国金证券、中再资管、人保资管、中信保诚人寿、中国国际金融、大家资管、汇华理财、中粮信托、瑞橡资本、长安基金、惠升基金、太平基金、国新投资、天治基金 共 105 人</p> <p>第二场：电话会议 晨星亚洲 共 1 人</p> <p>第三场：电话会议 American International Assurance、AR Capital、Arohi Asset Management、AZ Investment Management、Brilliance Capital Management、Broad Peak Investment Advisers、CA Capital、Comgest Far East、Credit Suisse、DWS、Dymon Asia Capital、Elephant Asset Management、Fountain Capital Research Institution、Genesis Investment Management、Hel Ved Capital Management、Hidden Lake Asset Management、J. O.</p>
--	---

	<p>Hambro Capital Management、Janus Henderson Investors、Lion Global Investors、Manulife Asset Management (HK)、Mighty Divine (HK)、Millennium Capital Management (HK)、NEO-Criterion Capital、Neuberger Berman、Polymer Capital Management、Prudence Investment Management、Robeco Switzerland、Rockhampton Management、RWC Partners、Seatown Holdings International、Strategic Vision Investments Fund、Triata Capital、UBS Asset Management (HK)、White Oak Capital Management Inc、WT Capital 共 39 人</p> <p>四、6月16日</p> <p>第一场：电话会议 WCM Investment 共 1 人</p> <p>第二场：现场调研 方赢投资 共 2 人</p> <p>第三场：电话会议 Aikya Investment 共 5 人</p> <p>五、6月21日</p> <p>第一场：电话会议 彤源投资、源乘投资、六禾投资、德邦基金、泽鑫毅德投资、泰康资管、嘉实基金、博时基金、财通基金、智诚海威资管、弘康人寿、川财证券、宏羽投资、泰旻资管、世纪远致投资、东吴基金、顶天投资、太平资产、东方证券（自营）、世诚投资、中国人民养老保险、晨曦投资、世纪海翔投资、国寿安保基金、光大保德信基金、唐融投资、鹏扬基金、永安财险、坤</p>
--	--

	<p>易投资、果实资本、青骊投资、齐家资管、华宝基金、广银理财、中银国际证券资管、趣时资管、永赢基金、砥俊资管、灏象资管、汇华理财、国海富兰克林基金、中金公司、宏鼎财富、茂源资本、招银理财、信泰人寿、和谐汇一资管、中国石化集团资本、广发证券资管、广发基金、长盛基金、沅杨投资、兴银理财、骥才资本、华安基金、大正投资、塔牌创投、长信基金、禹合资管、华富基金、重阳投资、平安资管、中债信用增进投资、立格基金、中荷人寿、国金基金、生命人寿、泽正投资、华泰保险资管、国任财产保险、成泉资本、华贵人寿、德丰华投资、兴证资产、易同投资、西部利得基金、恒识投资、天弘基金 共 84 人</p> <p>六、6月24日</p> <p>第一场：券商策略会 太平洋资产管理 共 8 人</p> <p>第二场：券商策略会 广发基金 共 3 人</p>
时间	2022 年 6 月 13 日-6 月 24 日
地点	<p>线上：电话会议</p> <p>线下：深圳市龙华新区观澜街道高新技术产业园汇川技术总部大厦</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生</p> <p>董秘办主任：吴妮妮女士</p> <p>投资者关系经理：张键明女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司在工业自动化领域不断地拓宽品类，我们看到工业机器人、PLC 等产品销售额都有不错的增长，同时也加入了气动元件、机器视觉等新产品。公司在自动化领域对于新产品、新方向是怎么延伸的？</p>

	<p>回复：汇川在工业自动化领域沿着两个方向不断延伸：</p> <p>①沿着技术路线不断把产品线做宽，即利用驱动的优势，加上 PLC 和工业机器人产品的突破，卷积自动化解决方案和智能化解决方案这个链条上的新产品。原先是变频器+伺服+PLC，现在叠加机器人、直驱电机，再叠加气动解决方案，围绕为客户提供“自动化+数字化”的解决方案不断拓宽产品线。</p> <p>②不断拓宽行业线：公司在工业自动化领域拓展了几十个行业，而且还在不断寻找新的行业机会。今年公司看到了一些行业的机会点，比如工程机械的电动化、船舶电动化、“双碳”战略下的能源管理业务等。在这些新的领域，公司会去捕捉更多新增行业线的机会，就像前几年去抓锂电、光伏等行业的机会一样。</p> <p>总的来说，汇川一定是围绕电机驱动与控制技术、电力电子、工业控制与通信等几个核心技术，沿着自动化、数字化、智能化解决方案，不断拓宽产品线和行业线。</p> <p>2、随着汽车产业未来几年新的变化，特别是看到越来越多本土品牌在崛起，公司是否看到自动化业务在汽车产业链有更多的机会点？</p> <p>回复：目前，公司自动化业务在汽车产业链的机会点主要在零部件，另外就是我们的工业机器人产品也在逐渐渗透。这样的机会点主要是由这两个因素带动的：①整车厂端：随着公司新势力客户的引入，会给我们带来一些机会点；②系统集成商端：做汽车产线自动化的大部分是系统集成商。随着系统集成商逐渐导入国产品牌的解决方案，就会给公司带来更多机会点。</p> <p>虽然当前的机会点集中在零部件端，但公司相信，未来机会点会逐渐开放的。</p>
--	--

