

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：2021-04

<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 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 checked="" type="checkbox"/>其他 <u>公司 2020 年年度股东大会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>东吴证券、平安证券资管、枫池资管、富实基金、华安基金、泰信基金、兴证资管、鲍尔太平、敦和资产、平安养老、嘉实基金、厚新健投、申万菱信、银河基金、碧云资本、东吴基金、信诚基金、广发基金、万家基金、富国基金、平安基金、国融基金、西部利得基金、北大方正人寿、准锦投资、紫金财险、青骊投资、悟空投资、澜和基金、璀拓投资、紫鑫投资、相聚资本、复胜资产、猛虎投资、晋享资产、太平洋资产、安信证券、怡广投资、上银基金、禾其投资、凯基证券、与君股权投资、摩根大通证券、民生证券、南土资产、上海信托、友邦保险、汇丰晋信、国泰君安、华泰证券、华创证券、时田丰投资、鹏泰投资、弘毅远方基金、国华人寿、淳厚基金、海通国际、财通证券、诺安基金、红杉资本、景元天成投资、西部证券、钦沐资产、泰旻资产、诺德基金、白犀资产、中海基金、裕兰资本、国信证券、首创证券、高华证券、中再资产、诚通基金、中信证券、世诚投资、富达海程、中平资本、中信建投、太平资产、高毅资产、汇安基金、瑞银证券、国泰基金、中银基金、富安达基金、东方阿尔法基金、中庚基金、清和泉资本、中泰证券、彤源投资、博鸿投资、中金公司、君子兰资本、红塔证券资管、鹏扬基金、广发证券、华安证券、长江证券、方正证券、天风证券、国海证券、招商证券、东北证券、浙商证券、东方证券、加拿大鲍尔、永赢基金、时机资本、信达证券、同</p>

	泰基金、汇瑾资产、招银理财、中国人保资管、高瓴资本、股东及股东代表共计 201 人。
时间	2021 年 5 月 24 日
地点	苏州市吴中区越溪镇溪虹路 1029 号苏州汇川技术有限公司 C 区 1 号楼 3 楼 1 号培训室
上市公司接待人员姓名	出席本次股东大会的高管团队
投资者关系活动主要内容介绍	<p>主要问答内容如下：</p> <p>1、行业专业和一体机是公司未来发展的方向吗？</p> <p>回复：公司是做行业专机起家的，电梯是个很典型的例子，直至现在，我们觉得专机方向越来越有生命力，尤其是在工具设备方面。这些工具设备，不仅越来越多的是自动化设备，还会是智能化设备。</p> <p>2、公司工业软件的范围是什么？</p> <p>回复：我们的工业软件只做两类：第一类是工业工程，是跟工艺强相关的软件，是提升加工工艺的，在加工过程中会有一些计算机的辅助软件在里面，这是我们一定要做的。这也符合我们数字化业务的本质，因为数字化业务的本质是工业工程，工业工程的本质就是工艺；第二类是基于制造和服务的工业软件平台。</p> <p>3、工控行业的周期性如何？</p> <p>回复：工业自动化业务跟国家的宏观经济形势紧密关联。从整个公司18年的成长历程来看，行业行情好的时候我们会比行业更好，行业行情不好的时候我们业绩下滑的幅度也相应比较小。</p>

4、公司国际化路线的情况如何？

回复：2019年公司启动了管理变革，其中有一个很重要的是战略变革。在外部专家的辅导下，公司及事业部发现了很多行业机会。未来公司在工业自动化领域的成长空间是有的。在国际方面，从两个方面布局，第一是在海外目标市场成立办事处或者分公司，即以区域为主体进行经营，招聘本地化的人才，有序进行市场拓展；第二是发挥汇川的行业线经营优势，让行业线从国内走向国外，是以中国的工程师为主同时结合当地工程师的队伍编制。

公司的国际化不是仅把产品做好后卖到国外，而是在当地建立供应链的模式。

5、当前工控需求有没有客户重复下订单而导致过热的现象？

回复：公司在工业自动化业务的客户层面是以分销模式为主，少量直销。我们的渠道是呈扁平化的。公司经销商会有备货行为，但不会是主要因素，他们的库存周期到不了几个月库存时长。外部经济的周期情况，我们无从判断，但我们会努力做好应对。经过近一年多的管理变革，我们的软实力在提升，包括战略力和管理能力的提升，同时，我们在硬实力方面，产品和解决方案的能力提升也较明显。总体上，我们对抗周期的能力一直在提升。

6、目前芯片的储备情况如何？

回复：我们从2019年就开始重视这个问题，目前来看我们主要围绕以下四个策略展开：1）主要供应商与公司之间形成了战略合作伙伴关系，优先保证公司的需求；2）从研发方面预先做方案替代、物料替代；3）国内供应商逐渐成长，在产品质量和性能上都体现较好；4）在市场销售策略方面，我们

