

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：2022-014

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	总体参会人员约 970 人。
时间	2022 年 8 月 24 日 15:00-17:00
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、2022 年半年度业务回顾及对 2022 年全年经营目标的展望，主要内容如下：</p> <p>（一）大背景：韧性+趋势</p> <p>1、韧性：</p> <p>（1）相信中国经济的韧性，需求内循环。</p> <p>（2）汇川经过 19 年的布局，基于核心技术，布局了多业务领域，包括工业自动化、新能源汽车的电机电控、工业机器人、未来的数字化和能源管理，要相信公司具备逆周期的韧性。</p> <p>（3）汇川变危为机的能力很强，具备“识变、抓变、创变”的能力。</p> <p>2、趋势：</p> <p>（1）宏观角度：中国经济持续向好的趋势没有改变。</p> <p>（2）行业角度：智能制造的大板块，“智能化+数字化+低碳化”的趋势没有改变。</p>

(3) 工控角度：多产品解决方案的趋势没有改变，未来会叠加数字化和能源管理的解决方案。面对国产品牌的竞争，公司通过领先的多产品解决方案来应对，即别人用伺服的时候，公司用 PLC+伺服解决方案，当别人用 PLC 的时候，我们再加入信息层、数字化的解决方案。

## (二) 2022 年半年度业绩回顾

### 1、2022 年上半年整体情况

#### (1) 营业收入

2022 年上半年，公司实现营业总收入约 104 亿元，同比增长 26%。在外部经济形势不振的情况下，收入增长情况还是较好的，这也符合公司预期。分季度看：Q1 实现收入 47.78 亿元，同比增长 40%；Q2 实现收入 56.19 元，同比增长 16%。

营业收入增长的主要原因是：①抓住了新能源领域相关的结构性行情；②高效协同作战，体现出较好的交付能力；③国产龙头品牌的红利；④多产品解决方案的能力提升，尤其是以 PLC 为主的核心解决方案能力的提升，给公司带来较好的市场机会。

#### (2) 归母净利润

实现归属于上市公司股东的净利润 19.75 亿元，同比增长 26%。分季度看：Q1 实现归母净利润 7.17 亿元，同比增长 11%；Q2 实现归母净利润 12.58 亿元，同比增长 37%，单季度盈利创历史新高。

归母净利润增长的主要原因是：①收入增速较快；②股权投资公允价值增加。

#### (3) 毛利率

公司综合毛利率为 36.37%，同比下降 1.22pct。分季度看：Q1 毛利率 34.57%，Q2 毛利率提升至 37.91%。

上半年毛利率同比下降的主要原因是：①产品结构的变化，如毛利率偏低的新能源汽车业务的占比提升；②上半年缺芯以及芯片价格上涨、大宗材料价格上涨，导致产品毛利率同比下滑。

#### (4) 费用

上半年研发费用 10.05 亿元,同比增长 48%;管理费用 5.66 亿元,同比增长 54%;费用增速较快主要是人员扩张和持续性管理变革带来的。上半年研发费用、管理费用、销售费用投入约 21 亿,三费率约 20%,其中,由于五、六月份公司实施控费措施,Q2 三费率 19%,环比改善。

## 2、2022 年上半年公司各业务板块情况

### (1) 通用自动化

上半年通用自动化业务实现营业收入约 56 亿元,占比超过公司总收入的 50%,同比增长 26%;增长较好得益于交付能力好、国产龙头品牌红利以及多产品解决方案能力提升等优势。行业拓展方面,上半年订单过亿的行业 20 个,硅晶、风电、汽车装备、车用空调、空调制冷、半导体、3C 等行业实现快速增长。产品与解决方案方面,中大型 PLC 进入中高端应用领域;伺服产品份额稳居中国市场第一名,继续领跑市场。

通用自动化业务下,通用变频实现收入 19.2 亿元,通用伺服实现收入 23.2 亿元,PLC&HMI 实现收入 6.7 亿元,电液伺服(含伊士通)实现收入 2.8 亿元。

