

证券代码：688320

证券简称：禾川科技

浙江禾川科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-01

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 电话会议、券商策略会
参与单位信息	线上参与禾川科技 2023 年度报告网上业绩说明会的投资者 国投机械、招商基金、浙商证券、华创证券、交银施罗德基金等
时间	2024 年 5 月 29 日-6 月 5 日
地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ） 线上：电话会议 线下：浙江禾川科技股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：王项彬先生 董事会秘书：王志斌先生 证券事务代表：徐建明先生
投资者关系活动主要内容介绍	双方现场交流，主要内容记录如下： 问题 1：贵司在人形机器人方面目前有什么新的业务储备和布局吗？ 回复： 尊敬的投资者您好，公司的人形机器人业务正在稳步推进中。目前，公司已经与国内头部人形机器人本体厂商建立了合作关系，并专注于线性组件、关节组件以及差异化灵巧手的研发。在灵巧手方面，我们已经成功开发出具有差异化特点的样品，并得到了部分客户的认可与采用。目前，我们正在根据客户的反馈进行产品的迭代和优化，致力于提升产品性能和满足更多应用需求。 此外，我们也正在积极拓展海外市场，与海外客户建立联系并探讨合作机会。我们相信，随着人形机器人技术的不断进步和市场需求的不断增长，公司

的人形机器人业务将迎来更加广阔的发展前景。谢谢！

问题 2：新“国九条”提出，要增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。请问，公司对未来分红有何考虑和规划？如何在维持高分红和加大资本开支之间做好平衡？

回复：尊敬的投资者您好，公司将按照监管要求进行各种新型分红的探索。公司已在 2024 年 4 月 26 日发布《浙江禾川科技股份有限公司关于公司 2024 年度中期分红方案的公告》及《浙江禾川科技股份有限公司未来三年（2023-2025 年）股东分红回报规划》，具体请关注公司公告。

问题 3：请问合资公司乐达博川的进展情况如何？

回复：尊敬的投资者您好，合资公司乐达博川的进展顺利，反垄断调查已完成，近期将正式成立，具体时间以工商登记为准。公司已着手前期准备，包括组织架构构建、团队组建。注册后，将获禾川与博世力士乐的支持，并快速启动业务。谢谢！

问题 4：当前下游光伏行业面临市场低迷的困境，请问贵公司 5 月份的订单情况如何？是否受到了行业趋势的影响？

回复：尊敬的投资者您好！当前下游光伏行业正经历市场低迷的挑战，这确实对我们的业绩产生了一定影响。在五月份，我们的订单量出现了超过百分之十的下滑，未能达到之前的预期目标。然而，尽管面临行业趋势带来的压力，我们依然对公司未来的发展前景保持信心。我们将密切关注市场动态，积极调整策略，通过优化产品和服务、加强市场拓展等方式，努力克服当前困难，为公司和投资者创造更大的价值。感谢您对公司的关注与支持，我们将继续努力前行。

问题 5：面对新能源光伏行业内卷五月份订单下滑百分之十，请问贵公司有何应对措施吗？

回复：尊敬的投资者您好！公司在光伏行业电池片的设备端占据一定市场份额，并与多家终端及 OEM 设备商建立了紧密的合作关系。为了进一步提升竞争力，我们开始向前端的硅片和后端的组件端进行业务拓展。目前，我们在与 EU 端及设备商进行密切沟通，并在前段硅片和后段组件领域取得了突破性的进展。我们期待这些进展能够转化为实际的订单，为公司带来新的增长点。

另外，受目前下游光伏行业需求萎缩的影响，公司进行了战略性的调整，将营销的主要力量从原本的光伏锂电行业转向通用的传统行业，包括激光、3C等领域。为了实现这一转型，我们采取了多项措施。首先，所有的区域销售团队都转变为技术型销售团队，以提供更专业的技术支持和解决方案。其次，我们建立了技术型的经销商体系，通过经销商的技术实力，能够为不同行业提供更全面的解决方案。随着这些技术叠加和经销商体系的形成，开始形成整套的解决方案，并在各个细分行业进行推广。我们期待通过方案复制的方式，在多个行业取得增长。

在研发方面，我们已经完成了基础性平台研发，并将转向各个行业的需求性研发。未来一两年内，我们预计将在这些新拓展的领域取得一定的方案成长，从而带动营业额的增长。虽然增量可能不如光伏锂电行业那么大，但我们相信这是一个稳健且可持续的发展策略。谢谢！

问题 6：去年机床的增速较快，能否详细说明一下主要的机型类型以及这些机床主要面向的客户群体？

回复：尊敬的投资者您好！公司子公司台钰精机专注于高端车铣复合机床的研发与生产。目前，我们的主要产品以双主轴、单刀塔机型为主，未来还将推出双主轴、双刀塔以及更为高端的九轴五联动机型。此外，我们还计划生产 1 米 2 以上的大型车铣复合机床。这些机床主要面向汽车制造、航空航天以及外贸等行业，以满足这些领域对高精度、高效率加工设备的需求。谢谢！

问题 7：近年来 ESG 标准指引、政策法规、企业实践等方面不断完善，上市公司 ESG 信披逐步规范及信披数量大增，中国 ESG 投资也按下“加速键”。请问，公司践行 ESG 的成效如何？资本市场越来越重视 ESG 投资，给上市公司带来了哪些影响或新变化？

