

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：2022-17

<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、9月20日                      第一场：现场调研                      永安财险共3人                       二、9月21日                      第一场：电话会议                      国海富兰克林基金 共7人                       第二场：电话会议                      上投摩根基金 共3人                       第三场：电话会议                      Genesis Investment Management 共2人                       三、9月27日                      第一场：电话会议                      施罗德基金共3人                       第二场：券商策略会                      IGWT Investment、King Tower Asset Management、泰康资产、                 </p>

	<p>嘉实基金、大成基金、世诚投资、智子投资、第五公理投资、群益证券投资信托、泛海控股、国金证券资管、鸿运私募基金、华宝证券、前海唐融资本投资、中信证券、光大证券、尚近投资、碧云资本、尚城资产、国寿安保、中邮人寿保险、度势投资、惠正投资、工银资管、中邮证券、尚诚资产、泰霖投资、嘉合基金、宝新资产、景耀资管、橡果资产、复通私募投资基金、中荷人寿保险、细水资产、兴云投资、瞰道资产、诚通基金、建信基金、玖龙资产、光大保德信基金、璞远资产、古木投资、新华资产、招商证券资管、华润元大基金、金犇投资、劲邦资本、春谷私募基金、横琴人寿保险、德华创业投资、长信基金、留仁资产、登程资产、华闻期货、易同投资、中海基金、米仓资本、泓澄投资、立格资本投资、大象资产、永瑞财富、孚悦中诚资产、山丘资产、涌乐股权投资基金、长盛基金、海富通基金、财通证券、安信证券资管、招商基金、中邮理财、华夏财富创新投资、东证资管、光大永明人寿保险、中融信托、大朴资产、中国国际金融公司、天猷投资、融通基金、宜杭投资、云南国际信托、太平基金、国金证券资管、国融证券、银河基金、西部利得基金、东吴投研、中天汇富基金 共 95 人</p> <p>第三场：券商策略会 泰康资产共 9 人</p> <p>四、9 月 28 日 第一场：电话会议 AIIM Investment Management、Antipodes Partners、Bell Asset Management、DEMARKETED-ATLANTIS INVESTMENT MGMT、Eurizon Capital SGR SPA、GUOTAI JUNAN INTL AM、Goldman Sachs Asset Management、JO Hambro Capital Management、JPMorgan Asset Management、Mackenzie Financial Corp、</p>
--	--

	<p>Orchid China Management、Point72 Asset Management、Pzena Investment Management、Samsung Investment Trust、UBP Asset Management 共 16 人</p> <p>第二场：现场调研 Somerset Capital Management 共 1 人</p> <p>五、9月29日 第一场：现场调研 永赢基金共 1 人</p> <p>第二场：电话会议 Columbia Threadneedle Investments 共 3 人</p> <p>六、9月30日 第一场：电话会议 富达投资 共 5 人</p> <p>第二场：电话会议 银华基金共 9 人</p> <p>第三场：电话会议 鲍尔赛嘉（上海）投资共 2 人</p> <p>七、10月10日 第一场：电话会议 加拿大养老基金共 5 人</p> <p>八、10月11日</p>
--	---

	<p>第一场：电话会议 Impax Asset Management 共 2 人</p> <p>九、10 月 12 日</p> <p>第一场：现场调研 富国基金、高毅资产共 2 人</p> <p>第二场：现场调研 睿远基金、朱雀基金共 2 人</p> <p>第三场：电话会议 富达国际共 6 人</p>
<p>时间</p>	<p>2022 年 9 月 19 日-10 月 14 日</p>
<p>地点</p>	<p>线上：电话会议 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>
<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 董秘办主任：吴妮妮女士 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><b>1、当前通用自动化业务所对应到的下游领域，景气度如何？</b></p> <p>回复：自年初以来，通用自动化业务虽然受宏观经济影响在下游需求表现上呈整体较弱态势，但其实也存在结构性行情。我们从细分市场拆解来看：① 能源板块整体表现较好，特别是光伏和风电行业，今年以来实现较高增长；②手机、TP、半导体、汽车装备等新兴设备行业增长不错。以手机行业为例，虽然行业整机出货量不理想，但组装厂、模组厂技术改造投资带来了一定的设备需求。公司在手机行业抓住了技改项目需求</p>

机会点,同时以多产品整体方案销售模式,实现了份额的提升;  
③ 空调制冷行业,受益于数字中心的发展,今年也实现了较好增长;④ 冶金、石油、化工等过程工业板块整体增长,优于 OEM 板块;⑤ 传统起重、注塑机、机床,受行业本身的需求影响,整体偏弱一些。

## 2、公司的自动化业务,从产品上看会有哪些方向的延伸?

回复:公司在自动化领域,围绕着光、机、电、液、气等领域的技术方向,会不断延展产品,从而形成一体化的解决方案。具体来看:① 光的领域:产品包括机器视觉、光电编码器、传感器等产品;② 机械领域:从工业机器人、丝杠、高性能电机等偏机械的产品,延伸到高精密的组件、传动模组、导轨等产品;③电气技术领域:主要涵盖公司传统的自动化产品,包括变频器、伺服、PLC 和其他的控制系统等;④电液技术领域:公司专用电液伺服是电和液相结合的技术;⑤气的领域:气动产品。

