

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：2023-18

投资者关系活动类别	<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_____
参与单位名称及人员姓名	接入线上会议的券商、机构及个人投资者，总体人数约 708 人
时间	2023 年 10 月 27 日 15:30-17:00
地点	线上会议
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2023 年前三季度经营情况</p> <p>1、公司战略</p> <p>(1) 三力驱动</p> <p>公司目前实现 200 亿的销售收入规模，主要源于三个能力：1) 技术力：向客户提供定制化解决方案能力；2) 市场力：坚持分销但贴近客户的营销能力；3) 战略力：过去的四个发展阶段，凸显了公司对于战略的洞察以及定力。</p> <p>(2) 未来三大战略</p> <p>通用自动化、新能源汽车、智慧电梯、轨道交通等四个业务是公司当前的基本盘。公司业务未来的增量空间主要来源于：①国际化：从国内市场向海外市场延伸，根据第三方的相关研究，海外市场容量是国内市场的三倍，公司从区域角度可以打开未来市场空间；②基于双碳的能源管理：目前行业内尚缺乏成熟的商业模式，公司会基于 ToB 端客户积累的优势拓展能源管理业务，该业务未来会支撑公司新的增长；③数字化：工业领域</p>

的数字化即将到来，公司在数字化与工业软件方面投入很大，未来智能化、数字化、能源管理相结合的业务，是公司成长的新空间。

2、2023 年三季度经营回顾

(1) 关键财务数据

A、营业收入：2023 年前三季度，公司营业收入突破 200 亿元，同比增长 24%，主要原因有：①新能源领域的需求旺盛；②在传统的制造业抓到了很多结构性机会；③平台解决方案优势；④国产化率提升下龙头效应。

B、归母净利润：2023 年前三季度，公司归母净利润为 33.19 亿，同增 7.6%，低于收入增速的主要原因是：①在数字化、国际化、工业软件等战略业务投入较大；②员工薪酬增加，股权激励费用增加；③投资收益和公允价值变动收益比同期减少；④某客户信用减值。

C、扣非净利润：30 个亿，同比增长 12%，非经主要是政府补贴与公允价值变动。

D、综合毛利率：35.78%，新能源汽车占比提升对综合毛利率有一定影响。

E、三费：2023 年公司员工的数量略有增长，但员工薪酬与股权激励增长较快，使得销售、管理、研发三项费用同比增加 27%，高于收入增长。

F、研发费用：2023 年 1-9 月，公司研发投入约 20 亿，研发费用率约 10%，在数字化、工业软件、能源、新能源汽车等方面的战略投入比较大。

(2) 业务回顾

2023 年 1-9 月，公司各业务销售情况如下：①通用自动化（含工业机器人）业务实现销售收入 105.24 亿元，同比增长 20.42%，收入占比 53%；其中，通用变频器产品实现销售收入 34.40 亿元，通用伺服系统实现销售收入 44.23 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 11.96 亿元；工业机器人实现销售收入 5.50 亿元。②新能源汽车业务实现销售收入 52.68 亿元，同比增长 61%，收入占比 26%。③智慧电梯业务实现销售收入 38.50 亿元，同比增长约 1%，收入占比 19%。④轨道交通业务实现销售收入 3.75 亿元，同比增长

34%，收入占比 2%。

2023 年 1-9 月，各业务板块的进展情况如下：

通用自动化业务：①能源、通用、先进 SBU 增长较快；②传统行业订单持续回暖；③行业线出海有效推进；④战区作战模式初见成效。

新能源汽车业务：①客户结构多样化：新势力、传统车企均增长迅速，海外车企 SOP 放量；②产品多样化：电控、总成产品两大支柱，电源产品加速放量。

智慧电梯业务：①大配套业务快速增长；②跨国企业及海外业务稳健增长。

轨道交通业务：①2023 年 1-9 月新增订单 4.32 亿，在深圳、南京-马鞍山、济南、重庆、苏州等地均有项目落地。

3、2023 年经营目标

公司维持 2023 年经营目标不变：营业收入同比增长 20%-40%，归母净利润同比增长 10%-30%。

二、问答环节

1、通用自动化板块贡献比较大的行业有哪些？

回复：通用自动化业务板块订单自今年 5 月份以来保持较快增速，是得益于多行业的较好增长支撑的，包括能源板块的光伏，高端制造业的空压机、空调制冷、物流等行业，先进制造业的汽车装备、半导体、食品饮料、木工等行业，重工板块的工程机械，过程板块的有色、化工、石油等行业。目前来看，订单下滑的行业不多。

