

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：2025-14

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_____
参与单位名称及人员姓名	总体参会人员约 565 人。
时间	2025 年 10 月 24 日 15:00-17:00
地点	进门财经平台
上市公司接待人员姓名	董事、副总裁、董事会秘书宋君恩先生
投资者关系活动主要内容介绍	管理层对公司 2025 年三季度的经营情况进行了回顾，并回复投资者问题。 1、国内通用自动化业务中，下游行业多个季度实现订单正增长，是否反映了制造业的整体修复趋势？根据第三方数据，公司在国内市占率持续提升，公司在抢占市场份额时，主要竞争对象是外资企业还是国内长尾国产厂商？ 回复：第三季度来看，公司通用自动化 40 多个下游行业中，绝大多数实现订单正增长，包括此前下滑的造纸、化工、冶金、半导体、木工、纺织和硅晶等行业也恢复正增长，反映出外部需求回暖及公司自身竞争力在增强。公司市占率提升主要来自替代外资品牌，尤其在汽车装备、半导体等行业，主要是通过以控制和驱动为核心的解决方案能力来实现的。

	2、今年以来，通用自动化业务的恢复，主要是由于锂电行业的复苏，还是由于在更多行业实现了成功渗透？ 回复：锂电行业的增长是通用自动化业务增长的贡献之一；除此之外，公司在半导体、3C 装备、机床、显示设备、汽车装备等多行业也实现了较好的增长；这些行业对伺服和 PLC 的需求较高，推动通用自动化业务板块的较好增长。 3、关于通用自动化业务，今年前三季度利润率的变化情况如何？行业内的价格竞争程度怎样？下游经销商的库存处于什么水平？ 回复：今年前三季度，公司通用自动化业务经营效率持续提升，核心利润率保持上升态势。价格竞争虽较去年同期有所缓和，但产品价格存在下降压力。公司通过高毛利产品（如 PLC）的快速增长、产品结构优化，以及供应链降本和费用管控，整体毛利率保持稳定。目前经销商库存处于正常区间，未出现囤货现象。 4、在通用自动化板块中，除伺服系统、变频器、PLC 及工业机器人以外的其他产品，请问哪些产品实现了比较快的增长？这些产品未来的增长趋势如何？ 回复：通用自动化板块中的其他产品涵盖气动、CNC、精密机械、高效电机（除通用伺服电机外）和传感器等。今年以来，气动产品、CNC、机床上用的精密机械、传感器等产品均实现较快增长。尽管上述业务当前整体规模较小，均处于持续培育和拓展阶段，但未来具备比较好的成长空间。 5、公司“借船出海”业务的贡献有多大？ 回复：2025 年 1 至 9 月份，公司借船出海业务贡献订单量约 9 亿至 10 亿元，同比增长超 50%。 6、公司向半导体行业提供了哪些产品，这些产品在通用自动化
--	---

	整体收入中的占比多大？ 回复：公司在半导体领域持续耕耘，主要提供包括驱动和部分控制类产品及解决方案，目前已切入前道高端应用场景。2025 年 1 至 9 月，半导体行业订单体量约为两到三亿元，在通用自动化板块的占比仍比较小。得益于国产化的趋势，公司在该行业的拓展仍有较好的空间。 7、通用自动化海外投入及核心战略？ 回复：海外业务目前已投入 700 多名人员。研发端重点加大安全类产品及符合欧标、北美标准的产品开发力度。在匈牙利、北美布局工厂并持续加大投入，国际化是公司重要的战略，核心战略围绕“研、产、销、投”展开，其中投资并购方面，公司仍在寻找合适标的。公司将通过实施扩建生产基地、建设研发中心、扩充办事处等措施，推动全球化布局战略的落地。 8、海外拓展的情况，分区域来看，哪些区域市场进展更快？ 回复：分业务来看：新能源汽车业务，在欧洲等发达市场的进展较快；通用自动化业务，在新兴市场的推进快于发达市场。 9、公司如何看待海外业务推进的挑战？ 回复：国际化是公司坚定的战略方向。在国际化推进过程中，公司面临的挑战及应对的措施包括：①欧美市场对中国品牌认知度提升需要时间；公司将持续推动海外市场品牌建设，通过高频参加国际性展会来提升品牌认知度和影响力。②欧美市场对产品的要求（特别是安全功能类要求），需要一定研发周期；公司不断加大在国际化产品的投入。③外籍员工与中国团队的文化存在差异；公司正在通过组织架构调整，优化海外团队激励机制，推动国内外团队更好的协同。 10、联合动力海外布局如何？
--	--

