

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：2024-15

<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、9月18日 第一场：电话会议 Janus Henderson 共 1 人 第二场：现场调研 淡马锡共 2 人 第三场：电话会议 新光投信、复华投信、野村投信、国泰投信共 5 人 二、9月19日 第一场：电话会议 和谐汇一资管共 1 人 第二场：电话会议 Point 72 共 2 人 第三场：现场调研 开源证券共 1 人 三、9月20日 </p>

	<p>第一场：现场调研 桥水基金、中信证券共 4 人</p> <p>第二场：现场调研 博时基金共 5 人</p> <p>四、9 月 23 日 第一场：现场调研 Wellington Management 共 6 人</p> <p>五、9 月 24 日 第一场：电话会议 中银基金共 6 人</p> <p>第二场：路演会议 Seatown Holdings International、North Rock Capital Management 共 4 人</p> <p>第三场：路演会议 BNP PARIBAS INVESTMENT PARTNERS、GOLDMAN SACHS ASSET MANAGEMENT、GREENWOODS ASSET MANAGEMENT、HELVED CAPITAL MANAGEMENT、HILLHOUSE CAPITAL MANAGEMENT、JP MORGAN ASSET MANAGEMENT、TEKNE CAPITAL MANAGEMENT、J. P. Morgan 共 12 人</p> <p>第四场：路演会议 Anatole Inv Management、Balyasny Asset Management、Barings LLC、Brilliance Capital Management、Capital Strategy Research、Coatue Management、JPMorgan</p>
--	---

	<p>Asset Management、Pictet Asset Management、Pinpoint Asset Management、Rohdea Fund、Point72、Goldman Sachs 共 15 人</p> <p>第五场：路演会议</p> <p>Red Gate Asset Management、Sumitomo Mitsui DS Asset Management、Open Door Capital、APS investment、Artisan Partners、Sapere Capital、China Pinnacle Equity、Green Court、Franklin Templeton、Temasek Holdings、Pictet、Hao Capital、Brilliance Asset Management、ICBC Credit Suisse Asset Management、JP Morgan Asset Management、UBS 共 22 人</p> <p>第六场：路演会议</p> <p>Daiwa Capital Markets 共 2 人</p> <p>第七场：路演会议</p> <p>兴全基金、施罗德基金、渤海人寿、时机资本、德邦集团、中金公司共 6 人</p> <p>六、9 月 25 号</p> <p>第一场：券商策略会</p> <p>Ninety One Asset Management、Kuwait Investment Office、Nordea Asset Management 共 3 人</p> <p>第二场：路演会议</p> <p>Artisan Partners 共 1 人</p> <p>第三场：路演会议</p> <p>泽秋私募、华泰证券共 2 人</p>
--	--

	<p>第四场：路演会议</p> <p>Infocap Investment、Janus Henderson Investors、Oxbow Capital、Library Group、Overlook Investment、Balyasny、Gladwealth Investment、Morgan Stanley 共 12 人</p> <p>第五场：路演会议</p> <p>Oxcap Analytics 共 1 人</p> <p>七、9 月 26 日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>Wasatch Advisors 共 5 人</p> <p>第二场：路演会议</p> <p>Bernstein、Fidelity International、Burgundy Asset Management、Franklin Templeton Sealand Management Fund、Trivest Advisors 共 7 人</p> <p>第三场：路演会议</p> <p>博时基金、工银理财、国信资管、博裕资本、博云创投共 5 人</p> <p>八、9 月 27 日</p> <p>第一场：路演会议</p> <p>Anatole Investment Management、Barings LLC、Capital Strategy Research、Coatue Management、GIC、JPMorgan Asset Management、Nomura Asset Management、Pictet Asset Management、Point72、Rohdea Fund、Schroders Plc、Goldman Sachs 共 15 人</p>
--	--