3、自动化市场的竞争，随着汇川快速成长后，我们看到汇川已经成为很多本土品牌对标的品牌，国产品牌很多市场策略都是跟我们来做的，公司如何看待这样的变化以及如何应对？

回复：面对自动化市场的竞争，公司在几年前就提出了“上顶下沉”策略：上顶，即围绕国际主流品牌的 TOP 客户，利用 TCO/TV0 价值去拓展；下沉，是面对国内品牌的追赶，利用公司多产品综合解决方案的优势，做好下沉市场的防守和突破。我们的综合解决方案，一定是捆绑多产品的，特别是 PLC+伺服+工业机器人。这个策略落地好了，客户粘性就会大大加强，那么就可以较好地应对其他国产品牌的扰动了。

4、公司今年对于营收增长目标是 25%-50%，工业自动化作为营收占比接近 50%的业务，有一定增长的需求。目前来看，整个外部宏观经济的影响、出口影响、外资对手恢复等因素，都会影响到公司通用自动化业务的发展，公司认为有哪些正向的因素能够去抵消负面影响？

回复：定性地看，公司今年整体收入目标为同比增长 25%-50%，那么通用自动化业务对于收入端就要有较大的支撑，即通用自动化需要做到有较好的增长。目前，确实看到宏观经济低迷等不利因素对下游需求产生了影响，但公司同时看到，有几个正向的因素持续驱动着公司通用自动化业务的发展：

①公司 PLC 产品持续快速增长

公司 PLC 产品从去年下半年到现在持续快速增长着，并不断地切入到锂电、光伏、印包等行业的中高端应用场景中去。PLC 产品的快速增长，一定会带来与其它自动化产品的协同效应，尤其是“PLC+伺服”的耦合效应。

②公司抓结构性增长机会的能力

光伏、风电、锂电等新能源行业的需求还是非常好的。此

外，在空调制冷、手机制造、工程机械等行业，公司也抓住了较好的结构性行情，实现了快速增长。

③通过定制化解决方案维持客户粘性的能力

近两年，因为疫情影响、全球缺芯影响，汇川通过“保供保交付”策略落地得到了很多新客户，使市场份额快速提升。对于客户粘性的维持，汇川不是靠价格因素来维系，而是给客户提供具备额外价值的综合解决方案，即汇川在客户基本需求基础上，叠加了对行业的理解，带来了更多的功能和性能指标，从而让我们这些解决方案能够更利于解决客户痛点。这些新的功能、性能指标，是汇川维持客户粘性的重要抓手。

5、公司的新能源汽车电控份额在 2021 年跻身中国市场第三方独立供应商的第一份额，长期看，公司怎么看待电机、电控、动力总成等产品的市占率以及整个业务的成长？

回复：新能源汽车业务各个产品的市场份额的排名，跟下游客户各个车型的出货量有关系。

随着 2021 年新获取的定点项目逐步进入 SOP，今年新能源汽车业务订单继续呈现快速增长状态。从定点和订单的增长中，我们看到几个结构上的变化：

①客户结构变化：除了新势力客户之外，传统车企客户如广汽、长城、奇瑞在我们订单中的占比逐渐增大；

②车型结构变化：公司过去配套的主要是全电动车型，现在在混动、插电式以及全电等车型中都有配套产品，特别是在混动车型市场实现了较好的渗透。

③产品结构变化：改变了过去单靠电控的格局，当前已在电机、动力总成、电源等产品上有较多定点。

从这些结构上看，我们在往好的方向变化着。公司在新能源汽车业务方面的经营成效也在大幅度提升着。

6、这两年看到公司在上游半导体领域也有较多布局，请介绍一下公司出于什么考虑来进行这些布局？

回复：汇川在功率器件的布局，属于股权类投资，这些布局有两个方面的考虑：

①通过投资上游功率器件厂家，汇川会把自身积累的 Know-how 跟这些厂家分享，让器件厂家根据我们的场景去进行产品优化。比如针对 IGBT 的封装工艺，我们通过股权投资，会给厂家分享在汽车行业的应用，这样厂家能够把产品性能和适应性做得更好。

②在供应形势紧张的时候，汇川参投的这些器件厂家能够优先保障对我们的交付，从而缓解我们产品的交付压力。

7、如何看待国内外防疫政策差异或导致部分制造业外流的说法？

回复：制造业外流这个说法几年前就有被提及，这是正常的现象。制造业要追求相对低成本和本土化交付。随着中国这几年劳动力成本上升、人员管理压力变大，制造业成本确实是在上升的，所以必然会有小部分企业外迁，不过大部分还是会留在中国市场的。

有些企业外迁是因为企业的全球布局而进行的主动外迁。中国市场这几年诞生了很多龙头企业，他们不仅在中国市场处于龙头地位，而且在全球市场中都具备较好竞争力。在全球化过程中，这些企业主动外迁，这会把中国制造设备、工控产品的供应商一起带出去。因此，汇川面对这种外迁情况，也在实施着全球化布局。

目前，公司的收入结构中，海外收入占比很小。2022 年是公司的国际化年，我们要大力推动国际业务，实现客户、人才、制造与研发全球化，最终成为一家全球化公司。

	<p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。没有出现未公开重大信息泄露等情况。前来公司进行现场调研的投资者已按深圳证券交易所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022年6月27日