

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：2021-01

<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 770 人。</p>
<p>时间</p>	<p>2021 年 4 月 27 日 15:30-17:45 PM</p>
<p>地点</p>	<p>/</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 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> 一、2020 年度及 2021 年一季度业务回顾及对 2021 年业务的展望，主要内容如下： （一）2020 年业绩回顾 1、2020 年整体情况 2020 年，公司实现营业总收入 115.11 亿元，同比增长 55.76%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.00 亿元，同比增长 120.62%；公司产品综合毛利率为 38.96%，同比上升 1.31%；经营性现金流量净额近 15 亿元，同比增长 189%。 营业收入增长原因：一是新基建、防疫物资的拉动、国外产能转移至国内，带来行业需求较好；二是贸易战导致国产化率提升；三是“上顶下沉、强攻击、抓机会”，发挥“快”的竞争力。 毛利率上升原因：产品结构变化、采购降本、生产规模效应提升等。 </p>

	<p>归母净利润增长原因：收入快速增长；毛利率上升；变革初见成效使得销售、管理、研发费用的增速低于收入增速；增值税软件退税、政府补助、海外投资收益、汇兑收益等增加；贝思特并表。</p> <p>全年费用：销售费用 8.7 亿元，同比增长 39%；管理费用 5.8 亿元，同比增长 37%；研发投入 10.2 亿元，同比增长 20%。总体费用率下降，说明公司经营效率提升。</p> <p>2、2020 年公司各业务板块情况</p> <p>分业务看，总体来说，通用自动化业务实现销售收入 53.15 亿元，同比增长约 63%；电梯业务实现销售收入 43.44 亿元，同比增长约 54%；新能源汽车业务实现销售收入 11.02 亿元，同比增长约 69%；工业机器人业务实现销售收入 1.68 亿元，同比增长约 61%；轨道交通业务实现销售收入 3.52 亿元，同比基本持平。</p> <p>具体来看：</p> <p>（1）通用自动化业务</p> <p>包括通用变频器、通用伺服系统、PLC、电液伺服系统等。其中通用变频收入 21.2 亿元，通用伺服收入 18.4 亿元，PLC&HMI 收入 4.2 亿元，电液系统（含伊士通）收入 6.7 亿元。</p> <p>增长原因：通用自动化业务整体实行“上顶下沉&行业+区域协同”经营策略，公司快速响应市场需求的同时也不断识变、抓变。大客户拓展方面，TOP 客户数量和质量进一步提升；行业拓展方面，在 3C 制造、锂电池、印刷&包装、硅晶等行业增长较好；区域散单销售方面取得快速增长，新增代理商/SI 约 200 家。</p> <p>（2）电梯业务</p> <p>实现销售收入 43.44 亿元，同比增长约 54%。增长原因：持续推进贝思特融合，拓展跨国企业业务；跨国、国内市场稳健增长；健康梯产品、第四代控制柜实现批量；与 BST 全面拉通。</p> <p>（3）新能源汽车业务</p> <p>包括新能源汽车的电驱系统和电源系统，2020 年收入规模达 11.02 亿元，同比增长 69%。聚焦战略客户，聚焦优质项目，在一线</p>
--	--

	<p>主机厂、新势力厂商方面的电机电控、电源定点达到了预期；收入上实现了快速增长，主要得益于新势力造车企业的放量。在产品开发平台方面也如期完成了开发任务。</p> <p>（4）工业机器人业务</p> <p>2020 年实现收入 1.68 亿元，同比增长 61%。整体策略还是核心部件+整机+视觉+工艺。产品完善方面，全系列的 SCARA 机器人和 20KG 系列六关节机器人已经全部推出。深挖行业，重点聚焦 3C、锂电等行业，机器人销售台数超过 4000 台。</p> <p>（5）轨道交通业务</p> <p>实现销售收入 3.5 亿元，同比持平。2020 年新增订单 3.86 亿元，在手订单 11.38 亿元。自主研发 WIND 系列产品通过了载人运营考核，国内领先。</p> <p>3、2020 年公司经营亮点</p> <p>（1）保生产、保交付。公司充分发挥快速响应的优势取得了很好的保交付的成果。</p> <p>（2）强攻击，抓机会。抓住针对疫情带来的“结构化增长”、“竞争对手交付不及时”等市场机会。</p> <p>（3）推变革。除了推进 LTC、战略管理流程变革外，还开展了 IPD、IHR、ISC 等变革项目，同时把局部流程和规则快速落地。</p> <p>（4）贝思特融合。通过贝思特市场端、生产端整合，使得整个电梯业务取得了双增长，尤其是营业利润高于收入的增长。</p> <p>（二）2021 年第一季度经营情况</p> <p>1、2021 年第一季度业绩回顾</p> <p>2021 年第一季度，公司实现营业收入 34.13 亿元，同比增长 120.53%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.46 亿元，同比增长 274.66%；经营活动现金流量净额 2.77 亿，同比增长 83.82%；公司产品综合毛利率为 39.3%，同比有所上升。</p> <p>营业收入增长原因：市场需求良好，公司各业务板块均取得快速增长。</p>
--	---

