

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：2023-12

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 1076 人。
时间	2023 年 8 月 22 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、2023 年半年度经营回顾及对 2023 年全年经营目标的展望，主要内容如下：</p> <p>上半年受到外部经济环境的影响，除新能源汽车行业外的其他行业增长乏力，公司通过“上顶下沉”“控本降费”等经营措施，使得上半年公司业绩逆势增长。具体的经营情况如下：</p> <p>（一）2023 年半年度经营回顾</p> <p>1、2023 年上半年整体情况</p> <p>（1）营业收入</p> <p>2023 年上半年，公司实现营业总收入约 124.51 亿元，同比增长 19.76%。营业收入增长的主要原因是：①通过“上顶下沉”抓住了新能源汽车、光伏储能、半导体、化工等行业的结构性机会；②基于工艺理解的多产品解决方案优势；③国产化率提升背景下，汇川的龙头企业品牌效应凸显。</p> <p>（2）归母净利润</p>

上半年实现归属于上市公司股东的净利润 20.77 亿元，同比增长 5.17%。归母净利润增速低于营业收入增速的主要原因是：①公司在数字化、能源管理、国际化业务等战略业务投入加大；②员工薪酬费用与股权激励费用增加；③股权类投资项目收益同比减少。

（3）扣非归母净利润

上半年实现的扣非归母净利润是 18.67 亿，同比增长 7.05%。公司的非经常性损益大约 2.09 亿，主要是政府补贴、股权类项目公允价值变动。

（4）现金流、ROE&毛利率

上半年净经营性现金流是 7.48 亿，主要是公司票据贴现回款增加。

上半年加权平均收益率为 9.95%，下降了 1.79 个百分点。

公司综合毛利率为 36.27%，同比基本保持稳定，下降 0.1 个百分点。毛利率略降的主要原因是：①低毛利的新能源汽车业务收入占比提升；②通用自动化、智慧电梯业务毛利率有所上升。

（5）费用

上半年销售费用、研发费用和管理费用的费用率为 21.3%，同比上升 1%；费用合计为 26.5 亿，同比增长 26%。费用增速高于收入增速的主要原因是：①销售费用、研发费用增长较快，管理费用略有增长；②员工薪酬费用、差旅费、技术服务费相应增加；③股权激励费用增加。

公司一直坚持高比例的研发投入，保持技术创新和产品创新。上半年研发投入为 12.95 亿，研发费用率 10.40%，主要在数字化、能源管理、新能源汽车、工具软件等战略业务投入比较大，其次是员工薪酬和股权激励费用。

2、2023 年上半年公司各业务板块情况

（1）通用自动化--逆势而上

因公司今年通用事业部实行战区化管理，所以把工业机器人业务并入了通用自动化业务，统计口径相应调整。

通用自动化业务是面向比较广泛的设备制造业和流程型工业，上半年通用自动化业务实现营业收入约 68.55 亿元，占公司总收入的 55%，同比

增长 15.52%，实现了逆势增长。根据第三方数据统计，中国工业自动化市场规模同比下降约 2.5%。

通用自动化业务经营亮点：

在市场拓展方面，①能源、重工、过程工业、通用区域等 SBU 较快增长，特别是硅晶、储能、空调与制冷、有色、半导体、石油、港口等行业增长较快；②强攻 TOP 客户、拓展离散市场、搭建渠道生态。

在产品和技术方面，①推出新产品：全液冷储能终端及工商业一体机、重载机器人、数控系统、电磁阀、直线导轨（并购）；②中大型 PLC 切入部分行业核心工艺；③工程传动/多传产品助力高端重型装备产业国产化。

在内部运营方面，实行战区化作战模式，将原来的强行业线模式调整为“行业+战区”模式。

上半年工业自动化行业下滑，但公司各产品实现了逆势增长，公司私服系统、低压变频器在中国的市场份额均跃居第一，小型 PLC 在中国市场份额第二，工业机器人在中国市场份额跃居为第六位，其中 SCARA 机器人仍然保持中国市场份额第二名。公司主要产品中，通用变频器实现收入 22 亿元，通用伺服实现收入 29 亿元，PLC&HMI 实现收入 8 亿元，工业机器人 3.5 亿元。

