

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2022-023

深圳市汇川技术股份有限公司 2021 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。

信永中和会计师事务所（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由立信会计师事务所（特殊普通合伙）变更为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

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

经公司第五届董事会第十二次会议审议通过的普通股利润分配预案为：以现有总股本 2,635,172,776 股扣除公司回购专用证券账户上的股份 2,673,336 股后的股本 2,632,499,440 股为基数，每 10 股派发现金股利 3 元（含税），共派发现金股利 789,749,832 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度。2021 年度公司不实施以资本公积金转增股本，不送红股。

在分配方案披露至实施期间，公司股本总额若因新增股份上市、股权激励授予行权、可转债转股、股份回购等事项发生变化，公司将按照每股分配比例不变的原则，相应调整分配总额。

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

| | 董事会秘书 | 证券事务代表 | |
|------|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 姓名 | 宋君恩 | 陈茂蓉 | 范鑫 |
| 联系地址 | 深圳市龙华新区观澜街道高新技术产业园汇川技术总部大厦 | 深圳市龙华新区观澜街道高新技术产业园汇川技术总部大厦 | 深圳市龙华新区观澜街道高新技术产业园汇川技术总部大厦 |
| 电话 | 0755-83185787 | 0755—83185521 | 0755—83185521 |
| 传真 | 0755-83185659 | 0755—83185659 | 0755—83185659 |
| 电子信箱 | songjunen@inovance.com | chenmaorong@inovance.com | fanxin@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、所处市场地位

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 19 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、新能源汽车电驱&电源系统业务、工业机器人业务、轨道交通牵引系统业务。

① 通用自动化业务

产品包括：变频器、伺服系统、控制系统（PLC/CNC）、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。变频器是通过改变交流电机的工作电压和频率来控制电机转速及转矩，具有节能、调速和保护功能。伺服系统是自动化运动控制环节的核心部件，可实现对速度、转矩与位置进行精确、快速、稳定的控制。PLC（Programmable Logic Controller，可编程控制器）是设备自动化/产线自动化及流程工业的“大脑”，可通过数字或模拟输入/输出，控制各类的机械或生产过程。

公司在工业自动化领域的竞争对手主要是外资品牌公司，包括安川、三菱、松下、西门子、ABB、施耐德、台达等。公司作为本土企业，与行业部分外资品牌相比，拥有行业定制化解决方案、性价比高、客户需求响应及时等优势。公司在与外资品牌的竞争过程中，主要采用技术营销和行业营销策略，为行业客户提供“工控+工艺”的一体化解决方案，逐步提高市场占有率。根据睿工业数据统计，2021 年公司通用伺服系统在中国市场份额达到 16.3%，首次超越外资品牌，获得市场份额第一名（前四名厂商及市占率分别是：汇川，16.3%；安川，10.5%；松下，9.6%；三菱，8.8%）；低压变频器产品（含电梯专用变频器）在中国市场的份额位于前三名，占比约 12.9%（排名第一、二位的厂商及市占率分别是：ABB，15.1%；西门子，14.5%），份额位居内资品牌第一名；小型 PLC 产品在中国市场的份额为 6.89%，位于第五名，份额位居内资品牌第一名。

在机器换人和工厂自动化/智能化的大背景下，公司变频器、伺服系统、PLC 等产品仍有较大成长空间。公司基于产品平台的积累以及行业定制化解决方案的优势，在下游行业的份额有望继续提升。公司通用自动化业务属于成长型业务。

② 电梯电气大配套业务

产品包括：电梯控制系统（一体化控制器/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。电梯控制系统是指对电梯轿厢的运行、楼层指示、层站召唤、轿内指令、安全保护等进行管理和实施逻辑控制的装置。人机界面是呼叫电梯和观察电梯状态的装置，包括电梯的外呼面板、轿内操纵箱和显示器等。

公司在电梯零部件领域的竞争对手主要是内资品牌供应商。公司作为电梯部件供应商，通过持续的研发创新和市场拓展，在技术、品牌、规模、大配套解决方案等方面都具有明显优势。出于成本控制、质量管控等原因，电梯厂商将越来越趋向于采取大配套采购模式。这种采购模式的改变，有利于进一步提升公司的市场占有率。2021 年公司在电梯行业销售一体化控制器及变频器超过 50 万台。公司的电梯一体化控制器/变频器产品、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。