	<p>九、9月30日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>富达基金共12人</p>
时间	2024年9月18日-9月30日
地点	<p>线上：电话会议</p> <p>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>
上市公司接待人员姓名	<p>董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生</p> <p>投资者关系总监：王兴苒先生</p> <p>投资者关系经理：张键明女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司在工业自动化领域强调的定制化优势如何体现？</p> <p>回复：在工业自动化领域，公司基于核心技术基础平台，基于客户对自动化多产品或差异化解决方案的需求，通过在下游细分行业实施“工控+工艺”的策略，坚持为下游细分行业的客户提供高性价比的行业定制化解决方案。这些定制化解决方案，不仅能为客户带来安装、调试与维护的方便，还能为客户降低综合成本，提升客户产品品质与经营效益。公司通过发挥定制化解决方案的优势，不断加强客户粘性。</p> <p>2、公司过去行业定制化的策略非常成功，但当前销售规模已经比较大，保持定制化的策略，是否会有面临低效的问题？</p> <p>回复：过去公司规模小，在每个行业推定制化解决方案，是非常有效的竞争策略，也实现了非常好的份额提升。随着公司规模逐渐扩大，确实会面临效率低、管理难度大等问题。公司自2019年开始，在内部推行管理变革，通过变革实现体系化的高效运营。管理变革其中一个很重要的项目就是研发</p>

IPD 流程的变革。公司希望通过 IPD 流程的重塑和优化，最终让开发更高效、产品更具竞争力。按目前的 IPD 体系来看，公司会有两方面策略来兼顾定制化的优势和效率：①坚持基于行业的定制化策略：这是公司跟优秀的国际巨头竞争的有力武器和优势。②兼顾效率：在定制化的过程，公司内部不断地去优化研发组织架构，兼顾效率的问题。比如，把控制器的硬件和软件平台全部拉通，在平台上做标准化控制类产品，在标准化产品上做定制化的解决方案。同时，公司在很多行业一开始切入的定制化产品，很多已经转为行业标准化方案，部分技术和功能也可以在其他行业去做复制和推广。

3、公司上半年工业机器人业务增长较好，其中，六关节机器人的拓展节奏和未来预期如何？

回复：今年上半年，公司工业机器人业务实现快速增长，公司销售的机器人台套数中，六关节机器人占比约 30%。得益于六关节产品的不断完善和有效的市场策略，公司六关节机器人业务取得了较好的突破：①大负载六关节机器人开始形成批量销售；②六关节机器人开始切入汽车零部件领域。

随着公司逐渐补充六关节机器人产品线，以及对焊接、打磨等工艺的逐渐积累和应用，公司的机器人产品也会逐渐向汽车等领域拓展。随着下游机器换人和工业机器人智能化发展的需求提升，公司坚信工业机器人业务会有较好的发展空间，有望成为公司未来增长的重要产品之一。

4、公司新能源汽车业务今年主要是哪些客户支撑？

回复：新能源汽车业务的收入来自三类车企客户的贡献：①以理想为代表的新势力车企；②以广汽、长城为代表的国内车企（从燃油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。

5、公司在新能源汽车业务上投入多年，目前也达到一定的规模，如何看待当前的竞争力？

回复：在新能源汽车领域，公司作为第三方供应商不断地打造极致的技术和成本竞争力，通过低成本、高可靠性和技术领先的综合能力来争取市场份额的提升。经过多年的投入与积累，公司在该领域已经具备一定的竞争优势，主要体现在：①前期定点的客户和车型，对未来销售规模的增长将形成一定支撑；②公司通过众多的定点项目获得了丰富的经验和深厚的积累，并始终围绕“领先技术、低成本、高可靠性”等方面打造持续的竞争力。③公司一直发挥自身快速响应和快速交付的优势，满足客户需求。

6、如何看待电梯更换和升级的需求？

回复：中国市场电梯保有量已接近千万级，根据电梯寿命和往年电梯销量情况，预计替换/维保市场需求将持续提升。今年上半年，国家推出大规模设备更新政策，对电梯领域设备更新改造提出了明确的方向。同时，电梯行业也在进行技术更新，绿色电梯、智能电梯的发展方向上不断导入节能、智能等新的技术。预计存量电梯替换以及技术更新带来的需求会逐渐起来。

近年来，公司电梯事业部积极梳理和探索电梯后服务市场的商业模式和市场机会，预计后服务市场会逐渐成为电梯业务增长的重要支撑点之一。

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》。
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月30日