

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：2021-08

<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 type="checkbox"/>路演活动  <input type="checkbox"/>现场参观  <input checked="" type="checkbox"/>其他 <u>电话会议</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> <b>一、9月23日</b>                      第一场：特定对象调研                      江信基金管理、长安汇通、华安财保资产管理、前海联合基金、中信建投证券共 10 人                      第二场：特定对象调研                      行健资产共 3 人                      第三场：电话会议                      德邦证券共 1 人                      第四场：电话会议                      中信里昂证券共 1 人   <b>二、9月24日</b>                      第一场：特定对象调研                      平安资管、平安养老、鹏华基金、中泰证券共 13 人   <b>三、9月27日</b>                      第一场：电话会议                      三井住友德思资产管理共 1 人                      第二场：电话会议                      Hidden Lake Asset Management 共 1 人                      第三场：电话会议                 </p>

	<p>泰旻资产共 3 人</p> <p>第四场：特定对象调研</p> <p>Temasek、Tairen Capital、reenwoods Asset Management、Khazanah Nasional Berhad、Anatole Investment、Zeal、Bernstein 共 11 人</p> <p><b>四、9 月 28 日</b></p> <p>第一场：电话会议</p> <p>BOCI Prudential Asset Management、China International Capital 、 Eurizon Capital SGR SPA 、 Fuh Hwa Asset Management 、 Hillhouse Capital Mgmt 、 Mirae Asset Management、Oberweis Asset Management、PSP Investments、Point72 Asset Management、Power Corporation of Canada、Principal Asset Management、Temasek Holdings、Allianz Asia、Cathay Life Insurance、Fidelity International、JK Capital Mgmt、Janus Henderson Investors、Kadensa Capital、Lion Global Investors、Lombard Odier Asset Mgmt USA、Mighty Divine IM、Orchid China Management、Pinebridge Investments Asia 共 25 人</p> <p>第二场：电话会议</p> <p>晨星亚洲共 1 人</p> <p>第三场：特定对象调研</p> <p>天风证券共 2 人</p> <p>第四场：电话会议</p> <p>Brilliance 共 2 人</p> <p><b>五、9 月 29 日</b></p> <p>第一场：特定对象调研</p> <p>淡水泉投资共 2 人</p>
--	--

时间	2021年9月23日-9月29日
地点	线上：电话会议 线下：深圳市宝安区新安街道留仙二路鸿威工业区E栋
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 董秘办主任 吴妮妮女士 投资者关系主管 张键明女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司今年的收入和归母净利润的目标如何？</b></p> <p>回复：公司2021年度经营目标为，销售收入与归母净利润均实现同比增长30%-50%。目前，公司对该目标没有进行调整。</p> <p><b>2、公司对通用自动化业务下半年的行业需求方面有什么看法？</b></p> <p>回复：公司通用自动化业务，从当前订单的趋势来看，整体还是呈现比较好的增长态势，且绝大部分下游领域，如锂电、光伏、泛3C、机床等新兴产业链，其本身也维持比较好的增长势头。公司此前在2020年年报中有表述今年全年的收入和归母净利润这两个指标的增长目标均是同比实现30%-50%增长，通用自动化业务作为公司近几年在贡献支撑上具备较大作用的业务版块，还是能继续助力公司努力实现这个增长目标。从长远来看，双碳战略和机器替代人是趋势，加上国家最近发布的共同富裕战略，本质上要提高劳动力收入水平，必然会带来产线成本的上升，最终会继续促进公司所处行业的发展。所以，整体上看，伴随着公司PLC、变频器、伺服等自动化产品基于产品力和解决方案能力的持续提升，公司仍有继续拓展市场份额的可能。</p> <p><b>3、目前缺料的情况如何，对公司的影响如何？</b></p> <p>回复：基于目前市场的良好需求，原材料库存周转较快。</p>

关键器件的供应，仍较为紧张，但公司整体上还是能够做到满足经营需求。另外，对公司来说，市场上只要有变化，就是机会，此时更需要公司体现快速反应和抓机会的能力，比如：在部分原材料供应紧张形势下，全公司上下一盘棋，充分发挥快速响应的机制，调动研发、供应链、采购资源，全力保供保交付。正是这种“快”的能力，使得公司自去年以来业绩取得了快速增长。