	<p>归属于上市公司股东的净利润增长原因：销售收入快速增长；产品销售结构的变化，综合毛利率上升；管理变革&降本增效措施显成效，销售、管理和研发费用的增幅均小于收入增幅等。</p> <p>费用方面，第一季度销售费用 2.3 亿元，同比增长 73%，管理费用 1.7 亿元，同比增长 48%，研发费用 3 亿元，同比增长 41%；费用增长的主要原因：员工薪酬和第五期股权激励费用摊销；业务运杂费和差旅费增加。总体来说费用增速低于收入增速。</p> <p>2、2021 年第一季度公司各业务板块情况</p> <p>分板块看，2021 年第一季度，通用自动化业务保持高速增长，实现收入 19 亿元，同比增长 146%；电梯业务实现收入 9 亿元，同比增长 53%；新能源汽车业务实现收入 3.5 亿元，同比增长 286%；工业机器人业务实现收入 0.7 亿元，同比增长 149%；轨道交通牵引系统实现收入 1.3 亿元，同比增长 762%。</p> <p>产品角度，通用变频器（不含电梯）实现收入 6.7 亿元；伺服实现收入 8.1 亿元；PLC&HMI 实现收入 1.4 亿元；电液系统实现收入 2.1 亿元。</p> <p>3、2021 年第一季度经营亮点</p> <p>（1）管理变革。推进 IPD、IHR、ISC 的进度，特别是 IPD 方面需求管理、产品组合管理、路标管理等方面的规则研讨。</p> <p>（2）强攻击，抓机会。</p> <p>（2）及时供应。公司在 2020 年下半年加大了原材料采购和库存，从库存指标也可见，2021 年第一季度能够及时交付，使之成为竞争力。</p> <p>（三）对 2021 年的经营展望</p> <p>1、2021 年经营目标</p> <p>2021 年经营目标：收入增长目标为同比增长 30%-50%，归母净利润目标为同比增长 30%-50%；</p> <p>2、2021 年重大经营任务</p> <p>公司 2021 年将围绕以下重大经营任务：</p>
--	---

(1)持续变革：让变革成为公司竞争力，除了持续推进 IPD、IHR、ISC 项目落地，还会开启 IFS 财务变革，将变革部分成果、流程、规则、授权体系将快速落地；

(2) 保供应、保交付：今年大宗商品涨价和缺芯等使得行业供应链非常紧张，公司会利用在行业中的品牌和销售地位，在其中寻找机会；

(3) 数字化业务：公司现在主要是设备自动化和产线自动化的解决方案，未来一定是数字化、智能化，未来几年公司会加大数字化业务投入，向工业互联网软件平台以及行业的工业自动化解决方案做布局，逐渐完善解决方案；

(4) 海外战略：目前海外收入占比比较小，大概 5%-6%，汇川未来增长的来源之一是海外，海外的研发、销售、生产方面都有布局；

(6) 多地生产基地：现在主要生产基地在苏州，贝思特在上海，公司会加强多地生产基地布局，降低供应链风险；

(7) 联合动力独立运营：汽车业务的管理模式不同于其他业务，要将公司汽车业务整合到联合动力；

(8) 品牌体系建设：利用品牌优势进行品牌营销。

二、主要问答：

1、工控全年增长目标？对工控行业周期的看法如何？

回复：工控行业情况要从两个方面来看。

从持续性的要素来看：①未来产线的工人会越来越稀缺，自动化、数字化改造趋势愈发明显，汇川正好在这个赛道里；②碳中和、碳达峰对产业的影响。双碳集中在供电侧，即风电、光伏发电还有水电、核电在未来是长期机会，汇川都有一些参与；用电侧方面，如何高效用电、降低单位 GDP 能耗比例，是刚性需求，汇川也是有积累的。

从短线要素来看：①国产化趋势，贸易战让我们意识到产业安全的重要性。汇川作为工控龙头在国产化中最受益。②随着国外疫情持续反复，使得国外供应商的供应链、服务链出问题，估计 2021 年还

