

证券代码: 300124

证券简称: 汇川技术

公告编号: 2021-029

深圳市汇川技术股份有限公司 2020 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员对年度报告无异议，保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所无变更，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以现有总股本 1,719,723,440 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.6 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	汇川技术	股票代码	300124
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	宋君恩	吴妮妮	
办公地址	深圳市宝安区新安街道留仙二路鸿威工业园 E 栋厂房 1、2、3、4、5 楼	深圳市宝安区新安街道留仙二路鸿威工业园 E 栋厂房 1、2、3、4、5 楼	
传真	0755-83185659	0755-83185659	
电话	0755-83185787	0755-83185521	
电子信箱	songjunen@inovance.com	wunini@inovance.com	

2、报告期主要业务或产品简介

(1) 公司从事的主要业务、主要产品及用途

公司聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，专注“信息层、控制层、驱动层、执行层、传感层”核心技术。经过 18 年的发展，公司业务分为：通用自动化业务、电梯电气大配套业务、新能源汽车业务、工业机器人业务、轨道交通业务。产品包括：变频器、伺服系统、控制系统、一体化专机、高性能电机、编码器、工业机器人、精密机械、电驱&电源总成系统、牵引系统等产品与解决方案，广泛应用于工业领域的各行各业。

① 通用自动化业务

产品包括：各种变频器、伺服系统、控制系统、工业视觉系统、传感器、高性能电机、高精密丝杠、工业互联网等核心部件及光机电液一体化解决方案。主要的下游行业涵盖：空压机、3C 制造、锂电、起重、机床、纺织化纤、印刷包装、光伏、塑胶、冶金、石油、化工、金属制品、电线电缆、建材、煤矿、注塑机等。通用自动化业务涵盖的产品多，服务的下游行业也很多，业务比较复杂，公司在该业务领域主要采取“行业营销+技术营销”、“工控+工艺”等营销模式。由于该业务的主要竞争对手是外资品牌，目前市场份额相对不大，具有较大的成长机会，属于成长型业务。

② 电梯电气大配套业务

产品包括：电梯一体化控制器（专用变频器）、人机界面、门系统、控制柜、线缆线束、井道电气、电梯物联网等产品。主要为电梯制造商和电梯后服务市场提供综合电气大配套解决方案。2019 年公司收购了上海贝思特，完善了人机界面、门系统、线缆线束等产品系列。由于电梯行业发展受到房地产市场影响较大，且公司的电梯一体化控制器、人机界面的市场占有率较高，所以电梯电气大配套业务属于成熟型业务。

③ 新能源汽车业务

产品包括：电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC 电源、五合一控制器、电驱总成、电源总成等。主要为新能源商用车（包括新能源客车与新能源物流车）、新能源乘用车提供低成本、高品质的综合产品解决方案与服务。相对来说，我国的新能源商用车市场发展比较成熟，公司在行业处于领先地位。新能源乘用车还处于市场发展的初期阶段，市场规模还比较小，公司新能源乘用车业务处于战略投入期。未来，新能源乘用车业务有望成为公司新的增长点。

④ 工业机器人业务

产品包括：机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杠、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件、整机解决方案，下游行业涵盖 3C 制造、锂电、光伏、LED、纺织等。目前公司工业机器人业务处于战略投入期，未来有着较大的发展潜力。

⑤ 轨道交通业务

产品包括：牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等牵引系统。主要为地铁、轻轨等提供牵引系统与服务。轨道交通的业务模式，与其他业务的模式不同，属于项目型的工程交付业务。

各大业务产品与下游如下图表所示：

领域/行业	所属公司业务板块	产品类别	主营产品系列	下游行业
工业自动化	通用自动化事业部	变频器类	通用低压变频器、中高压变频器、行业专机等	空压机、起重、机床、金属制品、电线电缆、纺织化纤、印刷包装、塑胶、建材、煤矿、冶金、化工、市政、石油等
		运动控制类	通用伺服系统	3C 制造设备、机器人/机械手、锂电设备、LED 设备、印刷设备、包装设备、机床、纺

			专用伺服系统（电液行业专用）	织机械、食品机械、注塑机、压力机等
		控制技术类	PLC、工业视觉	3C 制造设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、汽车制造、锂电设备、LED 设备、机器人/机械手等
			HMI	
		传感器类	光电编码器、开关	电梯、机床、纺织机械、电子设备等
工业互联网类	工业云、应用开发平台、信息化管理平台	电梯、空压机、注塑机等		
	智能硬件			
工业机器人	工业机器人事业部	核心部件类	机器人控制系统、视觉控制系统、精密丝杠	工业机器人、机械手、3C 制造设备等
		整机类	SCARA 机器人、六关节机器人	3C 制造设备、锂电设备、LED 设备等
电梯	电梯事业部	变频器类	电梯一体化相关产品	电梯
		电气配套类	人机界面、门系统、线束线缆、井道电气等产品	
新能源汽车	联合动力	电机控制类	电机控制器、高性能电机、五合一控制器、动力总成	新能源汽车
		电源类	DC/DC、OBC、电源总成	
轨道交通	经纬轨道	牵引系统	牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机	轨道交通