（2）新能源汽车——厚积“博”发

新能源汽车业务的主要产品是电驱系统（电控、电机、电驱总成）和电源系统（DC/DC、OBC、电源总成）。上半年新能源汽车业务实现营业收入约 29.67 亿元，同比增长 48%，占上半年营业收入的 24%。新能源汽车行业产销量增速约 42%，公司新能源汽车业务增速高于行业增速。

新能源汽车业务经营亮点：

在市场拓展方面，经过 7 年的投入，公司新能源汽车业务取得了“博”发的态势：①客户结构实现多样化：新势力、传统车企均增长迅速，海外车企 SOP 放量；②产品多样化：高比例研发投入造就了公司技术和产品的多元化，上半年公司电控、动力总成产品仍然是两大支柱，另外电源产品加速放量；③下游车型多样化：新能源汽车的三款车型（纯电动、增程式

混动、插电式混动), 公司均有解决方案且实现了批量化销售。

在产品和技术方面: ①公司 20,000 转高功率密度动力总成开始批量交付; ②第二代 SiC 电机控制器即将批量; ③分布式驱动总成、多合一电驱动总成、第四代动力总成等新产品及解决方案都在陆续推向市场。

在内部运营方面: ①在产能提升方面, 常州新能源一期工厂产能稳步爬坡, 二期工厂部分产线布局完毕并启动局部投产工作; ②联合动力 IPO 事项按节奏顺利推进。

2023 年上半年, 公司电控产品在中国市场份额为第三名, 前两名分别是比亚迪和特斯拉, 均为自产自销, 公司是第三方电控供应商的第一名; 电驱总成在中国市场份额为第六名; 电机在中国市场份额为第七名。

(3) 智慧电梯--稳中求进

上半年智慧电梯业务实现营业收入约 24 亿元, 同比增长 7%。

智慧电梯业务经营亮点:

在市场拓展方面: ①国内大配套业务同比增长超过 20%; ②TOP 跨国企业客户份额提升; ③海外电梯业务同比增长 50%。

在产品和技术方面, ①推出“汇川超体”智慧电梯解决方案; ②新一代无接触器电梯控制柜、门机轿顶一体化控制器等新产品实现批量销售。

在内部运营方面, 推进贝思特与集团的融合和资源共享, 平台化效率得到有效提升, 费用及运营成本有所降低, 智慧电梯业务毛利率有所提升。

(4) 轨道交通--固本培元

轨道交通业务主要是牵引系统。上半年轨道交通业务实现营业收入 2.07 亿元, 同比增长 13%。

轨道交通业务经营亮点:

在市场拓展方面: 新增中标订单总额 1.83 亿, 主要是济南地铁 4 号线小排量永磁牵引项目、苏州地铁 3 号线/7 号线改造项目、深圳地铁 3 号线增购项目。

在产品和技术方面: ①市域列车牵引系统已完成首轮样机开发并启动第三方测试; ②车载空调控制设备已完成送样装机试点; ③会同广州地铁

完成广州 1 号线永磁牵引系统改造，树立样板点；④会同苏州地铁完成国内首列“全碳化硅变流+永磁直驱”牵引系统载客前评审并正式投运。

（5）数字化业务—锚定方向

在市场拓展方面：①自动化+数字化融合是未来发展的大趋势，公司目前数字化业务规模不大，但属于公司未来的一个重要方向。2023 年上半年，公司的数字化业务主要是强化自动化+数字化融合解决方案，特别是在纺织数字化、港口数字化方面，与 top 客户开展多个项目合作；②数字空调、厂务管理、数字园区业务在锂电、医药等行业龙头客户取得突破。

在产品与技术方面：①发布 InoCube 数字化平台迭代版本；②基于统一平台构建 IoT 通用平台、综合能源管理、数字公辅等产品，数据无缝打通；③推出 PAC800+标准化编程平台 InoQuickPro 数字化解决方案。

在内部运营方面，发展空调节能、边缘计算、3D 数字孪生、集成交付等领域的生态伙伴。

（6）国际化业务—持续推进

在市场拓展方面：①区域方面，依托海外本土团队，在印度、欧洲、东南亚等地区取得较好的销售收入；②产品方面，电梯产品仍为海外业务主力，低压变频器、伺服等产品销售稳步提升；③行业线出海方面，在空压机、空调与制冷、注塑机、木工等具有典型特色解决方案的一些行业机会点，把公司成熟的行业解决方案推向海外，并已在多个行业实现重点客户的突破。

