

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：2023-3

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他 <u>电话会议、券商策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	一、3月6日 第一场：现场调研 Omers Administration Corp、AIA Company Limited Hong Kong、Allianz Asia、China International Capital Corporation Ltd.、Dymon Asia Capital (Singapore)、Fountaincap Res & Inv (HK) Co、GLG Partners、Goldstream Capital Management、Hel Ved capital、Hillhouse Capital Management、Hinrich Foundation、HSBC Global Asset Management USA、Manulife Asset Management (HK)、Matthews International Capital Management、Neuberger & Berman、Pleiad Investment Advisors、Samsung Investment Trust、Sumitomo Mitsui DS Asset Management、Trivest Advisors、Value Partners、William Blair 共 28 人 第二场：现场调研 麦格理证券共 2 人 二、3月7日 第一场：现场调研 华创证券共 1 人

	第二场：电话会议 平安资管共 3 人 三、3 月 8 日 第一场：现场调研 Sumitomo Mitsui DS Asset Management、Blackrock、Hillhouse Capital Management、Green Court、Lazard Asset Management、Pinnacle、Zheshang Fund、UBS 共 12 人 第二场：电话会议 William Blair 共 1 人 第三场：现场调研 泰康资产、璞瑜资本、中信建投共 7 人 第四场：现场调研 富国基金、中信证券共 2 人 第五场：现场调研 瑞士信贷、Burgundy Asset Management 共 3 人 第六场：现场调研 贝莱德共 5 人 第七场：现场调研 鹏扬基金、景顺长城、朱雀基金、中金公司共 4 人 四、3 月 9 日 第一场：电话会议 Sparx Asset Management 共 1 人
--	--

	五、3月10日 第一场：电话会议 Matthews International Capital Management 共2人 六、3月15日 第一场：现场调研 柏基投资共3人 第二场：现场调研 首域资产共1人 七、3月16日 第一场：电话会议 嘉实基金共9人 第二场：现场调研 Eastspring、Snow Lake、Hel Ved Capital、Goldennest、Winfor、Foundation AM、Pinpoint、Robeco、Prudence、Pictet、Tairen、Harmolands、Dantai、Trivest、弘尚资管、海通国际、龙石资本、昊青资管、彬元资本、红杉资本、路博迈基金、鲍尔太平基金、源峰基金、至简资本共28人 八、3月21日 第一场：现场调研 朱雀基金共3人 九、3月22日 第一场：现场调研
--	---

	泰康保险、广发证券共 8 人 第二场：现场调研 招银国际共 2 人 十、3 月 24 日 第一场：现场调研 Thornburg Investment Management 共 1 人
时间	2023 年 3 月 6 日-3 月 24 日
地点	线上：电话会议 线下：深圳市龙华区观澜高新技术产业园汇川技术总部大厦、苏州市吴中区苏州湾中心广场 A 座
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：朱兴明先生 董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生 投资者关系总监：王兴苒先生 投资者关系经理：张键明女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司在过去 20 年发展迅速。展望未来，公司在哪些方面的布局或者变化会对未来中长期的发展形成较大的支撑？ 回复：从公司的战略规划来看，有几个方面的布局会对公司中长期的发展起到关键的作用。 1) 从产品和解决方案的维度，公司在探索两个新的战略方向：①打造工业自动化解决方案的同时，要加强数字化解决方案的竞争力。公司这几年在数字化的投入比较大。②基于全球双碳战略的能源管理业务，在自动化和数字化结合的背景下，利用数字化和自动化的技术去提升每个企业的能源效率。 2) 从市场维度，公司积极开展国际化的战略。2022 年，是公司定义的国际化年，自此开始加快国际化的步伐。围绕“制造、研发和行业线解决方案出海”是公司国际化战略的重要策略。