	回复：联合动力 1-9 月海外业务增长近 50%，高于国内增速。海外是未来的核心增长市场，产品及解决方案涵盖电源、电控、电机、及动力总成等产品。 11、关于汽车智能底盘、悬架线控等差异化赛道，未来市场前景如何？这些业务在盈利能力方面可能存在怎样的差异？ 回复：智能底盘与悬架线控属于单车价值高、技术门槛高的差异化赛道，但同样面临整车厂成本传导压力。汇川联合动力依托在电机、电力电子与机械领域的积累，有望在该赛道提供有竞争力的解决方案。虽然目前难以具体量化该业务的毛利率与现有产品的差异，但该赛道属于公司擅长的领域，具备较好的发展潜力。 12、软银收购 ABB 机器人对公司会带来什么样的机遇？ 回复：软银收购 ABB 机器人业务，从侧面反映中国企业在六关节机器人等领域的竞争力正不断增强，国际巨头面临着中国机器人企业崛起的压力。虽然汽车等高端市场目前仍由外资主导，但这也是未来最大的替代市场。随着中国企业在机器人本体性能和工艺技术方案上的不断成熟，正逐步向汽车等高端应用领域渗透。公司将重点发展“AI+视觉”技术，并将其深度融合到工业机器人中，提升智能化水平，把握机器人的重要发展机遇。 13、公司人形机器人业务定位及发展路径如何？ 回复：公司人形机器人业务将分两步走，第一步优先打造核心零部件的竞争优势，依托现有技术、产品及供应链平台，同时进行组织调整提升创新效率。第二步聚焦工业场景，推出叠加 AI 的智能双臂等产品和解决方案。对于通用人形机器人，将主要赋能国内相关企业开展业务，充分发挥自身工业场景优势。 14、人形机器人业务进展与智能机器人事业部规划如何？
--	--

	回复：公司人形机器人零部件发布后，客户反馈正面；公司正与国内外主流人形机器人厂家积极沟通，批量订单仍需时间。公司将成立智能机器人事业部，整合工业机器人、视觉与人形机器人业务。公司将集公司整体力量推进该战略业务，把握这一赛道机遇。 15、在机器人布局方面，除了丝杠、无框力矩电机等硬件的投入外，公司在大模型等软件领域是否有布局？同时，在工业场景智能机器人的应用上，是否有明确的目标领域？ 回复：在软件布局方面，公司并不直接研发大模型，但会积极应用开源大模型。在智能机器人软件方面，公司重点投入两个方向：一是视觉技术，已将视觉与机器人团队合并，旨在推动视觉与控制端的融合，形成更好的解决方案；二是运动控制技术，强调将末端运动控制能力与大模型结合，提升精细操作的实现效果。公司正持续加大在视觉、运动控制与大模型融合方面的投入，以实现软硬件协同优势。 16、在智能机器人领域布局了较多零部件的情况下，从研发到客户销售环节，各零部件之间的协同性是怎样的？ 回复：零部件之间的协同本身是存在的，因为它们共同服务于同一类人形机器人。关节模组（如旋转模组和直线模组）本身就体现了协同性，其内部集成了电机、驱动器、编码器以及丝杠、减速器等部件，形成一体化解决方案。 17、在人形机器人布局方面，公司选择先推出性能优越的标准化产品，而非直接与下游机器人厂家合作定制，公司如何看待这两种模式的差异？ 回复：这两种模式并非互斥，而是需要结合应用。由于人形机器人厂家在产品结构、性能和功能上的需求存在差异性，完全依赖定制化开发会导致效率低下并受限于单一客户。因此，公司选择先推出高性能的平台型产品，以满足更广泛的应用场景需求。在平台型产品的
--	--

