

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：2026-4

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	一、6月26日 第一场：电话会议 建信基金、国金证券共2人 二、6月30日 第一场：券商策略会 百年保险、中欧基金、太保资产、国泰基金、国泰基金、重阳投资共8人 第二场：电话会议 贝莱德共6人 三、7月2日 第一场：现场调研 Mitsubishi UFJ Asset Management 共3人 第二场：券商策略会 太平养老保险、银华基金、康曼德资本管理、煜德投资、宝盈基金、华泰保兴基金、宁波银行理财、森锦投资、泰德圣私募基金、更实投资共10人 四、7月7日 第一场：现场调研 金田私募基金、宽裕资产、沐德基金、浙商证券共11人 五、7月8日

	第一场：券商策略会 西部证券、国联安基金、碧云资本、永赢基金、华泰资管、万家基金共 11 人 第二场：现场调研 易方达基金、金鹰基金、国泰基金、汇添富基金、浙商证券共 5 人 六、7 月 9 日 第一场：现场调研 嘉实基金、华泰证券共 6 人 第二场：电话会议 任桥资产共 1 人 第三场：电话会议 Point 72 共 2 人 七、7 月 10 日 第一场：电话会议 ACG Management 共 2 人 八、7 月 13 日 第一场：电话会议 融通基金共 4 人 九、7 月 14 日 第一场：现场调研 明山资本、麦格理证券共 4 人 第二场：电话会议 North Rock 共 2 人 第三场：电话会议 新华资产共 3 人 十、7 月 17 日
--	--

	第一场：电话会议 Balyasny Asset Management 共 2 人 十一、7 月 22 日 第一场：现场调研 淡马锡投资共 1 人 第二场：现场调研 华福证券共 1 人 十二、7 月 24 日 第一场：现场调研 香港智汇集团及其投资者共 50 人
时间	2026 年 6 月 26 日-7 月 24 日
地点	线上：电话会议 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、苏州市吴中区天鹅荡路汇川技术 B 区
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 投资者关系总监：王兴苒先生 投资者关系经理：张键明女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司通用自动化业务的增长，驱动力有哪些？ 回复：今年以来，公司自动化业务订单情况较好，主要得益于： ①AI 产业链拉动：AI 算力基础设施投资、人形机器人、储能等新兴产业快速发展，带动了光模块、PCB、液冷机床、半导体设备等多个相关行业的需求；②行业复苏：锂电、汽车装备、机床、手机、物流、工程机械电动化、半导体等行业“多点开花”，普遍实现较高增速；③中国设备出口带动：中国设备制造业在全球市场的竞争力有所提升，公司通过“借船出海”的方式跟随客户出海；④国产替代深化：在国产自主可控的趋势推动下，公司持续替代外资品牌份额。 2、公司在 AI 能力方面的积累如何？未来实现 AI 收入的商业模

	式是什么？ 回复：近年来，公司积极投入布局 AI 能力建设，AI 与自动化业务的结合为公司发展的核心战略之一。“AI 业务化”方向的布局，公司将从两个方面推动落地： ①软硬件产品 AI 化：为现有软硬件产品（伺服、PLC、变频器、工业机器人等）叠加 AI 功能，提升产品竞争力。例如，公司的 PLC 叠加 AI 的能力，可以支持代码自动生成和程序一键转换；公司伺服系统叠加 AI 能力可以实现产线效率诊断和预测性维护。公司将通过持续推出叠加 AI 能力的自动化产品，持续提升市场份额。 ②AI 平台产品赋能：基于多年的 AI 能力积累，公司已推出 iFG（汇川工业智脑）平台，未来计划赋能工业客户。客户可基于自己的数据，在本地部署的该平台上进行训练，并形成自己的垂直领域 AI 智能体。 3、在公司内部运营层面，AI 具体在哪些环节落地，对降本增效的贡献如何？ 回复：公司基于 iFG（汇川工业智脑）平台，把 AI 能力嵌入研发、供应链制造和日常运营等流程，提升单位人效和资产效率。具体来看： ①研发赋能：研发人员使用 AI 编程与代码生成工具辅助嵌入式及上位机开发，部分产品线代码自动生成比例可达 60%左右，整体研发效率有效提升，产品迭代周期相应缩短；②供应链与制造赋能：在电装、点胶等工序引入“AI+视觉”做局部工艺判定与参数寻优；同时用 AI 分析设备运行数据，做预测性维护和潜在故障诊断，减少非计划停机，提升生产良率与效率；③内部运营赋能：AI 工具已用于客服应答、订单与排产处理、内部知识库问答等办公协作场景，降低跨部门信息检索和单据处理的时间成本，提升中后台响应速度。 4、公司人形机器人业务的进展如何？ 回复：人形机器人是公司重点战略业务。公司基于工业自动化产
--	--

品的积累，自切入人形机器人业务以来，已完成核心零部件的开发并推出了无框力矩电机、低压高功率驱动器、直线/旋转执行器、行星滚柱丝杠、编码器等零部件以及七自由度智能仿生臂解决方案。

公司持续跟进人形机器人产业化进程，并在以下几个方面重点落地人形机器人业务：①聚焦“核心零部件赋能”，以“工业级”能力（高可靠性、长寿命）为人形机器人市场提供核心零部件，目前已取得部分零部件的产品定点；②七自由度智能仿生臂解决方案在客户端持续验证，力争今年实现小批量销售；③聚焦泛人形机器人在工业场景的落地，在具体工业场景（如打螺丝、异形件分拣）实现垂类解决方案的价值闭环。

5、公司在人形机器人领域竞争，具备什么优势？

回复：公司基于工业自动化领域的核心技术、产品平台和制造业工业场景等深厚积累，延展到人形机器人领域，具备较好的竞争优势：①工业级零部件优势：公司面向人形机器人场景的产品按工业标准设计，具备高可靠性、高稳定性，满足工业场景连续运行的需求；②工业场景理解优势：公司对生产制造一线的工艺（如打螺丝、异形件抓取、装配）有深刻理解，这是实现人形机器人在工业场景“价值闭环”的关键，也是区别于纯整机厂或纯零部件供应商的差异化优势。

6、新能源汽车业务，未来增长动力有哪些？

回复：公司新能源汽车业务 2025 年收入超过 200 亿，在中国新能源汽车第三方供应商中取得较好的市场地位。展望未来，在现有新能源汽车动力系统业务持续推进的基础上，新能源汽车业务积极布局的两个方向能够持续为该业务提供较好的支撑：①智能底盘业务：公司积极布局的智能底盘业务，相关配置目前已成为新能源汽车关注点之一；②海外车企定点：自 2025 年以来，公司新能源汽车动力系统业务在海外车企的定点数量和质量均取得较好的提升。智能底盘及海外市场的拓展，将为公司新能源汽车业务中长期发展提供良好的支

	撑。 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	2026 年 7 月 27 日