

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：2023-13

<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 checked="" 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、8月24日 第一场：电话会议 广发基金共10人 二、8月25日 第一场：电话会议 人保资产共5人 三、8月28日 第一场：现场调研 Ashmore Group 共1人 第二场：电话会议 FACT Capital 共1人 第三场：电话会议 太平资产共2人 第四场：电话会议 国泰基金共4人 </p>

	<p>四、8月29日</p> <p>第一场：电话会议 Matthews Asia 共 1 人</p> <p>第二场：现场调研 淡马锡共 5 人</p> <p>第三场：电话会议 易方达基金共 11 人</p> <p>第四场：电话会议 富国基金共 15 人</p> <p>五、8月30日</p> <p>第一场：策略会 信达澳亚基金、景顺长城基金、平安基金、融通基金、安信基金、前海开源基金、博时基金、国联基金、摩根士丹利、创金合信基金、同泰基金、长城基金共 14 人</p> <p>第二场：策略会 Alliance Bernstein、Coronation Asset Management、Credit Suisse Asset Management、GF Fund Management、Grand Alliance Asset Management、Ivan Ngoh Lazard Asset Management、Nomura Asset Management、Oxbow Capital Management、Polar Capital、Prusik Investment Management、RBC Global Asset Management、Schroder Investment Management、Sumitomo Mitsui DS Asset Management、WT Asset Management、Yongan Guofu Asset Management、China Asset Management、Fiera Capital、</p>
--	--

	<p>Franklin Templeton Investments、Fullerton Fund Management、Grantham Mayo Otterloo GMO、Harvest Fund Management、RBC Global Asset Management、Sun Hung Kai Properties、Vontobel Holding、Ashmore Group、Bosera Asset Management、Guanglei Li CloudAlpha Capital Management、Comgest SA、FountainCap Research and Investment、Hel Ved Capital、Luxence Capital、Millennium Partners、Monolith Management、PAG、PICC Asset Management、Polymer Capital Management、Stillpoint Investments、Triata Capital 共 43 人</p> <p>第三场：策略会 中银基金、富国基金、豪山资产、上银基金、红骅投资、鑫元基金、炬诚资产、中信建投自营、中信创投、永赢机械、路博迈基金、富兰克林、旌安投资、混沌投资、高毅资产、广发证券、华泰证券资管、金鹰基金、万家基金、JPM、诺安基金、财通资管、博时基金、银华基金、民生加银基金共 20 人</p> <p>第四场：策略会 富达基金、崇山投资、拾贝投资、施罗德基金、兴银理财、申万菱信基金、行健资产、中信银行、银叶投资、兴海荣投资、中信另类、国海富兰克林基金、南华基金、博道基金、华安基金、摩根基金共 31 人</p> <p>六、8 月 31 日 第一场：策略会 ALLIANZ GLOBAL INVESTORS、COLUMBIA THREADNEEDLE INVESTMENTS、LAZARD ASSET MANAGEMENT、OAKTREE CAPITAL</p>
--	--

	<p>MANAGEMENT、PERSEVERANCE ASSET MANAGEMENT、PICTET ASSET MANAGEMENT、SEATOWN HOLDINGS、WELLINGTON MANAGEMENT COMPANY、YIHENG CAPITAL、3W FUND MANAGEMENT、ASPOON CAPITAL、CENTRAL ASSET INVESTMENTS、KIARA ADVISORS、NORTH OAKRIDGE ASSET MANAGEMENT、BRILLIANCE ASSET MANAGEMENT、HEL VED CAPITAL MANAGEMENT LIMITED、SPATHIPHY、TYBOURNE CAPITAL MANAGEMENT、UBS ASSET MANAGEMENT、WT CAPITAL、BOSTON PATRIOT、DESTINATION PARTNERS、HHLR ADVISORS、JANCHOR PARTNERS、MY ALPHA MANAGEMENT、SEQUOIA、STILLPOINT INVESTMENTS、TIGER GLOBAL 共 32 人</p> <p>第二场：电话会议 泰康资产共 6 人</p> <p>七、9 月 1 日 第一场：现场参观 GIM 投资共 1 人</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 8 月 24 日-9 月 1 日</p>
<p>地点</p>	<p>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、苏州市吴中区越溪友翔路 16 号汇川技术 A 区、苏州市吴中区天鹅荡路汇川技术 B 区</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 投资者关系总监：王兴苒先生 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</p>	<p>1、今年行业整体需求较弱，从公司角度，是否有看到下游需求的变化？</p>

