

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：2024-13

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	总体参会人员约 737 人。	
时间	2024 年 8 月 27 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	<p>一、经营情况介绍</p> <p>(一) 发展回顾</p> <p>公司在当前的外部环境下，2024 年上半年取得了逆势增长的成绩。</p> <p>2020 年至 2023 年期间，国内新能源等领域投资增加，部分海外供应链受阻，公司通过有效的组织管理和保供保交付的能力，抓住了这一发展机遇。2023 年以来，特别是从 2023 年末开始，光伏、锂电行业投资下滑较多，行业需求低迷，同时工业自动化领域的供应链也在恢复，给公司带来了挑战。</p> <p>公司近年来，通过培育新的增长点，紧抓结构性机会实现了周期的穿越。公司新能源汽车业务经过多年培育后迎来了收获期；公司通用自动化业务抓住了传统行业的结构性增长机会，实现了市场份额的持续提升；公司也在着力开拓 To G/终端客户领域和广阔的海外市场，为未来的成长奠定基础。</p> <p>(二) 关键财务数据</p> <p>1. 营业收入 162 亿元，同比增长 30%。</p>	

归母净利润 21.2 亿元，同比增长 2%。主要原因：投资收益与公允价值变动收益的下降，受非经常性损益的影响较大。

扣非归母净利 20.7 亿，同比增长 11%。

2. 经营性现金流净额 18 亿，同比增长 144%，与净利润规模匹配。

毛利率 31.77%，同比下降 4.5 个百分点，主要原因：毛利率相对较低的新能源汽车业务占比提升；市场竞争加剧带来一定价格压力，但公司通过供应链体系降本与新产品的推出，将毛利率控制在较好水平。

3. 公司销售费用、管理费用、研发费用合计 30.4 亿，同比增长 14.7%，低于营业收入增长，整体费用率控制在 18.8%。

公司继续保持高比例的研发投入，研发费用 14.7 亿元，研发费用率为 9.1%。

（三）业务回顾

通用自动化业务在 2024 年上半年行业规模下滑，尤其是 OEM 行业下滑 7.3% 的背景下，营业收入仍保持了 10% 的增长，规模约 75 亿元，优于行业表现；新能源汽车业务营业收入约 60 亿元，同比增长超 100%，远高于约 30% 的行业增速；智慧电梯业务营业收入约 23 亿元，下滑约 2%，优于行业表现。

1. 通用自动化业务：逆势增长

- 1) 通用销售/先进/高端 SBU 业务较快增长；
- 2) 多产品组合销售；
- 3) 战区模式、渠道为王。

2024 年上半年，通用变频器实现销售收入约 25 亿元，通用伺服系统实现销售收入约 60 亿元，PLC&HMI 实现销售收入约 6.9 亿元，工业机器人（含精密机械）实现销售收入约 5.8 亿元。公司通用伺服系统、低压变频器产品中国市场份额位居第一名；小型 PLC 产品中国市场份额位居第二名，位列内资品牌第一名；工业机器人产品销量中国市场份额位居第三名，SCARA 机器人产品销量中国市场份额位居第一名。公司在各个产品中的市场地位有所提升。

2. 新能源汽车业务：持续高增长

- 1) 纯电/插电式/增程式车型放量；
- 2) 客户结构多样化；
- 3) 产品多样化：电驱类、电源类均大批量交付；
- 4) 定点多样化；
- 5) 第五代平台产品预研。

2024 年上半年，公司新能源乘用车电机控制器产品中国市场份额排名第二，第三方供应商中排名第一；新能源乘用车电驱总成中国市场份额排名第四；新能源乘用车电机产品中国市场份额排名第五；公司新能源乘用车 OBC 产品中国市场份额排名第八。

3. 智慧电梯业务：优于行业表现

- 1) 大配套业务较快增长，控制系统业务稳健增长；
- 2) 后服务市场较快增长；
- 3) 全球化推进。

4. 轨道交通业务：突破空白市场

- 1) 积极开拓市域牵引市场；
- 2) 推广智能环控、双向变流、空调控制器、维保等新业务。

5. 国际化：海外体系搭建

- 1) “行业线出海”与“借船出海”；
- 2) 欧洲市场 TOP 客户批量；
- 3) 国际版产品推出；
- 4) 营业收入 9.5 亿元，同比增长 17%。

