

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：2022-18

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 650 人。
时间	2022 年 10 月 27 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年三季度业务回顾及对2022年全年经营目标的展望，主要内容如下：</p> <p>（一）大背景：顺趋势+抓机会</p> <p>在高质量发展实体经济和双碳政策的国家战略下，智能制造、国产化、结构机会、存量升级、新能源成为新的趋势与机会。汇川技术的战略思维是在不确定的外部环境下，抓长期及短期的确定性机会。从智能制造到新能源汽车、低碳化、数字化，都是汇川技术的业务战略，公司顺应长期趋势，抓住短期机会，不断应对外部的不确定性。</p> <p>（二）2022年三季度业绩回顾</p> <p>1. 关键财务数据</p> <p>（1）营业收入</p> <p>公司2022年前三季度营业收入162亿，同比增长22%。前三季度营业收入从季度分布情况来看是环比增加的，其中第三季度收入达58.44亿，创历史新高。</p>

	<p>在外部需求疲软的情况下，公司仍有较好的增长主要源于：</p> <p>① 结构性行情机会</p> <p>其一在于低碳、新能源汽车等产业链带来的机会，其二在于中国传统制造业的结构化机会，如工艺变化带来的全电注塑机，工程机械带来的电动化机会等。公司在抓结构化机会方面表现突出。</p> <p>② 交付能力</p> <p>优秀的产品交付能力给公司创造了很多机会。</p> <p>③ 国产龙头品牌效应</p> <p>公司作为国产自动化龙头品牌，在行业国产化的趋势中得到更多客户的青睐。</p> <p>④ 多产品解决方案能力</p> <p>公司从伺服开始，叠加PLC、工业机器人、HMI等产品。多产品的组合销售，不仅带来公司防御和进攻能力的提升，也带来行业价值链的扩大。</p> <p>(2) 归母净利润</p> <p>前三季度归母净利润合计30.85亿元，同比增长24%；第三季度归母净利润11.1亿，同比增长19%。</p> <p>前三季度归母净利润同比增速基本和收入同比增速持平，略高于收入增速，这主要源于收入的持续增长和政府补助、股权投资公允价值增加、所得税减少等原因。</p> <p>(3) 毛利率</p> <p>前三季度综合毛利率35.96%，同比下滑0.76个百分点。</p> <p>毛利率的变化主要是产品结构的变化和上海疫情导致的电梯业务交付受影响。其中产品结构变化体现在高毛利率的通用自动化业务增速放缓，低毛利率的新能源汽车业务增速提升。上半年上海疫情导致电梯业务交付受阻，运营成本凸显，对整个公司毛利率产生影响。</p> <p>(4) 三费情况</p> <p>公司三费情况控制的整体较好，整体费用率19.85%。</p> <p>公司坚持高研发投入，研发费用率持续增长，前三季度研发费用</p>
--	---

16亿，同比增长43%。研发费用的增长主要由于员工人数变化及调薪带来的员工薪酬增加，以及软件为主的战略业务持续投入及管理变革费用摊销的增加。

2. 业务回顾

(1) 通用自动化

2022年1-9月，通用自动化业务实现销售收入83.23亿元，同比增长21.70%；其中，通用变频器产品实现销售收入30.63亿元，通用伺服系统实现销售收入36.38亿元，PLC&HMI实现销售收入9.79亿元；电液系统实现销售收入3.51亿元。

通用自动化前三季度在市场拓展方面表现为：能源SBU快速增长；过程工业、重工SBU较快增长；收入过亿的行业有27个；新行业有测试台、储能、医药、有色、工程机械等，收入增速超过100%。

公司通用自动化最重要的战略专项为“做强控制器”，主要以中大型PLC为主搭建生态，使订单与收入均实现快速增长。

(2) 电梯电气大配套

2022年1-9月，电梯电气大配套业务实现销售收入38.26亿元，同比下滑2.48%。

电梯板块今年受地产及疫情的双重影响，收入同比下滑，不过在抵御周期方面也做了较多努力。电梯业务主要策略是聚焦跨国企业客户及大配套业务，其中，大配套业务取得了33%的同比增长。另外，公司也在探索数字化维保并逐渐推出智能电梯解决方案。