报告期内，公司所从事的主营业务没有发生变化。

(2) 所处的产业及产业链环节



(3) 经营模式

公司聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，专注“信息层、控制层、驱动层、执行层、传感层”核心技术，以 TOP 客户价值需求为导向，立足国内，拓展国际，为全球客户提供创新的解决方案与服务，追求规模和利润双增长。

(1) 研发模式

公司产品分为标准化产品与定制化产品，产品开发采用基于 IPD 的开发模式，根据宏观行业分析、公司战略规划、客户关键需求分析、技术发展方向分析和竞争策略分析，引导公司进行技术储备和产品开发。

产品开发流程分为四个阶段：概念阶段、计划阶段、样机开发阶段、中试阶段，在产品开发流程中坚持 TOP 客户价值需求导向、产品平台化导向、基于平台产品的客户化定制能力导向。

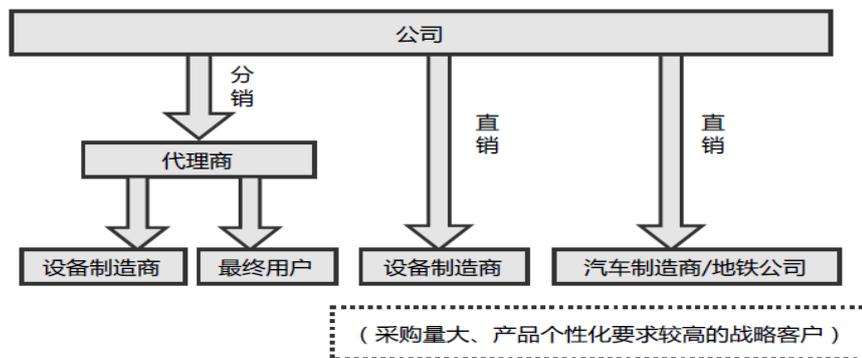
公司研发涵盖“技术研究、平台产品开发、定制化产品开发”。通过技术研究和预研，跟进国际领先技术，补齐关键技术短板，并对关键器件进行前瞻性研究；通过平台产品开发，搭建高性能、高可靠性、低成本的平台产品，为客户提供综合产品解决方案；通过定制化产品开发，为行业客户提供创新的定制化解决方案。

(2) 供应链管理模式

公司持续建设先进的供应链管理模式的，基于质量管理、交付管理、成本管理的全流程运作体系保证了产品的高品质、低成本和快速交付的竞争优势。建立了以计划、采购、制造、质量、工艺、物流为核心业务的扁平化生产组织，高效柔性地保障市场要货需求。根据产品交付特点不同，生产模式为“订单+安全库存”模式。

(3) 销售与服务模式

由于公司产品下游应用极其广泛，用户遍布众多行业，地域分布广，公司大部分产品是通过分销方式进行销售，即通过代理商/经销商/系统集成商将产品销售给客户。而对少数采购量大、产品个性化要求较高的战略客户则采取直销方式。从产品服务的领域来看，一般来说在工业自动化、工业机器人、电梯领域，公司的销售方式以分销为主，直销为辅。在新能源汽车、轨道交通领域，公司的销售方式主要为直销模式。



(4) 主要的业绩驱动因素

2020 年影响公司业绩的主要因素：工业自动化、新能源汽车行业总体需求、公司自身的竞争优势。

(1) 工业自动化行业总体需求

2020 年，虽然新冠疫情对下游客户的复工复产造成很大影响，但受到防疫产业拉动、往年积压需求释放、新基建投资等因素影响，全年下游多数行业需求较好。据睿工业统计，2020 年中国低压变频器市场规模近 255 亿，同比增长 7.8%；2020 年中国伺服系统市场规模近 199 亿，同比增长 17.2%，市场绝对值创历史最高点；2020 年 PLC 市场整体呈上升趋势，规模近 130 亿，同比增长 11.6%。

(2) 新能源汽车行业总体需求

2019-2020 年，新能源汽车市场正逐步向去补贴化方向过渡。2020 年，随着高性价比车型上市，供给端得到改善，新能

源汽车市场需求得到增长。根据中汽协统计的数据，2020 年新能源汽车销量为 136.7 万辆，同比增长 10.9%；2020 年新能源汽车产量 136.6 万辆，同比增长 7.5%。其中，2020 年新能源乘用车销量达 124.6 万辆，同比增长 14.6%，高于 2019 年同比增幅；2020 年新能源乘用车产量 124.7 万辆，同比增长 11.3%；2020 年乘用车电动化比例达 6.23%，同比增加 1.3%。2020 年新能源商用车销量 12.1 万辆，同比下降 17.2%，连续两年呈下滑态势。2020 年新能源商用车产量 12 万辆，同比下降 20.8%。

