

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：2021-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	总体参会人员约 770 人。
时间	2021 年 4 月 27 日 15:30-17:45 PM
地点	/
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：朱兴明先生 董事、副总裁、董事会秘书：宋君恩先生 财务总监：刘迎新女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2020 年度及 2021 年一季度业务回顾及对 2021 年业务的展望，主要内容如下：</p> <p>（一）2020 年业绩回顾</p> <p>1、2020 年整体情况</p> <p>2020 年，公司实现营业总收入 115.11 亿元，同比增长 55.76%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.00 亿元，同比增长 120.62%；公司产品综合毛利率为 38.96%，同比上升 1.31%；经营性现金流量净额近 15 亿元，同比增长 189%。</p> <p>营业收入增长原因：一是新基建、防疫物资的拉动、国外产能转移至国内，带来行业需求较好；二是贸易战导致国产化率提升；三是“上顶下沉、强攻击、抓机会”，发挥“快”的竞争力。</p> <p>毛利率上升原因：产品结构变化、采购降本、生产规模效应提升等。</p>

	<p>归母净利润增长原因：收入快速增长；毛利率上升；变革初见成效使得销售、管理、研发费用的增速低于收入增速；增值税软件退税、政府补助、海外投资收益、汇兑收益等增加；贝思特并表。</p> <p>全年费用：销售费用 8.7 亿元，同比增长 39%；管理费用 5.8 亿元，同比增长 37%；研发投入 10.2 亿元，同比增长 20%。总体费用率下降，说明公司经营效率提升。</p> <p>2、2020 年公司各业务板块情况</p> <p>分业务看，总体来说，通用自动化业务实现销售收入 53.15 亿元，同比增长约 63%；电梯业务实现销售收入 43.44 亿元，同比增长约 54%；新能源汽车业务实现销售收入 11.02 亿元，同比增长约 69%；工业机器人业务实现销售收入 1.68 亿元，同比增长约 61%；轨道交通业务实现销售收入 3.52 亿元，同比基本持平。</p> <p>具体来看：</p> <p>（1）通用自动化业务</p> <p>包括通用变频器、通用伺服系统、PLC、电液伺服系统等。其中通用变频收入 21.2 亿元，通用伺服收入 18.4 亿元，PLC&HMI 收入 4.2 亿元，电液系统（含伊士通）收入 6.7 亿元。</p> <p>增长原因：通用自动化业务整体实行“上顶下沉&行业+区域协同”经营策略，公司快速响应市场需求的同时也不断识变、抓变。大客户拓展方面，TOP 客户数量和质量进一步提升；行业拓展方面，在 3C 制造、锂电池、印刷&包装、硅晶等行业增长较好；区域散单销售方面取得快速增长，新增代理商/SI 约 200 家。</p> <p>（2）电梯业务</p> <p>实现销售收入 43.44 亿元，同比增长约 54%。增长原因：持续推进贝思特融合，拓展跨国企业业务；跨国、国内市场稳健增长；健康梯产品、第四代控制柜实现批量；与 BST 全面拉通。</p> <p>（3）新能源汽车业务</p> <p>包括新能源汽车的电驱系统和电源系统，2020 年收入规模达 11.02 亿元，同比增长 69%。聚焦战略客户，聚焦优质项目，在一线</p>
--	--

主机厂、新势力厂商方面的电机电控、电源定点达到了预期；收入上实现了快速增长，主要得益于新势力造车企业的放量。在产品开发平台方面也如期完成了开发任务。

(4) 工业机器人业务

2020 年实现收入 1.68 亿元，同比增长 61%。整体策略还是核心部件+整机+视觉+工艺。产品完善方面，全系列的 SCARA 机器人和 20KG 系列六关节机器人已经全部推出。深挖行业，重点聚焦 3C、锂电等行业，机器人销售台数超过 4000 台。

(5) 轨道交通业务

实现销售收入 3.5 亿元，同比持平。2020 年新增订单 3.86 亿元，在手订单 11.38 亿元。自主研发 WIND 系列产品通过了载人运营考核，国内领先。

