

## 浙江禾川科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-01

投资者关系活动类别	<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 电话会议、券商策略会
参与单位名称及人员姓名	<p>一、5月09日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>中信建投机械、摩根士丹利华鑫、东证资管、民森投资、中庚基金、工银安盛基建、光大保德信基金、华融自营、民生加银基金、尚近投资、长盛基金、保银投资、长信基金、中金资管、Cephei、中信建投证券、合正普惠投资、东吴证券、中欧基金、华泰证券、东海自营、招商证券、瀚川投资、高瓴投资、广发基金、招商银行资管、中银基金、高瓴投资共30人。</p> <p>二、5月30日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>交银施罗德共14人</p> <p>三、5月31日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>中金基金共3人</p> <p>第二场：电话会议</p> <p>博时基金共5人</p> <p>四、6月01日</p> <p>第一场：电话会议</p> <p>千合资本共3人</p>

**五、6月02日**

第一场：电话会议

老虎亚洲共3人

第二场：电话会议

安信机械共12人

第三场：电话会议

招商电新共5人

**六、6月06日**

第一场：电话会议

中金电新共3人

第二场：现场会议

睿亿投资共5人

**七、6月07日**

第一场：电话会议

Indus Capital Advisors (hk) Ltd 共3人

第二场：电话会议

Oceanlink 共5人

第三场：电话会议

鹏华基金共6人

第四场：电话会议

东吴证券共4人

**八、6月08日**

	<p>第一场：电话会议 信达澳亚共 13 人</p> <p>第二场：电话会议 鸿凯投资、千合资本、淳厚基金、光大永明资产、安信自营、趣时资产、西部研发、中欧基金、PAG、国寿安保基金、建信基金管理有限公司、千禧投资、聆泽投资、恒越基金、歌斐资产、广银理财、景林资产、彤源投资、域秀资本、Point72、金塔投资、富国基金、广发资管、融通基金、交银罗德基金、久铭投资、华商基金、凯石基金、远信投资、华安基金、方正资管、摩华基金、景领资产、西部证券、国金证券自营、申九资产共 43 人</p> <p><b>九、6 月 09 日</b></p> <p>第一场：电话会议 东吴证券共 6 人</p> <p>第二场：电话会议 国富基金共 4 人</p> <p>第三场：电话会议 长江机械共 5 人</p>
时间	2022 年 05 月 09 日 — 2022 年 06 月 09 日
地点	<p>线上：电话会议</p> <p>线下：浙江禾川科技股份有限公司会议室</p>
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：王项彬先生</p> <p>董事会秘书：王志斌先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：公司怎样看待行业需求的周期性？预判一下自动化板块的波动周期？</b></p> <p>回复：工控自动化行业大环境具有一定周期性，受其影响较大的行业主要是物流、纺织、包装等传统行业。而 3C、锂电、光伏、机器人、激光等先进制造行业还是有明显的增长，我们要抓住先进制造行业这波快速增长的机会，迅速抢占市场，提升禾川产品在先进制造行业的市场占有率。</p>

**Q2: 按行业来分, 公司主要的下游行业以及销售占比情况?**

回复: 禾川控制器、伺服系统在先进制造行业: 光伏、锂电、3C、机器人、激光等行业的销售占比 65%左右, 传统制造行业: 物流、包装、木工、纺织等占 35%左右。其中锂电行业, 技术上有一定的门槛, 经过近两年的铺垫, 我们已经得到宁德时代、比亚迪等大终端的认可, 进入了他们的供应商名录, OEM 客户已经陆续批量出货。

**Q3: 2021 年毛利率低的原因?**

回复: 主要原因是产品更新换代、原料上涨。我们在 2015 年推出新产品, 其在市场上竞争力已经减弱, 2021 年下半年公司采取了“以价换量”的销售策略抢占市场, 今年会陆续推出新一代控制器和伺服系统产品, 新一代控制器和伺服系统将更具性价比优势。