（3）公司自身的竞争优势

经过 18 年发展，公司在核心技术、行业品牌、管理上取得了一定的领先优势。

通过高比例研发投入，公司在电机驱动与控制、电力电子、工业网络通讯等核心技术方面取得了领先优势，并且通过提供创新的行业专机或“工控+工艺”的综合产品解决方案，在电梯、空压机、纺织、起重、3C 制造、锂电、光伏、新能源汽车等行业确定了领先地位。比如，公司电梯一体化控制器、新能源汽车集成式电机控制器、空压机一体化控制器、车用空调专机等产品已经成为行业标杆产品。公司成为了中国领先的工业自动化产品供应商和新能源汽车电控产品供应商。

另外，经过多年的行业深耕与积累，公司在战略规划、研发管理、行业线运作、供应链管理等有着一定的管理优势。实践证明，以行业维度的事业部制加上以产品为维度的事业部构成的商业模式比较适合公司业务，且公司一直具备识变、抓变、创变、应变的快速反应能力。2019 年-2020 年，公司引入外部顾问，实施管理变革。公司变革的目的是通过搭建敏捷的流程型组织和行业领先的管理体系，让客户更满意，让运营更高效，为公司未来高质量的可持续发展奠定坚实基础。我们相信，随着管理变革项目的推进，公司的管理水平还会上一个新的台阶。

（5）报告期内，公司所属行业的发展状况、周期性特点以及公司所处的行业地位

公司业务所处的行业均无明显的周期性及季节性特征，就所属的主要行业发展状况及公司所处行业地位来看，如下：

工业自动化行业

公司主要为智能装备或产线自动化提供工业自动化产品，包括各类变频器、伺服系统、控制系统、工业视觉系统、高性能电机、编码器等核心部件及电气解决方案。目前工业自动化产品容量较大的几个行业有：3C 制造、纺织、电梯、空压机、起重、机床、印包、冶金、石化、市政、建材等。工业自动化产品市场需求与下游行业的产能扩张、设备升级换代、产线自动化与智能化水平提升等因素密切相关。设备需求量越大、自动化与智能化水平越高，其使用的工业自动化产品就越多。总的来说，虽然工业自动化产品需求受宏观经济发展影响较大，但从发展趋势来看，工业自动化产品仍然有着良好的发展前景。

2020 年，虽然新冠疫情对下游客户的复工复产造成很大影响，但受到防疫产业拉动、往年积压需求释放、新基建投资等因素影响，全年下游多数行业需求较好，如 3C 制造、半导体、锂电、风电、光伏、起重、物流、纺织、印刷包装、冶金、注塑机等行业。据睿工业统计，2020 年中国低压变频器市场规模近 255 亿，同比增长 7.8%；2020 年中国伺服系统市场规模近 199 亿，同比增长 17.2%，市场绝对值创历史最高点；2020 年 PLC 市场整体呈上升趋势，规模近 130 亿，同比增长 11.6%。

工业自动化产品在欧美日等国家发展相当成熟，在我国也有 30 多年的发展历史，市场竞争比较激烈。在高端应用市场，仍然是外资品牌占据领先地位。据睿工业目前统计，2020 年公司低压变频器产品在中国市场的份额位于前三名，占比约 12.1%（排名第一、二位的厂商及市占率分别是：ABB，14.3%；西门子，13.0%）；通用伺服系统在中国市场份额位于前四名（前四名厂商及市占率分别是：安川，11%；三菱，11%；松下，10%；汇川，10%）。公司低压变频器、通用伺服系统产品的市场占有率逐年提升，且均位居内资品牌第一名。

电梯行业

公司在电梯行业的产品主要包括电梯一体化控制器、人机界面、门系统、线束线缆、井道电气、电气大配套等。随着房地产投资放缓，电梯行业市场竞争加剧，行业面临洗牌局面。随着电梯保有量持续增长，老旧电梯逐年增多，政府及社会日益关注和重视电梯质量安全问题，行政监管力度不断加强。整梯制造企业需要打造全面的运营能力，包括市场、技术、成本控制、服务等，否则很难存活下去。企业的发展重心也由制造为主向品牌运营与服务运营延伸。

根据中国电梯协会的统计显示，2019 年国内电梯产量达 98 万台，2020 年国内电梯产量达 106 万台，相比 2019 年增长

8%。2020 年上半年，虽然受疫情影响，房地产项目开工延迟，但上半年电梯行业产量仍然保持了 3% 增长。2020 年下半年，随着房地产项目开工面积回升，电梯行业需求逐渐回暖，国内电梯总量全年实现 8% 增速。

受到电梯行业发展影响，电梯零部件企业之间的竞争也十分激烈。基于加强成本管控、优化资源配置、提升产品系统质量安全以及业务聚焦等因素考虑，今后会有越来越多的外资品牌及国产品牌电梯厂商选择将更多的零部件业务外包给专业的供应商，并且更倾向于采用一体化、大配套的模式。电梯零部件行业格局将会有所变化，市场集中度有望不断提升。能够为客户提供个性化和多元化产品、大配套和整体解决方案、一站式的售后和增值服务的电梯配套供应商将获得更强大的生命力。

