

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：2025-5

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
参与单位名称及人员姓名	总体参会人员约 770 人。
时间	2025 年 4 月 29 日 15:00-17:00
地点	进门财经平台
上市公司接待人员姓名	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 独立董事黄培先生 财务总监刘迎新女士
投资者关系活动主要内容介绍	管理层对公司 2024 年年度及 2025 年第一季度的经营情况进行了回顾，并回复投资者问题。 1、在当前的关税环境下，公司有没有感受到整个行业受到关税影响的压力，对未来的展望？ 回复：四月份看到了一些影响但并不大，还需要观察五月份、六月份的情况。 公司 2025 年第一季度的表现主要来自于：①国内一季度 GDP 取得良好增长，消费刺激、以旧换新等政策正在发挥作用，刺激公司下游行业客户的信心；②锂电行业的快速恢复；③2024 年以来，公司“刀刃向内”，提升客户拓展能力、产品管理能力和内部运营效率。

	2、2024 年通用自动化业务的毛利率下降约 2PCT，是产品降价因素还是产品结构变化导致的结果？2025 年通用自动化业务的毛利率如何展望？ 回复：2024 年通用自动化业务毛利率同比下降，主要是受产品结构变化影响。通用自动化业务所涵盖的产品品类比较多，相对伺服、变频器、PLC 等产品，大负载六关节机器人、高效电机、机械传动、气动、储能等产品的毛利率相对较低。 2025 年 Q1 公司通用自动化业务毛利率同比略有下降。 3、公司通用自动化业务 2025 年目标是否与公司整体的目标匹配？ 回复：2025 年公司通用自动化业务目标在 10%-30%左右。 4、公司在新产品布局方面，比较侧重的品类有哪些，新产品布局的策略是怎么样的？ 回复：公司在新产品的管理策略上，会基于业务特点构建不同产品品类的管理模式和组织模式。例如：①高效电机策略是“电机+”，结合行业特殊需求（如矿山防爆、节能需求）、“电机+驱动器”集成化趋势以及智能电机趋势，布局更有竞争力的高效电机。②大负载六关节机器人，通过“作业岛+工艺”的策略，有效拓展汽车、3C 等行业应用。③电磁阀产品，把公司做电的技术与气动产品相结合，取得差异化竞争优势。 5、公司近几年在流程工业市场取得不少突破，也提到流程工业业务会是公司未来增长的重点领域。考虑到流程工业跟 OEM 市场的产品和销售模式有差异化，公司会采取什么策略来进一步拓展流程工业？ 回复：流程工业对产品可靠性、系统性和解决方案要求比较高。经过多年准备，公司面向流程工业应用的产品和解决方案有了较大的
--	--

提升，业务取得一定的增长。目前来看，公司在流程工业的拓展上看到比较好的切入点：①国产化趋势；②流程工业正面临数字化、智能化转型和新型工业化再造，公司以数据为核心，助力中国流程工业实现新型工业化，推动行业工艺突破。公司正在补强在数字化、大型 PLC 领域的的能力，打造样板点，切入流程行业。

6、公司流程工业业务今年的增长目标如何展望？

回复：流程工业是公司重点拓展的市场之一，基于国产化趋势和公司自身产品和解决方案能力储备，公司期望流程工业业务的增长高于通用自动化业务整体板块。

7、外资品牌逐渐加大在中国市场的本土化布局，公司如何应对？

回复：与外资品牌竞争，公司的优势体现在：①内部运营效率高、对客户需求响应快。公司会通过不断的组织变革，去应对外部市场的变化。②定制化：基于对行业的深刻理解，为不同细分行业和 TOP 客户提供带工艺的定制化解决方案，取得差异化竞争优势。

8、关税事件后，通用自动化业务表现的趋势如何？

回复：直接影响较小，间接影响目前不好判断。OEM 行业客户例如纺织、塑料等行业或受到影响。

9、公司通用自动化业务，订单交付确认的时间周期是多久？

回复：标准产品的确认周期为 1 至 2 个月时间；流程工业业务，交付的产品主要是高压变频器 and 工程传动变频器等，需要根据项目的验收情况进行确认，确认时间约半年。

10、国际化方面，针对不同市场的拓展策略如何？

回复：公司出海业务，重点聚焦发达市场（包括欧洲、美国等市场）以及新兴市场（包括韩国、越南、印度、马来西亚、中东、土耳

其等市场)。在发达市场,公司聚焦头部跨国企业,以行业定制化解决方案为切入点;在新兴市场,公司通过“行业线+区域线”运作模式,发展各个市场的渠道体系,快速将国内成熟的行业解决方案进行复制和落地。

11、公司最近发布了 IFA 工业软件平台,如何评价这款产品?

