

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：2024-9

<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 checked="" type="checkbox"/>路演活动  <input 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、5月28日                      第一场：券商策略会                      建信养老、新能华起投资、交银施罗德基金、国寿安保、天弘基金、诺安基金、中国银河证券、国寿资产、国联基金、银河金汇证券资管、阳光保险、华龙证券、银华基金、煜德投资、新华基金、农银人寿保险、长盛基金、南方基金、民生加银基金、华夏基金共 28 人                       第二场：现场调研                      Robeco Asset Management 共 1 人                       二、5月29日                      第一场：券商策略会                      浦银安盛基金、圆信永丰基金、仁灏投资、长江养老保险、中银基金、诺安基金、中欧基金、万家基金、上银基金、四叶草资产管理、国华兴益保险资产管理、农银汇理基金、北大方正人寿资产管理、财通证券自营、好奇资产、兴业基金、诺德基金、长江证券资管、华夏基金、合远私募基金、冲积资产管理、永赢基金、国新投资、富安达基金、陆宝投资管理、河床资产管理、宁涌富基金、兴证证券资产管理、深梧资产管理、华宝证券、汇升投资管理、浙商证券、兴业证券、                 </p>

	<p>上海证券自营、果实私募基金、合众易晟投资管理、正心谷创新资本投资、众安在线财产保险、领久私募基金、东方证券资产管理、广发基金、博时基金、天弘基金、光大保德信基金、招银理财、太平洋保险资产管理、太平资产管理、国投瑞银基金、银河基金、信诚基金、海富通基金共 60 人</p> <p>第二场：券商策略会</p> <p>Allianz Global Investors、Citadel、Lazard、Manulife Asset Management、Millennium Partners、Schroders、Wellington、Antipodes Partners、Artian Investments、Columbia Threadneedle、MFS、Nan Fung Trinity、Point72、Trivest、Goldman Sachs Asset Management 共 20 人</p> <p>三、5 月 30 日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>资本集团共 12 人</p> <p>第二场：现场调研</p> <p>国泰基金共 2 人</p> <p>第三场：券商策略会</p> <p>Janus Henderson Investors、POLYMER CAPITAL、Thornburg Investment Management、ABRDN、Daiwa Asset Management、Federated Investors、Foord Asset Management、Pictet &amp; Cie PB、Principal Asset Management、UBS AM、Eastspring Investments、Millennium Capital Management、GIC 共 14 人</p> <p>四、6 月 3 日</p>
--	--

	<p>第一场：路演活动 富达国际共 40 人</p> <p>第二场：路演活动 Baillie Gifford、Martin Currie Investment Management、Stewart Investors、ABRDN 共 6 人</p> <p>五、6 月 4 日</p> <p>第一场：现场调研 Baillie Gifford 共 2 人</p> <p>第二场：券商策略会 Children’s Investment Fund Management 、Hermes Investment Management 、Marshall Wace Asset Management、NORDEA Investment Management、NS Partners、Rothschild &amp; Co Credit Management、Federated Hermes、Kuwait Investment Office 、Polar Capital 、Union Bancaire Privee、Amundi Asset Management、Genesis Investment Management、HSBC Asset Management、RBC Global Asset Management、Eurizon Capital、Schroders、Invesco、Pictet、Fideuram Asset Management、Fiera Capital、Martin Currie Investment、Newton Investment、Polar Capital 共 37 人</p> <p>六、6 月 5 号</p> <p>第一场：电话会议 Aristotle Capital Management 共 1 人</p> <p>第二场：电话会议 UFJ 共 1 人</p>
--	--

	<p>第三场：路演活动 Hermes Investment Management、Mirabaud Asset Management、Polen Capital、Vontobel Asset Management、Walter Scott &amp; Partners、Baillie Gifford、Carmignac Gestion、Eurizon SLJ Capital、Veritas Asset Management、Landseer Asset Management 共 13 人</p> <p>七、6月6日 第一场：路演活动 Manulife Investment Management、HSBC London、DNCA Finance、Dowgate Wealth、Fideuram Asset Management、Skerryvore Asset Management、Amundi Emerging Markets Equity 共 7 人</p>
<p>时间</p>	<p>2024 年 5 月 27 日-6 月 7 日</p>
<p>地点</p>	<p>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</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>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</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>1、近两年来制造业需求偏弱,公司自动化业务高于行业增长的驱动力?</b></p> <p>回复: 过去一两年,受宏观经济疲软影响,中国工控市场需求整体表现偏弱,在这期间,公司通过积极的市场策略,紧抓结构性行情,实现超越行业的发展。公司自动化业务保持增长的驱动力主要有: ①公司持续布局多产品解决方案,产</p>