公司在电梯零部件领域的主要竞争对手为国产品牌供应商。2020 年，公司在电梯行业累计销售一体化控制器及变频器约为 40 万台。通过 2019 年收购上海贝思特，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。公司的电梯一体化控制器产品、人机界面产品的市场占有率均处于行业领先地位，公司已经成为行业领先的电梯电气大配套解决方案供应商。

新能源汽车行业

公司在新能源汽车行业的产品主要包括各种电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC 电源及总成系统等，公司产品广泛应用于新能源客车、物流车、乘用车领域。

发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路，是应对气候变化、推动绿色发展的战略举措。2020 年 4 月，财政部等四部委联合发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，其中指出将新能源汽车财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底。2020 年 11 月，国务院颁布的《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》提出：到 2025 年，新能源汽车新车销售量达到汽车新车销售总量的 20% 左右。

根据中汽协统计的数据显示，2020 年受新冠疫情影响，2 月新能源汽车销量达到最低，为 1.6 万辆，同比下降 70%。随着疫情影响减弱，2020 年 3 月至 2020 年 6 月销量缓慢上升，但仍低于 2019 年同期。2020 年下半年，随着上半年积压的消费需求得到释放，新能源汽车销量呈现增长态势，销量快速上升，12 月更是创下历史新高。从全年数据看，2020 年新能源汽车销量为 136.7 万辆，同比增长 10.9%；2020 年新能源汽车产量 136.6 万辆，同比增长 7.5%。其中，2020 年新能源乘用车销量达 124.6 万辆，同比增长 14.6%，高于 2019 年同比增幅；2020 年新能源乘用车产量 124.7 万辆，同比增长 11.3%；2020 年乘用车电动化比例达 6.23%，同比增加 1.3%。2020 年新能源商用车销量 12.1 万辆，同比下降 17.2%，连续两年呈下滑态势。2020 年新能源商用车产量 12 万辆，同比下降 20.8%。

2020 年，公司一方面聚焦那些以消费者需求为导向打造新产品和新技术的整车企业，另一方面也致力于通过构建专业高效的研发、供应链、质量平台为客户提供优质的产品解决方案。在新能源乘用车领域，公司的主要竞争对手是外资品牌供应商。据 NE 时代统计，2020 年公司的电控产品市占率约为 10.6%，排名第二。

工业机器人行业

公司的工业机器人产品包括机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杠、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件及一体化解决方案。

虽然工业机器人需求受下游投资影响较大，但我国作为全球的制造业中心，劳动力成本上升及劳动人口紧缺将是工业机器人行业发展的长期驱动力，工业机器人行业长期向好的发展趋势没有改变。据高工机器人产业研究所（GGII）研究显示：自 2019 年行业触底以来，2020 年国内工业机器人行业实现超预期增长，其中 SCARA 销量 4.63 万台，同比增速超 35%，其增长的动能主要来自于苹果产业链、5G 与新能源行业。

报告期内，公司凭借对下游行业的深刻理解以及“核心部件+整机+工艺”平台的竞争优势，公司的工业机器人产品在手机制造、锂电、TP、金属加工等行业已实现批量销售。据 GGII 统计，2020 年公司 SCARA 机器人销售台数在国内市场排名第三名，且为国产品牌第一名。公司在 SCARA 机器人领域的主要竞争对手为 EPSON、YAMAHA。

轨道交通行业

公司在轨道交通领域主要为城市地铁、有轨电车、动车组车辆提供配套的牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等轨道交通牵引与控制系统。

轨道交通行业的发展速度和规模与国家产业政策和投资规模密切相关，中国轨道交通市场空间广阔。城市轨道交通目前仍然以地铁制式为主，按照一公里配列车进行计算，预计 2020-2023 年牵引招标总公里数约 4480 公里，牵引系统市场总容量约 282 亿（每列车按照 500 万预估）。

公司凭借对电机驱动与控制技术的深刻理解，可以对轨道交通的牵引与控制系统核心技术进行开发与创新，提高高端智能装备国产化程度，推动行业健康、快速发展。另外，公司作为本土企业，与行业内部分外资企业相比，拥有国产化政策支持、性价比高、客户需求响应及时等优势。公司已经成为国内极少数掌握牵引系统核心技术且具备运营业绩的牵引系统供应商。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2020 年	2019 年	本年比上年增减	2018 年
营业收入	11,511,316,766.18	7,390,370,858.40	55.76%	5,874,357,770.64
归属于上市公司股东的净利润	2,100,142,115.63	951,936,269.85	120.62%	1,166,898,440.51
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,913,091,002.36	810,656,636.39	135.99%	1,051,199,882.49
经营活动产生的现金流量净额	1,467,347,716.94	1,361,181,323.10	7.80%	471,289,817.62
基本每股收益（元/股）	1.22	0.58	110.34%	0.71
稀释每股收益（元/股）	1.21	0.58	108.62%	0.71
加权平均净资产收益率	21.70%	13.79%	7.91%	19.99%
	2020 年末	2019 年末	本年末比上年末增减	2018 年末
资产总额	18,647,589,892.89	14,886,010,461.09	25.27%	10,329,353,235.34
归属于上市公司股东的净资产	10,637,459,253.25	8,617,850,035.17	23.44%	6,242,094,003.77