2、新能源板块存在大客户减值的情况，公司对新能源汽车业务今年盈利能力的展望如何？IPO 的进展如何？

回复：公司对某客户应收账款做了减值。目前，新能源汽车业务的其他客户，相关风险较小。

虽然新能源汽车行业竞争激烈，但公司看好新能源汽车业务的未来的盈利和成长性，争取今年实现盈利。公司正在照常推进 IPO 事项，前段时

间已经向江苏证监局登记辅导备案。

3、汇川未来工业自动化在世界领域的产品架构主要包括什么产品？

回复：公司在数字化和工业软件方面投入较大。从自动化板块来看：
①控制层方面，包括 PLC、CNC、机器人控制人、机器视觉、运动控制卡都有布局；目前 CNC 和运动控制卡的收入规模还较小，未来会布局大型 PLC 产品。②驱动层方面，涵盖了变频器、伺服以及各种一体化产品。

在此基础上，公司会重点布局：①传感层的光电类传感器。主要是大半径的线扫式相机，未来视觉+相机可组成一个整体的解决方案；②精密机械的丝杠、直线导轨；③气动产品。

4、出海面临的机会和阻力有哪些？

回复：对于公司来说，现在出海的机会远远大于阻力。贸易壁垒对工业自动化出海的阻力不大，但欧洲高端制造业降成本的需求以及海外制造业对解决方案的需求等，对中国供应商的需求正在提升，这为中国供应商在海外的的发展带来了机会。

5、通用自动化板块中光伏行业的占比如何？如何看待通用自动化下游各个板块业务明年的趋势？

回复：公司在光伏行业提供的是包括 PLC、伺服、机器人等多产品的综合解决方案，从订单角度看，光伏行业订单在通用自动化业务板块的占比约 15%。

新能源业务板块，包括锂电、光伏等，经历了三年多的快速增长，预计在产业阶段的后期，增速会有一些放缓。但传统行业，特别是先进制造业、高端制造业以及通用区域市场，增速会逐渐提高，公司看好传统 OEM 行业的恢复，将弥补新能源行业增速承压的潜在影响。

6、新能源汽车海外定点的情况如何？

回复：公司在海外收获了不少定点，目前定点主要来自于电源类产品，也有电控与动力总成项目。联合动力品牌在欧洲逐渐获得较好的影响力。

7、海外基地建设进度？海外业务最新进展？

回复：公司匈牙利基地开始部分投入生产，主要是组装式生产。今年 1-9 月份，公司海外收入实现快速增长，其中，新能源汽车快速增长，通用

自动化实现 100%增长，智慧电梯增长超过 30%；但海外收入贡献大增量需要时间积累。

8、储能业务提供的产品和方案有哪些？储能业务板块是否有收缩的考虑？

回复：现在以 PCS 为主，产品系列在逐渐完善，未来会继续加大能源数字化解决方案和用电侧解决方案。

公司不会收缩储能业务。能源管理业务未来侧重工商业储能，聚焦公司客户集中的 ToB 端，公司会利用用电侧积累的优势，重点发力数字化综合能源管理。

9、公司对明年海外业务的规划和定位？

回复：公司不断扩充区域布局，建立办事处，派驻销售人员、服务人员；同时，公司也在积极推进行业线出海策略，向欧洲和东南亚等市场派遣国内行业线的人员去推广优秀解决方案。未来海外收入预计增速较快，对公司整体收入形成较好支撑。

10、公司的中型 PLC 和大型 PLC 的进展如何？

回复：公司小型 PLC、中型 PLC 以及智能控制器的产品还是比较丰富的，近几年成长较快，特别是中型 PLC 和智能控制器。公司 PLC 产品毛利率维持在较高水平也是得益于毛利率较高的中型 PLC 和智能控制器的增速较快。大型 PLC 方面，公司目前在布局当中。目前，公司在冶金等流程工业里主要提供变频器为主，未来推出大型 PLC 后会聚焦流程行业的整体解决方案。

11、战区模式对订单带来的贡献量级？

回复：战区模式的贡献很难量化，汇川从区域线到行业线到现在的战区模式，目的是发挥规模效应。为发挥规模优势，汇川近几年在两个方面发力：1) 设立产品竞争力中心，调整研发组织架构，搭建许多产品平台；2) 多产品在一个战区去销售，成熟的解决方案由战区去规模化推广。