回复:IT 和 OT 的融合是一个非常重要的趋势。国外工业自动化厂商,包括一些大型的龙头企业,也高度重视工业软件。IFA 作为国内首款工业自动化全集成软件平台,可以给客户提供一个 All-in-one 的、高度集成的工业软件平台,具有重要的意义。

12、公司怎么布局 AI 在工业自动化的应用落地?

回复:一方面公司在生产制造的过程中,在 AI 质检、排产优化、工艺参数优化、设备故障预警等领域开始广泛应用 AI。另外一方面,公司未来也会探索将工业 AI 解决方案集成到数字化解决方案之内,为更多的客户提供包括机器视觉、AI 质检乃至工业大模型的产品,为客户提供更丰富的解决方案。

13、公司发展人形机器人/具身智能业务的思路和优势?

回复:关于发展思路:①人工智能或是人类社会正在经历的一次最大变革,每个企业、每个人都要考虑如何拥抱这个时代的到来。②人形机器人是公司面对的历史性机遇,市场机会巨大,变化还在不断的发生。③人形机器人上量还需要时间,保守估计还需要三年的时间才能看到足够大的市场。虽然现在技术进步非常快,但仍有很多需要突破的技术。④公司会将人形机器人作为一个长期的、需要持续投入的项目来执行。

公司在人形机器人方面的优势主要体现在:①驱动器、电机、机密机械等核心零部件及解决方案优势;②针对工业场景的理解和资源优势。

14、人形机器人业务，公司预判这个业务的经济性以及未来 3 年的投资强度？

回复：公司把人形机器人未来 5 至 10 年的发展业态进行了沙盘推演。总体来说，公司未来会从两个方面切入具体业务：①为人形机器人市场的各类业态提供具备竞争力的核心零部件产品；②基于制造业场景，基于工厂操作类场景的价值闭环，为客户提供场景化的产品和解决方案。

人形机器人业务的投入会是一个漫长的投资过程，公司会基于核心零部件的基础，进行适度的、一定规模的投入。

15、关于人形机器人的核心部件，公司的产品定义能力很强，在客户接触方面，公司是否有考虑如何接触并绑定大客户？

回复：当前，人形机器人在制造业的应用场景落地仍需要时间。公司在开发核心零部件的过程中，同步也在跟客户紧密沟通，针对客户实际场景需求进行定制化开发。公司的产品应用场景就是基于客户提出的需求而定义的。

16、人形机器人涵盖的产品品类中，减速机、非光电类的传感器等公司原先没有的产品，公司是否会通过收购方式补齐产品？

回复：公司目前在人形机器人领域布局的零部件产品主要聚焦在低压高功率驱动器、无框力矩电机及模组、行星滚柱丝杠等。模组里含有传感器产品，公司目前的策略是采取生态合作的模式。

17、公司未来是否计划做人形机器人本体？

回复：人形机器人未来有三种业态：零部件（包括硬件、软件）、模组（包括手、上臂、下肢）和针对特定行业的智能体。公司会有选择性地参与到各类业态中，依托大量工业场景的资源以及对场景的深刻理解，提供场景化的解决方案，帮助客户解决工业制造中传统工业机器人无法解决的问题。

	18、对于人形机器人产品落地场景，公司会选择先在 TOB 端还是在 TOC 端落地？ 回复：公司会优先选择在 TOB 端落地。 19、南京生产基地投产情况和产能规划如何？ 回复：公司南京生产基地已投产，规划产能为 40 万台/套工业机器人及精密机械产品。公司的工业机器人、协作机器人、丝杠、相机等产品会在南京基地部署生产。目前，公司正在密集布置和扩充产线，产能逐渐爬坡。 20、公司 2025 年第一季度实现较快的利润增速，全年利润目标定为 5%至 25%，是基于什么考虑？ 回复：公司对年度业绩目标的制定，会考虑外部环境的不确定性。 21、2024 年及 2025 年 Q1 现金流情况较好的原因？ 回复：票据收款是公司收款的一个重要方式，2024 年及 2025 年 Q1 公司票据到期托收和贴现对经营性现金流量表产生正向作用，同比均取得了较好的增长。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 30 日