

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：2023-19

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 <u>电话会议、券商策略会</u>
参与单位名称及人员姓名	一、10月31日 第一场：电话会议 太平资产共4人 第二场：现场调研 嘉实基金共4人 第三场：电话会议 南方基金共8人 第四场：券商策略会 华安基金、博时基金、广发基金、国泰基金、银华基金、东方基金、嘉合基金、生命人寿资产、中欧瑞博投资、前海联合基金、圆石投资、源峰基金、安信资管、银杏资本、中庸资产、中科招商投资、中信期货资管、文华先锋、民森资本、深圳富存资管、艾希资本、百嘉基金、远望角投资、华美国际投资、谢诺辰阳私募基金、建信理财共27人 二、11月1日 第一场：电话会议 三菱UFJ国际投信共1人

	第二场：券商策略会 Antipodes Partners、Ariose Capital Management、Aspoon Capital 、 Avanda Investment Management 、 China Investment Corporation、Coatue Management、Covalis Capital 、 East Capital Aktiebolag 、 Fenghe Fund Management、FIL Investments International、Generation Investment Management 、 Goldman Sachs Asset Management 、 Grand Alliance Asset Management 、 Greenwood Asset Management 、 Hel Ved Capital Management、Ishana Capital、Khazanah Nasional Berhad、New Thinking Investment Management、Oaktree Capital Management 、 Perseverance Asset Management 、 Pictet Asset Management 、 Pinpoint Asset Management 、 Schroders、Sparx Group、Sun Venture.、Yiheng Capital、Zeal Asset Management、Teng Yue Partners、Sumitomo Mitsui DS Asset Management 、 Coreview Capital Management Limited、Point72 Asset Management、DWS Investment 共 39 人 三、11 月 2 日 第一场：电话会议 Putnam Investment 共 1 人 第二场：现场调研 华夏久盈资管共 7 人 第三场：券商策略会 银华基金、煜德投资、博时基金、天弘基金、中邮创业基金、
--	---

	国投瑞银基金、摩根士丹利华鑫基金、丹羿投资、泓澄投资、中国国际金融、自然拾贝投资、万家基金、青骊投资、景林资产、信达澳亚基金、恒越基金、东方基金、前海开源基金共 20 人 第四场：现场调研 泰康资产共 2 人 四、11 月 3 号 第一场：电话会议 资本集团共 1 人 五、11 月 6 号 第一场：券商策略会 KraneShares、Hardman Johnston、Teacher Retirement System of Texas、United Nations Joint Staff Pension Fund、Oaktree Capital Management、Harding Loevner、Thornburg、Axiom Investors、Fidelity Investments、Alliance Bernstein、BCI、Boston Partners、Redwheel、Vontobel、APG Asset Management、Oberweis Asset Management、Lazard Asset Management、BlackRock、Lord, Abbett, & Co.、Neuberger Berman、Matthews、Altrinsic Global Advisor、China Universal Asset Management、Artisan Partners、Coatue Management、Itau USA Asset Management、Sigmoid Management、Voya Investment Management 共 30 人 六、11 月 7 号 第一场：电话会议
--	--

	富邦投信、富邦人寿、阳信银行、台新投信共 4 人 第二场：电话会议 睿远基金共 1 人 七、11 月 8 号 第一场：现场调研 朱雀基金共 5 人 第二场：券商策略会 China Orient Asset Management、DAOYI Asset Management、Stillpoint Investments、中加基金、中国人寿资管、中国银河投资、中意资产、华商基金、国寿养老基金、国联基金、复星集团、大潮资本、太平洋证券资产、工银瑞信基金、广发基金、建信基金、恩赛资本、惠升基金、招商基金、泰康养老保险、泰康资产、亿能投资、润晖投资、源峰基金、长盛基金、首钢基金、鼎佳汽车私募基金、丹羿投资、永谐投资、中信建投自营、中邮基金、能投资本、清和泉资本、嘉实基金、国新证券、国铁建信资产、大家资产、大家资管、天弘基金、拾贝投资、民生加银、沅京资本、泓德基金、泰康基金、源乐晟资产、澄池资本、瓴仁投资、盘京投资、衍航投资、金鹰基金共 63 人 八、11 月 9 号 第一场：现场调研 Alliance Bernstein、Lazard、Schroders、Jupiter 共 5 人 九、11 月 10 号 第一场：现场调研
--	---