3、2020 年公司经营亮点

(1) 保生产、保交付。公司充分发挥快速响应的优势取得了很好的保交付的成果。

(2) 强攻击，抓机会。抓住针对疫情带来的“结构化增长”、“竞争对手交付不及时”等市场机会。

(3) 推变革。除了推进 LTC、战略管理流程变革外，还开展了 IPD、IHR、ISC 等变革项目，同时把局部流程和规则快速落地。

(4) 贝思特融合。通过贝思特市场端、生产端整合，使得整个电梯业务取得了双增长，尤其是营业利润高于收入的增长。

(二) 2021 年第一季度经营情况

1、2021 年第一季度业绩回顾

2021 年第一季度，公司实现营业收入 34.13 亿元，同比增长 120.53%；实现归属于上市公司股东的净利润 6.46 亿元，同比增长 274.66%；经营活动现金流量净额 2.77 亿，同比增长 83.82%；公司产品综合毛利率为 39.3%，同比有所上升。

营业收入增长原因：市场需求良好，公司各业务板块均取得快速增长。

	<p>归属于上市公司股东的净利润增长原因：销售收入快速增长；产品销售结构的变化，综合毛利率上升；管理变革&降本增效措施显成效，销售、管理和研发费用的增幅均小于收入增幅等。</p> <p>费用方面，第一季度销售费用 2.3 亿元，同比增长 73%，管理费用 1.7 亿元，同比增长 48%，研发费用 3 亿元，同比增长 41%；费用增长的主要原因：员工薪酬和第五期股权激励费用摊销；业务运杂费和差旅费增加。总体来说费用增速低于收入增速。</p> <p>2、2021 年第一季度公司各业务板块情况</p> <p>分板块看，2021 年第一季度，通用自动化业务保持高速增长，实现收入 19 亿元，同比增长 146%；电梯业务实现收入 9 亿元，同比增长 53%；新能源汽车业务实现收入 3.5 亿元，同比增长 286%；工业机器人业务实现收入 0.7 亿元，同比增长 149%；轨道交通牵引系统实现收入 1.3 亿元，同比增长 762%。</p> <p>产品角度，通用变频器（不含电梯）实现收入 6.7 亿元；伺服实现收入 8.1 亿元；PLC&HMI 实现收入 1.4 亿元；电液系统实现收入 2.1 亿元。</p> <p>3、2021 年第一季度经营亮点</p> <p>（1）管理变革。推进 IPD、IHR、ISC 的进度，特别是 IPD 方面需求管理、产品组合管理、路标管理等方面的规则研讨。</p> <p>（2）强攻击，抓机会。</p> <p>（2）及时供应。公司在 2020 年下半年加大了原材料采购和库存，从库存指标也可见，2021 年第一季度能够及时交付，使之成为竞争力。</p> <p>（三）对 2021 年的经营展望</p> <p>1、2021 年经营目标</p> <p>2021 年经营目标：收入增长目标为同比增长 30%-50%，归母净利润目标为同比增长 30%-50%；</p> <p>2、2021 年重大经营任务</p> <p>公司 2021 年将围绕以下重大经营任务：</p>
--	---

(1)持续变革:让变革成为公司竞争力,除了持续推进 IPD、IHR、ISC 项目落地,还会开启 IFS 财务变革,将变革部分成果、流程、规则、授权体系将快速落地;

(2)保供应、保交付:今年大宗商品涨价和缺芯等使得行业供应链非常紧张,公司会利用在行业中的品牌和销售地位,在其中寻找机会;

(3)数字化业务:公司现在主要是设备自动化和产线自动化的解决方案,未来一定是数字化、智能化,未来几年公司会加大数字化业务投入,向工业互联网软件平台以及行业的工业自动化解决方案做布局,逐渐完善解决方案;

(4)海外战略:目前海外收入占比比较小,大概 5%-6%,汇川未来增长的来源之一是海外,海外的研发、销售、生产方面都有布局;

(6)多地生产基地:现在主要生产基地在苏州,贝思特在上海,公司会加强多地生产基地布局,降低供应链风险;

(7)联合动力独立运营:汽车业务的管理模式不同于其他业务,要将公司汽车业务整合到联合动力;

(8)品牌体系建设:利用品牌优势进行品牌营销。

二、主要问答:

1、工控全年增长目标?对工控行业周期的看法如何?