6. 数字化：深耕三大方向

- 1) 数字装备：更多解决方案；
- 2) 数字能源：落地汽车等行业；
- 3) 数字工厂：批量落地；
- 4) 易用性、应用构建效率提升。

7. 能源管理：拓展“发输配用”

- 1) PCS 出货量 4GW；
- 2) 第二代工商业全新产品；
- 3) 户用光储产品进入海外。

8. ESG

2024 年上半年，公司 Sustainalytics 评分为 23.3（分值越低代表风险越低），再次入选标普《可持续发展年鉴（中国版）》，对上游供应链也推动了可持续发展管理，子公司苏州汇川通过了 ISO50001 能源管理体系认证。

二、未来展望：高质量增长

（一）求变

公司在当前的外部环境下，反思过去管理变革的得失，向内求变，推动管理进入新的阶段。在重团运作方面，公司通过打造解决方案竞争力和完善快速客户响应，升级到 2.0 阶段；在战区模式方面，公司通过“行业线+”（更高效的行业线运作模式）、“狼狽”计划（解决方案中心与战区更好协同）来升级战区运作模式，攻坚 To G/终端客户和离散客户；在生态搭建方面，通过品牌生态、产教生态、工程师生态来提升公司品牌影响力；在软件布局方面，推出 FA、编译软件、仿真软件等，搭建 InoCube 数字化平台，补强公司短板。

（二）壮大第四支柱，培养第五支柱

公司通用自动化业务、智慧电梯业务、新能源汽车业务分别为公司三个支柱业务，公司将通过壮大第四支柱、培养第五支柱来实现穿越周期。从潜力市场角度来看，海外市场是一个规模大、毛利高的一个潜力市场，公司可以将业务领域的核心竞争力复制到海外，海外市场将可能成长为公司第四大支柱。从潜力产品角度来看，PLC、工业机器人、储能、高效电机目前已有一定规模，可能成长为公司第四大支柱，另外公司还布局了气动、数字化、视觉、传感器、CNC、精密机械等产品，为未来培育潜力产品。

（三）维持 2024 年经营目标

营业收入同比增长 15%-35%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 5%-20%。

三、问答环节

1、通用自动化业务如何应对光伏锂电行业需求的下滑？

回复：国内光伏锂电行业需求目前来看仍然比较低迷，但同时明年这两个行业的基数会相应减小，低迷的影响就会缓解，如果相关领域投资或出海动作有所提振，则会有正向拉动。

2、通用自动化业务中传统行业的情况？

回复：公司通用自动化业务 2024 年上半年在纺织、机床、注塑机、空压机、印刷包装、风电、金属制品、工程机械（电动化）、3C、造纸、电力等传统行业表现较好，带动了通用自动化业务的增长。各个行业的景气度虽然有所波动，但得益于公司抓结构性机会的能力，增长情况比较好。

3、新能源汽车业务未来的预期？

回复：公司新能源汽车业务经过多年投入，2023 年首次实现盈利，2024 年上半年营收实现 100% 的增长。虽然新能源汽车目前行业竞争激烈，但本身前景仍然广阔，渗透率仍在持续提升。公司会通过新产品的导入和精益规模化生产的提升，来提升该业务的盈利水平。

4、国际化业务的情况？

回复：国际化是公司重要战略，公司 2024 年上半年海外收入 9.5 亿元，主要包括电梯、新能源车和通用自动化领域的业务。公司通用

自动化海外业务需要一定的时间积累，尤其是在欧洲等市场。随着公司多产品解决方案的持续出海，未来体量会逐渐壮大。

5、新能源汽车的定点情况？

回复：公司 2024 年上半年定点车型转化较好，主要是得益于近年来车型定点质量的提升。公司 2024 年上半年乘用车新增多个海内外客户主流平台项目定点，多合一总成、增程二合一产品、双电机控制器、Gen4.5 代电源平台产品、SiC 模块等产品均实现定点。

