

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：2024-2

<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</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 一、1月15日 第一场：电话会议 Lazard Asset Management 共1人 二、1月16日 第一场：现场调研 Avanda 共3人 第二场：电话会议 邦德资管共2人 三、1月18日 第一场：电话会议 Bernstein 共2人 四、1月19日 第一场：电话会议 贝莱德共3人 第二场：现场调研 富达基金共17人 </p>

	<p>五、1月30日</p> <p>第一场：现场调研 资本集团共6人</p> <p>第二场：电话会议 拾贝投资共1人</p> <p>六、1月31日</p> <p>第一场：现场调研 资本集团共1人</p> <p>第二场：电话会议 Newton Investment 共1人</p> <p>第三场：现场调研 交银施罗德基金共9人</p> <p>七、2月1日</p> <p>第一场：电话会议 富达投资3人</p> <p>八、2月2号</p> <p>第一场：电话会议 银华基金共4人</p> <p>第二场：电话会议 威灵顿共4人</p> <p>第三场：现场调研</p>
--	--

	红杉资本共 1 人
时间	2024 年 1 月 15 日-2 月 2 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、苏州市吴中区天鹅荡路汇川技术 B 区
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	<p>1、过去几年,公司自动化产品的市场份额取得快速增长。从竞争角度看,外资友商的供应链 2023 年以来逐步恢复,公司跟外资品牌相比,是否能够继续保持较好的竞争优势?</p> <p>回复:公司作为本土品牌,在应对与外资品牌的竞争中,在以下几方面仍能保持较好的竞争优势:</p> <p>①定制化解决方案:公司始终贴近客户需求和痛点,以行业深度定制化的解决方案,为客户提供 TVO (Total Value of Ownership, 总体拥有价值) 价值,以此取得竞争优势。</p> <p>②市场化快速响应:公司具备“快”的能力,在应对外部环境的变化中,能快速“识变”和“抓变”。近几年,公司正是抓住了缺芯、行业结构性变化等外部环境变化带来的市场机会,取得了快速成长。</p> <p>③国产化率提升的趋势:随着这几年外部环境的变化,客户基于供应链安全和本土化服务等方面因素,其推动核心部件国产化的决心在加大。在国产化趋势下,公司作为国产自动化龙头品牌,凭借整体解决方案和定制化服务优势,能够与客户保持较强粘性。</p> <p>2、公司基于行业的定制化方案,凸显的竞争优势非常明显。但随着行业越来越多,管理的难度也会加大,定制化是否会影响开发效率?</p>

回复:过去公司规模小,在每个行业推定制化解决方案,是非常有效的竞争策略,也实现了非常好的份额提升。随着公司规模逐渐扩大,确实会面临效率低、管理难度大等问题。公司自2019年开始,在内部推行管理变革,通过变革搭建体系化的高效运营。

当前,公司会有两方面策略来兼顾定制化优势和效率的平衡:①坚持基于行业的定制化策略:这是公司跟优秀的国际巨头竞争的有力武器和优势。②兼顾效率:在定制化的过程,公司内部不断地去优化研发组织架构,兼顾效率的问题。比如,把控制器的硬件和软件平台全部拉通,在平台上做标准化控制类产品,在标准化产品上做定制化的解决方案。同时,公司在很多行业一开始切入的定制化产品,很多已经转为行业标准化方案,部分技术和功能也可以在其他行业去做复制和推广。

3、公司定制化的策略,在海外市场,是否仍然能够落地?

回复:在中国市场,公司为包括空压机、空调制冷、注塑机等行业提供的行业深度解决方案,深受客户认可,且客户群体中存在众多跨国企业客户。沿着跨国企业在中国以外的分支,公司正在积极推进这些行业解决方案的出海,且在部分行业取得较好进展。

4、PLC作为自动化的核心,公司如何看待中大型PLC的发展机会和未来展望?

回复:近几年,公司加大了PLC产品的投入力度。其中,中大型PLC带有核心工艺、复杂的运动控制,是公司拓展中高端应用市场的核心产品之一。过去几年,公司紧抓市场机会,借助中大型PLC产品在光伏、锂电、手机等行业核心工

艺的突破，形成多产品解决方案的切入，大大加强了客户的粘性。

目前，公司中大型 PLC 产品在中国市场的份额仍非常小，未来增长的空间足够大。随着公司对产品能力的不断提升及耦合多产品解决方案的能力，预计未来中大型 PLC 产品能够实现较好的成长。

5、公司的数字化业务如何开展？

回复：公司于 2012 年开始从事工业互联网业务，数字化业务就是在原有工业互联网业务基础上去开展的。数字化业务方面，我们会发挥自动化+数字化的优势来开拓。从应用场景来看：①在客户端：公司的优势在于有大量的制造业客户。在这些客户车间实现数字化管理，就是对设备、人员、能源、产品品质等进行综合管理，这些场景跟产线的自动化设备密不可分。公司对数据、工艺、能源的理解较为深刻，因此在场景上能跟自动化业务高度协调。②在后服务市场：在电梯、空压机、起重设备的后服务方面，公司熟知设备典型的工艺、性能参数，在场景与数字化相结合方面具有一定优势。

6、公司在人工智能或大模型领域有技术布局吗？

回复：人工智能或大模型是未来的趋势，公司已经关注到这些技术发展带来的机会。在机器视觉领域，公司已经应用了 AI 技术。在大模型方面，公司会针对性地开展相关技术预研，探索相关技术在工业领域的应用。

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》。
附件清单（如有）	无
日期	2024年2月2日