### (2) 电梯电气大配套

上半年电梯电气大配套业务实现营业收入约 22 亿元,同比下滑 9%;下滑主要是疫情对贝思特业务影响较大。市场拓展方面,控制系统得益于较好的交付,跨国企业订单同比增长 22%;海外业务同比增长 26%;大配套业务同比增长 31%,其中跨国企业大配套业务同比增长超过 100%。上半年智能轿顶一体化控制器、智能门机、智能操纵箱等产品推向市场。

### (3) 新能源汽车电驱&电源系统

上半年新能源汽车业务实现营业收入约 20 亿元,同比增长 121%。

新能源乘用车业务:新增定点超过 20 个,定点 OI 快速增长,特别是传统车企类型的订单起量;产品方面,实现电驱总成产品高压化、

高效率和轻量化设计；搭建高安全性的 SIC 电控平台；完成电机的高速化、多层扁线及异步机平台研发；提升电源产品的高功率密度及可靠性。主要产品份额进一步提升：乘用车电机控制器在中国市场的份额为 9.3%，排名第三（排名前两名为比亚迪和特斯拉），公司电机控制器产品份额在第三方供应商中排名第一；电驱总成份额为 5.4%，排名第五；电机产品份额为 4.9%，排名第五。

新能源商用车业务：微面、轻卡业务订单实现快速增长，重卡产品实现批量销售。

(4) 工业机器人

上半年工业机器人业务实现营业收入 2.7 亿元，同比增长 39%。市场拓展方面：在 3C 和新能源行业，大客户份额进一步提升；上半年发货量超 9000 台。SCARA 机器人份额在中国市场排名第二，且为内资品牌第一名。产品拓展方面，有序布局大负载六关节机器人，其中 60-80KG 负载产品已推向市场，220KG 负载产品研发进展顺利。

(5) 轨道交通牵引系统

上半年轨道交通业务实现营业收入 1.8 亿元，同比下滑 27%。该业务下滑主要是疫情影响了交付节奏。市场拓展方面：上半年新增订单 1.2 亿；中标徐州地铁项目和贵阳牵引系统维保项目；新一代高效混合磁阻电机牵引系统，完成载客运营考核，节能效果显著，通过专家验收。

(6) 数字化业务

市场拓展方面：在纺织、线缆、包装、港口、建机、电梯、空压机等行业形成一定销售，智能空压站业务快速增长。产品方面，构建综合能源管理、设备服务、生产管理等产品，在医药、包装、纺织等行业获得项目订单。

(7) 能源管理业务

市场拓展方面：在发电侧、输电侧收获项目；在配电侧，推出新一代“all in one”方案；在用电侧，提供从设备物联、设备节能到数字化能源的综合能源管理服务。产品方面，加大了光储、储能、制

氢、特种电源等产品的布局。

3、2022 年上半年重大经营任务回顾

(1) 保供保交付取得较好的成功。

(2) 跨步国际化：行业线出海，海外业务团队已陆续出征欧洲、俄罗斯、中东等国家和地区；匈牙利基地启动建设。

(3) 继续深化公司管理变革。

(三) 2022 年经营目标

1、2022 年经营目标

虽然目前来看外部环境压力较大，经济形势不容乐观，但公司对 2022 年经营目标仍维持不变，即营业收入实现 25%-50%的增长，归母净利润实现 10%-30%增长，长效激励基金计划对应的归母净利润目标为 42 亿元。

2、2022 年下半年重点经营策略

(1) 控费：针对外部形势变化，公司收缩人员。

(2) 降本：近几个月以来，芯片交付形势有所缓解。大宗材料价格下行，给公司降本带来了机会。公司采购端应对上游材料的形势做好降本规划。

(3) 市场策略：继续实施“上顶下沉”策略，进一步提升公司产品份额。

二、主要问答：

1、工业自动化业务，公司怎么判断行业下半年的周期趋势？分产品来看，公司各个产品下半年的增长预期如何？

回复：从近几个月来看，宏观经济低迷，下游需求的疲软状况还没有得到改善，预计下半年仍有一定压力。分产品看，工业自动化三大核心产品上半年实现较好增长：变频器增速超过 20%+，通用伺服增速超过 30%，PLC 产品超预期，增速超过 100%。预计下半年变频器和伺服能够保持和上半年差不多的增速，PLC 产品增速会下降，但仍有