基础上，公司会针对大客户的需求进行定制开发。

18、在工业软件的发展过程中，当前面临的主要难点主要是什么？

回复：工业软件的难点因类别而异，如 PLM、CAD、CAM 等均属于工业软件范畴。其中 CAX 类软件的核心难点在于底层数学和物理模型的积累，这方面中国企业的基础相对薄弱。在应用层面，尽管一些本土企业能够基于客户需求快速实现定制化、简洁化的产品开发，并在细分领域表现良好，但在构建大型软件集成平台方面仍难以与国际巨头竞争，。因此，当前中国工业软件的发展难点主要集中在核心技术积累不足、平台化能力弱等压力。

19、在发展软件业务方面，考虑到一些国际巨头通过大量并购实现了工业软件的扩张，贵公司是否有类似的并购计划？如果没有大规模并购的打算，将采取何种策略来应对行业竞争和发展生态？

回复：目前工业软件领域的头部企业基本已被一系列国际巨头并购，大规模并购成本高昂，而类似标的比较稀缺。因此，公司在工业软件方面虽有并购动作，但主要聚焦于规模较小的技术型企业。公司更侧重于构建工业软件的生态系统，目前已投资约七、八家工业软件企业，涵盖流体仿真、机械仿真以及可制造性设计等领域，公司将生态企业的产品融入到公司的 IFA 平台，通过开放接口供客户调用，形成协同生态。该策略旨在以生态合作与小规模并购相结合的方式，加强公司在工业软件及数字化方面的竞争优势。

20、数字能源管理业务的战略定位与未来规划如何？

回复：公司将数字能源管理提升至新的战略高度，其内涵远不止于当前竞争激烈的储能业务，而是聚焦于 ToB 端和园区端，依托双碳目标与数字化技术打造新业务模式。国内业务凭借产品和技术优势持续推进，同时拓展海外渠道。目前公司已成立数字能源管理事业部，

	利用公司在电力电子和数字化方面的技术优势，重点向数字化场景解决方案进行投入。 21、数字能源管理与传统储能的区别是什么？其在产品制造以外的盈利模式如何理解？ 答：数字能源管理的格局高于传统储能业务，其核心在于构建一个数字化能源管理平台，通过该平台实现对能源结构及能源高效利用进行管理。储能作为解决方案的一部分，此外，数字能源管理还将高耗能企业的生产工艺与节能技术相结合，引入自动化产品和技术，以提升能源利用效率。 22、在工业 AI 智能体这一新兴趋势下，传统工业自动化企业与算法软件公司相比，在切入 AI 智能体领域方面各自是否具有优势？ 回复：公司自身不开发大模型，而是把开源模型与工业场景结合进行应用开发，具备工业背景的企业在此类应用落地方面更具优势。公司的垂直小模型在视觉、预测性维护等领域已有长期积累。工业 AI 需要依赖对工业场景的理解以及工业数据的获取与训练能力。 23、目前工业 AI 智能体的需求强度如何，其在实际应用中的价值和推广情况怎样？ 回复：公司内部将 AI 智能体广泛应用于研发编程、测试、数据共享及售后服务等场景，基于内部数据训练的智能体有效提升了管理效率和运营效能。然而，在将智能体推向客户端时，面临客户侧数据不足和领域知识缺乏的挑战。因此，公司当前的策略是将“工业大脑”作为核心能力嵌入整体解决方案中，通过 IFA/数字化平台满足特定应用场景的 AI 需求。 24、未来 2-3 年来看，公司净利润率如何预期？ 回复：公司整体净利润率受业务结构变化影响。公司核心的通用
--	--

	自动化业务，将通过优化产品结构、提升运营效率及采购降本等措施，应对市场价格竞争压力，预计毛利率可保持稳定。未来，公司将在加大战略性业务投入的同时，坚定降本增效，严格控制费用率，中长期目标是实现净利润率水平的稳步提升。 25、公司在三费方面会继续保持目前的水平，还是会继续下降？ 回复：费用并非越低越好，尤其是研发费用，持续的高研发投入是支撑公司中长期增长的关键策略。近年来，公司的研发费用占比持续上升，其增速高于收入增速，而销售费用和管理费用则因公司规模效应和平台化优势有所下降。总体来看，公司三费率争取控制在 17% 左右。 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。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 27 日