12、公司 FA 平台对销售的影响？

回复：FA 平台是公司工业软件的一个方面，推出 FA 平台是为了更好地应对与一流品牌的竞争。在 FA 平台上，可以把公司的产品放在平台上，

进行调试、仿真等，也可以做各种解决方案，提升调试和仿真的便利性，加强客户粘性。

13、FA 平台目前推广进度如何？

回复：目前还没有全面推广，已经在部分客户端试用。

14、前三季度海外收入的占比有多少？公司出海的挑战有哪些？

回复：2023 年 1-9 月份海外收入在公司总体营业收入的占比还比较低，同比实现了快速增长。未来，公司希望海外收入占比进一步提升。目前看，公司业务出海的挑战主要在于如何在海外保持快速响应和及时交付的竞争力，因此，公司积极在海外市场设立供应链与研发中心、加大区域布局力度。

15、公司在海外是选择与海外大客户合作还是选择与国内出海企业合作？

回复：公司出海战略有多种模式，公司会积极抓住中国客户到海外去建厂的机会点，这种模式的客户大部分在国内采购，从国内向海外输出。但公司更看重直接拓展包括欧洲、东南亚等海外市场的客户。在欧洲市场，目前公司在意大利、法国、西班牙等国家的业务进展相对较快。

16、精密机械和气动等产品的销售情况如何？

回复：气动、丝杠、直线导轨等属于公司的新业务，目前规模还相对较小。

17、丝杠产品主要应用于哪些下游？

回复：丝杠产品的下游应用领域主要有：①全电注塑机领域：公司丝杠产品在行业的占有率高较高；②工业机器人里的花键丝杠，公司采取“自供+外销”的策略；③机床和 3C 领域：这两个行业目前销售较少。今年由于注塑机行业需求较弱，公司丝杠产品增长受到一定影响，但从中长期看，公司看好丝杠产品的成长性。当前高端丝杠市场仍是外国品牌主导，国产化趋势下国内厂商将有较好的提升空间。

18、通用自动化在欧洲和美国市场的规划如何？

回复：公司目前没有在美国市场布局通用自动化业务，主要布局的市

场为东南亚、韩国、欧洲等市场。韩国市场制造业相对高端，目前有部分跨国企业已经开始批量使用我们的伺服产品。欧洲市场德语区对产品要求较高，公司正在积极跟进；在意大利、西班牙和法国等非德语市场，客户对公司品牌的接受度更快，公司在这个市场的业务进展较好。

19、新能源汽车业务 Q3 增速较快，主要来自于哪些车型？

回复：国内客户的优势车型以及海外客户的新增车型对公司新能源汽车业务的贡献较大。

20、电梯前三季度基本持平，但海外增速快，公司怎么看明年国内电梯市场？

回复：前三季度智慧电梯业务增速持平主要是因为 2022 年 Q3 同期基数较高，2023 年 Q3 智慧电梯收入的绝对值是高于 2023 年 Q2 的，所以电梯业务整体上看压力不大，特别是海外大配套以及跨国企业需求仍有足够的驱动力。

21、数字化产品的未来规划？

回复：数字化业务的产品和商业模式比预想的难，也是行业的痛点。在工业制造领域，公司主要是在 PAAS 平台的基础上叠加一些 SAAS 应用。近几年，公司在产品端搭建平台，结合部分行业应用提供数字化解决方案。目前，数字化业务收入规模仍较小，但未来公司会把数字化和自动化结合好，为工业领域客户提供综合的数字化解决方案。

22、公司如何看待东南亚市场？

回复：欧洲市场相对高端，东南亚是中国工控品牌发力的重点市场，未来对中国自动化产品的需求会越来越多，是公司一个重要的区域市场。

23、怎么看明年市占率提升的速度？

回复：公司的伺服系统、变频器、PLC 三大核心自动化产品，目前在中国市场的成长空间仍然较大。公司具有特色的行业解决方案和市场营销策略，是和外资品牌持续竞争，突破市场份额天花板的重要武器。

24、公司今年的长效激励目标是 50.5 亿，目前看是否会调整该目标？

回复：今年的经济形势承压，实现公司设定的长效激励目标会有一些压力，但设置目标的目的就是为了挑战，公司会坚定向着目标努力去挑战，

	<p>不会也不能去调整。</p> <p>25、怎样看待国内工控未来的竞争格局？</p> <p>回复：从公司的战略规划看，主要是竞争对手是外资品牌，因为中国的工业自动化市场综合来看，50%以上的份额还是外资品牌的。对于国内品牌的竞争，公司会凭借解决方案、品牌营销、平台成本优势等等有力武器，来应对竞争。</p> <p>接待过程中，公司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	无
日期	2023年10月30日