回复：尊敬的投资者您好！公司目前尚未发布 ESG 报告，但已部分践行 ESG 理念，目前公司已增加研发投入，部分采用数字化和绿色低碳技术，逐步提高公司的创新力和竞争力，未来仍将持续探索实践 ESG 理念。

问题 8：请问贵公司海外业务进展如何了，有产生实际效益了吗？

回复：尊敬的投资者您好！公司在海外市场的布局正稳步推进。今年的主要目标是增加海外业务量，目前，公司已在 8 个国家设立了办事处，并积极开展系统集成商，将形成一定的海外市场规模。我们将推行整套解决方案，以管

控到整体的 OEM 端，实现海外业务的全面增长。谢谢！

问题 9：请问伺服新系列产品销售占比和盈利能力情况，以及变频器、逆变器等产品去年销售和今年预期情况？

回复：尊敬的投资者您好，伺服产品已升级到第二代，市场占比较大。公司正研发第三代及差异化产品，预计将进一步巩固市场地位，提高利润。变频器产品线已完备，110 千瓦以下产品计划于 6 月实现批量生产。公司正在组建营销团队，预计从第三季度开始销量将逐渐增长，目标销售额达数千万。逆变器产品已上市，正在进行认证，计划参加三个展会与光伏大终端企业建立业务模式。导轨已进入小批量生产阶段，研发团队已完成主要工作，设备和制造部门已预备就绪。谢谢！

问题 10：公司当前主要的研发方向是什么？未来会在哪些领域或产品重点发力？

回复：尊敬的投资者您好，公司当前的主要研发方向是致力于工业自动化领域的产品线完善与升级。未来，我们将重点投入研发资源于那些具有较大市场潜力和增长空间的产品上，以期缩短产品推出时间，同时改善研发投入与营业收入之间的平衡，进一步提升公司的市场竞争力。谢谢！

问题 11：哪些传统行业布局下来，今年能看到过亿的收入增量，主要是依靠什么打法去抢占份额？

回复：尊敬的投资者您好，在今年的市场布局中，我们观察到激光、机器人、3C、类 CNC、纺织和包装等行业具有显著的增长潜力，有望实现过亿的收入增量。为了抢占这些行业的市场份额，我们将依靠整套解决方案的能力，通过整合我们的技术、产品和服务，为客户提供定制化的解决方案，满足他们特定的需求，从而在竞争中脱颖而出。谢谢！

问题 12：公司在激光行业增长较快，主要的产品有哪些？

回复：尊敬的投资者您好，在激光行业方面，公司去年已调整策略，今年主攻行业的标杆客户。目前，激光行业的主要产品为伺服系统，且均为通用产品。针对激光行业，公司正在定制行业专用的组合产品，并已成功进入几家标杆客户。

随着新的差异化产品和组合产品的推出，公司计划进一步扩大市场份额，

不仅限于标杆客户，还将面向更广泛的客户群体。公司在激光行业分为平面激光切割、管状切割和激光焊接三大块业务。针对管状切割，公司拥有自己的整套解决方案，包括控制器和伺服系统，预计随着管状切割市场的增长，公司也将实现相应的增长。对于平面激光切割，公司采用差异化的产品策略；对于激光焊接，公司则与系统合作伙伴共同提供整套解决方案。谢谢！

问题 13：公司在新产品研发和拓展新行业方面的计划是什么？

回复：尊敬的投资者您好，在新产品研发和拓展新行业方面，公司有着明确的计划和策略。首先，在产品研发上，公司不仅在通用控制器、中型和小型 PLC 等领域持续投入研发力量，还积极投资、收购或兼并控制器领域的优秀团队或公司，以加强技术实力和产品创新能力。目前，禾川的驱动平台已经开发完成，接下来公司将聚焦于进一步成熟这些控制器的软件和硬件，以便与禾川的驱动平台无缝结合，形成针对各个细分行业的整套差异化驱动与控制方案。这将使得公司能够根据不同行业的需求，提供定制化的解决方案，以满足客户的多样化需求。

在拓展新行业方面，公司已经在各个细分行业中设立了独立的事业部，这些事业部将更高效地完成从产品研发到市场推广的全过程。公司将充分利用自身在技术和资源上的优势，深入挖掘各行业的潜在需求，并通过提供差异化的解决方案，迅速占领市场份额，提升公司在各个细分行业中的竞争力。

公司将通过技术创新和市场拓展相结合的方式，不断提升自身的综合实力和市场地位。谢谢！

问题 14：公司的传动产品的竞争优势有哪些？

回复：从成本角度分析，公司采用深度制造的模式生产传动产品，第一，土地取得、厂房建造的成本较低；第二，公司子公司具有制造传动产品所需的数控设备；第三，公司在传动产品工艺上有一定的累积；因此，公司在成本控制上具有一定优势。

从工艺角度分析，通过数控系统结合直线电机的模式，可以提升传动产品的相对精度，公司已经进行了实验测试并具备以该模式生产的能力；公司在制造工艺上有一定累积，同时引进了专业外部团队，在新型的精密传动上会有更加独到的做法。谢谢！

有)	
日期	2024年6月6日