回复:工控行业情况要从两个方面来看。

从持续性的要素来看:①未来产线的工人会越来越稀缺,自动化、数字化改造趋势愈发明显,汇川正好在这个赛道里;②碳中和、碳达峰对产业的影响。双碳集中在供电侧,即风电、光伏发电还有水电、核电在未来是长期机会,汇川都有一些参与;用电侧方面,如何高效用电、降低单位 GDP 能耗比例,是刚性需求,汇川也是有积累的。

从短线要素来看:①国产化趋势,贸易战让我们意识到产业安全的重要性。汇川作为工控龙头在国产化中最受益。②随着国外疫情持续反复,使得国外供应商的供应链、服务链出问题,估计 2021 年还

会持续，2022 年出现缓解。

2、在元器件供应偏紧情况下，一季度盈利能力是否有所提升？在保供上有哪些应对策略？是否会有进一步的进口替代，全年的指引如何？

回复：以往来看，每年一季度是工控行业低需求阶段，我们 2021 年一季度和去年第四季度收入相当，收入 34 亿元。原因：①进口替代和下游多行业（高端制造业、先进制造业、纺织电液等）需求旺盛；②毛利率环比有所提升，去年第四季度毛利率约 38%，今年一季度约 39%，对盈利能力有所贡献，产品结构变化带来的综合毛利率提升。③费用率，今年一季度收入增长，费用率都有所降低，去年第四季度三费 22%左右，今年一季度 21%。费用率降低，使得一季度盈利比较好。展望全年经营目标无论收入还是归母净利润都是 30%-50%增长。我们披露的长效激励计划的激励门槛值是归母净利润 28 亿元。

保供方面，要使得及时供应成为公司的竞争力，我们要一直善于在危机中抓机会。今年器件紧张程度对小厂家影响大，对大厂家影响不大。其次，公司研发能力很强，对器件可以进行国产化替代。最后，公司对客户端进行了维护，要利用供应的“危”，对目标客户进行有效拓展。

3、2020 年伺服电机销售额怎样？如何看待安川等海外厂商的竞争优势？怎么看直驱电机对传统伺服电机的替代？阿斯科纳去年的产值如何？

回复：伺服驱动器+伺服电机即通用伺服系统（不包含注塑机的伺服系统），去年订单 20 亿元左右；注塑机方面伺服 4-5 亿元订单。安川在伺服系统特别是在伺服电机方面比较有优势，整个伺服系统的一致性，特别是电机的工艺值得公司学习。

主要是直线电机，还有 DDR 马达，主要是在 3C 等场合需求会越来越多，因为它的效率很高，电机和驱动配合有很好的解决方案，所以去年收购了阿斯科纳。阿斯科纳是初创型公司，经过 2020 年的努

力，去年达到 2600 万收入规模，主要应用在 3C 和半导体行业。

4、工业机器人轨迹控制产品的情况如何？工业机器人体量小，在公司未来发展计划里的地位如何？

回复：机器人控制层有轨迹控制技术，核心关节的精度。工业机器人业务成长较快，尤其是去年下半年到今年一季度，下游对机器人需求都很旺盛。今年一季度大概是 1700 多台，增长很快。公司在机器人方面，主要零部件大部分自主化，有控制系统、伺服、丝杠、驱控一体化、机器视觉等，这些产品平台技术上叠加行业工艺，取得了比较好的成绩。

5、CNC 产品现状？

回复：CNC，尤其是高端市场，国外垄断，现在公司在和德国团队合力攻关，目前有销售。我们收购德国 PA 后，是先把硬件国产化，降低硬件成本，提高硬件竞争力。这段时间是在三到四轴软件攻关上，在激光、雕铣机等试机，试机效果不错，未达到盈亏平衡。这是个长周期业务，会慢慢发展。场景验证不够，还在攻关，软件稳定性、可靠性还是有差距，有待提高。一两年后估计这块业务会做得比较好，会给伺服在泛机床领域提供更大帮助。

6、联合动力独立运作在资本市场有何动作？独立运营后，组织架构和考核标准和之前有无变化？海外、国内定点进展？收入在乘用车和客车的分布如何？

回复：关于联合动力独立运作，我们 4 月 1 日在巨潮资讯网发了《关于对新能源汽车业务进行内部重组的公告》。从原先事业部管理到独立运营，考核指标不会有太大变化。定点方面，三个重点策略：一是新势力定点，在其平台上的定点要取得最大份额；第二是国产一线车企广汽、奇瑞等，2020 年实现了平台车型定点；第三是海外定点，我们实现了和国际巨头博世、法雷奥等同台竞技，品牌得到国际车厂

的认可，目前实现了 2.5 家海外定点。收入占比方面，去年乘用车占比 70%，客车占 30%，今年一季度的收入绝大部分都是乘用车贡献，即乘用车占比在急剧提升。

7、公司对未来混动的看法？电动车行业的利润空间？如何看待华为入局电控业务，对公司的影响如何？

回复：混动也是技术的一种。汽车业务面临着消费需求多元化，汽车产业没有一家独大，也没有一个车型占比大，主要是客户层次多，每个层次客户需求是多元的。在多元化空间里以及新能源汽车的发展趋势下，混动能满足里程焦虑的客户群的需求，在未来十年还是新能源汽车方向之一。这个方向很多国际同行不太关注，我们进行了 2-3 年混动的技术研发，目前也得到行业客户认可，拿到了混动定点。