由于电梯行业发展受房地产市场影响较大，电梯行业快速发展已经成为历史。另外，公司电梯控制系统（一体化控制器/变频器）、人机界面的市场占有率较高，公司电梯电气大配套业务未来追求稳健增长，并持续为公司创造良好的现金流。公司电梯电气大配套业务属于成熟型业务。

③ 新能源汽车业务电驱&电源系统业务

产品包括：电驱系统（电机、电机控制器、电驱总成）和电源系统（DC/DC、OBC、电源总成），主要为新能源乘用车、新能源商用车（包括新能源客车与新能源物流车）提供低成本、高品质的综合产品解决方案与服务。电驱系统是新能源汽车行使中的主要执行结构，其驱动特性决定了汽车行驶的主要性能指标，是新能源汽车的核心部件。DC/DC 变换器是将动力电池输出的高压直流电转化为 12V、24V、48V 等低压直流电，为车灯、空调、音响等车载低压用电设备和各类控制器提供电能；OBC 车载充电机是安装在新能源汽车上的充电机，将交流电转化为动力电池可以使用的直流电压，对新能源汽车的动力电池

进行充电。

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。公司在新能源乘用车电驱系统领域的主要竞争对手为博世集团/联合汽车电子有限公司、德尔福集团以及日本电产株式会社等；在新能源乘用车电源系统领域的主要竞争为国产品牌供应商。经过六年的战略投入，公司在新能源汽车领域已经搭建起完善的技术平台和产品平台，在汽车体系认证方面已经获得国内和国外一流整车厂的认可。公司作为本土企业，与外资品牌相比，具有快速响应客户定制化需求、良好的交付能力等优势。得益于战略客户的定点和 SOP 放量，公司电机控制器、电驱总成等产品已经形成大批量应用，具备一定的品牌影响力。

据 NE 时代统计，2021 年公司新能源乘用车电机控制器产品在中国市场的份额为 9.5%，排名第三（排名前两名为比亚迪和特斯拉），公司电机控制器产品份额在第三方供应商中排名第一。2021 年公司新能源乘用车电驱总成在中国市场的份额为 5%，排名第五。2021 年公司新能源乘用车电机产品在中国市场的份额为 4%，跻身 TOP10 供应商之列。

伴随着全球新能源乘用车渗透率的进一步提升，公司新能源乘用车业务将迎来高速发展。未来，新能源乘用车业务有望成为公司增长的重要支撑。

④ 工业机器人业务

产品包括：SCARA 机器人、六关节机器人、视觉系统、高精密丝杠、控制系统等整机及零部件解决方案，下游行业涵盖 3C 制造、锂电、硅晶、纺织等。SCARA 机器人是一种圆柱坐标型的特殊类型的工业机器人，适用于平面定位、垂直方向装配等作业。六关节机器人是一种六个关节都可以转动的机器人，适合用于诸多工业领域的自动装配、喷漆、搬运、焊接等作业。

公司在 SCARA 机器人领域的主要竞争对手为 EPSON、YAMAHA 等，在六关节机器人领域的主要对手为安川、ABB 等。公司的工业机器人，其核心部件除了减速机外，电控系统、伺服系统、丝杠、本体均已实现自制，具有较好的成本控制和定制化能力。公司的工业机器人业务深度融合自动化业务，凭借对下游行业工艺的深刻理解以及“核心部件+整机+工艺”解决方案的竞争优势，公司的工业机器人产品在手机制造、锂电、硅晶等行业已实现大批量销售，形成了较好的品牌影响力。根据睿工业统计数据，2021 年公司 SCARA 机器人在中国市场的份额为 14%，排第三名，且为内资品牌第一名。

随着劳动力成本的提升及机器换人的发展趋势，公司工业机器人业务将迎来良好的发展机会。目前公司工业机器人业务已经实现盈利，该业务属于成长型业务。

⑤ 轨道交通牵引系统业务

产品包括：牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 系统等。主要为地铁、轻轨提供牵引系统与服务。牵引系统是驱动地铁、城市轻轨等轨道交通工具运行的核心部件。

公司在轨道交通领域的主要竞争对手为株洲中车时代电气股份有限公司和部分外资品牌。公司凭借对电机驱动与控制技术的深刻理解，已完全自主掌握牵引与控制系统的核心技术，对提高高端智能装备国产化程度、推动行业健康快速发展起到了重要作用。另外，公司作为本土企业，与外资品牌相比，拥有国产化政策支持、性价比高、客户需求响应及时等优势。