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	1,547,534,852.40	3,236,508,591.96	3,314,437,648.17	3,412,835,673.65
归属于上市公司股东的净利润	172,496,429.83	601,947,137.84	723,855,485.34	601,843,062.62
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	148,536,112.51	553,321,067.04	725,251,930.71	485,981,892.10
经营活动产生的现金流量净额	150,465,138.11	337,319,162.15	89,148,380.97	890,415,035.71

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

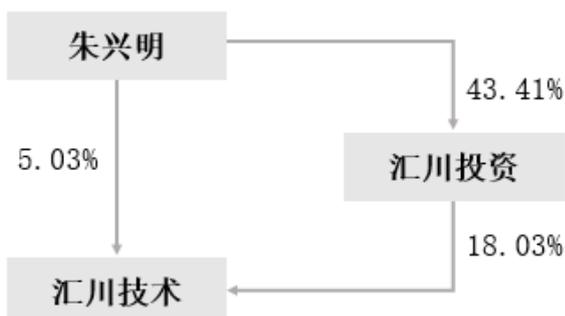
报告期末普通股股东总数	33,055 户	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	37,831 户	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	18.03%	310,146,935	0	质押	33,000,000	
香港中央结算有限公司	境外法人	9.69%	166,641,280	0			
朱兴明	境内自然人	5.03%	86,584,667	69,422,225	质押	16,290,000	
刘国伟	境内自然人	3.10%	53,277,627	39,958,220			
李俊田	境内自然人	3.05%	52,381,663	39,254,997	质押	6,810,000	
赵锦荣	境内自然人	2.77%	47,641,024	38,112,819			
刘迎新	境内自然人	2.57%	44,180,207	33,113,280	质押	20,163,432	
唐柱学	境内自然人	2.45%	42,143,343	0			
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.71%	29,474,802	0			
李芬	境内自然人	1.60%	27,590,049	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，朱兴明与深圳市汇川投资有限公司为一致行动人；朱兴明为深圳市汇川投资有限公司的执行董事；2015 年 6 月 10 日，朱兴明、熊礼文、李俊田、刘迎新、唐柱学、姜勇、刘国伟、宋君恩、杨春禄、潘异等 10 名自然人签署了《一致行动关系解除协议》，朱兴明等 10 名自然人的一致行动关系以及对公司的共同控制关系解除；其他自然人股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。						

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

(1) 主要财务指标及变动原因

报告期内，公司实现营业总收入 115.11 亿元，较上年同期增长 55.76%；实现营业利润 23.48 亿元，较上年同期增长 124.15%；实现利润总额 23.44 亿元，较上年同期增长 121.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.00 亿元，较上年同期增长 120.62%；公司产品综合毛利率为 38.96%；公司基本每股收益为 1.22 元，较上年同期增长 110.34%。

业绩变动的原因为：

①报告期内，由于新基建拉动、积压的市场需求爆发、中国制造业在全球的竞争优势、新能源汽车造车新势力获得市场认可等原因，导致下游行业/客户对公司相关产品的需求较为旺盛，公司的伺服系统、PLC、通用变频器、工业机器人、新能源乘用车电控等产品取得快速增长；②由于公司产品销售结构变化及降本增效措施初见成效，使得公司伺服系统、控制系统、电梯一体化、新能源乘用车电控、轨道交通牵引系统等相关产品的毛利率同比有所提高；③近几年公司持续推行管理变革，使得公司运营效率有所提升，公司的销售费用、管理费用、研发费用的增速低于收入增长速度；④公司收到的增值税软件退税和政府补助、对海外投资基金的投资收益、汇兑收益等有所增加；⑤公司新增合并主体上海贝思特电气有限公司，对公司的营业收入、归属于上市公司股东净利润的增长也有所贡献（公司从 2019 年 7 月将贝思特纳入合并报表范围）。

(2) 主要经营工作

2020 年，新冠疫情对居民生活及企业经营造成了很大冲击。虽然全球经济下滑，但国内市场随着疫情被有效控制，市场需求得到有效释放，经济复苏强劲。针对疫情造成的“危”与“机”，公司及时调整经营策略，聚焦三大举措：“保交付、抓机会、推变革”，以管理的确定性应对外部环境的不确定性。

在保生产保交付方面，公司充分调动各种资源，加班加点保交付。为了将产能快速恢复到正常水平，公司采取了“组织职员到车间支援生产，协调协助供应商复工复产，针对紧缺物料实行替代方案”等一系列措施，生产交付得到了有效保障。为了满足口罩机等防疫物资的生产需求，公司专门成立了口罩机解决方案保供项目小组，一方面为口罩机客户设计创新、高效的电气产品解决方案，另一方面加大生产口罩机设备所需的伺服系统、PLC 等产品，为防疫工作贡献了应有的力量。通过全体员工的共同努力，公司很好地完成了保生产保交付任务。