品和解决方案的竞争力也在持续提升,并通过带工艺的解决方案不断加强客户粘性;②紧抓行业的结构性需求,通过细分市场的机会点带来业务的增量;③国产品牌竞争力和份额提升的趋势。在行业整体的国产化红利下,汇川作为国产品牌中的领先企业,是其中的受益者;④公司在离散市场和项目型市场的份额相对不高,这两年通过对组织和市场策略的调整,在这两个市场的拓展力度不断加强。

## 2、工业机器人业务进展如何,如何看待工业机器人的中长期发展?

回复:2023年,公司工业机器人业务的经营情况较好。从销售的工业机器人类型来看,虽然仍是以SCARA为主,但也在大力拓宽六轴机器人的产品及应用,小负载六轴机器人已经实现了大批量销售,中大负载六轴机器人进入小批量应用。

工业机器人是公司重要的战略产品之一,公司对于工业机器人业务的发展坚定看好,主要的驱动力来自于:①机器替代人的趋势会越来越明显,企业原先考虑机器替代人时会做投入产出的平衡考虑,现在考虑的则是强化连续性生产的能力;②随着工业机器人成本的降低,以及发展得更加柔性化、智能化,其应用领域也会大大拓宽。因此,公司预计工业机器人业务仍有较好的增长潜力。

## 3、如何看待 PLC 的成长空间?

回复:PLC作为自动化设备的核心零部件,是公司重点投入的战略产品。过去几年,得益于外资品牌缺货的机会以及公司“应编尽编”市场策略的快速落地,公司紧抓市场机会,借助中大型PLC产品在光伏、锂电、手机等行业核心工艺的突破,形成多产品解决方案的切入,大大加强了客户的粘

性。

目前，国内 PLC 市场份额仍以外资品牌为主，公司 PLC 产品未来仍有较好的增长空间。公司在 PLC 产品方面将持续积极布局：①补充大型 PLC 产品，以切入项目型市场；②搭建生态：公司通过高校合作、客户端工程师培养、系统集成商培养等方式，积极搭建以 PLC 为主的生态，以提升公司 PLC 在客户端的认可度；③持续积累工艺：公司最具特色的优势，就是真正懂客户的工艺，让客户编程变得更容易。相信随着公司对产品能力的不断提升及耦合多产品解决方案的能力，公司 PLC 产品能够实现较好增长。

#### **4、气动、导轨等产品的市场空间特别大，公司对这些产品是什么规划？**

回复：公司在自动化板块的产品布局，基于客户需求，不断拓宽新的产品线。在控制类、驱动力、执行/传感等产品的基础上，近几年通过自研和并购的方式也丰富了精密机械和气动产品品类。

对于气动、导轨等新产品，公司会重点做好规划和布局。以气动产品为例，其应用领域与现有的伺服、PLC 高度协同，同时具有非常大的市场空间。公司目前一边在打造更完善的气动产品平台，推动其在 3C、锂电、光伏等领域切入，一边在积极探索气动电动化趋势带来的市场机会。相信随着对这些新品类的探索和布局落地，未来会给公司自动化业务带来新的增量。

#### **5、公司数字化业务的落地情况？**

回复：在数字化业务方面，目前公司的 InoCube 数字化平台经过不断迭代，已经开始走向应用，并在港口、空压机、注塑机、电梯、纺织等“自动化与数字化”强关联的应用场

	<p>景实现了数字化业务的落地。目前数字化业务仍处于投入期,公司会继续深耕“自动化+数字化”的方向,充分发挥公司自动化和数字化平台的优势,为工业客户提供“易用、易部署、用得起”的数字化解决方案。</p> <p><b>6、新能源汽车业务,客户结构上是否有变化?</b></p> <p>回复:近年来,公司新能源汽车业务实现快速增长。从客户结构上看,新能源汽车业务的收入来自三类车企客户的贡献:①以理想等为代表的新势力车企;②以广汽等为代表的国内车企(从传统车向新能源汽车业务转型的厂商);③海外车企。支撑公司业务增长的客户数量较以往有所提升,客户结构进一步优化。</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	2024年6月11日