**4、电梯业务跟房地产调控相关，公司如何看待该业务未来的发展？**

回复：自 2015 年以来，随着房地产投资放缓，电梯行业市场竞争加剧，公司对自身在电梯行业的发展就处于稳健增长的预期状态。

在这样的行业发展背景下，我们认为电梯整梯厂会基于“加强成本管控、优化资源配置、提升产品系统质量安全”等因素考虑，更倾向于采用“一体化、整体大配套”的采购模式，因此，2019 年，公司收购了上海贝思特。收购后，公司能够为电梯客户提供包括电梯一体化控制器、人机界面、门系统、线缆线束在内的电气大配套解决方案。同时，公司与贝思特在产品的设计、制造、营销、管理预测方面进行深度融合，逐步提升精益运营能力，逐步实现客户结构的调整目标。

从近几年公司在电梯行业的业务发展情况来看，是与预期相符的。未来我们需要持续从产品技术、解决方案能力、龙头企业份额、公司自身现金流情况进行综合运营，持续实现稳健发展目标。此外，公司会持续关注与房地产行业和电梯业务相关的政策和企业发展情况，做好经营策略的制定和落地，实现稳健增长目标。

**5、公司向全资子公司苏州汇川联合动力系统有限公司增**

**资 18 亿元的目的是什么？**

回复：公司新能源汽车业务的经营原由公司、全资子公司苏州汇川技术有限公司、联合动力三个主体共同承担，新能源汽车业务的收入未完全体现在联合动力的财务报表中。

公司于 2021 年 4 月起对新能源汽车业务相关的资产、负债等进行内部重组，联合动力将作为新能源汽车业务的独立经营实体。本次公司向联合动力增资是为了满足联合动力日常经营的资金需求和产能提升需求，有利于强化新能源汽车业务的核心竞争力。

**6、机器人业务这两年发展特别快，下游应用领域主要是哪些？新产品方面有什么规划？**

回复：公司工业机器人业务的下游还是工业自动化领域，本质上属于自动化业务。在机器换人的大趋势背景下，公司积累了较深的下游行业的应用工艺，公司产品在易用性和成本上都具备竞争优势。目前，工业机器人业务主要应用于泛 3C 和锂电领域。

产品规划方面，公司积极推进工业机器人整机的产品完善。目前除了 20KG 负载机型，近期也推出了 50KG 重载 SCARA 机器人，继续深耕锂电、3C 等行业，助力下游行业的精益制造。同时，中负载六关节机器人及高速 SCARA 机器人等新产品也在积极研发布局中。

**7、公司有没有受到限电的影响？**

回复：本次国内多地发生限电限产是多种原因造成的，各地原因也不尽相同，对那些规模小能耗高的企业来说，有较大的影响。总体来说目前对公司的影响较小。公司会随着政策变化做好自身经营策略制定，同时努力保证订单交付。

**8、外资也在做降维竞争，目前跟外资比，公司的优势是什么？**

回复：长期以来，公司将每年营业收入的 8%-10%投入研发，在核心技术平台方面具备和境外竞争对手在同一舞台切磋的能力。与此同时，公司长期践行多产品组合解决方案或行业定制化专机解决方案，即在技术和产品平台基础上，叠加对行业工艺的理解，在各个行业形成较好的解决方案竞争优势。公司拥有一批营销专家、应用技术专家、产品开发专家，能够快速满足多行业客户的定制化需求。

此外，基于本土化的快速响应，公司具备“快”的能力。在“缺货”及“涨价”的背景下，公司整体上抓住了变化中带来的机遇。

**9、公司提供的 PLC 是标准品还是定制品？**

回复：PLC 是标准化产品，在标准化上，公司会提供编程。比如针对行业客户，我们帮客户把核心的编程做好，把客户行业的工艺在 PLC 上实现，做好首台套的编程服务后，后续客户可以自行维护。

**10、公司产品的分销和直销占比是多少？**

回复：公司新能源汽车电驱&电源系统业务和轨道交通业务是采用直销模式。电梯电气大配套产品中，一体化产品的销售主要以经销为主，部分大型、战略客户则采取直销方式。全资子公司上海贝思特的产品则采用直销模式。通用自动化业务采用“分销为主，直销为辅”的模式，其中，分销占比约 70%，直销占比约 30%。通用自动化业务的销售虽然是分销模式为主，但公司一直坚持“分销但贴近客户/用户”的原则，走分销可以最大限度地利用市场资源，而贴近客户则可以快速响应市场。

	<p>接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通。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	2021年10月8日