

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：2026-2

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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_____ </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>总体参会人员约 624 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 4 月 28 日 15:00-17:00</p>
<p>地点</p>	<p>进门财经平台</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p> 公司董事长、总裁朱兴明先生 董事、副总裁、董事会秘书宋君恩先生 独立董事张陶伟先生 财务总监刘迎新女士 </p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p> 公司管理层回顾了 2025 年全年及 2026 年一季度经营情况，并围绕工业自动化与数字化、新能源汽车、智能机器人、数字能源、AI 业务化及国际化等方向回答了投资者问题并说明了后续战略重点。 </p> <p> 1、如何看待通用自动化这一轮景气度的持续性？本轮周期与以往有什么不同？ </p> <p> 回复：公司认为 2026 年行业形势会好于 2025 年，且本轮景气周期具有长期特征，主要来自三方面： </p> <p> ①“十五五”开局带动投资：国内固定资产投资、重大项目投资更多由国家统筹推动，能源基础设施、民生基础设施、半导体及核心自主产业投资力度加大； </p> <p> ②能源安全带来长期需求：全球能源安全问题提升，各国能源基础设 </p>

施建设需求有望持续多年；

③中国制造技术输出加速：欧洲、日本、美国等传统制造强国在成本和供应链压力下，更重视中国优质零部件、产品和解决方案供应商。虽然全球大宗商品、能源紧张及部分国家经济衰退可能带来负面影响，但整体看本轮周期对公司利大于弊。

2、通用自动化年初以来两轮提价，涨价传导是否顺畅？

回复：涨价能否传导取决于公司能否为客户创造价值并获得认可。目前已看到涨价传导效果。

3、通用自动化一季度订单情况怎样？渠道库存情况如何？

回复：通用自动化一季度及4月份订单增长较好，但一季度存在交付压力，主要原因是产能不足。公司预计二季度产能能够提升，将重点消化一季度积压订单及二季度新增需求。

公司认为会有部分代理商基于涨价预期而进行库存备货，但我们判断公司1-4月份的订单增长大部分来自于市场的真实需求，锂电、机床、手机等行业需求好转是真实发生的。

4、联合动力一季度成本压力较大，什么时候能好转？

回复：联合动力成本压力主要来自大宗商品上涨，包括铜、铝、稀土等，这是行业普遍问题。公司前期虽然采取了锁价、对冲等应对措施，但相关措施无法覆盖成本上涨。后续能否好转主要取决于：

①大宗商品价格走势；

②成本压力传导情况；

③海外主机厂项目和新产品放量节奏。

短期来看联合动力经营上面临较大压力，但原材料成本上涨是整个行业都面临的问题，这也可能带来竞争格局调整机会。

5、新能源汽车业务收入放缓，公司如何通过新产品或提高海外占比维持增长？

回复：新能源汽车业务受到行业放缓、内卷及大宗商品上涨影响，但公司会通过两方面应对压力：

①新产品拓展：联合动力2025年加大智能底盘投入，悬架、稳定杆

等产品已取得客户定点,其中悬架产品今年将随主机厂客户 SOP 放量;
 ②海外主机厂拓展:公司较早布局海外新能源汽车市场,以高标准拓展海外客户。目前电源、电驱总成等产品均有定点,客户质量也在提升。

公司希望通过智能底盘新产品和海外主机厂拓展,应对国内新能源汽车市场内卷压力。

6、本轮成本压力的外因是什么?是公司独立情况还是行业情况?

回复:本轮压力主要来自大宗商品上涨及部分关键器件供应紧张,是行业性现象,不是汇川独有问题。上涨原因包括战争因素、AI 产品对存储等资源的消耗等。公司已率先发布产品涨价通知,并对部分关键器件、物料增加备货。

7、智能机器人业务是否从零部件到整机全面布局?未来是否会从工业场景拓展至更通用的人形机器人场景?

