

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：2022-15

<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、8月25日 第一场：券商策略会 国投瑞银、太平资产、融通基金、中银资管、招商证券自营、盈峰资产、创金合信基金、中海基金、鹏华基金、宝盈基金共12人 第二场：电话会议 华泰资产、嘉实基金、高瓴投资、中泰资管、施罗德投资、泰康资产、博时基金、华夏基金、富国基金、大成基金、中国人寿、南方基金、易方达基金、东证资管、鹏扬基金、工银瑞信、Greencourt、慎知资产、朱雀基金、广发基金、睿远基金、平安资管、建信基金共33人 二、8月29日 第一场：电话会议 资本集团 共2人 三、8月30日 第一场：电话会议 威灵顿管理公司 共2人 </p>

	<p>第二场：电话会议</p> <p>富达基金 共 9 人</p> <p>四、8 月 31 日</p> <p>第一场：券商策略会</p> <p>Destination Partners Limited、Cathay Life Insurance、Mirae Asset Global Investments 、 Janus Henderson Investors、Antipodes Partners、LFCC Holdings、Edmond de Rothschild Asset Management、JPMorgan Asset Management、TCW Group 、 Gannett Welsh & Kotler LLC 、 TD Asset Management、MacKenzie Financial Corp、Yiheng Capital、Janchor Partners 、 Nikko Asset Management 、 Luxence Capital、Samsung Asset Management、Barings LLC、ABRDN、RRJ Capital、BNP Paribas Asset Management 共 22 人</p> <p>第二场：券商策略会</p> <p>ANGLEPOINT ASSET MANAGEMENT 、 APAH CAPITAL 、 AVANDA INVESTMENT MANAGEMENT、AVEREST APITAL、BALYASNY ASSET MANAGEMENT 、 BLUECREST CAPITAL MANAGEMENT 、 BOSTON PATRIOT、BROAD PEAK INVESTMENT ADVISORS、CARRHAE CAPITAL、CATHAY LIFE INSURANCE、CHINA ALPHA FUND MANAGEMENT、COALESCENCE PARTNERS、DALTON INVESTMENT GROUP、DYMON ASIA CAPITAL 、 EAST POINT ASSET MANAGEMENT 、 EASTSPRING INVESTMENTS、ELLERSTON CAPITAL、EURIZON CAPITAL、FACT CAPITAL、GMO、GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT、ISHANA CAPITAL、JERICHO CAPITAL ASSET MANAGEMENT、LMR PARTNERS、LYGH CAPITAL、MANULIFE INVESTMENT MANAGEMENT、MARSHALL WACE、NATIXIS、ONE01 CAPITAL、ONTARIO MUNICIPAL EMPLOYEES</p>
--	---

	<p>RETIREMENT SYSTEM、PARTNERS BAY、PICKERS CAPITAL、PICTET ASSET MANAGEMENT、POINT72 ASSET MANAGEMENT、SEATOWN HOLDINGS、STATE STREET GLOBAL ADVISORS、SUMITOMO MITSUIDS AM、TAIREN CAPITAL、TENG YUE PARTNERS、TIGER PACIFIC CAPITAL、Y2 CAPITAL 共 49 人</p> <p>五、9月2日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>Belle Capital 共 1 人</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 8 月 25 日-9 月 2 日</p>
<p>地点</p>	<p>线上：电话会议</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生</p> <p>投资者关系经理：张键明女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、假设今年下半年及明年需求比较差的情况，公司通用自动化板块抗风险能力跟 2019 年比会有什么变化？</p> <p>回复：公司通用自动化业务抗风险的能力对比过去一定会有较大提升的，具体表现在：</p> <p>① 公司品牌认知度较过去大幅提升，公司作为国产自动化龙头企业，在行业国产化的趋势中会得到更多客户的青睐；</p> <p>② 公司“上顶下沉”的能力比过去提升较多，体现在：外部需求不振时，公司的自动化业务能基于“光、机、电、液、气”整体解决方案的能力去不断提升市场份额，同时，各类产品型号的不断拓宽和性能持续提升也能促进公司产品在中高端的应用领域扩大。</p> <p>目前自动化行业的下游需求确实偏弱，这让公司承受了一</p>