绍	<p>回复：今年上半年，下游行业需求经济度整体表现较弱，公司上半年在通用自动化领域仍实现了 16%的同比增长。下半年以来，公司近几个月订单同比增长较好，同时，从下游细分市场来看，空压机、机床、注塑机、印包、物流等一些传统行业的表现有一定的恢复。</p> <p>2、看到公司工业自动化产品在最近一两个季度的份额提升很快，展望未来，如何看待公司进一步提升市场份额的空间？</p> <p>回复：2023 年上半年，公司通用伺服系统和低压变频器产品份额分别为 24.3%和 17.5%，均位居国内市场第一名，公司小型 PLC 产品份额达到 15.4%，在国内市场位居第二名，且为内资品牌第一名。在整体行业需求偏弱的环境下，得益于市场策略的有效落地，公司几个主流产品的份额仍在持续提升。</p> <p>展望未来，从市场份额角度看，虽然伺服和变频器等产品的份额已经做到了在中国市场领先，但我们认为还没有到达天花板。公司会从产品和综合方案竞争力角度，使之能匹配更多高速、高精的应用场景，持续做好产品份额提升。此外，公司也在加快落地国际化战略，积极开拓海外市场，市场空间会进一步打开。</p> <p>3、公司的工业机器人竞争力如何，对于工业机器人业务是怎么考虑的？</p> <p>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是有着较好的一致性和协同性的，面向的主要是 3C、锂电、光伏、汽车零部件等领域。利用客户群和品牌优势把 SCARA 和六关节机器人带进去。②公司工业机器人的核心部件，除了减速机外，</p>
---	---

全部实现自制。③机器人的应用比较复杂，在机器人的易用性方面，公司在打造跟 PLC 产品的拉通，实现“零调试、零编程”的易用性。如果能够跟公司的 PLC 产品打通，公司工业机器人产品在易用性方面的优势会大大提升。

今年，公司将工业机器人产品纳入通用自动化业务里统一管理，当前还是聚焦 SCARA 和六关节工业机器人产品。今年上半年，公司 SCARA 机器人份额为 22%，位居中国市场第二名，且为内资品牌第一名；六关节工业机器人产品销售也在不断提升。近两年，公司逐渐推出了适用于更多行业应用的中大负载六关节机器人，将持续在六关节机器人产品上发力。相信随着产品线的不断完善，结合自身的竞争力优势，未来工业机器人仍有较好的发展。

4、公司在人形机器人方面是否有做一些布局？

回复：机器人是一个前景很好的产业，特别是随着 AI 术的发展，给人形机器人的应用带来更多可能性。对于新的产业方向，公司目前处于洞察阶段，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。

5、精密传动方面，收购韩国 SBC 公司后，公司在精密机械方面有什么新的规划？

回复：精密机械产品也是公司通用自动化业务下游客户的主要产品需求之一，公司通过收购和自研的方式不断地补充精密机械的技术和产品平台：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。通过这样的方式，公司“光、机、电、液、气”一体化解决方

案的能力也得到进一步强化。

公司在精密机械领域，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。

6、整车厂有一些自制趋势，我们作为第三方驱动系统供应商，怎么看待？

回复：

在新能源汽车领域，公司作为第三方供应商，整体上还是基于不断地打造极致的技术和成本竞争力来争取市场份额的提升。新能源汽车业务投入大、毛利率低，真正的竞争力表现为“低成本、高可靠性和技术领先的综合能力”。在这个领域，公司的竞争优势体现在：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。

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，做好客户需求的响应。

7、近几年看到公司在不断地拓宽产品线和进入新的领域，未来在产品或者业务延伸角度看，是否会脱离我们原先电力电子的技术方向？

回复：公司在产品或者业务的延伸上，会从两个维度去考虑：

①基于核心技术延伸：公司自成立以来，从变频器这个单一产品，不断延展新的产品，这本质上是基于电力电子技

	<p>术、电机驱动与控制技术、工业网络与通信技术去延展的。近几年,还叠加了精密机械和气动的技术。在技术路线不断把产品线做宽,从原先的变频器+伺服+PLC,到叠加机器人、直驱电机、精密机械和气动产品,并通过与公司现有优势产品和技术结合,加快产品拓展与应用,为客户提供多产品总结解决方案,不断拓宽产品线。</p> <p>②基于客户需求延伸:从客户实际需求出发,在我们的强势市场,通过品牌或者整体解决方案的方式,增加协同产品。比如收购上海贝思特,其电梯配件产品和公司原先的一体化控制器是互补的,形成电梯大配套的方式,真正为客户提供有价值的方案。这是基于客户对于解决方案的需求而做的产品延伸。</p> <p>接待过程中,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。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9月3日