

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：2023-1

<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、券商策略会</u> </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 一、1月5日 第一场：现场调研 工银瑞信、东吴证券共6人 二、1月6日 第一场：电话会议 银华基金共6人 第二场：电话会议 汇添富基金共20人 三、1月9日 第一场：电话会议 资本集团共2人 第二场：电话会议 Broad Peak Investment Advisers 共1人 四、1月12日 第一场：券商策略会 APS Asset Management、BlackRock、Canada Pension Plan </p>

	<p>Investment Board、Cathay Life Insurance、Citi Private Bank 、 Columbia Threadneedle (AM) Asia 、 Dauntless Management、Employees Provident Fund、JPMorgan Asset Management (P)、Mass Ave Global、Millennia Investment (P)、 Millennium Partners、Morgan Stanley Investment Management、Pictet、Seatown、Stillpoint Investments、UBS Securities、Value Partners、WT Asset Management、Wasatch Advisors 共 24 人</p> <p>第二场：电话会议 Sumitomo Mitsui Trust Asset Management 共 1 人</p> <p>五、1月15日 第一场：电话会议 长盛基金共 4 人</p> <p>六、1月16日 第一场：现场调研 富达国际共 1 人</p> <p>第二场：电话会议 广发基金共 2 人</p> <p>第三场：现场调研 GIC 共 5 人</p> <p>七、2月7日 第一场：现场调研 广发基金共 16 人</p>
--	---

	<p>八、2月8日</p> <p>第一场：券商策略会</p> <p>嘉实基金、永赢基金、新华资产、银河基金、平安资管、国海富兰克林基金、上银基金、泰信基金、财通资管、彤源投资、泓澄投资、星石投资、中银基金、凯石基金、歌汝投资、友邦中国、财通自营、长盛基金、果实资本、阳光资管、南华基金、朱雀基金、德邦基金、盛世知己投资、永沐投资共 27 人</p> <p>第二场：券商策略会</p> <p>中信资管、汇添富基金、上投摩根基金、乾璐投资、国华人寿保险、国海富兰克林基金、景顺长城基金、民生加银基金、中欧基金、华泰柏瑞基金、彤源投资、泓德基金、中金资管、银河基金、华夏久盈、于翼资产、国泰基金、富国基金共 18 人</p> <p>九、2月9日</p> <p>第一场：券商策略会</p> <p>Aspoon Capital、Golden Nest Capital、Pictet、Pinpoint Asset Management、Power Corporation of Canada、Artisan Partners、Fullerton、WT ASSET MANAGEMENT、WT ASSET MANAGEMENT、GREENWOODS ASSET、中金公司资产管理、星石投资、汉和汉华资本管理、交银施罗德基金、京明禾投资管理、华安基金、汇添富基金、高毅资产、博时基金、鹏华基金、银华基金、嘉实基金、新华资产、凯丰投资管理共 34 人</p> <p>第二场：券商策略会</p> <p>Aspex、Blackrock、Cloudalpha、Willing Capital、鹏扬基金、长信基金、银河基金、银华基金、鑫元基金、财通基金、融通基金、睿远基金、汐泰投资、景顺长城基金、新华资产、</p>
--	---

	<p>平安基金、大成基金、国投瑞银、富国基金、华夏基金、嘉实基金、东方红资产管理、东吴人寿保险、兴银理财、博道基金、国华人寿、国寿养老、广发证券自营、泓德基金、长安基金、上投摩根共 33 人</p> <p>第三场：电话会议 朱雀基金共 2 人</p> <p>十、2 月 10 日 第一场：现场调研 J. P. Morgan、First Seafront Fund、Aegon Industrial Fund Management、Aberdeen、China Alpha Fund Management、Goldman Sachs Asset Management、Green Court Capital Management、Morgan Stanley Investment Management、Optimas Capital、Principal Global Investors、Tairen Capital、U Capital、BOCI Prudential Asset Management 共 17 人</p> <p>十一、2 月 13 日 第一场：电话会议 嘉实基金共 4 人</p> <p>第二场：现场调研 OCEAN ARETE 、 LMR PARTNERS 、 GRAND ALLIANCE ASSET MANAGEMENT 、 COALESCENCE PARTNERS 、 EAST POINT ASSET MANAGEMENT、PATHFINDER ASSET、TT INTERNATIONAL、COMGEST、UG INVESTMENTS、CHINA ALPHA FUND MANAGEMENT、JP MORGAN ASSET MANAGEMENT、BNP PARIBAS ASSET MANAGEMENT、FACT CAPITAL、POLYMER CAPITAL、OSCAR AND PARTNERS CAPITAL、</p>
--	--