每个行业都有利润基线，汽车行业毛利率应该在 20-25%，净利润率在 8%左右，差则 5%左右。能够做到这样，其实挑战是非常大的，尤其是新能源汽车在不断更新迭代，产业链在不断成熟过程中夹杂着变异，对所有玩家而言都非常艰难。

华为进入新能源汽车领域，是个很创新的举动，将对产业发展有两个积极影响：①极大提升终端消费者对新能源汽车的信心，因为华为在消费终端的品牌会起到催化的作用；②华为在 ICT、智能座舱、智能驾驶、电动底盘方面，极大推动中国至全球的整机厂对中国制造的信心。汽车行业足够大，容得下足够的零部件厂家。只有竞争才能进步，才能卓越，既是挑战，又是机会。

8、新能源汽车客户对电源、电驱态度如何？公司作为独立第三方的发展空间？最大定点客户贡献的定点体量？电驱单车价值量？

回复：大部分新造车势力把资金投入到了智能化项目里，对电机电控态度是“拿来主义”。我们认为这种理念会对行业有影响。同现在有自制能力的整车厂自制的产品相比，公司在专业性、极致的成本和技术、快速反应方面具有优势。

定点方面，目前还是以新造车势力理想、小鹏、威马为主，其他主机厂量不大。我们这个收入结构会从 2023 年开始有变化。从单值角度，主流的电机电控、减速器综合起来都在 1 万元以下，配置不一样则价格不一样。

9、2020 年人员尤其是研发人员数量增长不高的原因？对人均指标的展望？

回复：2020 年员工增长速度虽然和收入增速不一致，但和预算非常接近。公司在推行变革中，人均产值和人均利润是很重要的指标，预算是根据变革要求来进行的。在工控自动化、新能源汽车、数字化领域，人员竞争都很激烈。2020 年对人员招聘没有放开，因为上半年比较悲观，预算收紧，下半年我们有放开，但人员供给方面有压力。今年研发方面会加大招聘力度，一方面正常业务按业务增长增加 20% 左右人员，同时还需要 5% 左右战略储备人员。

公司人均产值还处于相对中等水平，与标杆公司相比，还有大量提升空间，先努力做到标杆公司的 1/2 水平。

10、今年缺人比较严重，如何应对这个问题？

回复：公司缺 2 种人，一个是很“高”的人，另一个是产线工人。因公司业务发展，要招一些世界顶级的人，有两个措施：一是海外研发平台积极招人；二是海归人才招聘（参加展览或者通过校友、导师等渠道）。在产线工人方面，强化了与国内定点的几个职业院校合作。另外加强公司自动化、数字化建设，今年在上面的投入比以往都会大很多。从前年开始，我们构建了自己的自动化、数字化装备部以服务于公司，建设自己的工厂自动化、数字化，减少单位产值的产线工人数量。

11、应收账款如何加强管理？长期借款增加的原因？管理费用、销售费用率下降的原因？

回复：应收账款 2020 年末余额接近 30 亿，整体应收账款周期是 60 多天，在行业处于比较好的情况，特别是还有些工程类项目。公司在应收账款管理中，从事前客户信用管理，到事中、事后都有相应流程和规则。公司在过去几年加强了业财团队运作，财经管理人员会和相关业务人员共同应对，特别是应收账款催收疑难发生时深入到业务一线加强管理。同时在 IFS 启动的第一时间，会上线一个信用管理系统，对客户信用加强管理。

长期借款增加，是因为我们在 2019 年底，根据海外资金需求和美元和欧元资产情况，匹配了长期外币借款，做了外汇套期保值应对措施，用长期借款置换了短期借款。

管理费用、销售费用率下降，一方面是营业收入增加，管理费用和销售费用增速要低于营收增速，而且也体现了变革的成果，客户更满意，运营更高效。

12、2021 年 Q1 的存货主要是原材料备库影响，芯片储备情况如何？

回复：去年 3-5 月保供压力很大，当时我们对未来形势做了预测，觉得会有供应风险，所以我们从 7 月份开始，就成立了战略库存的基线，但是总做不起来，因为下半年市场需求比较旺盛，最终在去年 12 月底我们库存做到战略库存的 70%，其中大部分是芯片库存。目前讲，4 月底库存消耗了大半，管控还有压力，但是做了两个动作：1) 继续加大与原有供应商甚至海外供应商就关键物料的沟通；2) 加大国产化力度。这两方面实施下来，对我们今年的正常供应影响不大。