(3) 新能源汽车电驱&电源系统

2022年1-9月，新能源汽车业务实现销售收入32.65亿元，同比增长83.30%。

新能源汽车业务收入的80%来自于新能源乘用车业务。具体来看，新能源乘用车这块业务的亮点如下：

① 新定点项目超35个，定点成功率提升，定点OI快速增长

② 传统车企订单量增加，传统车企订单量占乘用车订单比重超40%。

	<p>③ 联合动力品牌认可度提升，海外车企电源产品定点放量。</p> <p>④ 产品结构多样化，电控、总成形成两大支撑，电源逐渐起量。</p> <p>新能源商用车方面的亮点如下：</p> <p>① 轻卡方面，市场占有率持续提升</p> <p>② 微面、重卡方面，平台产品推广见成效，订单稳步增长</p> <p>（4）工业机器人</p> <p>2022年1-9月，工业机器人业务实现销售收入4.03亿元，同比增长39.79%。</p> <p>工业机器人业务在前三季度发货超12,000台，主要为SCARA机器人，六关节机器人占比25%左右。汇川技术机器人业务开展时间较短，取得这样的成果说明公司跨领域做新产品的拓展能力较强。</p> <p>产品开发方面：大负载六关节，60-80KG市场端批量供货；220KG研发进入内部测试环节；推出4KG、10KG桌面机器人；小六关节、SCARA平台提升，机型迭代。</p> <p>（5）轨道交通牵引系统</p> <p>2022年1-9月，轨道交通业务实现销售收入2.80亿元，同比下滑35.77%。</p> <p>业务比较小，受疫情影响交付延期，收入出现同比下滑。</p> <p>（6）数字化业务</p> <p>数字化业务处在产品平台的开发完善以及市场推广的初期，今年推出数字能源新产品“汇联智控”及配套云服务，聚焦公辅车间节能降耗，推出设备后服务新产品“汇服务”，聚焦设备制造商后服务市场。</p> <p>（7）能源管理业务</p> <p>市场拓展方面，PCS、升压一体机等产品形成批量销售。前三季度订单在3亿左右，取得了一些项目的突破，中标了一些大的项目。</p> <p>（三）2022年经营目标</p> <p>虽然前三季度收入增幅未到25%，但目前看四季度压力比三季度</p>
--	--

小，所以2022年经营目标维持不变，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。

二、主要问答：

1. 公司 Q3 财报中，单季度伺服增速有所下滑，但 2021 年伺服同期增长速度很快，那么今年在下游行业中，哪些行业将表现较好？哪些行业将较差？

回复：2021 年通用伺服系统在新能源行业和先进设备制造行业增长迅猛，全年实现销售收入 37.69 亿元，同比增长超过 100%，这样来看前期基数就比较大。在国内，泛 3C 行业、泛机床、半导体、印刷包装等行业，都需要用到伺服。2022 年 1-9 月公司在泛 3C 行业增长比较快；在锂电池行业低于预期，这个低于预期的原因一方面是去年基数大，另一方面是手机行业锂电池投入很小，动力电池和消费电池投资放缓；印刷包装增长 10%。

2. 公司对于伺服产品在下一季度或者整个下半年的展望是怎样的？

回复：1) 光伏、风电、锂电投资会增加，预计能源板块能维持较快增长；2) 泛 3C 行业，手机产业链会有结构性的机会，包括手机零部件，中框的机会、模组厂升级改造，也给公司带来一定的机会；3) 在机床行业，公司一直都是伺服单产品在单打独斗，接下来随着 CNC 产品的导入，会产生协同作用，注塑机、机床行业最近略有复苏；4) 印刷包装明年会有复苏。这些行业的复苏给伺服的增长也带来机会。

3. 伺服 Q1-Q3 市占率提高到了 20%，后续的市占率目标？光编伺服和磁编的占比和规划？PLC 融合工艺，是否是未来推动伺服市占率的驱动力？机床产品应用如何？

回复：关于伺服，目前汇川的市占率是中国市场的第一名，汇川的终极目标是 50%的市占率，伺服的成长还有很大空间。我们计划以带工艺的 PLC、CNC 带动伺服的拓展，拓宽产品系列来拓展市场。

