

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：2023-11

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议  <input type="checkbox"/>媒体采访                                      <input type="checkbox"/>业绩说明会  <input type="checkbox"/>新闻发布会                                      <input type="checkbox"/>路演活动  <input checked="" type="checkbox"/>现场参观  <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>电话会议、券商策略会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>                     一、7月11日—7月12日                      第一场：券商策略会                      GIC Private、Caisse De Depot Et Placement Du Quebec、Credit Suisse、Eastspring Investments、Kiara Advisors、Pacific Resources Fund、Point72 Asset Management、Principal Asset Management、Springs Capital、Tokio Marine AM、Wellington Management、Avanda Investment Management、Fullerton Fund Management、Nikko Asset Management、Polymer Capital Management、Schroders、AIA Investment Management、Fenghe Fund Management、Maybank Asset Management、BlueCrest Asia、COMGEST、Janus Henderson Investors、Neo-Criterion Capital、SPX Gestao de Recursos、New Silk Road Investment、Nomura Asset Management、Seatown Holdings International、LYGH Capital、NATIXIS Investment Managers、Polunin Singapore、RWC Asset Management、Sumitomo Mitsui DS Asset Management、AZIMUT Investment Management、Allspring Global Investments、Amiral Gestion、Broad Peak Master Fund、Templeton Emerging Markets、Arohi Asset Management、Daiwa Asset Management、Keystone Master Fund、OMERS Administration Corporation、Reyl Singapore、Invesco、Stewart Investors                 </p>

	<p>共 63 人</p> <p>二、7 月 14 日</p> <p>第一场：现场参观</p> <p>UBS Asset Management 共 3 人</p> <p>第二场：现场参观</p> <p>淡马锡共 4 人</p> <p>三、7 月 19 日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>MANULIFE 共 3 人</p>
<p>时间</p>	<p>2023 年 7 月 11 日-7 月 19 日</p>
<p>地点</p>	<p>线上：电话会议</p> <p>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、 苏州市吴中区苏州湾中心广场 A 座</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>投资者关系总监：王兴苒先生</p> <p>投资者关系经理：张键明女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、目前贵司在工控领域布局了很多产品，由于不同细分市场的竞争关系和市场空间不同，请问是否对不同产品的资源配置有所侧重？</p> <p>回复：公司在工控领域里布局的多产品，整体上是围绕设备制造业智能化、数字化方向进行的。同时，我们也会根据公司自身情况、市场需求和竞争格局去在不同阶段对不同产品做不同资源配置。只有持续提升“光、机、电、液、气”一体化的整体解决方案能力，才能通过不同场景应用获得更高阶的技术和产品平台能力提升，也才能持续构建公司竞争力护城河。</p>

2、从公司未来发展战略来看，正在从一个偏硬件公司向偏软件公司延伸。在软件能力搭建上，公司的技术能力是否需要发生变化来实现这样的战略转变？

回复：在过去 20 年的发展中，汇川的产品是软硬件结合的产品，硬件的基因更多一些。未来，公司希望在硬件的基础上，加快补充软件的能力，在战略上要从偏硬件向偏软件的方向发展。因此，近两年公司在软件方面有两个大方向的投入：

①基于控制层的产品，包括 PLC、CNC、FA 软件平台等，补偏软产品的短板。公司在深圳、苏州、西安等研发中心，大量投入软件人才，加快软件能力的建设。

②数字化的战略：面向企业侧的生产管理，用数字化手段，叠加自动化和能源管理，帮助企业提升车间的经营效率、能效和产品品质等。

3、公司上半年营业收入保持较快增长。其中，智慧电梯业务同比稳健增长。当前房地产行业仍有一定压力，公司电梯业务如何做到稳健增长？

回复：公司智慧电梯业务，整体跟房地产发展关联较大；近年来，房地产行业调控影响了电梯行业需求。公司的电梯业务表现出稳健增长，主要驱动力来自：

(1) 跨国企业份额的提升：公司电梯变频器、一体化产品向跨国企业中的可达客户进行导入，从而逐渐提升公司产品在跨国大客户中的份额。

(2) 海外市场的增长：公司电梯业务在欧洲、印度等市场已经取得较好的拓展，伴随公司国际化战略的推进，电梯事业部会加大电梯产品及解决方案在海外市场的拓展力度。

(3) 电梯电气整体解决方案的进一步渗透：公司面向整梯厂客户提供包括控制系统、电梯变频器、人机界面、门机和电缆在内的全套解决方案，这两年整体大配套方案在国内和跨国

企业等客户的业务，增长较快。

总体说来, 虽然智慧电梯业务的外部环境有一定压力, 但上述策略的实施会作为公司电梯业务继续稳健增长的有力保障。

**4、贵公司收购韩国 SBC 是出于什么想法，韩国 SBC 公司有什么优势？**

回复：本次收购主要是基于强化公司多产品解决方案能力考虑，尤其是在精密机械方面补充精密直线导轨产品线，与公司精密丝杠产品结合打造更具竞争力的直线传动解决方案。SBC 产品在精度保持性、噪声、刚性等指标居于行业前列，出口到全球 30 多个国家，应用于数控机床、注塑机、工厂自动化设备、检测设备、汽车、半导体制造设备以及机器人等行业。

**5、公司怎么看待工业机器人应用的趋势？**

回复：随着中国劳动人口的成本提高，企业管理压力逐渐加大，机器代人的需求就越来越大。工业机器人是一个电气和精密机械相结合的业务，在应用上要考虑以下几个趋势：①成本降低的趋势。企业过去衡量是否使用机器人，看重其与成本的平衡。机器替人如果能实现成本的优势，会大大提升企业切入机器人的意愿。②易用性。机器人的应用较为复杂，调试麻烦，不同机器人控制系统语言不一样，导致使用过程中对工程师要求很高。工业机器人企业如果解决了易用性的问题，尤其是在编程角度降低编程的复杂度，会大大降低机器人的应用难度，从而加速替代的过程。③机器人本身的智能化趋势，包括和下游夹具的配合，也要共同打造易用性出来。

**6、怎么看待新能源汽车领域相关产品未来几年的增速情况？**

	<p>回复：公司新能源汽车业务的增长主要依赖过去的定点所产生的 OI（预期订单规模）以及当期转化的实际订单情况。过去两年，公司成功收获数十个定点项目，定点项目 OI 具有很好的支撑，也给公司新能源汽车业务的增长打下坚实的基础。不过，因实际订单转化情况会视定点车型销售情况而变化，增长的幅度较难预测。公司在定点的基础上，会持续做好交付的保障，努力加大订单的转化率。</p> <p><b>7、公司去年启动筹备的海外匈牙利工厂目前进展如何？</b></p> <p>回复：为了配合公司国际化的进程以及不断满足国际客户日趋强烈的本地化供应需求，公司于 2022 年正式在匈牙利筹建第一个欧洲生产基地。目前，匈牙利工厂已作为汇川在欧洲的物流中心投入使用，并已进行部分电梯电气产品的试产工作，预计年底可以实现批量生产和交付工作。</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	2023 年 7 月 25 日