**Q4: 公司在伺服领域的竞争优势? 如何进入市场取得市场份额?**

回复: 一方面是技术优势, 禾川科技是一家深入研究技术的公司, 从原理性的角度充分理解, 并深入发展技术。在技术研发上, 采用赛马竞争制, 即两个团队同时做控制器及伺服系统产品, 形成内部互相竞争。这种模式有利于公司不断推出迭代产品保证产品在性能、功能上得到提升。

另外一方面是成本优势, 公司整体采用深度制造的模式, 产量越大成本越低。同时公司自主研发设计的 SIP 芯片已经在新一代的控制器和伺服系统产品全面切入, 更具成本优势。

最后, 高性价比赢得客户的信赖。后期从技术的角度, 挖掘客户的痛点、需求点、快速形成差异化的产品。如: 驱动一体机, 我们在这几个轴数多的行业里, 形成了明星产品的效应。

**Q5: 目前工控产品的芯片全部是自供么? 是否出现供应紧张情况?**

回复: 工控行业芯片可以分为三大类: 第一类: 主控芯片是 MCU+FPGA 的工业以太网芯片; 第二类: 接口类或是信号类的芯片; 第三类: IGBT 芯片;

我们自主设计芯片主要指与我们业务相关的主控芯片与编码器传感器芯片, 其他接口类、信号类芯片仍是与友商一样, 逐步从进口品牌转向使用国产品牌的过程, 因此虽然会比较紧张但也在可控范围之内。主控芯片则是我们优势, 我们自主研发设计的 SOC 芯片, 已经在国内流片, 有晶圆的存货, 所以不存在缺货情况。最后一类 IGBT 则是以进口品牌与国产品牌组合的形式获取, 目前行业确实存在供应紧张现象, 但我们提前做了交期的沟通, 目前还是可以满足我们的生产需求。

**Q6: 公司研发团队及管理团队情况?**

	<p>回复：公司现有员工 1800 多人，其中研发人员 400 多人，技术服务人员 300 多人（与制造相关的，工程部，测试部，ATC 技术服务，偏向工艺技术+应用技术），技术型的销售人员 300 多人；</p> <p>管理的团队目前还是保持以创始人为核心的管理团队，未来公司将会在人才体系建设上有更大的投入，培养更多适应禾川科技未来发展的技术、营销及管理的人才，满足公司未来快速发展的需求。</p> <p>公司内部已成立了川禾学院，训练培养专业性人才，应对更广泛的市场和更高的技术水平要求。公司未来几年都会以 10%以上研发费用率继续高强度投入研发，不断拓宽产品线，继续保持技术领先。</p> <p><b>Q7：经销商体系建设及规划具体表现？</b></p> <p>回复：我们是以经销为主，直销为辅的销售模式，目前有 500 多家经销商；经过多年培训、引导，经销商已经由“贸易关系型”转变为“技术服务型”，协助公司进行“整套解决方案”的推广，增强了客户的粘性。同时我们在研发端和技术服务人员之间建有 ATC 部门，主要负责研究各个行业工艺改进，为研发端的设计做基础准备，逐步成为深入行业的技术型方案的模式。</p> <p><b>Q8：行业线的管理是怎么样子的？</b></p> <p>回复：我们采取行业线行长负责制，每个行业线除了配备行长以外，还会配备一个负责技术的总工程师。在重点发展的行业，比如：锂电、光伏和纺织等，我们除了行业线的人员以外，我们会根据产品特性在研发部门成立专项攻关小组，针对这些行业推出具有特殊工艺的、驱控一体的产品（比如纺织行业：针对大圆机、喷气织机、喷水织机、磨板机，分别做有控制加驱动一体的产品）。通过应用研发开发出行业专用的具有竞争力的一体化产品，促进该行业技术的提升和业务的发展。</p> <p><b>Q9：疫情对公司物流的影响？</b></p> <p>回复：因为疫情因素导致物流不畅，公司管理层在积极做好防控的基础上，也采取了多种措施积极应对，如适度增加原材料的储备、增加公司的成品储备等一系列的措施，以确保生产并及时交付。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 06 月 09 日