回复:公司在人形机器人领域不是简单做零部件或整机,而是分场景布局:

①零部件层面:发挥公司无框力矩电机、低压高功率驱动器、直线/旋转执行器、行星滚柱丝杠、编码器等核心零部件优势,赋能机器人行业客户;

②工业场景层面:公司会与合作伙伴共同推进高价值、高复杂度的工业场景解决方案,推动智能机器人在工业场景落地;

③生活服务及商业服务场景:公司更倾向于提供零部件、数据平台和相关服务。

管理层认为,人形机器人是 AI 落地第四次工业革命的重要载体,未来十年将逐步改变制造方式和生活方式。

8、人形机器人零部件已有定点客户,客户画像如何?公司既做零部件又做整机,客户是否会有竞争顾虑?

回复:目前人形机器人零部件定点客户主要为国内企业,是相关场景中的头部企业。公司在客户选择上会综合考虑客户能力、应用场

景及未来发展潜力。关于潜在竞争顾虑，公司认为总体不大，主要原因系：公司整机解决方案主要聚焦工业场景中的复杂、高价值应用，而多数客户当前更多面向商业服务和家庭服务场景。公司在多数场景中仍主要提供零部件，同时也可能通过平台化和生态合作方式服务工业场景。

9、人形机器人现阶段主要解决哪些工业场景痛点？未来十年会经历哪些主要节点？

回复：现阶段人形机器人进入工业场景，主要的痛点在“操作”，具体包括搬运、抓取、开箱、关门、插拔等基础工业操作场景。这些场景对灵巧手复杂度要求未必很高，但对可靠性要求极高，需要满足8小时甚至16小时连续工作。管理层判断，未来十年工业场景中很多人工操作可能被智能机器人解决，工厂将从当前工业4.0式黑灯工厂，转向真正由智能机器人执行多品种、小批量任务的智能化黑灯工厂；同时，人形机器人未来也会逐步进入家庭、公共服务和生活服务场景。

10、公司人形机器人的“大脑”是否自行开发？其泛化能力能否通用到非工业场景？

回复：未来公司会使用第三方大模型，并在此基础上做垂直领域应用训练和应用开发。因此，公司不是自研底层通用大模型，而是聚焦工业场景 Know-how、执行、数据和应用层能力。

11、数字能源业务未来前景？

回复：未来发展重点包括：

①海外储能需求：公司2025年已在20多个国家布局样板点，有望在2026-2027年带来较好收入；

②工业场景低碳能源管理：数字能源事业部将基于PCS、数字化管理和自动化工艺，打造面向低碳节能场景的能源管理业务，目前仍在探索商业模式。

长期看，公司认为数字能源业务前景较好，尤其是海外储能需求和国内低碳能源解决方案方向。

12、AI 在公司内部应用及产品落地？

回复：公司已成立 AI 应用研究所，并持续跟踪 AI 技术发展，2026 年将推动 AI 业务化，并计划明确相关组织架构。公司 AI 业务化的核心基础包括：

- ①工业场景 Know-how 数据化：将公司在工业场景中积累的工艺方案、场景知识和经验，转化为机理模型和数据资产；
- ②iFG/汇川工业智脑平台：该平台集数据、模型和智能体于一体，可支撑内部研发提效、运营提效及面向客户的 AI 解决方案开发；
- ③客户场景落地：公司将按客户数字化水平的差异，提供设备端、管理侧、运营侧等不同类型的工业 AI 解决方案。

13、AI 对公司现有业务会带来什么影响？是否会提升硬件份额，并打开工业自动化行业格局？

回复：AI 会对工业制造领域产生较大影响，不仅会提升现有硬件产品竞争力，更重要的是打开新的业务空间。

- ①在产品层面，预测性维护、设备诊断、效率优化、质量提升等需求将推动边缘一体机、AI 产品化、工业软件 AI 化等新产品形态；
- ②在行业格局层面，具备工业 Know-how、数据能力、软硬件结合能力和整体解决方案能力的公司会更强；
- ③在场景层面，AI 将推动工业机器人、智能机器人进入更多原本依赖人工的工业操作场景。