6、工业机器人、储能、高效电机在通用自动化业务的占比？相关产品的增长是否支撑了公司通用自动化 2024 年上半年的增长？

回复：目前公司相关产品在通用自动化业务中的占比还比较小，虽然增长情况较好，但相应的拉动作用有限。

7、当前的竞争环境下公司如何看待通用自动化业务价格压力？如何维持其毛利率？

回复：公司 2024 年上半年在通用自动化业务承受了一定的价格压力，但低压变频器、伺服系统、PLC 的毛利率水平维持较好，部分产品如精密机械、储能等毛利率相对较低，影响整体毛利率水平。公司将通过解决方案迭代和多产品组合的方式，维持较好的毛利率水平。

8、苏州联合动力拟在苏州投资建设新能源汽车零部件生产基地，拟建设的苏州工厂和现有常州基地在定位上是否有差异化的规划？

回复：联合动力拟建设的苏州工厂主要是产能扩建，以满足新能源汽车业务快速增长对于产能的需求。拟建设的生产基地总投入不超过 50 亿，建设周期不超过 5 年，根据客户定点到 SOP 的节奏规划定子、转子、电控、电源、总成等生产车间及配套设施，分期建设。

9、公司上半年研发人员增加较多，公司对于核心人员的团队规模和费用管控如何规划和平衡？

回复：公司要穿越周期，从内部经营角度，会加大力度控制费用。公司通过费用管控，实现了整体费用增长低于收入增长。上半年，公司研发费用、销售费用和管理费用合计同比增长约 15%，远低于公司收入增长。

10、公司未来收购的方向？

回复：在收购方面，公司会聚焦海外收购，希望通过海外收购支撑公司的国际化战略落地。公司拓展欧洲市场的策略，主要从研发、销售、生产和投资等方面开展。目前，公司已经在欧洲建立了研发中心，不断拓展办事处，且匈牙利工厂已经开始投产，接下来重点会关注海外收购。在海外收购标的的选择上，公司会聚焦两个方向：①品牌和规模类收购，即寻找有一定品牌、渠道和成熟管理模式的标的公司，将公司的产品搭载在其平台上进行海外拓展；②软件类、技术类收购，来弥补公司的短板。

11、目前公司新能源汽车业务的体量接近通用自动化业务，未来对新能源汽车业务定位和资源分配计划如何？

回复：从预算角度看，公司新能源汽车、通用自动化等业务具有各自的预算，按预算规划各自推进业务的开展；各个业务的预算合计为公司整体的费用预算。

12、海外业务是公司拓市场的重要战略，今年上半年公司通用自动化海外业务的推进，从研发、生产到销售的各个环节中，哪些环节会受到比较大的制约？公司上半年海外收入约 9.5 亿，各个业务板块占比如何？

回复：公司上半年海外订单的增长高于海外收入的增长，但由于汇率、运输等原因，导致订单到收入转化率较低。今年上半年海外收入 9.5 亿，其中，新能源汽车和智慧电梯海外收入各占 40%，通用自动化海外收入占比 20%。在国际化拓展中，公司尤其关注自动化产品的出海。目前来看，在欧洲市场，公司自动化产品拓展的制约因素主要为：①欧洲市场对产品有功能安全、认证等要求；②品牌：欧洲行业线大客户对品牌有一定要求。在非欧洲市场，公司自动化产品拓展的制约因素主要是销售渠道和服务体系。因此，公司近几年不断加大海外市场的拓展力度，在产品认证、产品能力提升、全球渠道体系建设和服务网点建设等方面不断完善。

13、公司工业机器人业务进展较快，在拓展工业机器人方面，和传统的变频器、伺服和 PLC 等产品的销售策略上是否有差异？定量看销售的工业机器人台套数，SCARA 机器人和六关节机器人的占比分别多大？

回复：今年上半年，公司工业机器人业务实现快速增长，销售的机器人台套数中，SCARA 机器人占比约 70%，六关节机器人占比约 30%。公司工业机器人拓展方面，有几个两点：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；③SCARA 机器人开始在海外市场形成批量销售。

工业机器人是公司重要的产品品类，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，有望成为公司第四支柱的潜力产品之一。

