

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：2022-19

<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、10月19日                      第一场：电话会议                      Broad Peak Investment Advisors 共1人                       第二场：电话会议                      中欧基金 共6人                       二、10月24日                      第一场：电话会议                      兴全基金 共17人                       第二场：电话会议                      Brilliance Capital 共3人                       三、11月1日                      第一场：券商策略会                      AIIM Investment Management 、 Avanda Investment Management、Bluecrest Capital、Brilliance、Broad Peak Investment Advisers、CDP Global Asset Management、Destination Capital、Dymon Asia Capital、Ellerston                 </p>

	<p>Capital、Fullgoal Fund Management、Goldman Sachs Asset Management、Green Court Management、Greenwoods Asset Management、HSBC Global AM HK、Harvest Fund Management、LMR Partners、Manulife Asset Management、Neuberger &amp; Berman、Nippon Life Global Investors、Pictet Asset Management、Pinebridge Investments、Power Corporation of Canada、SINO SUISSE CAPITAL、Sequoia China Equity Partners、T Rowe Price、UBS Asset Management 共 26 人</p> <p>第二场：电话会议 威灵顿资产管理 共 1 人</p> <p>第三场：现场调研 中信建投证券、中欧基金、景顺长城基金、平安基金、德邦基金、广发资管、长城基金、臻一资产、招银理财共 9 人</p> <p>四、11 月 2 日</p> <p>第一场：现场调研 东吴证券、南方基金共 4 人</p> <p>第二场：现场调研 海通国际证券、安信证券资管、汇信资本、生命保险资产、Janchor Partners 共 5 人</p> <p>五、11 月 3 日</p> <p>第一场：券商策略会 Alliedray Holdings、AR Capital、Avanda Investment Management、Balyasny Asset Management、Burgundy Asset Management、Coatue Capital、DWS、East Capital、Everest</p>
--	--

	<p>Growth Capital、Fidelity International、FountainCap Research Institution、Green Court Capital Management、Hel Ved Capital Management、Janus Henderson Investors、Khazanah Nasional Berhad、Mighty Divine、Omers Asia、Overlook Investments、Prudence Investment Management、Rays Capital Partners、RBC Global Asset Management、Rockhampton Management、Sandbar Asset Management、SPQ Asia Capital、Syncicap、Thornburg Investment Management、Trilogy Partners 共 31 人</p> <p>第二场：券商策略会</p> <p>APG Asset Management、Allspring Global、BlackRock Investment Management、Broad Peak Inv Advisers、Cathay Life Insurance、ApaH Capital Fund、East Capital、Exor Capital、FACT Capital、FMR、Fullerton Fund Management、GLG Partners、Grand Alliance Asset Management、Hony Capital、Janchor Partners、Lazard Asset Management、MFS Investment Management、Manulife Investment Management、Maybank Asset Management、Miton Group、Polymer Capital、Power Pacific Corp、Prudence Investment、Rothschild et Cie、Segantii Capital、Stillpoint Investment、TT International、Taikang Asset Management、Tiger Pacific、Torq Capital、Twins Capital、WT Capital、Yiheng Capital 共 35 人</p> <p>六、11 月 4 日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>Anatole Investment 共 1 人</p>
--	---

	<p>第二场：现场调研</p> <p>广发证券 共 1 人</p>
时间	2022 年 10 月 17 日-11 月 4 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><b>1、随着关键器件的缓解，外资供应进一步恢复，怎么看待后续进口替代的持续性？</b></p> <p>回复：近几年，随着外部环境变化，国产替代进程加快，公司变频器、伺服、PLC 等核心产品的市场份额也提升较快。一旦外资品牌供货情况恢复正常，那么替代的速度自然也会有所变化，不过替代仍是长期趋势，这是因为替代的真正逻辑是基于公司核心产品从性能、可靠性、功能角度可以匹配不同层次客户需求，且公司持续依托“工控+工艺”这种解决方案策略去实施。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也得到比较大的提升。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一直在加强。</p> <p><b>2、PLC 产品目前进展以及未来成长空间如何？</b></p> <p>回复：虽然公司 PLC 产品从去年下半年以来呈现快速增长状态，但其整体规模对比变频器和伺服系统还是较小的。公司未来会加大拓展以 PLC 为主的控制层产品，这是我们当前的战略主方向。2021 年下半年，公司积极部署了 PLC 替代策略，快速成立了“应编尽编”团队，较好地抓住了竞争对手缺货或</p>