对供应困难型号的产品做了一些调整。

总体来说，面对2021年的原材料供应紧张形势，我们有压力，但目前我们受到的影响较小，且对未来的供应有信心。

7、公司控制产品平台的拉通情况进展如何？

回复：公司通过变革，最近有一些“快赢”的项目，控制层的产品，已经是同一个团队在做了。公司的产品设计也在围绕服务需求而做改变。另外，工业自动化行业根据技术发展的趋势和行业发展的走向，有很多架构，这决定了平台要考虑的先决条件。目前我们在技术上已经梳理得差不多了，从平台对应到产品上，形成了自己的组合，所以并不是具体的几个平台，而是涉及到工业自动化的多个平台的有序演进过程。研发体系的管理变革也将带来公司的软实力的提升，即从“简单的需求到产品再到客户的过程”变成了“以客户需求为导向、以技术发展趋势为支撑、以我们独特的观察做创新的体系”，简而言之是管理各种架构的研发体系。

8、2019年提出了“上顶下沉”策略，公司在下沉方面，效果如何？

回复：上顶的作战单元是行业线，做得比较好，大客户已经从年采购1800万发展到了3300万。下沉策略，主要依靠渠道力量，一方面是新渠道，一方面是对原有渠道进行改善和加强培训。今年我们在下沉市场有较好的机会，预计明年和后年会有较好的进展。

9、管理变革方面，会用什么指标进行效果衡量？

回复：我们在管理变革方面，要坚持几个方面：第一是聘请好的外部专家，外部专家对于管理框架的理解，都是基于优秀公司实践总结下来的，在这些框架下面，有很多方法论和先进经验，所以我们必须把这些东西内化到公司的规则和基因

里；第二是公司要从每个业务部门选取优秀的人员，跟专家一起构建公司的业务架构和流程。

管理变革的目的是让客户更满意，让运营更高效。我们所采用的衡量指标是人均产值、人均利润、ER值等。

10、公司的制造费用率会随着“工业软件和工业工程相结合”及精益制造的推进有什么变化吗？

回复：公司的制造费用率在过去两年得到了大幅改善，一方面是我们DFX做出来对生产效率有大幅提升，另一方面是销售规模扩大后，成本得到分摊，那么效果就体现出来了。制造费用率是有周期性的，公司再投资的过程还会持续，到一定程度后又会上升。建议大家不用太关注这个指标。

11、公司内部的自动化情况和精益生产推进如何？

回复：关于内部的自动化，公司一直在稳定推进，自动化水平已有大幅提升，总体新增的自动化线以每年10%的速度在替换老线。

精益生产方面，公司也在有序落实，经营水平有了大幅提升，目前还有专门的精益咨询公司在给我们做辅导，同时我们的精益生产手册也在落地。

12、公司目前对于销售考核，会有人均销售额这个指标吗？

回复：公司最重要的不是人均销售，因为对于我们来讲最重要的是开辟新战场，如果设置人均销售额将会局限团队抓机会的能力。在局部较少的成熟和稳定的行业会考核一点人均销售额，但在公司维度不会考核该指标。

13、公司在长效激励方面披露的业绩目标，会包含收购兼

并得来的贡献吗？

回复：可以包含。公司历史上的发展基本是靠内生发展而来的，接下来我们要成为一个国际化的公司，则并购是必须要做的。公司的并购一定会围绕主业。我们不会冒进，在并购时会基于整合如管理、文化、人员输出维度进行统筹考虑。

14、通用自动化业务方面，目前是哪些新增的行业在放量？

回复：公司下游的行业比较多，新增放量的行业肯定有，但是达不到拉动整体规模的水平，公司需要多行业的齐头并进。

15、目前公司是用的战略库存还是新采购的库存？

回复：库存是动态的库存，我们目前的库存同比是减少一些，但靠其他方法公司能保证库存的供应，公司也不会轻易地挥霍库存。

16、公司PLC产品在未来的进攻策略是什么？

回复：PLC产品，承上是数字化业务，启下是驱动类的产品。PLC产品能否获得快速增长，主要支点不是价格，而是能否给客户带来解决方案方面的价值。公司未来会增加PLC拓展人员，做工艺编程。只有增加这种工艺编程的能力，才能更好的去做进口替代。

17、公司伺服产品目前的进展及未来计划？

回复：公司伺服在解决方案角度跟国际一线品牌相比还是有差距，主要关路在于对工艺的理解没那么好，下一步我们将对运动控制产品做战略投入。

	<p>18、公司目前有没有遇到”大公司病“？管理方面可以采用哪些措施。</p> <p>回复：我们之前说过“中等收入陷阱”，类似于“大公司病”。通过近两年的发展，我们开始构建一个有活力的、真正以客户为中心的架构，这对我们很重要。在这个架构中最重要三点是：1) 如何保证公司高层对待人、事方面能够取得一致的认识；2) 如何构建高效运作的基线体系，这个体系本质来源于公司战略，并以SP+BP模式去构建公司持续优化的基线体系；3) 如何构建垂直一致和水平一致的绩效考核体系。在这三个问题上，相信公司都会有持续完善的应对策略。</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。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》。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021年5月25日