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所示：

| 业务板块 | 产品类别 | 主营产品系列 | 下游行业 |
|-------|------|----------------------------|--|
| 通用自动化 | 控制层 | PLC、HMI、CNC、工业视觉、运动控制卡 | 3C 制造、锂电、硅晶、空压机、纺织、机床、注塑机、起重、风电、金属制品、电线电缆、纺织、印刷包装、塑胶、机械手、LED、食品、冶金、建材、煤矿、化工、市政、石油等 |
| | 驱动层 | 低压变频器、中高压变频器、通用伺服系统、专用伺服系统 | |
| | 执行层 | 电机、气动产品 | 电梯、机床、纺织、电子设备等 |
| | 传感层 | 传感器产品 | |

| | | | |
|--------------|------------|---|-----------------|
| 电梯电气大配套 | 电梯电气系统 | 电梯一体化产品、人机界面、门系统、线束线缆、井道电气等 | 电梯 |
| 新能源汽车电驱&电源系统 | 电驱&电源系统 | 电机控制器、高性能电机、五合一控制器、电驱总成、DC/DC、OBC、电源总成等 | 新能源汽车 |
| 工业机器人 | 工业机器人&机械传动 | SCARA 机器人、六关节机器人、机器人控制系统、精密丝杠 | 3C 制造、锂电、硅晶、半导体 |
| 轨道交通牵引系统 | 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 |
| 其他 | 其他 | 工业互联网、储能逆变器、工业电源等 | - |

(2) 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。

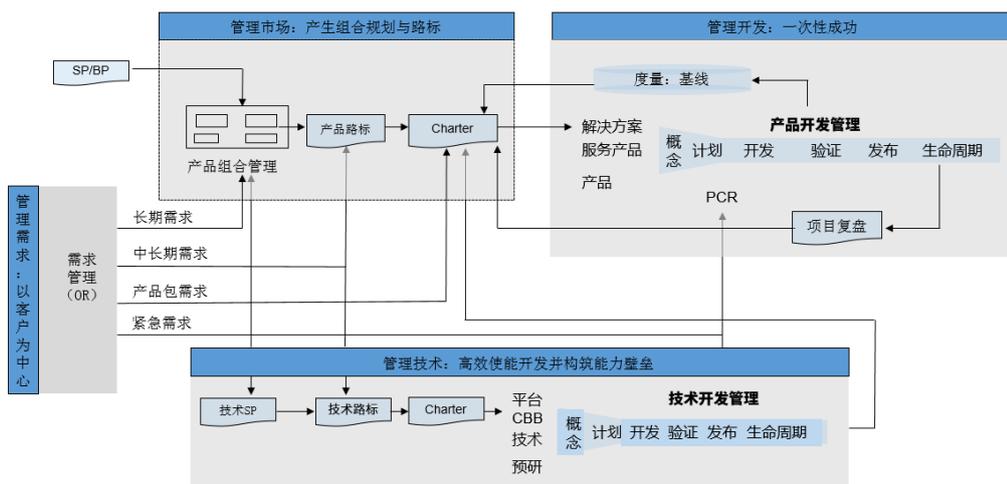
1 研发模式

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 的集成开发模式，即根据宏观行业分析、公司战略规划、客户关键需求分析、技术发展分析和竞争策略分析，引导公司进行技术储备和产品开发。

IPD 流程包括需求管理、市场管理（产品组合管理、路标规划和 Charter 管理）、技术管理、产品开发管理（概念阶段、计划阶段、开发阶段、验证阶段、产品发布以及产品生命周期管理），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。

公司 IPD2.0 版本如下图所示：



1 供应链管理模式

公司基于质量管理、交付管理、成本管理的全流程运作体系建设高品质、低成本和快速交付的供应链管理模式。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。

