

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：2023-9

|                    |   |
|--------------------|---|
| <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<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                                      <input type="checkbox"/>业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/>新闻发布会                                      <input checked="" type="checkbox"/>路演活动<br/> <input checked="" type="checkbox"/>现场参观<br/> <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、6月12日<br/>                     第一场：现场调研<br/>                     GENESIS IM 共 2 人<br/><br/>                     第二场：现场调研<br/>                     Janus Henderson 、 Polen Capital 、 AXA Investment Management、CICC 共 5 人<br/><br/>                     二、6月13日<br/>                     第一场：电话会议<br/>                     FACT Capital 共 3 人<br/><br/>                     第二场：现场调研<br/>                     Wellington Management 共 3 人<br/><br/>                     第三场：现场调研<br/>                     WCM Investment 共 3 人<br/><br/>                     第四场：策略会<br/>                     3W Fund 、 Arohi Asset Management 、 Eastjade Asset management 、 Fidelity 、 Fenghe Asia 、 IvyRock Asset                 </p> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>Management、LMR Partners、Mirae Asset、Eastspring Asset Management、APS Asset Management、Splenssay Capital、Trivest Advisors、Value Partners、Invesco、中国人寿资产、中国国际金融、华夏基金、嘉实基金、工银瑞信基金、交银施罗德基金、兴全基金、华安基金、富国基金、永安国富资产、睿远基金、高毅资产、招商基金、上投摩根基金、国投瑞银基金共 36 人</p> <p>三、6 月 14 日</p> <p>第一场：路演活动<br/>睿远基金、圆信永丰、长江养老、华宝基金、东方红资产管理、Pinpoint 共 20 人</p> <p>第二场：现场调研<br/>资本集团共 7 人</p> <p>第三场：现场调研<br/>Vontobel Asset Management 共 3 人</p> <p>四、6 月 15 日</p> <p>第一场：现场调研<br/>杭银理财、中海基金共 2 人</p> <p>第二场：现场调研<br/>中泰资管共 1 人</p> <p>第三场：电话会议<br/>富瑞证券共 3 人</p> |
|--|--|

|           |  |
|-----------|--|
|           | <p>五、6月16日</p> <p>第一场：电话会议<br/>橡树资本共1人</p> <p>第二场：电话会议<br/>天弘基金、平安理财、德邦证券共3人</p> <p>第三场：电话会议<br/>太平资产共1人</p> <p>第四场：电话会议<br/>Columbia Threadneedle 共1人</p> <p>第五场：现场调研<br/>华夏基金共1人</p> <p>六、6月19日</p> <p>第一场：电话会议<br/>Eastspring Investment 共3人</p> <p>第二场：电话会议<br/>NEWTON 共5人</p> <p>七、6月20日</p> <p>第一场：现场调研<br/>国投瑞银基金、高毅资产、中庚基金、招银理财、中海基金、国金证券、民生通惠、天治基金、东方证券自营、景熙资产、中加基金共12人</p> |
| <p>时间</p> | <p>2023年6月12日-6月20日</p>  |