会持续，2022 年出现缓解。

2、在元器件供应偏紧情况下，一季度盈利能力是否有所提升？在保供上有哪些应对策略？是否会有进一步的进口替代，全年的指引如何？

回复：以往来看，每年一季度是工控行业低需求阶段，我们 2021 年一季度和去年第四季度收入相当，收入 34 亿元。原因：①进口替代和下游多行业（高端制造业、先进制造业、纺织电液等）需求旺盛；②毛利率环比有所提升，去年第四季度毛利率约 38%，今年一季度约 39%，对盈利能力有所贡献，产品结构变化带来的综合毛利率提升。③费用率，今年一季度收入增长，费用率都有所降低，去年第四季度三费 22%左右，今年一季度 21%。费用率降低，使得一季度盈利比较好。展望全年经营目标无论收入还是归母净利润都是 30%-50%增长。我们披露的长效激励计划的激励门槛值是归母净利润 28 亿元。

保供方面，要使得及时供应成为公司的竞争力，我们要一直善于在危机中抓机会。今年器件紧张程度对小厂家影响大，对大厂家影响不大。其次，公司研发能力很强，对器件可以进行国产化替代。最后，公司对客户端进行了维护，要利用供应的“危”，对目标客户进行有效拓展。

3、2020 年伺服电机销售额怎样？如何看待安川等海外厂商的竞争优势？怎么看直驱电机对传统伺服电机的替代？阿斯科纳去年的产值如何？

回复：伺服驱动器+伺服电机即通用伺服系统（不包含注塑机的伺服系统），去年订单 20 亿元左右；注塑机方面伺服 4-5 亿元订单。安川在伺服系统特别是在伺服电机方面比较有优势，整个伺服系统的一致性，特别是电机的工艺值得公司学习。

主要是直线电机，还有 DDR 马达，主要是在 3C 等场合需求会越来越多，因为它的效率很高，电机和驱动配合有很好的解决方案，所以去年收购了阿斯科纳。阿斯科纳是初创型公司，经过 2020 年的努

力，去年达到 2600 万收入规模，主要应用在 3C 和半导体行业。

4、工业机器人轨迹控制产品的情况如何？工业机器人体量小，在公司未来发展计划里的地位如何？

回复：机器人控制层有轨迹控制技术，核心关节的精度。工业机器人业务成长较快，尤其是去年下半年到今年一季度，下游对机器人需求都很旺盛。今年一季度大概是 1700 多台，增长很快。公司在机器人方面，主要零部件大部分自主化，有控制系统、伺服、丝杠、驱控一体化、机器视觉等，这些产品平台技术上叠加行业工艺，取得了比较好的成绩。

5、CNC 产品现状？

回复：CNC，尤其是高端市场，国外垄断，现在公司在和德国团队合力攻关，目前有销售。我们收购德国 PA 后，是先把硬件国产化，降低硬件成本，提高硬件竞争力。这段时间是在三到四轴软件攻关上，在激光、雕铣机等试机，试机效果不错，未达到盈亏平衡。这是个长周期业务，会慢慢发展。场景验证不够，还在攻关，软件稳定性、可靠性还是有差距，有待提高。一两年后估计这块业务会做得比较好，会给伺服在泛机床领域提供更大帮助。

6、联合动力独立运作在资本市场有何动作？独立运营后，组织架构和考核标准和之前有无变化？海外、国内定点进展？收入在乘用车和客车的分布如何？

回复：关于联合动力独立运作，我们 4 月 1 日在巨潮资讯网发了《关于对新能源汽车业务进行内部重组的公告》。从原先事业部管理到独立运营，考核指标不会有太大变化。定点方面，三个重点策略：一是新势力定点，在其平台上的定点要取得最大份额；第二是国产一线车企广汽、奇瑞等，2020 年实现了平台车型定点；第三是海外定点，我们实现了和国际巨头博世、法雷奥等同台竞技，品牌得到国际车厂

的认可，目前实现了 2.5 家海外定点。收入占比方面，去年乘用车占比 70%，客车占 30%，今年一季度的收入绝大部分都是乘用车贡献，即乘用车占比在急剧提升。

7、公司对未来混动的看法？电动车行业的利润空间？如何看待华为入局电控业务，对公司的影响如何？

回复：混动也是技术的一种。汽车业务面临着消费需求多元化，汽车产业没有一家独大，也没有一个车型占比大，主要是客户层次多，每个层次客户需求是多元的。在多元化空间里以及新能源汽车的发展趋势下，混动能满足里程焦虑的客户群的需求，在未来十年还是新能源汽车方向之一。这个方向很多国际同行不太关注，我们进行了 2-3 年混动的技术研发，目前也得到行业客户认可，拿到了混动定点。