	Red Gate、重阳投资、弈慧投资、天弘基金、君和资本共 6 人
时间	2023 年 10 月 31 日-11 月 10 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、苏州市吴中区越溪友翔路 16 号汇川技术 A 区、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
投资者关系活动主要内容介绍	1、今年行业整体需求较弱，从公司角度，如何看待通用自动化业务明年的趋势？ 回复：2023 年前三季度，中国市场工控行业需求呈现下滑态势，下游行业需求整体表现偏弱。公司通用自动化业务收入前三季度仍实现了 20% 的同比增长。自二季度以来，公司通用自动化业务的订单同比增长较好，同时，从下游细分市场来看，空压机、机床、注塑机等传统行业的表现有一定的恢复。展望明年，公司看好传统 OEM 行业的恢复。 2、今年以来，公司在国内自动化市场占有率进一步提升，从长远来看，公司的增长主要来自于哪些业务？ 回复：未来，公司的增长来自三个方面：①在中国市场继续提升市场份额：现有的业务中，工业自动化、工业机器人、新能源汽车等业务仍具有较好的成长空间。②从中国市场向海外市场延伸：在现有业务的基础上，公司坚定走国际化道路，把市场做宽，从中国市场向海外市场延伸。因此，公司从 2021 年开始加大海外布局的力度，搭建了欧洲研发中心和匈牙利工厂，并加大了海外区域市场的布局，目前业

务覆盖东南亚、南亚、欧洲、南美等市场。同时，公司也在进一步把中国市场中积累深厚的解决方案向海外跨国企业客户输出。③不断拓宽产品线：在变频器、伺服系统和 PLC 等产品的基础上，公司不断延伸产品线，为工业客户提供数字化解决方案、能源解决方案、传感器产品、工业视觉产品、气动产品等。把产品线做宽并持续提升市场份额，也是公司未来实现持续增长的动力。

3、公司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：从自动化板块来看，主要的产品包括：①控制类产品，包括 PLC、CNC、机器人控制、机器视觉产品、运动控制卡等；目前 CNC 和运动控制卡的收入规模还较小，未来还会布局大型 PLC 产品。②驱动类产品，涵盖了变频器、伺服系统以及各种一体化产品。③执行/传感层产品，包括工业机器人、精密机械产品、编码器、高效电机等。

在此基础上，公司会重点加强新品类的布局和拓展，包括：①传感层的光电类传感器，主要是大半径的线扫式相机，提供“视觉+相机”的整体解决方案；②精密机械的丝杠、直线导轨；③气动产品。

4、工业自动化业务中，公司如何提升 PLC 产品的竞争力？

回复：控制类产品是公司近几年重点投入的战略产品。在过去两年多时间里，得益于外资品牌缺货的机会以及公司“应编尽编”市场策略的快速落地，使得公司 PLC 产品实现较高增长。对于 PLC 产品，公司会持续在以下几个方面做好产品竞争力的提升：①补充大型 PLC 产品，并持续在产品的性能、可靠性等方面提升，以缩小跟主流外资品牌的差距。

②搭建生态：公司通过高校合作、客户端工程师培养、系统集成商培养等方式，积极搭建以 PLC 为主的生态，以提升公司 PLC 在客户端的认可度。③持续积累工艺：公司最具特色的优势，就是真正懂客户的工艺，让客户编程变得更容易。PLC 产品替代较难，但替代后就容易产生粘性了，并且可以带动其他产品的销售。公司目前也在持续打造 PLC 跟各个产品线易连接的能力，加强多产品强耦合的竞争力。

5、公司大型 PLC 的进展如何？

回复：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。

6、新能源汽车业务，今年海外的定点已经开始在收入端有体现了吗？

回复：公司新能源汽车业务中，海外车企的定点在今年开始产生订单贡献。目前，新能源汽车业务的收入有三部分的贡献：新势力车企、国内车企（从传统车向新能源汽车业务转型的厂商）和海外车企。其中，近两年，海外车企定点项目数量和质量得到较大提升，部分项目在今年会有订单产生，支撑业务增长的客户结构进一步优化。

7、整车厂有一些自制趋势，我们作为第三方驱动系统供应商，是否有看到这样的趋势进一步加强，公司如何看待及应对？

回复：在新能源汽车领域，公司作为第三方供应商，整体上还是基于不断地打造极致的技术和成本竞争力来争取市场份额的提升。新能源汽车业务投入大、毛利率低，真正的竞争力表现为“低成本、高可靠性和技术领先的综合能

	力”。虽然部分整车厂有自制的考虑，但公司在新能源汽车领域的积累，具备一定的竞争优势，主要体现在：①由于定点的客户和车型众多，在未来销售规模的预期上已有一定支撑；②基于较多的产品定点客户，我们能在匹配客户需求上汲取百家之长，使自身一直围绕“领先技术、低成本、高易用性”方面打造持续的竞争力。 公司一直坚定地对这个业务进行战略投入，以打造产品在大批量制造下的高可靠性和最优成本。除此以外，公司一直发挥自身快速响应和快速交付的优势，做好客户需求的响应。基于在成本、可靠性、技术领先性等方面的持续竞争力，相信公司在新能源汽车领域有足够的成长空间。 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	2023 年 11 月 13 日