随着公司集团化业务快速提升，公司致力于整合、优化各分子公司的采购业务体系，建立高效、规范的采购业务平台，并于国内外优秀合作伙伴建立中长期战略合作伙伴关系。

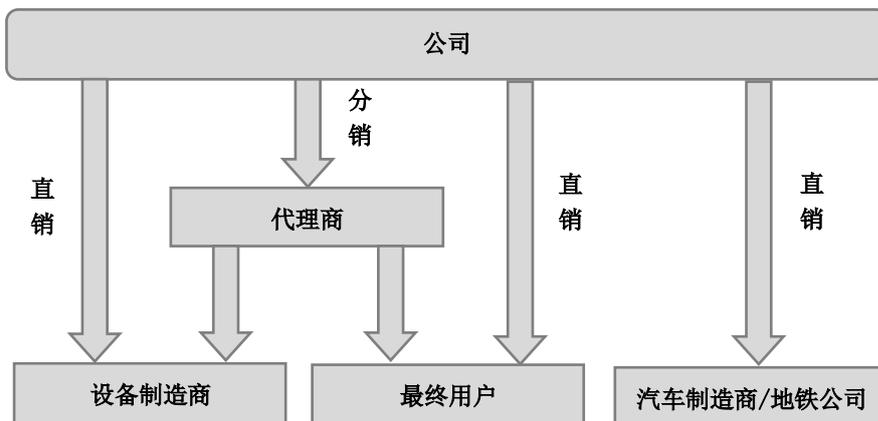
公司集成供应链如下图所示：



1 销售与服务模式

在工业自动化业务领域，公司在产品销售中采用业内通用的“分销为主，直销为辅”的销售模式，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。同时，公司坚持“分销但贴近客户”的原则：走分销可以最大限度的利用市场资源，而贴近客户则可以快速响应市场需求。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。

公司产品销售与服务模式如下图所示：



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

| | | | | |
|---------------|-------------------|-------------------|-----------|-------------------|
| | 2021 年末 | 2020 年末 | 本年末比上年末增减 | 2019 年末 |
| 总资产 | 27,302,718,903.36 | 18,647,589,892.89 | 46.41% | 14,886,010,461.09 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 15,883,264,026.56 | 10,637,459,253.25 | 49.31% | 8,617,850,035.17 |
| | 2021 年 | 2020 年 | 本年比上年增减 | 2019 年 |
| 营业收入 | 17,943,256,595.29 | 11,511,316,766.18 | 55.87% | 7,390,370,858.40 |

| | | | | |
|------------------------|------------------|------------------|--------|------------------|
| 归属于上市公司股东的净利润 | 3,573,404,586.07 | 2,100,142,115.63 | 70.15% | 951,936,269.85 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 2,918,331,533.60 | 1,913,091,002.36 | 52.55% | 810,656,636.39 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 1,766,024,032.95 | 1,467,347,716.94 | 20.35% | 1,361,181,323.10 |
| 基本每股收益（元/股） | 1.37 | 0.81 | 69.14% | 0.38 |
| 稀释每股收益（元/股） | 1.36 | 0.81 | 67.90% | 0.38 |
| 加权平均净资产收益率 | 27.35% | 21.70% | 5.65% | 13.79% |

（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 | 3,412,719,337.66 | 4,861,386,668.78 | 5,073,713,213.22 | 4,595,437,375.63 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 646,279,199.00 | 916,633,779.43 | 928,969,980.20 | 1,081,521,627.44 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 624,958,869.51 | 898,138,578.36 | 894,205,671.24 | 501,028,414.49 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 276,592,197.41 | 108,907,602.02 | 243,677,527.07 | 1,136,846,706.45 |

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 | 114,743 户 | 年度报告披露日前一个月末普通股股东总数 | 98,048 户 | 报告期末表决权恢复的优先股股东总数 | 0 | 持有特别表决权股份的股东总数（如有） | 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、标记或冻结情况 | | |
| | | | | | 股份状态 | 数量 | |
| 深圳市汇川投资有限公司 | 境内非国有法人 | 17.65% | 465,220,404 | 0 | 质押 | 823,000 | |
| 香港中央结算有限公司 | 境外法人 | 16.95% | 446,691,624 | 0 | | | |
| 刘国伟 | 境内自然人 | 3.03% | 79,916,441 | 0 | | | |
| 李俊田 | 境内自然人 | 2.86% | 75,375,620 | 58,995,465 | | | |
| 钟进 | 境内自然人 | 2.52% | 66,351,273 | 0 | | | |
| 刘迎新 | 境内自然人 | 2.50% | 65,747,186 | 49,760,388 | 质押 | 10,549,655 | |
| 唐柱学 | 境内自然人 | 2.36% | 62,285,140 | 0 | | | |
| 朱兴明 | 境内自然人 | 2.26% | 59,576,728 | 49,000,000 | 质押 | 15,660,000 | |
| 赵锦荣 | 境内自然人 | 2.18% | 57,540,979 | 43,155,734 | | | |
| 李芬 | 境内自然人 | 1.57% | 41,385,074 | 0 | | | |
| 上述股东关联关系或一致行动的说明 | ①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； ②2015 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； ③截至本报告披露日，朱兴明和钟进存在关联关系； ④其他自然人股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。 |
|--|---|