信心维持在 50%以上。

**2、双碳目标下公司的数字化能源解决方案在各种应用侧都有一定方案，请教公司在储能业务主要提供什么产品？对该业务的收入有什么目标？**

回复：能源管理是公司的战略业务，未来规划方向是自动化+数字化+能源管理综合解决方案，能源管理业务的推动必须用到公司自动化和数字化的优势。公司重点布局的是 TO B 端，即企业车间场景，这也是公司积累较深的场景。目前，公司在储能业务提供的产品以 PCS 为主，再叠加控制系统做解决方案。

能源管理业务的商业模式还在探索中，目前订单不到 1 个亿，属于起步阶段。

**3、公司数字化业务和储能业务是否有比较重要的时间节点，什么时候可以实现盈利，什么时候有重要的产品发布？**

回复：公司的战略业务在投入阶段不做盈利的要求，而是采取关键里程碑事件来管理。数字化业务，关键里程碑事件包括新平台的推出、数字化平台在公司内部测试的落地、新平台在客户端的上线情况等。能源管理业务，关键里程碑事件包括 PCS 产品的系列化、能源管理的软件平台、样板点搭建等。

**4、公司二季度毛利率和三费率控制得相对较好，同时也针对战略业务做投入，那么公司在考虑控费方面时，是否会影响战略业务的投入呢？**

回复：二季度公司综合毛利率得到了改善，一方面系公司产品价格上调，另一方面，公司五、六月开始严控费用，收紧了人员预算。今年全年费用增速会控制在收入增速以下。2022 年上半年，公司职员净增加约 1000 人（不含产线工人），占比 10%左右，增加人员主要是能源管理、数字化、海外业务以及新能源汽车业务等战略领域的人员。公司在控制费用的同时，对战略业务会按照预算有节奏地推进，保持

坚定投入。

**5、下半年芯片紧缺情况会得到缓解，汇川过去主要是保供保交付的能力去做国产替代，请问供应链缓解后公司继续国产替代的逻辑是什么？**

回复：公司从 2003 年成立以来，从过去的变频器，到伺服、PLC 和工业机器人，一直坚持替代思路。在替代的过程中，核心并非器件国产化，器件国产化是面临贸易战、交付压力等外部环境变化时采取的器件策略。我们替代的真正逻辑是基于公司核心产品从性能、可靠性、功能角度基本可以和国外品牌同台竞技，并依托“工控+工艺”策略去实施的。在市场端，公司按照行业线进行管理，行业划分越来越细，行业解决问题的能力得到比较大的提升。在行业解决方案层面，原先是“单产品+工艺”，现在是“多产品+工艺”，解决方案能力的优势进一步在加强。

**6、在成套解决方案的销售里面，公司大概在哪些行业做得比较靠前？**

回复：中高端 PLC 的应用场合，比如在锂电、光伏、手机制造等行业。过去公司 PLC 产品较弱，高端应用领域 PLC 以外资品牌为主。现在公司补齐了 PLC 的短板。过去这一年通过 PLC 切入这些行业的中高端应用场景，真正实现了“PLC+伺服+工业机器人+其他（直驱、总线等）”综合解决方案覆盖。

**7、联合动力分拆后如果 IPO 提上日程，之后会做独立第三方，还是会考虑和车企合资？后期如果拆出去，则公司的研发投入的压力会下来，研发投入接下来怎么调配资源？**

回复：联合动力分拆符合公司整体战略。新能源汽车业务目前还处于战略投入期，对资金的需求量很大，公司希望通过分拆，一定程度上缓解资金的需求。分拆之后，汇川对联合动力还是保持绝对控股，联合动力也会继续被并表，所以分拆对公司整体的经营影响不大。联

合动力本身作为独立第三方的地位，这是最主要的，即作为第三方向主机厂供货，不过，基于业务落地需求有必要时也会考虑和整车厂合作。

公司研发投入方面，会继续在战略业务上坚定投入：①对数字化重点投入，包括偏软件、FA 自动化软件平台、边缘计算、智能算法等；②能源管理方面，从对设备的理解，从 PCS 延伸到用电侧，最后用数字化手段做能效管理，这也是我们要重点投入的。