在产品与研发方面，公司在国际化过程中加强本地化建设，加强欧洲研发中心的建设和匈牙利工厂落地。

（7）其他重要管理事项

①积极开展 ESG 逆向改进和正向设计工作。公司成立可持续发展办公室来推进 ESG 逆向改进和正向设计工作，2023 年上半年形成了公司可持续发展的标准和数据库；主动与利益相关方沟通，积极回应其对公司可持续

发展方面的需求；推动上游供应商协同绿色低碳发展；成立节能减排项目组，对空调等重点能耗类型设备进行重点管控。

②继续深化管理变革。公司 2023 年上半年升级了流程管理体系；在变革中导入了 EA 架构；全面开展主数据和业务对象的治理工作，初步开展数据质量管理工作。

（二）2023 年全年展望

1、各行业发展趋势与潜在机会

通用自动化：①部分传统行业需求有所恢复；②项目型市场机会增多；③国企/央企的国产化/自主可控机会会更多；④全球 TOP 客户引入中国供应链机会；⑤中国工厂出海带来的中国供应链的机会。

新能源汽车：①中国新能源汽车崛起；②新能源汽车消费/生产模式变化，新能源汽车互联网的用户体验是中国汽车的优势。

智慧电梯：①跨国企业的全球分支机构引入中国供应链，汇川会是一个重要的选择对象；②跨国企业全球平台产品的机会。

从上面可以看出，下游还是有较多机会的，汇川要发挥识变抓变的能力。

2、未来三大战略业务

公司当前四大业务是通用自动化、新能源汽车、智慧电梯和轨道交通，为了支撑公司未来的增长，成为世界领先的公司，还必须在三大方向发力：

（1）能源管理。这是全球基于双碳战略下的重要业务方向。公司现在能源管理产品还比较单一，主要是 PCS，后续会陆续推出包括数字能源管理在内的能源管理产品。

（2）数字化。提供工业自动化产品的公司如何高效地把自动化+数字化融合在一起，给客户带来更优的体验，这是自动化厂家的责任，也是推动整个智能制造发展的重要力量。

（3）国际化。基于国内形势及全球贸易形势，中国的企业特别是头部企业走向全球市场是必须选择的道路，汇川在这条道路上稳健地去推进国际化进程。

所以汇川未来的三大战略业务就是能源管理、数字化、国际化。

3、2023 年经营目标

公司维持全年经营目标不变，营业收入增长 20%-40%，归母净利润增长 10%-30%。

二、主要问答

1、公司新能源汽车海外业务有很大进展，公司接下来的规划情况如何？乘用车产品是电源还是电控产品为主？海外业务毛利率和净利率等盈利情况如何？

回复：

公司新能源汽车今年上半年确实收入增长较快，主要是：①产品收入主要是电源产品，海外客户选择公司的电源产品是因为公司产品符合车规级，能进入欧洲市场，公司在车规级方面投入较大，2017-2018 年通过了大众的质量体系、软件体系的认证；②海外定点车型的研发收入，公司按照研发进展进行部分收入确认，今年上半年进行了部分研发收入确认。海外业务整体毛利率相比国内好一点，未来公司要努力拓展电控业务和动力总成业务，这是公司的重要方向。汽车业务的国际化，是公司国际化业务的重要组成部分。

2、海外业务同比增速很高，海外收入的业务组成以及增速情况如何？海外业务下半年和明年展望如何？

回复：

海外业务电梯占主要部分，增长较快，约占海外业务收入的 40-50%；汽车业务占 30%左右；其他是工控，虽然占比不高，但增速较快，体现了公司国际化措施的落地和收获。公司长期三大战略之一是国际化，尤其是工业自动化产品的国际化在加大投入。长远来看，公司海外收入占比要达到 20%。

