

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：2023-10

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、6月27日 第一场：策略会 Millennium、Franklin Templeton、PAG、Point72、New Vision、Dymon Asia 、CPPIB、Y2 Capital、Aspoon、Pinnacle、Polymer、CIC、Samsung 、TT international、Spathiphy Capital、China Asset Management 、Fidelity、Vontobel、Fountain Capital、AIIM、HARMOLANDS、南方东英、中再资产、鹏扬基金、红杉资本、兴证资管、中国平安、圆方资本、海通国际、东证香港资管、山高资管、龙石资本、广发证券香港、汇添富香港、兴证国际资产管理、浦银国际、邦德资产管理、復星恒利共 45 人 第二场：策略会 合远私募基金、博时基金、中金公司资产、国泰基金、安信基金、富安达基金、中海基金、长江证券、旌安投资、丹羿投资、乾璐投资、兴业证券、四叶草资产、中银国际证券、同泰基金、东北证券、世诚投资、光大证券自营、易鑫安资产、农银汇理基金、德邦证券、西部证券自营、钦沐资产、盘京投资、光大保德信基金、汐泰投资、交银施罗德基金、万家基金、太平资产、上投摩根基金、中国人寿养老保险、西部利得基金、景顺长城基金、平安资产共 40 人

	二、6月28日 第一场：现场调研 宝盈基金、圆石投资共2人 第二场：策略会 中邮机械共2人 第三场：现场调研 瑞穗证券共6人 第三场：现场调研 Allianz Global Investors、Artisan Partners、Binyuan Capital、China Investment Corporation、Grand Alliance Asset Management、Greenwoods Asset Management、Millennium Partners、Nomura Asset Management、Ontario Municipal、Trilogy Partners、Zhong Ou Asset Management、Excel Investment、Dymon Asia、UBS 共18人 三、6月29日 第一场：策略会 APS、Hel Ved Capital、Mount Hatton Investments、Octo Rivers Asset Management、中泰证券、兴业证券、交银施罗德基金、兴证证券、海富通基金、嘉实基金、华泰柏瑞基金、泰康资产、中欧基金、大成基金、施罗德投资、长盛基金、安信基金、杏智企业咨询、中国人保资产、国海富兰克林基金、太平洋资产、长信基金、兴业国际信托、西部利得基金、南银理财、海通证券、东吴基金、安信证券、开源证券、鼎泰资本、西部证券共32人
--	---

	第二场：策略会 平安养老保险、诺德基金、海富通基金、嘉实基金、兴全基金、银华基金、冲积资产、聚鸣投资、招银理财、太平资产、中欧基金、国投瑞银基金、富国基金、博时基金共 15 人 第三场：现场调研 嘉实基金共 1 人 四、6 月 30 日 第一场：路演活动 平安养老保险、平安资管、交银施罗德基金、汇添富基金、东方红基金共 22 人 第二场：现场调研 银华基金、长城基金共 2 人 五、7 月 4 日 第一场：现场调研 PSP Investment 共 1 人 第二场：现场调研 贵州铁路基金共 2 人 第三场：现场调研 前海联合基金、鹏华基金、九泰基金、宝盈基金、信达澳亚基金、安信基金、平安基金、尚正基金、恒生前海基金、博时基金、大成基金、国投瑞银基金、长江证券、富荣基金、华泰证券资产、安联投资、金鹰基金、华西基金、和谐汇一资产、中银基金、睿远基金、兴证证券资产、工银瑞信基金、中金基金
--	---

	共 29 人 六、7 月 5 日 第一场：电话会议 运舟私募基金共 1 人 第二场：现场调研 正心谷资本共 2 人 七、7 月 7 日 第一场：现场参观 首域资产共 2 人
时间	2023 年 6 月 27 日-7 月 7 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、目前看，工业自动化下游需求有看到什么变化，哪些板块支撑较好？ 回复：公司通用自动化业务，五、六月份订单有一定好转，同比增长较快，传统行业订单对比今年一季度有所恢复。 2、公司在人形机器人方面是否有做一些布局？ 回复：公司目前对人型机器人处于洞察阶段，包括对技术路径、应用场景、产品要求、成本等方面的评估，公司会做好

	技术的持续跟进。 3、从 2020 年开始，国产化在加速。现在看外资供应链也恢复到之前的情况，国产替代还能持续吗？ 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。国产替代有两个驱动因素：一是过去几年外资品牌缺货或者货期拉长等供应链问题，使得有货的企业更具竞争力；二是基于供应链安全考虑带来的国产化率的提升。就公司自身来说，过去几年也在加快关键器件的国产化，保障供应链安全。 从目前看，虽然外资品牌的供货情况有所恢复，但国产化仍是趋势，汇川在这个大趋势中仍会继续享受国产化率提升的红利。 4、项目型市场的进展如何？ 回复：近两年来看，项目型市场的需求整体优于 OEM 市场，公司紧抓项目型市场的机会：①下游部分行业的资本开支在增加；②外资品牌有些服务跟不上, 进口替代的机会在提升；③节能改造的机会比较多: 我们有高/低压变频器、节能电机、控制系统等产品，不断在完善解决方案竞争力。 这些机会点下，公司通过样板点的建立和增加场景验证，并基于工艺能力的多产品解决方案去寻求项目型市场的持续突破，叠加客户国产化的需求提升，公司在项目型市场取得较好的进展。 5、工业机器人，未来会在哪些新的行业重点拓展？ 回复：汇川的工业机器人业务，会面向不同的工业场景，把场景工艺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。目前，公司的工业
--	--

机器人广泛应用于泛 3C、光伏和锂电等领域，随着公司逐渐丰富六关节机器人产品线，以及对焊接、打磨等工艺的逐渐积累和应用，公司的机器人产品也会逐渐拓展机床、塑机、压铸、汽车等领域。

6、公司自动化产品毛利率相对稳定，考虑到竞争较为激烈，公司在成本端有什么优势，内部主要有哪些降本方式？

回复：与内资品牌相比，公司的成本优势主要体现在：领先的产品设计带来的低成本、规模效应带来的采购/制造低成本、良好的质量控制带来的产品维护低成本。与外资品牌相比，公司的成本优势主要体现在：研发、营销和管理方面的低成本。

公司通过快速的产品迭代和优化，对产品设计、器件迭代、规模化采购/制造等方面持续做好落地，在提升产品性能的同时也做到了成本下降，以抵消竞争加剧带来的压力，使得公司产品毛利率相对稳定。

7、公司基于什么考虑收购韩国 SBC 公司？

回复：韩国 SBC 成立于 1989 年，主要产品有直线导轨、轧制丝杠和搬运用滑轨，广泛应用于数控机床、注塑机、工厂自动化设备、检测设备、汽车、半导体制造设备及机器人等行业。对 SBC 完成收购后，汇川技术在精密机械领域，具备“精密丝杠+直线导轨”的产品组合，将为行业打造更具竞争力的直线传动解决方案，有效解决国内高端装备国产化需求。本次收购，也将进一步强化公司“光、机、电、液、气”一体化解决方案的能力。

8、公司如何评估和帮助提升供应商的 ESG 管理水平？

回复：公司对于供应商可持续发展要求采取了渐进提升的管理策略，当前处于宣传铺垫和调研阶段，即首先利用年度温

	室气体盘查的活动，开展集中的宣传赋能活动，向各主要供应商阐述了公司对于供应商可持续发展管理要求将逐渐由绿色供应链扩展到可持续的供应链，由宣传倡导转变为验证考核，并鼓励供应商伙伴同我司积极沟通交流，提前准备加快转型。 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 7 月 11 日