**8、第六次股权激励，净利润的目标相比营收更低，主要是因为公司定目标保守，还是和未来的一些决策有关系？将来净利率是否有略微下滑的趋势？**

回复：截止目前，公司总共实施了六期股权激励，前五期的股权激励对公司招聘优秀人才有很大帮助，也降低了人员的管理费用。第六期股权激励的业绩目标，与公司今年的经营目标范围相比偏低的主要原因是：①今年的外部压力较大，经济不太乐观，那么公司设定激励目标就会相对保守；②从股权激励的定位来看，主要是激励员工、招人留人的目的，公司希望这个激励能大概率达成，这样才能起到对人员管理有正向作用。

**9、公司的工业机器人品类扩张很快，请教公司工业机器人的布局方面，和单独的工业机器人厂商对比是否有什么战略差异？该业务未来的市占率目标是多少？**

回复：在中国市场，主流的工业机器人厂商主要是四大家，即 ABB、安川、发那科、KUKA，还有雅马哈、爱普生等。和这些厂商对比，汇川的差异化主要是：①核心部件的供给率较高，从控制系统到伺服系统全部自制，毛利率比较好；②公司的工业机器人业务聚焦在光伏、锂电等高景气下游领域，持续打造“自动化+工业机器人”协同的解决方案。

从公司战略目标来看，未来工业机器人希望做到中国市场的第一

名。

**10、公司海外业务具体的产品和市场有哪些？未来市占率目标及对应的时间节点如何？**

回复：2022 年是汇川的国际化元年。当前很多行业线已经开始进行海外布局了，我们的产品在东亚、南亚等地区几乎可以满足，我们的伺服、变频器产品也逐渐能够满足欧洲市场的需求（尤其是符合欧洲市场安全功能的标准）。目前已经实现一定金额的销售。另外，在国外本土化制造方面，公司坚定 Local for Local 的策略，会逐步把销售和供应链体系在当地建设起来，今年上半年已经启动匈牙利工厂建设工作。

目前公司海外业务占比 5%-6%，希望 2025 年海外业务占公司总收入的比重在 15%-20%。

**11、投资收益方面，对公司越来越重要，在每个季度的确认节奏是怎么样的？**

回复：公司泛投资收益主要涉及 2 个项目：①会计报表内的投资收益，主要是我们作为 LP 参与的基金产生的收益。2022 年上半年因欧元贬值，投资收益有 0.4 亿-0.5 亿的损失。②非流动性资产公允价值，即股权投资类。上半年公允价值贡献约 2 亿元，主要是投资一个上游企业上市，因股价表现较好带来了公允价值提升。整体上看，投资收益较难预测，很难做到主动管理。

**12、公司在保供保交付方面一直做得比较好，能够实现的背后原因是什么？**

回复：从 2021 年持续到今年上半年，上游器件供货非常紧张，交付周期普遍变长，主要是芯片紧缺叠加疫情导致供应链受到影响带来的。公司在供应链方面投入了很大精力，也采取了较多措施，包括器件抢货、器件的设计替代（避免缺芯）等。2022 年 4-5 月，疫情严重的时候，公司在物流方面采取了很多主动的措施，使得供应链尽量

顺畅，同时，我们通过生产端的保障，顺利交付产品给客户。

**13、在自动化领域，公司为什么能够在锂电、光伏领域实现比较高的份额，这和战略有关系吗？**

回复：锂电、光伏属于新兴的设备制造业，公司能够在这些新领域实现高份额的原因主要是：①在新兴行业里，外资品牌的影响力和解决问题的能力不是特别深，汇川跟外资品牌是在同一个起跑线上去拓展的；②汇川有快速学习的能力，能够迅速积累行业工艺，人员投入较多，综合使得我们在这些行业的拓展取得较快提升；③汇川的服务能力较好。