关于光编码器和磁编码器，目前以光编码器为主，磁编码器成本有优势，但光编码器性能更好。汇川后面会推出成本低的光编码器。

关于 CNC 产品，目前低于预期，激光类市场进展较好，形成了批量销售，提出了解决方案；金属加工类的有强轨迹工艺，我们还有短板，公司还在不断完善产品的过程中。

4. 通用自动化目前处于周期的什么位置？明年的增长展望？能实现变频器产品超预期增长的原因和持续性如何？

回复：从公司自身角度，通用自动化相关行业目前有复苏迹象，通用自动化业务的订单增速较好，且我们预计 2022 年 Q4 比 Q3 好。有些行业例如泛 3C、光伏、风电、汽车、空调制冷、半导体较好，空压机、注塑机、机床有复苏的迹象，所以整体上处于底部往上走。通用自动化业务现在 22%的增长，明年大约在 30%左右的目标。

变频器产品的订单同比增速在 20-30%，相比通用伺服的同比增速更好，主要得益于过程工业和重工行业（冶金、有色、测试台、建筑、空调制冷）增速较快。

5. 公司纺织一体化项目的内容是什么？服务价值量范围？销售模式和合作形式是怎样的？

回复：纺织行业是公司做数字化服务最快的行业。我们在纺织行业目前是数字化+自动化的结合，订单过亿，其中主要还是自动化。数字化与自动化的比例是 1:6 至 1:10 之间的比例关系。这是公司打造的商业模式，通过数字化的整体解决方案带动自动化的销售，也受益于公司在自动化领域的理解优势。新平台推出后，项目运作服务和需求就会下降比较多，有利于产品交付和降低研发费用。

目前公司新的数字化平台还没有正式在市场端应用。

6. 公司自动化产品线的布局及变化是怎样的？

回复：通用自动化除了三大产品之外，还需要布局的有高性能节能电机、围绕解决方案的传感器、气动部件、视觉。我们做的更偏解决方案和定制化，不是简单物理的搭积木，而是要能做出化学反应，让客户享受一体化和综合解决方案的优势。

7. 公司气动市场的规划？

回复：公司目前是在探索气动行业。中国市场容量大概 200 多亿，海外三家巨头垄断。公司处于探索的初期，产品还没正式推出。汇川一定会沿着工业自动化的大板块拓展产品线。

8. 介绍一下半导体设备和汽车装备下游这两块业务进口替代的进展和展望？

回复：这两个行业是新增且体量比较大、增速比较快的行业之一。国内半导体装备后段的比较多，工艺要求不高，我们的产品也是应用在这些设备里面。

汽车装备主要是换电站的业务，西门子、三菱很强，有整条线的解决方案，整线上的汽车装备汇川技术做得相对还是比较少，这也是我们重点拓展的方向。

9. 公司在流程自动化的产品布局如何？

回复：公司的控制类产品大部分聚焦于离散型自动化设备市场；流程型的产品就是大型 PLC 和 DCS 两种，DSC 没有决定是否做，但大型 PLC 一定要做，尤其是面向冶金这种行业的。

10. 请您介绍一下重工行业和流程行业增速快的原因？

回复：重工行业主要是起重、工程机械和测试台。增速比较快的原因主要是测试台和工程机械电动化的机会。流程行业比较复杂，冶

金、石化、化工、造纸、水泥等行业都有，西门子和 ABB 在流程工业有很强的影响力。我们的流程工业主要是抓住了部分行业国产化替代的机会，比如冶金、建材、有色，但目前公司在这些行业的占比还不是很高，潜力较大。

11. 流程工业、重工和 EU 是重叠的关系吗？公司相关业务增长的驱动力来自于哪里？

回复：流程工业、重工、还有一些区域市场跟 EU 有些重叠。现在没有 EU 的板块了，都分到流程工业、重工、区域市场了。驱动力方面，国产化是一个方面，另外今年流程工业的投资还是不错的，Q3 很多项目都启动了。

12. 公司在流程型以外的产品市场竞争优势是什么？是否有其他国内竞争对手在模仿？

回复：行业会有一些特殊要求，其他竞争对手去模仿复制是有的，但综合能力上相比我们取得竞争优势是比较难的。综合能力体现在：一是对行业工艺的理解和多产品解决方案；二是客户对供应商的资质有认证，也是一个门槛；三是对行业本身工艺的独到理解。汇川技术由于多方面因素形成了综合竞争优势，要被替代有难度。