	<p>CLOUDALPHA 共 19 人</p> <p>十二、2 月 14 日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>金瀚投资、Sequoia、德意志资产管理、Hel Ved Capital、Manulife、Rockhampton Management、Dymon Asia Capital、Kadensa Capital、Mackenzie Investments 共 10 人</p> <p>第二场：现场调研</p> <p>APG Asset Management、Allianz、易方达、国信证券共 7 人</p> <p>第三场：现场调研</p> <p>秋晟资产、宏道投资、百年保险资管、富荣基金、兴证资管、沛杨资产、广发证券共 9 人</p> <p>十三、2 月 15 日</p> <p>第一场：现场调研</p> <p>威灵顿资产管理共 4 人</p> <p>第二场：现场调研</p> <p>Morgan Stanley、Prudence Inv Mgmt (Hong Kong) Ltd.、Torq Capital Mgmt (HK) Ltd.、TriVest Advisors Ltd.、Apeiron Capital Ltd.、Astroll Mgmt Ltd.、Fenghe Fund Mgmt Pte Ltd.、FMR、Ishana Capital Ltd.、Kadensa Capital Ltd.、Mass Ave Global Inc、Point72 Hong Kong Ltd.、Temasek Intl Pte Ltd.、Teng Yue Partners、Toroa mgmt、UBS Global Asset、Wellington Mgmt Co LLP、WT capital Mgmt SA、Yiheng Capital Mgmt LP、Gao Hua 共 23 人</p>
--	---

	<p>第三场：现场调研 中欧基金、开源证券共 5 人</p> <p>第四场：现场调研 高毅资产共 1 人</p> <p>十四、2 月 16 日</p> <p>第一场：现场调研 国泰君安、招商证券共 2 人</p> <p>十五、2 月 17 日</p> <p>第一场：现场调研 资本集团共 2 人</p> <p>第二场：电话会议 汇添富基金共 7 人</p> <p>第三场：券商策略会 长盛基金、招商基金、中信建投基金、中信资管、丹羿投资、人保养老、人保资产、信达澳亚、创金合信、华泰保兴、华泰柏瑞、和谐汇一资产、嘉实基金、国泰基金、建信养老、建信基金、慎知资产、永赢基金、贵诚信托、金鹰基金、长安基金、长证国际、东方基金、东方阿尔法、中信保诚基金、交银施罗德、农银汇理、天弘、安信基金、建信信托、泰康资产、睿郡兴聚、金翼私募、金鹰基金共 42 人</p>
时间	2023 年 1 月 5 日-2 月 17 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</p>
上市公司接待人	董事长、总裁：朱兴明先生

<p>员姓名</p>	<p>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>1、2020 年到 2023 年间，外部环境是有压力的，但是公司持续取得非常好的表现。回顾这三年，和之前比公司发生了什么根本的变化，带来这三年这么好的表现，即使在行业有比较大的压力的情况下？</p> <p>回复：</p> <p>从外部因素看，这三年虽然有压力，但汇川也抓住了一些机会，比如：</p> <p>①国产化率的提升：近几年，中国品牌的被认可度在中国市场有大幅提升，国产化率提升比较快。</p> <p>②在竞争对手供应链不稳定时，汇川“保供保交付”的策略，让我们抓住了一些市场替代机会。在这个过程中，过去替代比较困难的PLC产品，尤其是带典型工艺的中大型控制器实现了快速增长。</p> <p>③抓结构的机会：2022年，虽然行业需求受宏观形势影响表现比较疲软，但仍存在新能源带来的相关行业增长以及传统行业中的结构性机会。</p> <p>从内部因素来看：</p> <p>①管理变革带来了公司运营效率的提升</p> <p>从2019年开始，公司持续实施管理变革，通过搭建技术平台、产品平台和组建重量级团队等措施，在市场反应速度、响应客户需求速度方面有所提升，实现了公司运营效率提升。</p> <p>②多产品能力的提升</p> <p>随着公司产品线越来越宽，公司的综合解决方案能力变强了。从早期的变频器产品开始，到伺服产品，再到“PLC+伺服”，</p>