3、中大型 PLC 与小型 PLC 比较，发展机会和未来展望如何？

回复：

战略意义上中大型 PLC 更重要，带有核心工艺、复杂的运动控制，需要高速、高性能，公司投入力度大，但是拓展起来有难度，主要因为：①竞争对手主要是外资品牌公司，品牌实力强；②产品带有典型工艺特色，客户有用户习惯，切换较难；③复杂的工艺应用场合，如果不给国产品牌机会，拓展起来较难。但过去三年，公司在有些行业已经不断迭代、升级、满足了客户需求，在硬件平台、用户习惯、操作界面等都有优化。汇川看中大型 PLC（特别是具有典型工艺）的应用场景，在中大型 PLC 的核心应用领域中，公司目前占比很小，未来有很大提升空间。

4、汇川未来打开增长空间的机会点？公司接下来重要新产品推出的时间节点是什么时候？

回复：

虽然汇川的工业自动化在中国市场地位较高，但是市占率仍有较大提升空间。打开汇川增长空间的重要策略是国际化，由于海外市场是中国市场的 3 倍以上，因此要加大国际化。聚焦于中国市场，汇川想要打开增长空间的方向：①拓展产品线：除了变频、伺服、PLC 三大产品，基于工业自动化下游相关的产品，公司在培育工业机器人、精密机械（丝杠、导轨、模组）等产品方面加大了投入（包括并购）；②传感器、视觉产品也是中国制造业的短板，公司通过多产品迭代、推出，拓宽了产品线；③能源管理、数字化等重要业务方向：国际巨头的战略，很多已经轻自动化、重数字化。公司要打开市场增长空间，第一个维度是开拓海外市场，第二个维度是在三大主力产品上，不断叠加精密机械、工业机器人、传感器、视觉等产品，第三个维度是增加新的业务方向。

接下来重要新品时间节点：①公司的大型 PLC 面向流程工业，目前在研发阶段，推出时间还不确定；②面向设备自动化的中大型 PLC，每年迭代推出新产品；③CNC 陆续推出面向激光领域的产品，面向传统金属加工类的通用型还没有推出，在加紧研发；④220kg 重型六关节机器人已推出，其他负载的机器人在按照产品规划向前推进。

5、通用自动化业务逆势增长，哪些下游行业好转更明显？下一轮周期是否已拐头向上，公司增长预期如何？

回复：

公司通用自动化过去三年快速增长，在高基数且面临外部形势不好的情况下，仍保持 15-16%增长。通用自动化下游多，公司实施结构化管理。目前来看，一些传统行业订单增速在复苏或持续增长，如空压机、机床、注塑机、物流等传统行业近几个月复苏较好，订单均为正增长。空调制冷、半导体、光伏下的硅晶、有色、石油近几年都比较好，支撑了公司增长。锂电池、3C 今年上半年表现相对往年较弱，对业务有一定影响。

公司认为下游已经在底部，下探可能性不大，但拐点仍不明确。

6、公司新能源汽车海外的收入结构，目前海外市场份额？

回复：

海外汽车收入 2.5 亿左右（含产品收入和研发收入），目前占比不高。海外近几年定点数量增加，随着定点逐渐放量，收入会相应增加。

7、工业机器人目前思路和切入点？是否有布局人行机器人？

回复：

工业机器人目前销售金额在 3 亿左右，但竞争力较强，尤其是基于产线自动化场景的机器人（含 SCARA、小六关节）增长较快。后续 50kg 以上的重型机器人产品要补全。公司工业机器人盈利能力对比国内其他同行要好，主要是因为：①客户端重叠，对通用自动化的理解比其他品牌更深，这种理解会叠加到工业机器人解决方案中；②除了减速器，其他核心产品都是自制，能发挥产品性能和批量化成本的优势；③公司加强精密机械平台建设，对工业机器人提高产品性能、降低成本帮助很大。

公司目前对人形机器人处于洞察和规划阶段，公司掌握相关技术点，暂无直接应用的产品，后续会做好技术的持续跟进。

8、新能源汽车业务最新的利润率情况如何？

回复：

今年上半年新能源汽车产品的销量起来了，实现约 30 亿的销售收入。收入提升后，带动内部运营效率的提升。从公司规划来看，今年会继续努力争取实现新能源汽车业务的盈利目标。