**14、工业自动化市场，公司上半年预期 6-7 月市场会企稳、8-9 月会提速，目前这个判断会有变化吗？**

回复：上半年公司整体判断：2022 年上半年压力较大、下半年压力会有缓解。当前时点来看，工业自动化领域的压力仍然没有明显的缓解，下游需求萎靡不振。公司对于变频器、伺服等自动化产品的增速目标，是否达成要看内外部环境形势，但从公司角度，我们还是会努力去实现今年整体目标的。

**15、公司二季度毛利率有较好的提升，展望下半年，预计下未年的毛利率的情况如何？**

回复：公司的综合毛利率会受产品结构影响，因此这是公司管理的难点。从目标来看，预期下半年毛利率能够维持上半年水平，从影响因素来看包括：①新能源汽车毛利较低，但该业务占比在提升；②电梯业务是否会改善；③关键器件和大宗材料的供应价格变化。

**16、公司新能源汽车动力总成和电机产品在市场排名进步较快，目前排名第五，这些产品的结构占比情况如何？**

回复：从公司新能源汽车几个产品的出货数量看，销售最多的是电控产品，上半年乘用车和商用车电控出货数量约 21 万台，电机出货约 11 万台，动力总成出货约 7 万台。

**17、新能源汽车上半年产销数据很不错，单独来看，新能源汽车业务上半年是否已经实现了盈亏平衡？**

回复：2022 年上半年新能源汽车仍未实现盈亏平衡，亏损几千万，亏损的原因主要是 4-5 月份疫情影响了交付，这个无法弥补回来。新能源汽车业务的模式是有项目就要投入，且投入两年后才会订单的贡献。目前，该业务项目比较多，需要较大研发投入，人员上有增加，预计今年达成盈亏平衡略有压力。

**18、CNC 产品今年拓展的情况如何？**

回复：公司 CNC 产品的拓展整体低于预期。中国市场金属加工类应用，核心控制系统还是比较高端的，公司现在在攻克核心工艺的进展上略低于预期。不过，从 CNC 产品的下游拓展来看，在激光领域有较好的进展，但目前订单金额较小，形成批量销售还需要时间。

**19、工业自动化产品占有率的情况，伺服和 PLC 产品的市占率是否看到天花板？**

回复：公司伺服产品上半年份额约 21%，但伺服市场整体空间在不断增长的，下一步公司伺服产品的份额目标往 30%、40%去努力；PLC 产品方面，小型 PLC 上半年也实现较高的份额增长，但公司未来主要的发力点在中大型 PLC，中大型 PLC 目前份额仍非常小，提升空间足够大。此外，公司逐渐加大海外业务拓展，市场空间会进一步打开，未来几年自动化核心产品还看不到份额的天花板。

**20、新能源汽车业务，碳化硅、扁线技术、单管技术等产品的应用情况如何？**

回复：①公司第四代电控就是采用的碳化硅平台；②扁线电机解决方案主要是多线扁线电机，目前应用比较成熟，已经实现批量生产，生产端也搭建了对应的产线；③单管的方案过去就有批量的应用，公司产品使用单管和模块的方案主要取决于供货的形势。

	<p><b>21、税务方面，所得税的优惠是持续性的吗？</b></p> <p>回复：公司所得税税率方面较低的原因有两个：①部分子公司享受“两免三减半”的政策，即 2022、2023 免征企业所得税；②中国政府对研发类的企业实施研发加计扣除政策。</p> <p><b>22、公司上半年经营性现金流的情况，Q1 和 Q2 都是负的，原因是什么？</b></p> <p>回复：客户给公司的回款中，约 80%是承兑汇票。对于承兑汇票，公司会做不同的处理：①直接将承兑汇票支付给供应商，这样的票据不产生现金流；②承兑汇票到期后转化为现金流；③将承兑汇票提前贴现，提前贴现会产生现金流。目前公司的票据管理中，承兑汇票贴现率比较低，所以导致上半年现金流为负，不能真正体现公司的现金流情况。</p> <p>从公司内部管理的指标来看，承兑汇票视作回款，从这个维度看公司现金流情况较好。关注公司现金流情况，DSO（应收账款周转天数）是比较准确的指标。</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	2022 年 8 月 24 日