14、AI 是否会帮助公司在数字化、工业软件领域形成弯道超车机会，加速数字化进程？

回复：AI 会对工业软件产生革命性改变。工业软件上的部分工作在 AI 冲击下需要重构，公司此前抓住了 To B 业务中“数据”的核心，并布局了 iFG 平台，包括数据存储、数据处理和智能体开发能力。将原有工业软件积累与 iFG 平台结合后，公司看到了超越传统工业软件的弯道超车机会。

15、未来公司工业 AI 的收入模式是什么？

回复：收入模式主要包括：

- ①工业软件 AI 化：在 PLC、HMI、CNC 等工业软件中叠加智能问答、

代码生成、智能交互等功能；

②AI 产品化：将 AI 能力叠加到边缘一体机、伺服等硬件中，实现诊断、预测、效率优化、质量提升等功能；

③客户解决方案：基于客户数据和公司工业 Know-how，提供工业 AI 解决方案和数据服务。

16、如何看待一些 AI 创业公司提出的“软件定义硬件”？与汇川这类软硬件结合公司相比，有何差异？

回复：公司认可“软件定义硬件”以及“AI 定义硬件”的方向，但并不意味着硬件公司不再重要。工业场景中，硬件不仅是载体，还涉及成本、可靠性、定制开发、快速响应和长期运行稳定性。汇川也会用 AI 和软件定义硬件，但同时具备硬件基础、制造能力和软硬件协同能力。相比纯软件公司依赖第三方代工硬件，软硬件结合型公司在成本控制、可靠性和定制化快速响应方面更具优势。

17、AIDC 相关业务情况？

回复：公司已研究 AIDC 行业约一年，将从 PSU 切入，后续也会进入 SST 等相关领域。公司判断 AIDC 未来主要分为美国和中国两大阵营，客户包括超级 AI 公司算力中心和政府类客户。目前公司已组建相关团队，前期行业探索也已积累相关知识和人才。未来公司不会只做单点产品，而是希望从 AI 数据中心的能源系统整体方案的角度切入，形成更系统化的能源解决方案。

18、公司在 SST 和 PSU 上的技术优势、产品节奏是怎样的？

回复：公司在 AIDC 相关电力电子产品上的优势主要包括：

①功率器件能力：公司具备功率器件测试、封装等能力，有利于解决高压可靠性、耐热性和效率问题；

②液冷技术能力：公司在液冷领域已有经验，可自主解决部分冷却技术问题；

③高压电力电子平台基础：800V、1000V 以上高压平台对公司而言较成熟，具备一定技术积累。

19、海外收入增速如何？

	<p>回复：2025 年公司海外财务口径收入约 26 亿多元，同比增长约 30%+。除此之外，公司还有部分收入与海外市场相关：</p> <p>①中国产能出海/OEM 设备出海：部分销售收入可能体现在中国区域，但海外团队和代理商参与了业务推动；</p> <p>②欧洲 OEM 客户在亚洲采购：受能源、成本、服务和定制化因素影响，部分欧洲优质 OEM 商在中国市场选择汇川零部件供应商。</p> <p>公司认为，凭借性价比、服务网络和行业 Know-how，汇川有望持续受益于上述趋势。</p> <p>20、H 股上市促进海外业务发展的作用？</p> <p>回复：H 股上市主要有两方面作用：</p> <p>①提升海外品牌价值：海外融资平台有助于吸引更多海外投资者，提升汇川在海外市场的品牌认知；</p> <p>②支持海外扩张与并购：未来五年，传统先进制造业国家可能出现一批优质资产，H 股平台有助于公司推动海外技术、产能及并购的布局。</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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日