9、公司推出了很多新产品，是否可以讲一下储能 PCS、数字化等新产品未来增长的规划？

回复：

从新产品的角度来看：

(1) 数字化：目前数字化的订单金额还不多，公司对数字化业务实行战略业务的管理，即管理该业务的里程碑事件，包括：①推出 InoCube 平台；②基于 InoCube 平台做行业解决方案的应用，目前在纺织、港口和公辅设备等方面推出了数字化解决方案，来验证数字化平台在用户端使用的通用性、用户体验等表现。

(2) 能源管理：现在落地较多的是储能 PCS 产品，今年目标是实现 8 亿-10 亿的订单量。

10、精密传动方面，看到今年上半年公司收购了韩国 SBC 公司，请问公司在精密机械方面的规划如何？

回复：

精密机械产品是中国制造业的短板。在设备自动化中，精密机械市场基本上被日本、台湾等品牌占据，中国品牌较少。公司 2016 年通过并购的方式补充了丝杠产品，这两年成长较好，较多应用在全电动注塑机和 SCARA 机器人上。今年上半年收购了韩国 SBC 公司，补充了精密直线导轨产品，该产品广泛应用于机床、3C 等行业。

精密机械，是公司重要的产品板块，是公司落地“光、机、电、气、液”综合解决方案的重要一环。

11、储能 PCS 产品，公司凭借什么策略进入这个市场？

回复：

公司是做电力电子技术出身，储能 PCS 的核心是对 IGBT 的控制，本身是公司擅长的领域。在能源管理方面，公司未来的重点方向是面向工商业储能。比如，在公司自身绿色工厂这个场景下，储能 PCS、数字化能源管理加上公司对自动化设备的工艺理解，组合起来的解决方案是公司的优势。

12、通用自动化业务下面有几个 SBU，对应到不同的细分领域。目前在地产行业相对下行的周期里，塔吊、工程机械的需求相对疲软，公司是如何在一些细分行业实现较快增长的？

回复：

在能源 SBU 板块，公司的光伏行业实现快速增长，一方面得益在行业内多年的核心竞争力积累，另一方面借助公司中大型 PLC 在光伏行业核心工艺的突破，形成多产品解决方案的切入。在重工 SBU 板块：公司把握住了港口行业“自动化+数字化”升级和港口岸桥/场桥自动化改造的机会，以及工程机械电动化的机会，实现港口、工程机械业务的增长。在过程工业 SBU 板块，公司抓住了国产化的机会，在石油行业取得较好的拓展。

整体上看，公司能够基于自身的竞争优势以及行业的结构性机会，在市场整体需求偏弱的情况下，在细分市场取得较好的进展。

13、公司在通用自动化业务里提到战区的销售模式？

回复：

公司通用自动化板块下有很多行业和区域，过去是强行业线的模式。这种模式，有利于打造解决方案竞争力和提升行业客户占有率，使得公司在很多行业的解决方案落地得较好。从去年开始，公司开始实施“行业+战区”的模式，其中：行业线对未来解决方案的竞争力负责，规划行业的发展，并落地 TOP 客户拓展；战区组织，承接 TOP 客户之外的行业客户。新的模式实施以来，组织效率得到有效提升。

14、在过程工业 SBU 业务，公司过去在冶金做得比较好。中大型 PLC 产品在过程工业很重要，未来公司推出大型 PLC 后，是否也会继续带动过程工业的拓展？

回复：

冶金是公司在过程工业的一个优势行业，目前主要是变频器产品的销售。未来公司推出大型 PLC 后，会首先在包括冶金在内的优势行业推广。过程工业领域的客户有很多是终端用户，公司目前在这类市场销售比较好的产品是变频器，控制类产品切入得还比较少。目前，公司在过程工业会把握两个新的机会：①大型 PLC 的机会；②数字化升级的机会。

15、公司的非经常性损益主要有什么因素影响，未来如何预期投资收益的变化？

回复：

公司的股权类投资收益，包括国内的并购基金和海外基金带来的投资收益。①公司在国内投资的项目比较多，部分项目做了融资，使得估值提升。国内投资的上市企业，因为二级市场股价的波动，对公司的投资收益带来一定影响。②海外基金面向的是工业自动化和新能源领域，也会因为