13、2020 年研发费用率相比过去有下降，公司在研发投入的指引和未来的布局怎样？

回复：研发费用增长很少，主要是因为公司在汽车业务的研发费用增长不多，公司研发费用里三分之一以上投在汽车领域，其他部分研发费用比较健康。

研发方向上：一是数字化，主要由两方面：①公司未来要向数字化、智能化解决方案战略转型，符合行业发展趋势，而且正当其时。前几年跟随数字化行业发展，没有投入太大精力，如果公司在汽车和数字化两个大方向都发力则会影响健康成长，未来3-5年数字化力度不会亚于汽车的力度；②数字化中，公司从硬件为主向软件为主的产品进行过渡。未来硬件软件化、软件平台化是必然规律。我们要打造成软件为主、硬件为辅的数字化公司。二是要在汽车方面发力，保持现有投入强度，打扎实基础。三是通用自动化业务保持7%左右研发费用率，全球来看都是比较高的水平。综合来看，未来汇川研发费用率在8%-9%这样的正常水平。

14、公司经营性净现金流要少于利润，原因如何，未来压力如何？

回复：根据会计准则，只有现金和现金等价物才进入经营性净现金的计算，制造业里，银行的承兑汇票占回款中80%的比例，收到的大部分是承兑汇票，不进入经营性现金流。这是导致经营性净现金流的金额和净利润有比较大的影响。

公司包括承兑汇票、现金和理财等，账上有30亿的资金，目前还看不到压力。

15、数字化建设从什么方向着手，有哪些壁垒？

回复：数字化是刚性需求。下游客户面临招人难、管理效率低、管理体系和平台欠缺，对升级转型都有需求。公司在这方面是针对中小型企业，公司是设备的自动化系统供应商，能够利用自动化优势，将数据引入平台，进行质量、设备、安全等管理。公司具备两个优势：一是设备数据获取有管道；二是数据分解过程中懂工艺。

16、这个时点实施海外战略的考虑？在哪些区域、以哪些产品落地？海外销售的目标？

回复：公司海外策略是一定要进行的，总体规划是研发、销售、制造整体联动。未来全球化和以前的全球化不有差异，以前主要是全

全球化销售，现在是先区域化、再全球化。我们企业要走向欧洲，现在必须要在欧洲制造、发到欧洲，主要考虑竞争加剧、客户更多希望本地化服务（物流、技术、开发等服务），而且中国制造成本和海外成本差异没以前那么大，另外，随着智能化、信息化发展，全球化管理比以前跨国家工厂管理简单较多。

汇川首先是业务导向，哪个地区销量大、未来机会大，我们就会把区域化、全球化中心放在哪个区域；第二适当考虑政治因素。我们的研发在欧洲已经有好的基地了，我们的销售在印度、韩国都设有基地。第一个全球化制造基地会设在欧洲，服务于汽车、电梯行业的产品。欧洲有好多全球化电梯企业，在欧洲提供本土化制造、技术、服务、物流等综合服务。

目前公司海外收入规模比重 5%-6%，预计未来 3-5 年，希望能扩大到 15%左右的占比规模。

17、2020 年公司管理变革的进展和成果？2021 年公司变革的内容？公司在哪些方面还需要优化？

回复：变革是长周期的活动，横跨几年时间。从变革启动-方案调研-方案设计-方案实施-推广落地，任何一个项目都横跨 2-3 年。变革目的是让客户更满意、运营更高效，从方式来说，需要汇川构建基于明确规则的流程化体系。流程化组织是基于流程连续性，把组织进行合理分割，是业务决定流程，流程决定组织。但是周期长不等于见效慢。在我们和管理顾问共创过程中，首先是更深刻理解业务本质，不止是变革小组的人或顾问公司的人，广大的业务单位部门都会深刻探讨业务本质，达成共识，“心聚一孔、力出一孔”。基于共识，推进业务本质的共识，推进微项目的改进，如 quick-win 项目（快赢项目），能快速获取收益，从而增强变革的积极性和成就感，反过来推进变革前进。

目前六大变革项目都没结束，只是处于不同阶段。今年启动 IFS 集成财务系统变革，建成基于客户满意度、高于银行系统的财务体系。

	<p>之后对于公司高效运营、风险防范、支撑业务发展将起到决定性作用。</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	2021年4月28日