在强攻击抓机会方面，针对疫情带来的“结构化增长”、“竞争对手供货不及时”等市场机会，公司各事业部积极拓展客户资源，快速响应客户需求，尽最大可能帮助客户复工复产。公司不仅抓住了“结构性增长”机会，而且还获得了不少优质客户。另外，为了快速响应客户需求，公司积极打造前中后台组织的协同与服务能力，努力打造进攻型组织。由于公司经营策略得当，公司在许多细分行业的订单实现快速增长，市场份额得到了提升，优质客户数量也获得了增长。

在管理变革方面，公司将“公司治理”、“战略管理”、“LTC（从线索到回款）及MCR（管理客户关系）”等变革项目所取得的阶段性成果及时转化与落地，比如公司新文化、经营方针、人力资源管理纲要、BCG（商业行为准则）等发布与实施，公司及事业部的战略及经营方针的制定与执行，前中后台组织的搭建与拉通、合理的基线管理体系搭建等等，随着这些变革成果的落地，公司不仅在变革认知上取得高度统一，而且在“文化塑造、激励体系搭建、战略管理”等方面也实现了“快赢”。此外，公司继续推进管理变革项目，又启动了“IPD（集成产品开发流程）”、“IHR（集成人力资源管理流程）”、“ISC（集成供应链流程）”等变革项目。

报告期内，公司主要事业部与职能部门的经营管理情况如下：

1) 通用自动化：产品涵盖通用变频器、通用伺服系统、电液伺服系统、PLC&HMI、CNC（机床控制系统）、高性能电机、工业电源等产品及解决方案。

报告期内，通用自动化事业部总体上执行“上顶下沉”、“行业+区域协同”的营销策略。尽管疫情对企业经营活动造成较大影响，但是事业部充分发挥“快速响应”、“识变抓变”的优势，抓住了“结构化增长”、“国产化进程加速”带来的市场机会，各项业务均取得了快速增长。具体表现为：

①在行业与大客户方面，事业部利用“春季交付优势”与“夏季攻势”，积极开展行业营销、进口替代和堡垒客户攻关。年销售额 500 万以上的大客户数量同比增长了 60%以上，TOP20 大客户的起始门槛从 1800 万提高到了 3300 万。事业部在 3C 制造、锂电池、印刷&包装、光伏、TP、注塑机、机床、冶金、起重、风电等行业的订单均实现了大幅增长。

②在产品与技术方面，针对口罩机带来市场机会，快速推出平面口罩机和 N95 口罩机解决方案，迅速占领市场；针对机床、风电、折弯机等行业，推出了机床控制系统（CNC）、风电变桨电机、折弯机专用控制系统等产品，提升了行业解决方案竞争力；报告期内，按照计划推进了新一代变频器（MD800）、伺服驱动器（SV680）、工程传动（单传/多传）以及 FA 平台、驱动器功率平台等产品的开发工作。

③在内部运营方面，结合公司管理变革，对事业部内部的流程与规则进行梳理，提升了决策效率；加强市场端要货计划管理，提升销售预测准确率；调整组织架构，优化干部评价流程，加强干部队伍管理。

报告期内，通用自动化业务（含电液、纺织、视觉、DDR/DDI）实现销售收入约 53.15 亿元，同比增长约 63%，其中，通用变频器实现销售收入 21.23 亿元，通用伺服系统实现销售收入 18.43 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 4.23 亿元，电液系统实现销售收入 6.70 亿元（含伊士通）。

2) 电梯电气大配套：包括公司原电梯事业部与贝思特两个业务板块，产品涵盖各种电梯一体化控制器、人机界面、门系统、控制柜、线缆等产品及解决方案。

2020 年第一季度新冠疫情给国内外的电梯行业造成了较大的冲击，公司的电梯电气大配套业务也受到冲击。为了应对疫情对行业的冲击，公司也相应地调整了部分经营策略。2020 年第二季度以来，随着国内防疫工作逐渐取得成效，企业基本复工复产，前期订单逐步得到释放。

在市场拓展方面，跨国企业、国内市场同比均实现稳健增长，海外业务受到全球疫情影响订单增长有所放缓。人机界面、一体化控制器&变频器、线缆、门机四大产品线在跨国企业的销售额均实现增长，电气大配套产品在国内市场销售情况良好，为客户带来 TCO 价值。

在产品与技术方面，围绕着“健康电梯”概念，在行业内率先推出并形成了一系列创新产品，比如无接触乘梯产品、轿厢内空气净化产品等，相关产品在客户端得到批量配置；“第四代控制柜”解决方案，获得了海内外客户的认可，已经实现量产。按计划推进小功率无机房电梯控制柜、ARD 平台、bright 系列门机、分段式随行电缆和组合式井道电缆等产品开发工作。

在内部运营方面，加强与贝思特业务融合，市场管理全面拉通，形成了跨国品牌电梯市场、海外电梯市场、国内品牌电梯市场三个实体组织，采用了统一的 KPI 等管理工具。通过启用嘉善制造基地，逐步将大配套产品线、门机产品线等业务向新制造基地转移。将精益战略作为事业部核心战略，通过与贝思特的产品及组织融合，在产品的设计、制造、营销、预测方面力争精益，控费降本，提高经营效益。报告期内，事业部各项考核指标均符合预期。