每个行业都有利润基线，汽车行业毛利率应该在 20-25%，净利润率在 8%左右，差则 5%左右。能够做到这样，其实挑战是非常大的，尤其是新能源汽车在不断更新迭代，产业链在不断成熟过程中夹杂着变异，对所有玩家而言都非常艰难。

华为进入新能源汽车领域，是个很创新的举动，将对产业发展有两个积极影响：①极大提升终端消费者对新能源汽车的信心，因为华为在消费终端的品牌会起到催化的作用；②华为在 ICT、智能座舱、智能驾驶、电动底盘方面，极大推动中国至全球的整机厂对中国制造的信心。汽车行业足够大，容得下足够的零部件厂家。只有竞争才能进步，才能卓越，既是挑战，又是机会。

8、新能源汽车客户对电源、电驱态度如何？公司作为独立第三方的发展空间？最大定点客户贡献的定点体量？电驱单车价值量？

回复：大部分新造车势力把资金投入到了智能化项目里，对电机电控态度是“拿来主义”。我们认为这种理念会对行业有影响。同现在有自制能力的整车厂自制的产品相比，公司在专业性、极致的成本和技术、快速反应方面具有优势。

定点方面，目前还是以新造车势力理想、小鹏、威马为主，其他主机厂量不大。我们这个收入结构会从 2023 年开始有变化。从单值角度，主流的电机电控、减速器综合起来都在 1 万元以下，配置不一样则价格不一样。

9、2020 年人员尤其是研发人员数量增长不高的原因？对人均指标的展望？

回复：2020 年员工增长速度虽然和收入增速不一致，但和预算非常接近。公司在推行变革中，人均产值和人均利润是很重要的指标，预算是根据变革要求来进行的。在工控自动化、新能源汽车、数字化领域，人员竞争都很激烈。2020 年对人员招聘没有放开，因为上半年比较悲观，预算收紧，下半年我们有放开，但人员供给方面有压力。今年研发方面会加大招聘力度，一方面正常业务按业务增长增加 20% 左右人员，同时还需要 5% 左右战略储备人员。

公司人均产值还处于相对中等水平，与标杆公司相比，还有大量提升空间，先努力做到标杆公司的 1/2 水平。

10、今年缺人比较严重，如何应对这个问题？

回复：公司缺 2 种人，一个是很“高”的人，另一个是产线工人。因公司业务发展，要招一些世界顶级的人，有两个措施：一是海外研发平台积极招人；二是海归人才招聘（参加展览或者通过校友、导师等渠道）。在产线工人方面，强化了与国内定点的几个职业院校合作。另外加强公司自动化、数字化建设，今年在上面的投入比以往都会大很多。从前年开始，我们构建了自己的自动化、数字化装备部以服务于公司，建设自己的工厂自动化、数字化，减少单位产值的产线工人数量。

11、应收账款如何加强管理？长期借款增加的原因？管理费用、销售费用率下降的原因？

回复：应收账款 2020 年末余额接近 30 亿，整体应收账款周期是 60 多天，在行业处于比较好的情况，特别是还有些工程类项目。公司在应收账款管理中，从事前客户信用管理，到事中、事后都有相应流程和规则。公司在过去几年加强了业财团队运作，财经管理人员会和相关业务人员共同应对，特别是应收账款催收疑难发生时深入到业务一线加强管理。同时在 IFS 启动的第一时间，会上线一个信用管理系统，对客户信用加强管理。

长期借款增加，是因为我们在 2019 年底，根据海外资金需求和美元和欧元资产情况，匹配了长期外币借款，做了外汇套期保值应对措施，用长期借款置换了短期借款。

管理费用、销售费用率下降，一方面是营业收入增加，管理费用和销售费用增速要低于营收增速，而且也体现了变革的成果，客户更满意，运营更高效。

12、2021 年 Q1 的存货主要是原材料备库影响，芯片储备情况如何？

回复：去年 3-5 月保供压力很大，当时我们对未来形势做了预测，觉得会有供应风险，所以我们从 7 月份开始，就成立了战略库存的基线，但是总做不起来，因为下半年市场需求比较旺盛，最终在去年 12 月底我们库存做到战略库存的 70%，其中大部分是芯片库存。目前讲，4 月底库存消耗了大半，管控还有压力，但是做了两个动作：1) 继续加大与原有供应商甚至海外供应商就关键物料的沟通；2) 加大国产化力度。这两方面实施下来，对我们今年的正常供应影响不大。