13. 公司电梯大配套业务有没有进入海外项目？

回复：一方面是跨国企业的国内和海外项目，另一方面是海外企业的本土化电梯业务，我们都在拓展。大配套业务在向海外客户逐渐渗透，卖得最多的是贝思特电气产品。

14. 如果房地产维持不景气状态，海外能否对电梯大配套业务提供一些增长补偿？

回复：明年房地产影响还在，但从全球来看，公司电梯业务会有这几个机会：

1) 跨国企业的变频和控制系统国产化; 2) 公司在海外市场增长比较快; 3) 中国的商用扶梯市场, 成长很快; 4) 后服务的数字化业务拓展。

公司的电梯大配套业务会向国内国外渗透, 从而应对国内电梯业务下滑风险。

15. 公司软件端的产品发展如何? 未来 3-5 年, 软件端产品的展望如何?

回复: 软件端产品是这几年我们在补的短板, 相比西门子这样的巨头还有很大的差距。我们公司的软件端产品有三个层面:

1) FA 的产品, 这是把所有自动化产品打通, 实现编程、调试、仿真的工具软件, 这个产品正在研发。2) 基于工业互联网平台的数字化软件, 这是解决智能制造环节的数字化决策问题, 不仅是数据收集和展示, 更重要的是利用数据驱动决策、数据赋能, 预计明年对外发布及销售。3) 工具软件还没有涉足。

公司大部分软件还是嵌入式软件, 所以还未实现真正意义上的软件销售。

16. 储能 PCS 商业模式的定位? 针对模块紧张的态势, 公司明年的规划? 产品是否会涨价?

回复: 公司现在产品还没完全补齐, 储能的商业模式目前还没有成熟。今年储能 IGBT 模块很紧张, 工业领域 IGBT 零部件供需形势虽然发生了变化, 但 IGBT 部分型号也挺紧张。储能光伏、新能源汽车对 IGBT 的需求很大, 很大一部分侵占了工业 IGBT 的产能。

对于是否涨价, 目前 IGBT 厂家都有涨价的需求, 目前已经开始第二年的商务谈判, 具体是否涨价还未确定。

17. 国家高新技术企业在 Q4 购置固定资产可以在税前扣除, 公司在订单方面有没有感受?

回复：国家高新技术企业在 Q4 购置固定资产可以税前扣除，公司也关注到了，会利用好这个政策，这是一种好的需求带动，但当前很难从订单驱动层面分解到这个因素上，总的形势上，我们感觉 Q4 会比 Q3 要好。

18. 最近外资抛售比较多，如何宣传可以给外资带来吸引力？

回复：1) 中国是制造业大国，制造强国是国策，汇川技术作为最大的自动化公司，是最大的受益者。2) 中国是数字强国，汇川技术在加大自动化和数字化的结合方面，也有订单支撑，也是受益者。3) 能源低碳、绿色环境也给汇川技术带来了很好的发展方向。4) 国际化的趋势，中国部分出口产品非常好，一是东南亚产能增加会买中国的自动化设备，汇川是受益者，二是很多中国企业在海外布局，自动化设备都从中国来采购，会给国内自动化公司带来发展空间。

总体上，有一些外资也很看好中国自动化市场。

19. 新能源汽车业务相关产品结构和产品是否还会有大的变化？放量的车型等级是怎样的？主攻方向有哪些？

回复：集成化是趋势，目前三合一动力总成、三合一电源是趋势，优势在于体积小、安装方便。动力总成产品放量比较快，占乘用车 30%-40%的比例，电控占 50%左右。以前说今年新能源汽车业务要达到盈亏平衡，目前有些变化，今年公司对机会性市场的研发投入会加大，海外项目投入会加大，研发收入的确认会对收入有影响，所以今年可能会略亏，明年的目标是盈亏平衡。

公司的主要客户有造车新势力、B 级车，后续加大对 A 级车的布局。

20. 公司的投资收益是否可持续？

回复：公司的投资收益在会计科目上体现在投资收益和公允价值

	<p>变动，影响最大的是项目公允价值变动，这个不太好预测。公司股权投资都是围绕产业链上下游来布局的，股权类投资总体来说贡献正利润。</p> <p>21. 公司对明年净利润的预期如何？</p> <p>回复：这个很难回答，影响因素很多。公司的费用端控制比较严，提出降本控费，净利润不好回答，今年是10-30%的目标，估计明年这个区间不会有大的变化。</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10月30日