

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：2024-1

<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 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、1月4日 第一场：券商策略会 Ai-Squared、Allianz Global Investors、BOYU Capital、Carrhae Capital、China Investment Corporation、Columbia Threadneedle Investments、CoreView Capital、Ishana Capital、Jetha Global、Point72 Asset Management、Y2 Capital、Aspoon Capital、Astroll Asset Management、Fidelity International、Harding Loevner Management、Mubadala Investment、Nordea Investment、Kiara Advisors、Loomis Sayles 共 22 人 二、1月5日 第一场：券商策略会 3W、Aspex、Capital Group、Dymon、Eastspring、Pinpoint、Franklin Templeton、广发基金、汇添富基金、银华基金、摩根资产、万家基金、上银基金、东吴人寿、东吴自营、中加基金、人保资产、中金资管、交银理财、兴业基金、华夏基金、华安基金、华富基金、博时基金、友邦保险、嘉合基金、国华人寿、国联安基金、国金基金、圆信永丰基金、天弘基金、太平资产、碧云资本共 37 人 </p>

	<p>三、1月9日</p> <p>第一场：现场调研 嘉实基金共2人</p> <p>第二场：现场调研 广发证券共1人</p> <p>四、1月10日</p> <p>第一场：券商策略会 Balyasny、JPM、APS、Allianz Global Investors、Fidelity International、Franklin Templeton、Genesis Investment、IvyRock Asset Management、Kadensa Capital、Matthews Asia、New Silk Road Investment、Oaktree、Public Mutual Berhad、Rohdea Fund、Torora、Point72 共23人</p> <p>五、1月11日</p> <p>第一场：现场调研 华安基金共5人</p> <p>六、1月12日</p> <p>第一场：电话会议 Paradise Investment Management 共1人</p>
<p>时间</p>	<p>2024年1月4日-1月12日</p>
<p>地点</p>	<p>线上：电话会议</p> <p>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</p> <p>投资者关系总监：王兴苒先生</p>

	<p>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>1、公司自动化业务继续保持增长的驱动力和策略是什么？</p> <p>回复：过去一两年，受宏观经济疲软影响，中国工控市场需求整体表现偏弱，在这期间，公司通过积极的市场策略，紧抓结构性行情，实现超越行业的发展。公司自动化业务保持增长的驱动力主要有：①公司持续布局多产品解决方案，产品和解决方案的竞争力也在持续提升，并通过带工艺的解决方案不断加强客户粘性；②国产品牌竞争力和份额提升的趋势。在行业整体的国产化红利下，汇川作为国产品牌中的领先企业，是其中的受益者；③公司在离散市场和项目型市场的份额相对不高，这两年通过对组织和市场策略的调整，在这两个市场的拓展力度得到不断加强；④重点拓展海外市场。随着公司出海策略的逐步落地，将带动公司产品在全球市场的份额提升。</p> <p>2、公司在新能源汽车业务上投入多年，目前也达到一定的规模，如何看待当前的竞争力？</p> <p>回复：在新能源汽车领域，公司作为第三方供应商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，竞争力来源于低成本、高可靠性和技术领先的综合能力。经过多年的投入与积累，公司在该领域已经具备一定的竞争优势，主要体现在：①前期定点的客户和车型，对未来销售规模的增长将形成一定支撑；②得益于众多的定点产品，公司在匹配客户需求的过程中汲取百家之长，并始终围绕“领先技术、低成本、高可靠性”等方面打造持续的竞争力。③公司一直发挥自身快速响应和快速交付的优势，满足客户需求。</p>

3、公司的工业机器人竞争力和优势如何体现？

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面向的主要是 3C、锂电、光伏、汽车零部件等领域，客户群和通用自动化领域是有着较好的一致性和协同性能够凭借客户群和品牌优势拓展 SCARA 和六关节机器人的份额。②公司工业机器人的核心部件中，除了减速机外，全部实现自制，掌握核心技术的同时带来成本优势。③机器人的应用比较复杂，在机器人的易用性方面，公司会持续打造与 PLC 产品等产品的协同，实现“零调试、零编程”的易用性，并以融入解决方案的方式发挥协同优势。

4、公司怎么看待工业机器人应用的趋势？

回复：随着中国劳动人口的成本提高，企业管理压力逐渐加大，机器替人的需求就越来越大。工业机器人是一个电气和精密机械相结合的业务，在应用上要考虑以下几个趋势：①成本降低的趋势。企业过去衡量是否使用机器替人，会看重与成本的平衡，机器替人如果能实现成本的优势，会大大提升企业切入机器人的意愿。②易用性。机器人的应用较为复杂，调试较为繁琐，不同机器人控制系统语言不一样，客户端熟悉机器人操作的工程师不多。机器人企业如果解决了易用性的问题，尤其是在编程角度降低编程的复杂度，会大大降低机器人的应用难度，从而加速替代的过程。③协同性。机器人本身的智能化趋势，包括和下游夹具的配合，也会带来应用的普及。

5、公司在人型机器人方面是否有技术积累和布局？

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。人形机器人涉及的核心技术中，公司拥有在工业机器人中成熟应用的运

	<p>动控制、伺服驱动、直线导轨和丝杠等技术积累。公司目前针对人型机器人产业链，会持续做好产业链的洞察，以及对技术路径、应用场景、产品要求、成本等方面进行评估，并会做好技术的持续跟进。</p> <p>6、国际化作为市场选择的一个战略变化，公司推进国际化业务在哪些方面还需要提升？</p> <p>回复：基于国际化目标的设定，公司现阶段在海外市场要着力推动以下几个方面：</p> <p>①基于过去 20 年在中国市场的耕耘，公司规模快速增长，已经在中国市场建立起比较好的龙头品牌形象。而对于国际化战略，公司需要加大力度推动汇川在国际市场的品牌建设</p> <p>②快速搭建包括销售、研发、供应链在内的国际化平台，形成对公司海外业务的支撑。</p> <p>③凭借行业级解决方案以及与国内跨国企业深度合作的积累，坚定走解决方案出海的策略，把面向各个细分领域的优势解决方案向跨国客户的海外分支输出。</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>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>

日期	2024年1月15日
----	------------