	3) 从公司管理维度，持续做管理变革。随着公司规模的增长，为保障快速决策、高效运营，需要搭建基于数字化的流程体系。公司从 2019 年开始开展内部管理变革。既搭流程，也做内部管理的数字化，涵盖我们面向客户的销售流程、产品开发流程、资金管理流程等，最终希望用数字化管理手段去驱动公司可持续发展。 2、“发展数字经济和数字中国”被反复提及，公司是否看到下游客户对数字化的需求的变化？ 回复：近几年，公司在面向下游客户提供自动化部件和解决方案的过程中，公司有关关注到客户自身从自动化向数字化升级的需求，因此在过去工业互联网的业务上开始加大投入，探索数字化解决方案。 以公司自身举例来看，内部有两个团队实施数字化：①面向内部管理变革的数字化项目，设有专门的 IT 和变革部门来落地，最终要打造“数字化+流程化”去驱动管理，从而来实现公司规模变大后的高效管理；②面向客户对数字化升级的需求，设有数字化事业部，围绕下游客户工厂和设备管理的应用场景，探索和输出涵盖能效管理、工艺管理、人员管理、安全管理等方面的数字化解决方案。 3、过去看到公司在硬件方面有很大的进步，不过也看到客户的需求在不断发生变化。展望未来，公司也要发展软件和朝着智能化方向走，但做软件和硬件的思维模式不太一样，那么公司的技术能力是否需要发生变化？ 回复：在过去 20 年的发展中，汇川的产品是软硬件结合的产品，硬件的基因更多一些。未来，公司希望在硬件的基础上，加快补充软件的能力，在战略上要从偏硬件向偏软件的方向发展。因此，近两年公司在软件方面有两个大方向的投入：
--	--

	①基于控制层的产品，包括 PLC、CNC、FA 软件平台等，补偏软产品的短板。公司在深圳、苏州、西安等研发中心，大量投入软件人才，加快软件能力的建设。 ②数字化的战略：面向企业侧的生产管理，用数字化手段，叠加自动化和能源管理，帮助企业提升车间的经营效率、能效和产品品质等。 4、公司的定制化思路有很强的竞争优势，如何兼顾定制化对开发效率的影响？ 回复：行业深度的定制化解决方案，是汇川跟外资品牌竞争时的有力武器。这个能力，也是我们赶超国际品牌和拉开与国内对手的抓手。随着公司规模变大，公司在定制化的策略上会改变做法，先平台再定制，即：我们要考虑既要满足客户定制化需求又要做到高效满足，那么就需要在标准化、模块化的平台上去做定制化开发。因此，公司近几年也十分注重提升产品平台化的能力。举例说，针对驱动类产品，公司先搭建技术平台（包括硬件平台和软件控制平台），在平台基础上做驱动模块，再基于平台和模块搭建包括变频器和伺服在内的平台产品。定制化的产品，则在标准化、模块化的平台上去做定制化开发，效率会大大提升。 通过这样的技术平台、模块平台、产品平台，去改变定制化带来的效率问题，提升公司产品的开发效率。 5、工业机器人业务进展如何，今年如何展望？ 回复：2022 年，公司工业机器人业务的经营情况较好，销售订单实现 50%以上的增长。从销售的工业机器人类型来看，虽然仍以 SCARA 为主，但一直在大力拓宽六轴机器人产品类型及应用。比如：小负载六轴机器人已经实现了大批量销售，中大负载六轴机器人进入小批量应用。
--	--

	公司对于工业机器人业务的发展坚定看好：①机器替代人的趋势会越来越明显。企业原先考虑机器替代人时会做投入产出的平衡考虑, 现在考虑的则是强化连续性生产的能力。因此, 从企业自身的意愿看, 上机器人的意愿较强; ②随着工业机器人成本的降低, 以及发展得更加柔性化、智能化, 其应用领域也会大大拓宽。 因此, 公司对自身工业机器人业务的增长充满信心。 6、如何看待车企自制电控的想法? 回复: 近几年, 新能源汽车渗透率提升非常快。在电动化的大趋势下, 新能源汽车电驱系统和电源系统的市场空间非常大。不仅一直有部分车企在自制, 而且还吸引了较多的市场参与主体。我们认为, 由于市场空间足够大, 自制、第三方供应会在一定程度上呈共存状态。 目前看, 汇川作为第三方供应商, 具备一定的竞争优势, 体现在: ①由于定点的客户和车型众多, 在未来销售规模的预期上已有一定支撑; ②基于较多的产品定点客户, 我们能在匹配客户需求上汲取百家之长, 使自身一直围绕“领先技术、低成本、高易用性”方面打造持续的竞争力。 新能源汽车业务投入大、毛利率低, 真正的竞争力一定要看本质, 即“低成本、高可靠性和技术领先的综合能力”。公司一直坚定地对这个业务进行战略投入, 以打造产品在大批量制造下的高可靠性和最优成本。除此以外, 公司一直发挥自身快速响应和快速交付的优势, 并持续把这些方面做好。未来, 我们相信自己能成为新能源乘用车领域电驱系统和电源系统的一股生力军。 7、展望公司的新能源乘用车业务, 是否会有新的客户支撑增长?
--	--

	回复：过去几年，公司新能源乘用车定点车型及定点项目对应的规模呈现较好的态势。2022 年，从定点对应的客户结构来看，除了原先支撑较好的新势力客户，传统车企客户的量也在快速增长。 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。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》。
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 3 月 28 日