14、公司在海外建厂的动作越来越积极，是不是看到什么积极变化？

回复：公司在海外建厂，有两个方面的考量：①建厂是拓展客户的前提，特别是北美市场电梯客户，对公司在当地建厂交付的需求比较强烈。②汽车业务基于在手项目可以预见规模化订单的，需要建厂做好订单的交付。

海外建厂，也是公司国际化战略落地的重要策略之一。

15、今年上半年工业机器人增长很快，增长的驱动因素是什么？

回复：公司工业机器人业务近几年成长比较好，在销售收入和盈利方面均有比较好的落地。今年上半年，工业机器人产品竞争较为激烈，公司工业机器人业务仍实现较好增长，主要得益于：①通用自动化领域积累的较强的销售平台和多行业客户基础，基于伺服、PLC等产品积累，快速切入；②区域线销售网络的持续布局；③产品系列的不断完善和应用，过去以 SCARA 机器人为主，当前六关节机器人也实现较好批量销售。

16、今年上半年公司流程工业表现如何，流程工业相关的业务在通用自动化占比多少？流程工业中，影响较大的行业有哪些？

回复：流程工业相关的业务订单在公司通用自动化中占比约 10%，影响较大的行业包括冶金、化工、有色、石油、电力等。今年上半年，公司在电力、化工、冶金、造纸等行业表现较好。

17、公司在冶金等流程行业如何提升市占率？

回复：公司在冶金行业的拓展产品主要是驱动类产品，以及部分电机和数字化产品。目前，公司在冶金行业已经实现了主轧机突破，具备系统集成的能力和较深的工艺积累。公司利用对工艺的理解，带动驱动类产品和解决方案的销售。后续，借助系统集成的能力和工艺积累，公司也会积极拓展其它流程行业。

18、对于流程行业的展望？

回复：目前，相关行业多采用外资品牌产品，未来公司将通过多产品解决方案和战区模式的推动提升相关行业的份额。

19、公司在欧洲市场 TOP 客户有批量销售，欧洲客户主要采购什么产品？欧洲客户批量采购汇川产品，驱动原因是什么？

回复：欧洲 TOP 客户主要采购的是变频器类产品。公司在欧洲市场实行业务线大客户的策略，在纺织、空调制冷、注塑机、测试台等行业与全球 TOP 客户建立较好关系，部分客户形成批量订单。

目前欧洲设备制造业也面临较大竞争和成本压力，会寻求更高效、更低成本的供应链，公司凭借行业解决方案和更好的性价比，取得较好的竞争优势。

20、公司上半年公允价值变动有所下滑，主要是受哪些影响？

回复：公司股权类投资有三类资产：①海外基金；②已上市的国内股权投资企业；③未上市的国内股权投资企业。今年上半年，公司投资项目的公允价值变动收益减少，主要受前两类影响。

21、今年以来，针对大规模设备更新政策，国家和地方政府都推出不同类型细则，怎么看待这个政策对公司业务的带动情况？

回复：目前，大规模设备更新政策在消费类、家电类开始逐步落地，在工业板块的落地略慢一些。伴随该政策在工业板块的落地，会逐步带来 OEM 设备和技术改造的需求。公司业务部门正在持续洞察政策落地的节奏，并积极把握其中的机会。

22、公司大型 PLC 的进展如何？

回复：大型 PLC 主要应用于流程行业中，公司 AC800 系列中大型 PLC 在部分流程场景中有所应用，大型 PLC 在研发中。

23、公司如何展望未来 PLC 份额的提升？

回复：今年上半年，公司 PLC 产品销售收入受锂电、光伏影响有所下滑。但 PLC 产品在印包、空压机、食品、3C 等行业以及区域市场均有增长，未来公司会积极推进 PLC 产品在更多行业提升销售和份额。

24、近年来有大量中国企业出海，公司如何布局相关业务？

	<p>回复：公司国际化战略中，有一个重要的策略叫“借船出海”，就是跟着中国企业出海。公司海外事业部和通用自动化行业线均在积极梳理中国企业出海版图，积极把握其中的机会。</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8月29日