

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：2024-12

<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、7月15日 第一场：电话会议 Sumitomo Mitsui DS AM 共3人 二、7月16日 第一场：电话会议 富兰克林邓普顿共3人 三、7月17日 第一场：电话会议 Thornburg Investment Management 共1人 四、7月18日 第一场：现场调研 海富通基金共2人、西南证券共1人 第二场：现场调研 睿远基金共1人 第三场：现场调研 Stewart Investors 共2人 </p>

	<p>五、7月23日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>东方红资管共5人</p> <p>六、7月24号</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>朱雀基金、景林资产、高毅资产、华夏基金、长城基金、中金公司共7人</p> <p>第二场：现场调研</p> <p>博时基金共1人</p> <p>七、7月25日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>易方达基金共3人</p> <p>八、7月26日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>国泰基金共1人、华泰证券共2人</p> <p>九、7月29日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>广发基金共6人</p> <p>十、7月30日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>泓德基金共3人</p>
--	---

	<p>十一、7月30日 第一场：现场调研 富国基金、农银基金共4人</p> <p>八、8月1日 第一场：现场调研 南方基金共11人</p>
<p>时间</p>	<p>2024年7月15日-8月2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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、近两年来制造业需求偏弱,公司自动化业务高于行业增长的驱动力?</p> <p>回复:过去一两年,受宏观经济影响,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紧抓行业的结构性需求,通过细分市场的机会点带来业务的增量;③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;④公司在散单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不断加强。</p>

2、上半年自动化业务对应的下游行业需求景气度如何？

回复：公司通用自动化业务中，新能源相关行业需求出现一定下滑，但传统行业需求呈现弱复苏的态势，且有一定持续性。公司在注塑机、纺织、机床、空压机、塑料、金属制品等传统行业的订单取得较好增长，为上半年通用自动化的增长提供一定的支撑。

3、公司 2024 年半年度业绩预告中提到，新能源汽车业务仍保持快速增长，是哪些客户支撑？

回复：上半年，公司新能源汽车业务实现快速增长，从客户结构上看，新能源汽车业务的收入来自三类车企客户的贡献：①以理想为代表的新势力车企；②以广汽、长城为代表的国内车企（从燃油车向新能源汽车业务转型的厂商）；③海外车企。支撑公司业务增长的客户数量较以往有所提升，客户结构进一步优化。

4、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？

回复：在新能源汽车领域，公司作为第三方供应商不断地打造极致的技术和成本竞争力，通过低成本、高可靠性和技术领先的综合能力来争取市场份额的提升。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公司通过众多的定点项目获得了丰富的经验和深厚的积累，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>5、公司收购的法国 IRAI 软件公司主要是从事哪方面的软件，收购后如何协同？</p> <p>回复：法国 Irai 公司在机电一体化设计与仿真领域，以及虚拟教学领域拥有超过 30 年的深厚积累。公司收购 IRAI 公司后，将与自身的自动化技术相结合，为企业、教育客户带来具有重要价值的虚拟调试仿真咨询服务以及终端产品，涉及自动控制调试、工业机器人系统、产线规划分析、产品设计研发、教育实验课程、装备操作训练、机器维修调试、设备拆装指导等多领域的虚拟调试仿真技术。</p> <p>6、如何看待电梯更换和升级的需求？</p> <p>回复：中国市场电梯保有量已接近千万级，根据电梯寿命和往年电梯销量情况，预计替换/维保市场需求将持续提升。同时，电梯行业也在进行技术更新，绿色电梯、智能电梯的发展方向上，也在不断导入节能、智能等新的技术。预计存量电梯替换以及技术更新带来的需求会逐渐起来。</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>
<p>日期</p>	<p>2024 年 8 月 5 日</p>