报告期内，电梯业务（含贝思特并表贡献）实现销售收入 43.44 亿元，同比增长约 54%，进一步巩固了公司在电梯行业的领先地位。

3) 新能源汽车动力总成系统：包括新能源客车、物流车、乘用车的电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC、三合一动力总成、电源总成等产品及解决方案。

2020 年上半年受疫情的影响，国内新能源汽车产销量均出现大幅下滑，疫情给后补贴时代的新能源汽车行业带来巨大冲击。为了减小疫情的影响，国家和各地政府积极出台各项政策，比如新能源补贴延迟退坡、新能源汽车免征购置税，以及各地出台买车补贴等政策。随着政策的逐渐落地及国内疫情影响减弱，下半年新能源汽车市场同比实现快速增长。

在新能源乘用车领域，①在 TOP 客户项目定点方面，电机、电控和电源等产品均取得一线主机厂平台项目定点，完成年度预期目标；②在销售方面，得益于造车新势力销售放量，公司新能源乘用车电机、电控产品销售收入同比取得快速增长；③在产品开发方面，按计划开展总成三合一、车载电源、发卡电机等产品研发工作，新一代电控、新一代混动系统等产品完成概念设计，高速动力总成、高压电控、功率半导体等新技术预研工作取得预期成果。

在新能源商用车领域，事业部对现有平台产品迭代升级，保持了产品的竞争力；同时推出了重卡行业解决方案，并完成设计验证工作，预计明年年初实现批量交付；推出全新一代 N1 类市场动力总成解决方案，预计明年批量投向市场。此外，在客户拓展方面，各细分市场 Top 客户实现新的突破，市场地位进一步提升。

报告期内，公司整体新能源汽车业务实现销售收入 11.02 亿元，同比增长约 69%，其中新能源乘用车业务实现快速增长。

4) 工业机器人：包括机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杆、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件、整机及解决方案。

公司围绕“核心部件+整机+工艺”的经营策略，积极推进机器人整机及核心部件的开发工作。产品开发方面，完成 20Kg（含）以下全系列六关节机器人、SCARA 机器人等产品开发；同时，推出驱控一体电控柜产品。市场开拓方面，聚焦 3C 制造和新能源市场，重点拓展 3C、锂电等行业，订单取得明显增长；同时，持续深挖行业应用工艺，凭借行业专机、工艺技术，实现行业部分应用的局部领先；坚持进口替代，全年机器人销量超过 4000 台。平台建设方面，完成高精密丝杆生产平台的搬迁和升级，产能、质量有明显提升。

报告期内，工业机器人业务（含上海莱恩）实现销售收入 1.68 亿元，同比增长约 61%。

5) 轨道交通：包括牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等牵引系统。

2020 年经纬轨道紧跟国家轨道交通高端装备国产自主的政策趋势，全力拓展国内轨道交通重点目标城市，中标深圳地铁 16 号线牵引系统，实现了国内一线城市突破，同时在牵引维保市场大修项目实现突破。全年新增项目订单 3.86 亿元，在手执行项目存量订单 11.38 亿元（均已签订合同）。持续加大研发投入，最新一代混合磁阻电机牵引系统在苏州地铁 3 号线开始载客运营，节能效果显著；平台牵引控制器开发基本完成。重点加强项目交付能力建设，推进供应链各环节精益管理，产品毛利率进一步提升，全面提升了业务经营和盈利水平。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入 3.52 亿元，同比基本持平。

6) 其他管理：

在供应链管理方面，各中心（计划/采购/制造/物流等）很好地完成抗疫保供、产线自动化升级、产能扩产、精益生产模式落地等任务；优化产品可制造性平台，启动数字化建设工作；对公司计划体系进行整合，并优化了计划业务流程；同时还完成了供应链体系未来三年的 SP/BP 战略规划，为未来工作指明了方向。

在流程&IT 管理方面，2020 年融入公司变革，建设流程管理体系，落实流程责任，正式发布了公司级流程架构；以公司战略为导向，通过 IT 规划明确了 IT 战略及未来 IT 架构，并推进 LTC、IHR、IPD 等变革的 IT 项目落地；针对性开展 IT 基础办公及设施建设，有力支撑了疫情下的复工复产及业务增长。

在质量管理方面，2020 年开展 ITR 变革项目，建设端到端的问题解决流程，及时响应并高效解决客户问题，并挖掘客户需求和产品改进机会；识别和聚焦重点行业大客户，推进了满意度提升计划；针对抗疫保供的形势变化，推进关键供应商质量提升，完善风险物料管控流程，实现了物料高质量、快速交付；完成多个产品质量改进专项，生产直通率持续提升。

人力资源管理方面，公司致力于成为工业自动化、数字化、智能化领域优秀人才向往的事业平台。为此，2020 年公司构建了专家、管理者、项目经理、技能人才四个职业通道，通过全面普及 AT/ST 运作，轮岗制、破格选拔制、升级运营双导