者货期长带来的替代机会，在面临行业整体增速放缓的情况下，公司 PLC 业务仍保持快速增长。公司 PLC 产品现在主要跟西门子、三菱和欧姆龙等外资品牌竞争，相信只要我们持续拓宽产品系列、提升产品性能与易用性，未来会有较大成长空间。

### 3、新能源汽车业务目前有什么进展，未来增长的预期如何？

回复：新能源汽车电驱和电源系统业务，今年看到几个好的变化：① 联合动力的品牌借助近几年客户拓展和定点落地，已经得到国内外主流主机厂的认可，特别是在海外市场实现电源产品持续定点；② 订单角度，客户结构得到了比较大的改善，除了新势力车企支撑外，今年广汽、奇瑞、长城等客户订单也起量较快；③ 定点产品结构呈现多样化。从过去的单电控，到动力总成、电源都实现较多定点。

这几个变化，也带来了公司相关产品的市占率提升。预计未来会给公司新能源汽车领域相关业务的快速增长提供较好支撑。

### 4、公司的工业机器人业务，近几年成长较快，具体的优势体现在什么方面？哪些方面还需要提升？

回复：在工业机器人方面，公司的优势体现在：① 公司工业机器人业务的客户群和通用自动化领域客户群的重合度很高，面向的主要是 3C、锂电、光伏、汽车零部件等领域。因此，公司能利用之前的客户群和品牌优势把 SCARA、六关节机器人整合进去。② 汇川工业机器人的核心部件，除了减速机外，全部实现自制。

从能力提升来看：① 面向客户的综合需求，公司在积极布局中大负载六关节机器人，在产品的齐全度和竞争力方面，仍在持续打磨。目前，60-80KG 负载的六关节已经在市场端批量供货，220KG 负载产品预计明年可面向市场推出；② 工业机器

人的应用比较复杂。在机器人的易用性方面,公司也在打通与 PLC 产品的连接,从而实现“零调试、零编程”的目标。如果能够跟公司的 PLC 产品打通,汇川工业机器人产品在易用性方面的优势会大大提升。

**5、伺服产品方面,看到公司这两年也推了一些新品。我们怎么看产品的迭代?**

回复:工业产品很难用一个产品打天下。伺服产品方面,公司会针对成本敏感市场和应用相对高端市场的不同而布局不同产品,同时还会通过产品迭代打造持续的竞争力。公司在产品迭代方面具有较好的基础和优势,因此迭代速度也会比其他公司快。

产品迭代主要实现两个目的:①性能:以伺服产品为例,会出现一些新的技术路线,特别是器件的应用。通过新器件或者其他新技术的运用,能够带来产品性能的提升;②成本:通过结构重新设计和新器件的应用,从而追求更好的成本。总体上,新产品开发和迭代是公司持续推动产品降本以维系较好毛利率水平的重要手段。

**6、从海外同行公司的发展来看,会通过大量的收购来实现企业自身的成长,目前汇川对于收、并购这块是否也有更多的考虑?**

回复:从公司战略角度看,收、并购是公司快速构建多产品解决方案能力及拓宽业务赛道的有效手段,也是支撑公司长期发展的重要支柱之一,我们一直围绕与公司主业高度协同的方向去寻找、接洽相关标的。

**7、公司目前在技术、市场等方面,还会有哪些大的补充?**

回复:从技术和市场端来看,还需要在软件和国际化方面打造竞争力,以支撑公司未来的发展:

	<p>①从技术角度, 公司需要加强偏软件的产品能力, 特别是控制类产品的底层技术。近几年, 公司在深圳、苏州、西安、南京等地研发中心大量补充软件人才。</p> <p>②从市场角度, 公司提出国际化的发展思路, 加强对全球市场的拓展能力。目前公司海外业务占比较小。今年公司加快了人员出海的节奏, 并启动了欧洲工厂的建设。</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 11 月 8 日