

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：2024-7

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 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 2023 年年度股东大会</u>
参与单位名称及人员姓名	海通证券、国投证券股份、华安证券、长信基金、和谐汇一资产管理、富达国际、汇丰前海证券、东方红资产管理、博时基金、中欧基金、中金公司、信达证券、中信建投证券、申万菱信基金、朱雀基金、华泰保兴基金、国泰君安证券资产管理、睿远基金、财通证券、瑞银证券、毕盛(上海)投资管理、中信保诚基金、正心谷投资、德邦证券、碧云资本、华富基金、东吴证券、上银基金、华泰证券、天风证券、摩根大通证券、旌安投资、国信证券、太平洋证券、国泰君安证券、国泰基金、富瑞金融集团、中信证券、华福证券、高盛(中国)证券、领伟基金、恒复投资、驼铃资产、聆泽私募基金、共青城嘉之逸私募基金、奥林波斯电力能源公司、投票股东及投票股东代表，一共 72 人。
时间	2024 年 5 月 17 日
地点	苏州汇川技术 B 区 B5 研发大楼#3F 多媒体会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁朱兴明先生 董事、副总裁周斌先生 董事、副总裁、董事会秘书宋君恩先生 董事、副总裁杨春禄先生 副总裁邵海波先生 财务总监刘迎新女士

投资者关系活动  
主要内容介绍**1、公司如何看待国内经济形势情况？公司通用自动化业务，今年如何展望？**

回复：公司预计今年自动化行业的增长率会大于经济的增长率。自4月份开始，工具类机械设备的需求有所恢复，公司预计下半年市场需求会呈现弱复苏。

公司通用自动化业务，虽然新能源相关行业需求出现一定下滑，但传统行业需求有一定复苏，公司实施了一系列市场策略：①紧抓各行业头部客户出海的机会；②强化散单市场的拓展力度，加强渠道网格化工作；③加大存量市场的拓展力度，紧抓更新换代、工艺提升、节能减排等市场机会。通过以上策略，公司通用自动化预计仍能保持较好的增长。

**2、公司国际化战略方面，有什么最新的进展的和思路？**

回复：公司国际化战略的落地，坚持“借船出海”、行业线出海、区域作战等策略。在欧美市场，公司以行业线运作为主，建立研发和制造中心，为客户提供定制化解决方案；在非欧美市场，公司实施区域化运作，以本地化员工为主，大力发展渠道建设。公司今年1-4月份海外订单实现较好增长。

**3、公司如何看待低空经济，以及公司是否会有布局？**

回复：公司切入新业务的时间点，会以客户价值创造闭环来考量。目前，公司暂未切入低空经济领域相关业务，但对行业保持密切关注。

**4、公司在并购方面的规划如何？**

回复：公司未来要成长为国际化的企业，并购是重要的路径之一，公司会加大并购的投入力度。公司的并购方向主要为：①从市场角度，在海外市场，特别是欧洲市场，寻找具有一定规模、品牌、渠道的标的，助力公司拓展海外市场；②从产品角度，在偏软件的产品、气动、传感器等产品类别上，会以并购方式加快布局。

**5、公司在人形机器人方面如何布局？**

回复：公司本身从事工业机器人业务，在人形机器人领域也在不断跟进和探索。公司基于工业应用场景，开始研究、开发运动控制相关的核心零部件产品。

**6、公司如何看待国家大规模设备更新政策对公司业务的推动？**

回复：国家推出设备更新的政策以来，各地陆续推出鼓励当地企业进行产能置换的鼓励政策，包括低息贷款。这一轮设备更新主要表现为：①将落后产能置换为先进产能，先进产能也包含工业机器人、视觉、数字化等产品和解决方案；②大量存量市场的设备，保留机械框架，更换先进的控制和驱动解决方案。公司预计伴随政策的逐步落地，设备更新带来的需求将有利于公司通用自动化业务的发展。

**7、公司针对大宗物料有什么管理措施？**

回复：公司采购中心设有大宗物料管理办公室，持续跟踪大宗物料的市场行情，对大宗物料进行例行管理。具体来看，公司会采取以下措施对大宗物料进行管理：①针对常规大宗物料，提前与厂家进行年度协议锁价；②针对特定的大宗物料，通过套期保值方式进行管理；③需求及行情不稳定的物料进行现货点价管理。

**8、国际化业务是否会带来费用增加，2023年售后保修费用增加是否是国际化业务增长带来的？**

回复：拓展海外市场会带来公司费用的增加，但公司在海外是轻资产运营，主要费用是人员相关费用，不同国家地区的费用因薪酬水平不同而有所差异。2023年售后保修费用增加，主要原因不是拓展海外市场导致的，是由于新能源汽车业务快速增长带来了质保费用的增加。

### 9、国际化业务中文化差异问题如何解决？

回复：各个国家产业发展阶段、商业模式、文化与习惯不同，会带来带融合的问题。公司通过 2023 年“人文年”的建设，把不同国家、地区的文化规范和体系建立起来，以适应海外发展的需要。另外，公司通过考核与薪酬、相关规章制度牵引海外员工的融合，打破一些阻碍业务推进的商业习惯。目前公司海外团队之间已经实现较好的融合与协同。

### 10、数字化业务发展目标？

回复：公司数字化业务分为三个阶段：目前完成第一阶段的平台打造，孵化出产品与解决方案；第二个阶段是产品与解决方案的初期应用，目前正在公司内部进行应用，也在寻找外部行业与客户应用，初步来看应用表现较好；第三个阶段数字化业务会借助公司在众多行业的资源优势进行推广。

### 11、能源管理业务发展目标？

回复：能源管理业务分为三个阶段：第一个阶段在发电侧和配电侧的大储领域实现国内领先；第二阶段进军海外大储领域，同步开展工商业侧储能业务试点；第三阶段推动户储业务，并融合公司数字化能力，提供软硬结合的数字化能源解决方案。

### 12、通用自动化业务出海发展目标？

回复：“试、储、扩”三个阶段：目前已经完成了第一个试验阶段，海外客户的反馈比较好；第二阶段将积蓄客户和销售渠道资源，建立本地团队，营造客户口碑；第三阶段则是收获期，海外业务的成长空间会得到释放。

### 13、智慧电梯业务如何出海？

回复：智慧电梯出海业务分为两类：一类是电梯大配套产品，配

	<p>套跨国企业的全球工厂辐射到全球；第二类是电梯控制系统产品，目前在印度市场份额比较高，东南亚推进情况也比较好。未来智慧电梯业务出海有两大机会：一个是电梯制造业在海外本土化的布局，例如在印度、美国、欧洲有这样的趋势；另一个是随着电梯控制系统进入跨国企业客户，带来了公司产品在海外发达国家推广的机会。公司匈牙利工厂已布局电梯产品，后续印度工厂也将布局电梯的产品，北美工厂在规划中。</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	2024年5月19日