定的管理压力，但不管外部环境如何，公司会一如既往保持抓市场变化和机会的韧性，在行业好的时候，我们要做得比行业更好；在行业下行时，也要表现出优于行业的增长。

2、工控产品供应形势缓解后，公司如何保持住原先抢占外资的份额？

回复：供应形势缓解，可以从两个方面理解：一是器件的供应形势缓解；二是需求不旺，订单的紧迫性有所缓解。供应形势缓解后，我们对公司继续提升市场份额的能力有信心，表现在：①公司给客户提供的价值是一定规模下的综合成本优势以及带有特色工艺解决方案的优势，这两个优势叠加，能大大提升与客户的粘性；②这几年随着外部环境的变化，国产化是一种趋势了，这既有基于供应链安全考虑的因素，也有综合成本和服务方面的因素。

总之，汇川会凭着整体解决方案和综合服务能力来持续与客户对接，并持续加强快速定制化服务的能力，以此保证公司的综合竞争力。

3、怎么看待其他国产品牌的追赶？

回复：自公司成立以来，从最早的变频器时代，到现在的伺服时代，再到未来的 PLC 时代，一直都有同行的追赶和竞争，这是很正常的现象。正是这样的竞争，倒逼公司持续思考如何打造综合竞争力，如思考多产品解决方案框架以及追求产品极致成本目标等。

4、公司对储能业务是怎么定位的？

回复：储能属于能源管理业务的一部分，而能源管理是公司的战略业务。公司核心的技术之一是电力电子技术，从电力电子技术往解决方案延伸来说，做能源管理是具备技术优势

的。

目前已形成销售业绩的是以储能 PCS 产品为主，主要面向电网侧，配合系统集成商去提供产品。公司未来的能源管理业务更多的是围绕企业端的能耗管理去进行的。以汇川自己新建的岳阳和常州工厂为例，公司希望打造成绿色数字化工厂，即：
①能源结构上要做调整：需要配置光伏、风电等新能源结构；
②设备用电要管理起来：企业耗电大的设备场景，如空调、空压机、起重设备、产线设备等，这些设备是汇川最熟悉的场景，要探索如何用数字化手段深挖节能效果。
总体上，公司会聚焦企业端做能源管理的集成，目前在积极探索商业模式和解决方案的过程中。

5、公司近两年强调平台的拉通，可以介绍一下怎么做平台拉通？可以理解为是不同产品之间物料的拉通吗？

回复：物料拉通是其中的表现，但产品拉通更多的是底层的拉通，在底层之上开发技术平台、模块平台、产品平台和标准化产品/定制化产品平台。举例看，公司小功率的变频器和伺服产品，硬件平台是一样的。硬件平台拉通后，再重新做一个新的变频器或者伺服产品，不需要重新设计了，这会大大提升开发效率。另外，行业定制化是公司的核心竞争力，但如果每个行业都进行单独的定制化，则效率太低。搭建好技术平台、模块平台以及产品平台这个基础，再往上做标准产品和定制化产品，效率会大大提升。还有，对应到生产端，平台拉通后带来物料的一致化、制造的一致化，这也能体现规模化的优势。

6、新能源汽车业务作为公司的战略业务，从回报来看，是基于什么出发点？

回复：公司新能源汽车业务，从 ROE、毛利率等指标来看，确实跟自动化业务有一定差异性。对标业内标杆，新能源汽车

业务的财务模型大概是这样：20%出头的毛利率水平、较高的研发费用率、8%-10%的净利润率。但我们还是继续坚定投入，大致原因在此：①该业务前景较好，规模起来后对公司净利有一定贡献；②汽车业务精益化经营的管理思维，对自动化、电梯等其它业务板块的精益经营能力的提升有很好的借鉴作用；③汽车业务对物料平台追求大批量下的极致低成本效益，这在将来一定会反哺工业板块的。

7、联合动力分拆上市的推进情况如何？

回复：公司于2022年8月份正式披露了关于授权公司经营管理层启动分拆联合动力境内上市前期筹备工作的提示性公告，目前分拆的筹备工作已经正式启动，会按节奏推进下去。如有实质性内容，公司会及时进行披露。

8、上半年电梯业务有一定下滑，全年来看电梯业务会如何发展？海外情况的进展如何？

回复：2022年上半年，疫情对于公司电梯电气大配套的影响要大于房地产形势带来的影响。目前来看，公司电梯电气大配套业务逐渐在往好的方面恢复：①近几个月，跨国整梯厂发梯量逐渐恢复到去年同期水平，带动公司电梯业务订单的逐步恢复；②公司电梯业务海外市场增长较好。

全年来看，电梯业务实现全年目标虽然有一定压力，但公司仍会坚持通过“提升大配套销售比例、提升跨国企业份额以及积极拓展海外市场”等策略实现业务增长。

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。

附件清单(如有)	无
日期	2022年9月5日