虽然我们的产品范围会越来越宽,但综合来看,基本还是围绕着设备自动化和产线自动化去搭建整体解决方案的。

## 3、电梯业务上半年有一定下滑,目前看对今年全年怎么预期?

回复:电梯业务受疫情和房地产市场的影响,上半年出现了一定下滑。从全年来看,公司期望实现电梯业务的正增长,下半年会积极做好该业务的订单追赶工作。目前看,市场端仍有几个好的机会点:①跨国大客户,对公司的电梯变频器和一体化控制的接受程度在提升,电控产品在跨国整梯厂的份额有望进一步提升;② 电梯电气大配套的解决方案占比在提升;③电梯业务海外市场今年机会点较好,预计可带来较好的增长。

借助着几个机会点,来对冲今年行业的疲软和疫情带来的

影响，最终实现该业务的稳健态势。

#### **4、公司的海外战略是什么样的，怎么切入？目前推进的节奏如何？**

回复：2022 年是汇川的国际化年，要向海外市场迈进。过去，公司在海外市场的销售占总体收入比重约 5%，占比还比较低。海外战略的实施，可以从以下几个方面来看：

①从市场布局来看：重点布局东南亚、南亚、中东以及欧洲市场，且当前 5%的销售规模基本是集中在这些区域。在区域型市场，公司会基于过去的销售经验，针对不同市场的客户需求特点，做好不同市场的通用产品定义；

②从行业角度：公司在电梯、空调制冷、空压机、纺织、起重等行业拥有行业领先解决方案。我们会利用这些行业专有解决方案以及跨国企业在国内工厂批量应用的优势，向跨国客户的海外分部延伸。

③从人员规划来看，会呈现海外员工和中国员工共同合作局面，且我们会把中国员工派驻海外。

2022 年，我们这几个策略要逐渐落地。从目前推进节奏来看，行业线人员已经逐渐走出去，包括俄罗斯、中东和欧洲市场，并开始触达客户的海外分支；②匈牙利工厂开始建设，以保障针对欧洲客户的本土化交付能力。

#### **5、对于跨国客户，他们在中国的方案，跟他们在其他国家的方案，需求有差异吗？**

回复：需求会有一定差异，但汇川在跨国企业中有一定的品牌信誉度。以空压机行业为例，虽然公司在过去十几年一直给主流的跨国空压机 OEM 客户做定制化解决方案，但也具备向他们海外主体提供方案的优势，体现在：① 汇川非常懂空压机，虽然海外市场会存在电压等级不同和技术差异化需求，但对空压机的理解是相通一致的。如果这些 OEM 客户的海外分部

也需要定制化，公司会基于行业工艺和对设备的理解与方案积累，就能驾轻就熟切入新的定制化；② 从品牌角度看：汇川在空压机行业的积累，从过去的工频到变频化，从异步方案到同步机方案，再到现在的空压机数字化解决方案，始终引领着解决方案的创新，实现了在主流外资空压机客户中的大份额销售，在行业已经形成较高的品牌影响力。

#### 6、公司管理变革今年有哪些比较重要的进展？

回复：公司管理变革是一个持续的过程。2022 年，主要围绕流程搭建和借助流程变革进行组织调整。目前看，最大的进展是研发端 IPD 变化和研发组织调整。从落地效果看：① 在产品定义端，成立了产品竞争力中心，下面包括多个不同产品 IPMT 组织，保证既有专门组织和流程保障产品竞争力打造，也能使效率得到提升；② 在研发后端，把底层技术平台和产品平台进行了拉通。以驱动产品中的变频器和伺服为例，过去是单独的伺服和变频器开发部，现在把变频器和伺服小功率的产品实现一致的平台，底层的软件、IGBT 平台、DSP 平台以及硬件平台全部拉通，再从平台的基础上，形成伺服和变频器的平台产品。通过 IPD 流程的再造，使研发投入实现高效产出。

#### 7、公司未来 2-3 年，公司重点投入的方向？

回复：从公司现有业务来看，有三个梯队：一、支撑公司利润和收入成长的：工业自动化和电梯大配套业务；二、未来 2-3 年增长快速的：新能源汽车电驱&电源系统和工业机器人业务；三、代表未来战略方向的，有两个新业务在加大投入力度：数字化业务和能源管理业务。

①数字化业务：给客户提供基于生产车间和后服务设备维护两个工业场景的解决方案，简单说就是基于过去工业互联网做 PAAS 和 SAAS 化的解决方案。

②能源管理业务：提供包括储能和基于企业侧的能源管理

	<p>解决方案。公司有三个底层技术：电机驱动与控制技术、电力电子技术、控制软件及软件技术，基于这些技术，可以较好地延伸到能源管理业务所涉及的工业电源、储能逆变器产品和EMS 解决方案。</p> <p>将来企业端的自动化，必然会走到数字化+能源管理，比如要知道哪些设备耗电大，需要对设备工艺、变频器、设备运作机制等都非常了解。自动化+数字化+能源管理，这也是解决方案的融合。</p> <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 10 月 17 日