然后再到纳入工业机器人、DDR/DDI电机、气动等新产品，公司能够提供的产品越来越丰富。同时，对于不同行业，公司能够快速识别行业的工艺特点，并以不同产品形式形成不同层次的整体方案，以满足不同行业、不同客户的需求。从满足客户整体解决方案的需求上，公司具有较好的竞争优势。

2、在工业自动化这个业务里，公司的变频器和伺服已经做到了相对较高份额，那么接下来在份额的进一步提升方面是否会有瓶颈以及如何突破？

回复：从市占率角度看，虽然伺服和变频器等产品的份额已经做到了在中国市场领先，但我们认为还没有到达天花板。对于如何持续提升这几个主要产品的市占率，仍将作为我们重要的经营指标。公司会从产品和综合方案竞争力角度，使之能匹配更多高速、高精的应用场景，持续做好产品份额提升。

3、项目型市场的进展如何？

回复：2022年，从行业需求来看，项目型市场的需求整体优于OEM市场。公司紧紧抓住项目型市场的机会（如：识别资本开支在增加的部分行业、有进口替代机会的行业、节能改造机会比较多的领域），通过高/低压变频器、节能电机、控制系统等产品，持续提升综合解决方案竞争力。公司不断新建样板点和新增产品场景验证，最终实现公司在EU领域的持续突破。2022年公司在冶金、有色、化工等项目型市场取得了较快的增长。

4、能源管理业务主要提供哪些产品？

回复：能源管理业务是汇川的重要战略方向。目前的业务主要是储能，聚焦发电侧、网侧和配电侧的应用，提供的产品包括PCS储能逆变器和升压一体机等。从未来的布局来看，公司的能源管理，会基于企业侧客户落地“数字化+PCS+EMS+设

备工艺”综合能源管理解决方案。对于能源管理的商业模式，公司仍在探索中。

5、公司有一些并购动作，公司对并购类型和方向是怎么规划的？

回复：汇川过去做的收、并购项目主要围绕两类：

① 技术/产品类并购

对于一些细分的技术/产品领域，公司通过收购，与现有技术/产品形成高效协同。比如近年收购的直驱马达、气动产品等。

② 规模类并购

基于规模，对公司收入能够形成一定支撑，同时与现有市场、客户、产品有一定协同性。2019年收购上海BST属于这一类。

从公司战略角度看，收、并购是公司快速构建多产品解决方案能力及拓宽业务赛道的有效手段之一，也是支撑公司长期发展的重要支柱之一。我们会一直围绕与公司主业高度协同的方向去寻找、接洽相关标的。

6、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：对于气动、导轨等新产品，汇川会重点做好规划和布局。公司过去在驱动类产品做得比较好，控制类和执行类产品相对薄弱一点。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。

	<p>7、公司业务出海的进展如何？</p> <p>回复：2022年公司提出国际化的新方向，加大力度向海外市场迈进。“行业线出海”是实现公司国际化的重要策略。行业线出海，即要利用在中国市场做的跨国企业客户和行业定制化解决方案，向这些客户的海外分支去延伸。2022年，公司选调了一批具有行业线运作的市场人员，带着行业方案迈向海外市场。此外，近年来中国制造业诞生了很多龙头企业，他们主动向海外拓展。作为这些龙头企业的重要供应商，汇川也需要主动走出去，随中国企业一同出海。</p> <p>我们之所以将国际化作为重要战略，是因为这背后有这样的逻辑：①更好地响应跨国大客户的海外需求。跨国企业在海外要求汇川快速响应，并对销售、服务、制造提出了本土化要求；②中国制造厂商，包括3C、锂电等产业链纷纷向海外布局。汇川作为产业链上的重要供应商，要配合中国制造走出去；③基于连续性生产安全的需要。公司现在所有的生产都在国内，并且以苏州为主。近几年，公司开始实施多地产能布局（包括苏州、岳阳、南京和常州），并将供应链向海外延伸。公司欧洲工厂预计今年投入使用，届时将真正实现国际业务的“本地化”制造。</p> <p>总体上，虽然目前公司海外业务的占比较小，但只要我们持续践行国际化的战略及目标，未来几年，公司海外业务会保持较快增长，并逐渐对公司收入形成较好的支撑。</p> <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>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023年2月21日</p>