师制，形成了为各职业通道的员工进行全面赋能的创新机制。此外，结合公司治理项目和人力资源变革项目，落实了以下关键任务：以贡献者为本的激励体系搭建与落地、干部队伍质量建设、人岗适配建设、文化重塑、组织绩效管理体系搭建与落地。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

适用 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
变频器类	3,502,209,199.99	1,644,432,336.45	46.95%	17.83%	22.12%	1.65%
贝思特产品类	2,964,375,739.76	781,999,002.79	26.38%	111.06%	131.98%	2.38%
运动控制类	2,185,384,299.78	1,065,121,869.98	48.74%	90.50%	100.32%	2.39%
控制技术类	587,879,429.74	307,440,064.71	52.30%	94.52%	125.68%	7.22%
新能源&轨交类	1,471,252,497.90	346,153,527.68	23.53%	44.47%	66.52%	3.12%
传感器类	112,482,101.02	51,283,447.55	45.59%	24.52%	16.43%	-3.17%
其他	687,733,497.99	288,308,174.24	41.92%	51.02%	61.28%	2.66%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

是 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

适用 不适用

报告期内，公司实现营业总收入 11,511,316,766.18元，较上年同期增长55.76%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,100,142,115.63元，较上年同期增长120.62%。增长原因见本报告“三、经营情况讨论与分析”的“1、报告期经营情况简介”部分的内容。
报告期内，公司营业成本为 7,026,578,342.78元，较上年同期增长52.48%，增长的原因为公司营业收入扩大，营业成本相应增加。

6、面临退市情况

适用 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

适用 不适用

(1) 执行《企业会计准则第 14 号——收入》(2017 年修订)(以下简称“新收入准则”)

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 14 号——收入》。修订后的准则规定，首次执行该准则应当根据累积影响数调整当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。

本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。根据准则的规定，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累积影响数调整 2020 年年初留存收益以及财务报表其他相关项目金额，比较财务报表不做调整。执行该准则的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	审批程序	受影响的报表项目	对 2020 年 1 月 1 日余额的影响金额	
			合并	母公司
将已向客户转让商品或服务而不满足无条件收取对价的权利从“应收账款”项目重分类至“合同资产”；将已收或应收客户对价而应向客户转让商品或服务的义务从“预收款项”项目重分类至“合同负债”。	深圳市汇川技术股份有限公司于 2020 年 4 月 24 日召开第四届董事会第二十四次会议和第四届监事会第二十次会议，审议通过了《关于变更会计政策的议案》，本次变更会计政策议案无需提交股东大会审议。	应收账款	-68,576,391.62	
		合同资产	3,060,458.81	
		其他非流动资产	77,950,378.78	
		递延所得税资产	-1,862,195.88	
		预收款项	-379,197,845.27	-15,938,575.83
		合同负债	321,501,015.24	7,317,080.85
		其他流动负债	38,713,032.69	93,727.55
		其他非流动负债	18,983,797.34	8,527,767.43
		年初未分配利润	6,238,392.45	
		少数股东权益	4,333,857.64	

(2) 执行《企业会计准则解释第 13 号》

财政部于 2019 年 12 月 10 日发布了《企业会计准则解释第 13 号》(财会〔2019〕21 号，以下简称“解释第 13 号”)，自 2020 年 1 月 1 日起施行，不要求追溯调整。

本公司执行上述准则在本报告期内无重大影响。

(3) 执行《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》

财政部于 2020 年 6 月 19 日发布了《新冠肺炎疫情相关租金减让会计处理规定》(财会〔2020〕10 号)，自 2020 年 6 月 19 日起施行，允许企业对 2020 年 1 月 1 日至该规定施行日之间发生的相关租金减让进行调整。按照该规定，对于满足条件的由新冠肺炎疫情直接引发的租金减免、延期支付租金等租金减让，企业可以选择采用简化方法进行会计处理。

本公司对于属于该规定适用范围的租金减让全部选择采用简化方法进行会计处理，执行上述准则在本报告期内无重大影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

适用 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

适用 不适用

本期新设子公司汇创芯，统一社会信用代码：91440300MA5GEMJ408，注册资本 3,000.00 万元；

本期子公司贝思特新设子公司默嘉贝，统一社会信用代码：91440606MA558MRM6F，注册资本 500.00 万元；

本期子公司江苏经纬新设子公司广州经纬，统一社会信用代码：91440101MA9UYRF3X2，注册资本 5,000.00 万元；

本期子公司贝思特印度电梯配件，系在印度登记注册的私人有限公司，原注册资本 500 万卢比（折合 12.2 万美元），已注销。

本报告期合并范围的变化不影响上年数据口径。

汇创芯、广州经纬、贝思特印度电梯配件报告期无收入。默嘉贝报告期收入为对合并范围内公司的收入，在合并层面收入为 0.00 元。

深圳市汇川技术股份有限公司

董事长：朱兴明

二〇二一年四月二十七日