新的融资带来公允价值的变动。此外，外汇的变化也会对公允价值变动产生一定影响。

整体上，投资收益受融资和二级市场股价波动影响，较难预测。

16、新能源汽车业务里，传统车企、新势力和海外车企的占比分别是多少？分产品看占比的情况如何？

回复：

上半年新能源汽车业务收入里：分不同类型客户看，海外车企贡献的收入为 2 亿多，占比仍较小，新势力车企和国内传统车企的占比差不多；分产品看，电控和动力总成各占约 40%，其次是电源产品和电机产品。

17、今年过程工业占比水平？多机传动变频器在哪些行业落地较好？

回复：

从订单角度看，过程工业 SBU 板块占通用自动化业务约 10%。公司多机传动变频器产品，得益于在石油、化工、有色等行业的拓展，取得较好的增长落地。

18、公司提到会比较重视离散市场，今年对离散市场是否有增长目标？

回复：

公司内部对离散市场的增长目标，会高于公司通用自动化的增长目标。

19、我们看到同行对其经销商有一定的补贴政策，请问公司对经销商的激励政策是怎么样的？此外，看到有外资品牌也在推搭载国产化芯片的产品，是否会带动更激励的竞争？

回复：

当经销商达成一定的销售目标或者在突破大客户方面取得一定进展，公司会根据经销商激励政策，给予经销商一定的返点激励。

从竞争的角度看，工业自动化市场一直是充分竞争的市场。成本方面的竞争是包括产品物料成本、设计成本、物流成本、交付成本、拓展人员的服务成本等在内的综合成本的竞争。公司在综合成本竞争力方面具有较好的优势。

20、海外业务方面，有哪块业务的进展是超出公司预期的？海外建厂方面，在效率方面的情况是否可以展开介绍一下？

回复：

今年上半年海外收入中：电梯业务增长超过 50%，是超预期的表现；新能源汽车海外收入基于过去的定点项目放量，属于可预期的增长；通用自

动化海外收入增长很快，但目前基数仍较小。

国际化业务推进的过程中，为了更好地响应客户供应和服务本土化的需求，公司在匈牙利建设海外工厂，目前试产了部分电梯产品，会逐渐实现产品的本土化生产和交付工作。在研发方面，海外研发中心承接面向自动化、数字化、智能化等领域的前沿技术开发，高效支撑海外市场的技术需求，为公司国际领先技术打造极致竞争力。从效率来看，前期的投入会稍大。但随着收入规模的增大，效率会有所提升。

21、数字化业务方面，是否可以介绍一下，我们如何安排这个业务的里程碑，包括技术、产品或者客户突破方面的 KPI 设定，来保证这个业务往公司规划的方向发展？

回复：

数字化业务由独立的事业部承接，目前有几百名员工。数字化是公司的战略业务，公司的战略管理部会定期回顾战略业务的里程碑推进和落地的情况。对于数字化业务，主要的里程碑包括：①搭建一个相对通用的 InoCube 平台；②在 InoCube 平台上做行业解决方案，包括公辅设备数字化解决方案、数字化能源解决方案、数字化纺织解决方案等；③在 InoCube 平台上搭建 PaaS 平台，有开发能力的工程师可以在 PaaS 平台上做 SaaS 部署，可以做一些低代码的开发和交付。这些关键里程碑事件，都会有关键的节点去做验证和管理。

22、通用自动化产品的价格和毛利率方面，看到公司产品毛利率水平比较好，也看到原材料价格在缓解，是否可以介绍一下公司定价的变化？展望下半年，是否会基于竞争情况有进一步降价的压力？

回复：

工业自动化业务每年都会有跟客户议价的过程，但由于客户分散、行业较多，整体降价幅度不大。

对公司来说：①快速产品迭代、定制化解决方案、多产品解决方案等，是公司保持价格较稳定的原因。②利用新器件的技术、结构和工艺的技术带来新产品的设计降本，最终带来综合成本的降低。③规模生产带来采购成本的降低，以及工厂内自动化率提升带来制造成本的降低。基于上述原因，使得公司变频器、伺服系统、PLC 等工业自动化核心产品的毛利率均保持在比较稳定的水平。

接待过程中，公司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。
附件清单	无
日期	2023年8月23日