|                      |   |
|----------------------|---|
| <p>地点</p>            | <p>线上：电话会议<br/>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、苏州市吴中区友翔路 16 号</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<br/>投资者关系总监：王兴苒先生<br/>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、国内工控领域竞争日渐激烈，尤其在在锂电、光伏等领域，国产品牌也逐渐参与进来，公司如何看待跟国产品牌的竞争？</b></p> <p>回复：同行之间进行追赶和竞争,是很正常的现象。处在一个持续追赶外资品牌且同时面临其他国产品牌扰动的市场中,公司始终在思考如何打造综合竞争力,比如构建多产品解决方案。国产品牌的竞争,也倒逼公司始终坚持通过快速的产品迭代做到不断的降本,最终实现极致的成本目标,使得公司产品的毛利率在激烈的竞争环境中仍能够保持稳定。</p> <p>面对其他国产品牌的竞争,公司会持续做好“下沉”策略的落地,做好客户份额的守护:一方面,继续发挥好单产品的优势,以伺服为例,公司面向特定市场也推出了更具性价比的产品系列;另一方面,继续以“多产品+总线+工艺”的策略,利用综合解决方案优势,做好客户份额防守和突破。</p> <p><b>2、除了变频器、伺服、PLC 外，自动化里面的产品如何持续扩大销售份额？</b></p> <p>回复：近年来，公司基于自身技术的积累，通过自研或者并购的模式不断拓宽自动化领域的产品范畴，新产品销售按照“搭便车”的销售策略，在客户需求的延伸上，把传感器、高效电机、DDR/DDI 直驱电机、气动产品、精密机械（直线导轨、丝杠）等产品搭配销售，给客户完整的“光、机、电、液、气”综合解决方案。同时，多产品组合能力在产品的不断延展</p> |

中持续加强，更好地满足客户的价值需求。这些多产品组合解决方案，不仅能为客户带来安装、调试与维护的方便，还能为客户降低综合成本，提升客户产品品质与经营效益。

### 3、公司如何看待下游客户对数字化的需求变化，以及在数字化方面做了哪些方面的转变？

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，公司有关注意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+流程去驱动管理，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，公司战略投入数字化业务，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。

### 4、数字化业务方面，公司去年推了 INOCUBE 的平台，目前该业务的进展如何？

回复：目前，公司正在积极做好新的 INOCUBE 平台的推广和迭代的工作。公司今年年底会迭代第二版本的 InoCube 平台，并且面向纺织、电梯、金属制品、线缆等多行业做一些应用开发，让行业客户在公司的平台上实现“轻量化、易部署”的数字化管理。从业务的落地上，公司会持续探索基于对工业场景的深刻理解，把数字化与自动化、能源管理做到更好的结合，真正为客户打造高效的数字化综合能源管理解决方案。

### 5、我国工业机器人技术研发正从单项技术攻关向系统技

术突破发展，产业进入一个场景驱动新阶段，工业机器人公司需要更加注重软件技术来提升解决方案总体价值，公司怎么看待？

回复：工业机器人是一个光、机、电一体化的系统型产品，对公司的综合平台能力要求较高。同时，工业机器人真正帮客户解决生产需求和痛点，除了有对应的产品，还需要对客户的场景有深刻的理解，并把场景化的理解融入到产品及解决方案中，形成“工业机器人+工艺”的模式，帮助客户实现更便利的使用。公司近几年在机器人方面的增长，很大程度上，就是得益于公司在核心部件的完全自主化以及对工业自动化场景的深刻理解。

#### 6、工业机器人产品，未来会在哪些新的行业重点拓展？

回复：公司的工业机器人产品，现在在泛 3C、光伏、锂电等行业实现了大批量应用。无论是工业机器人应用比较成熟的汽车产业链，还是基于机器人趋势下的劳动密集型产业链，都有着对工业机器人产品新增或替代的需求。公司近两年加速布局工业机器人产品系列，会加大在自动化各个行业的布局力度，在客户与产品的高度协同下，实现工业机器人产品在更多行业的突破。

7、公司近几年也开始有一些并购的动作，公司对并购类型和方向怎么规划？

回复：公司的收并购主要围绕两个方向进行：

①技术/产品类并购：基于客户需求的升级，公司对一些细分的技术或者短板的产品通过收购的方式做一些补充，并购后与现有产品形成高效协同，比如近年收购的 DDR/DDI 马达、气动产品等。

②规模类并购：基于规模上对公司收入能够形成一定支

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>撑，同时与现有市场、客户、产品有一定协同性。</p> <p>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，公司一直围绕与主业高度协同的自动化、精密机械、工业软件以及上下游产业链方向，积极开展投资并购业务，以搭建和完善公司自身的产业生态，并不断拓宽业务边界。</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       | 2023年6月26日   |