13、2020 年研发费用率相比过去有下降，公司在研发投入的指引和未来的布局怎样？

回复：研发费用增长很少，主要是因为公司在汽车业务的研发费用增长不多，公司研发费用里三分之一以上投在汽车领域，其他部分研发费用比较健康。

研发方向上：一是数字化，主要由两方面：①公司未来要向数字化、智能化解决方案战略转型，符合行业发展趋势，而且正当其时。前几年跟随数字化行业发展，没有投入太大精力，如果公司在汽车和数字化两个大方向都发力则会影响健康成长，未来3-5年数字化力度不会亚于汽车的力度；②数字化中，公司从硬件为主向软件为主的产品进行过渡。未来硬件软件化、软件平台化是必然规律。我们要打造成软件为主、硬件为辅的数字化公司。二是要在汽车方面发力，保持现有投入强度，打扎实基础。三是通用自动化业务保持7%左右研发费用率，全球来看都是比较高的水平。综合来看，未来汇川研发费用率在8%-9%这样的正常水平。

14、公司经营性净现金流要少于利润，原因如何，未来压力如何？

回复：根据会计准则，只有现金和现金等价物才进入经营性净现金的计算，制造业里，银行的承兑汇票占回款中80%的比例，收到的大部分是承兑汇票，不进入经营性现金流。这是导致经营性净现金流的金额和净利润有比较大的影响。

公司包括承兑汇票、现金和理财等，账上有30亿的资金，目前还看不到压力。

15、数字化建设从什么方向着手，有哪些壁垒？

回复：数字化是刚性需求。下游客户面临招人难、管理效率低、管理体系和平台欠缺，对升级转型都有需求。公司在这方面是针对中小型企业，公司是设备的自动化系统供应商，能够利用自动化优势，将数据引入平台，进行质量、设备、安全等管理。公司具备两个优势：一是设备数据获取有管道；二是数据分解过程中懂工艺。

16、这个时点实施海外战略的考虑？在哪些区域、以哪些产品落地？海外销售的目标？

回复：公司海外策略是一定要进行的，总体规划是研发、销售、制造整体联动。未来全球化和以前的全球化不有差异，以前主要是全

全球化销售，现在是先区域化、再全球化。我们企业要走向欧洲，现在必须要在欧洲制造、发到欧洲，主要考虑竞争加剧、客户更多希望本地化服务（物流、技术、开发等服务），而且中国制造成本和海外成本差异没以前那么大，另外，随着智能化、信息化发展，全球化管理比以前跨国家工厂管理简单较多。

汇川首先是业务导向，哪个地区销量大、未来机会大，我们就会把区域化、全球化中心放在哪个区域；第二适当考虑政治因素。我们的研发在欧洲已经有好的基地了，我们的销售在印度、韩国都设有基地。第一个全球化制造基地会设在欧洲，服务于汽车、电梯行业的产品。欧洲有好多全球化电梯企业，在欧洲提供本土化制造、技术、服务、物流等综合服务。

目前公司海外收入规模比重 5%-6%，预计未来 3-5 年，希望能扩大到 15%左右的占比规模。

17、2020 年公司管理变革的进展和成果？2021 年公司变革的内容？公司在哪些方面还需要优化？

回复：变革是长周期的活动，横跨几年时间。从变革启动-方案调研-方案设计-方案实施-推广落地，任何一个项目都横跨 2-3 年。变革目的是让客户更满意、运营更高效，从方式来说，需要汇川构建基于明确规则的流程化体系。流程化组织是基于流程连续性，把组织进行合理分割，是业务决定流程，流程决定组织。但是周期长不等于见效慢。在我们和管理顾问共创过程中，首先是更深刻理解业务本质，不止是变革小组的人或顾问公司的人，广大的业务单位部门都会深刻探讨业务本质，达成共识，“心聚一孔、力出一孔”。基于共识，推进业务本质的共识，推进微项目的改进，如 quick-win 项目（快赢项目），能快速获取收益，从而增强变革的积极性和成就感，反过来推进变革前进。

目前六大变革项目都没结束，只是处于不同阶段。今年启动 IFS 集成财务系统变革，建成基于客户满意度、高于银行系统的财务体系。

	<p>之后对于公司高效运营、风险防范、支撑业务发展将起到决定性作用。</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	2021年4月28日