公司是否具有表决权差异安排

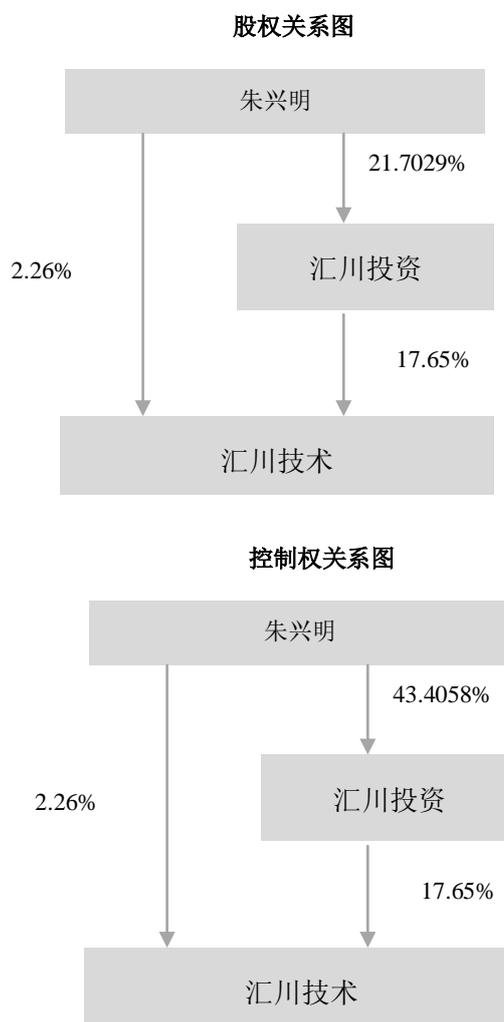
适用 不适用

(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



控制权说明

根据公司于 2021 年 9 月 23 日披露的《关于实际控制人权益变动的提示性公告》，朱兴明先生将其直接与间接持有的部分股权赠与其女儿，该变动不影响朱兴明先生对公司的控制权地位。具体内容请通过该链接进行查阅：

<http://www.cninfo.com.cn/new/disclosure/detail?stockCode=300124&announcementId=1211137685&orgId=9900012527&announcementTime=2021-09-23>

截止报告期末，朱兴明先生通过直接与间接持有公司股票，以及通过赠与股票及赠与股权的表决权委托，实际控制公司 19.91% 股份对应的表决权，仍为公司单一表决权比例最大的股东，仍为公司的实际控制人。

5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √ 不适用

三、重要事项

（一）经营情况概述

报告期内，公司实现营业总收入 179.43 亿元，较上年同期增长 56%；实现营业利润 38.22 亿元，较上年同期增长 63%；实现归属于上市公司股东的净利润 35.73 亿元，较上年同期增长 70%；公司产品综合毛利率为 35.82%；公司基本每股收益为 1.37 元，较上年同期增长 69%。

（二）业绩驱动因素

2021 年，公司各事业部及职能部门结合年度工作计划和市场变化情况，有序开展各项工作，总体上取得了良好的经营成果。驱动业绩增长的因素主要为：

1、行业总体需求良好

2021 年，工业自动化整体市场上半年下游需求旺盛，行业增长高达 26%，虽然下半年受到宏观经济影响，行业增速有所放缓，但全年行业增速仍高达 17%。新能源汽车产量 354.5 万辆，同比增长 158.6%，乘用车电动化比例达 16.6%。工业机器人行业出货量超 25 万台，同比增长 49.5%。

2、公司自身的竞争优势

① 国产龙头企业的品牌效应持续发挥作用

公司作为中国市场工控行业龙头品牌，在工控行业国产化率持续提升的大背景下，享受了工控龙头企业的品牌红利，成为越来越多国内客户寻求国产化替代、保障供应链安全的首选。

② 具备快速响应市场变化的能力

2021 年，公司通过前中后台分工协作、快速响应客户，较好地完成了保供保交付工作，使得“有货成为竞争力”，积极抓住了全球缺芯下产业链缺货带来的市场机会。

③ 持续实施管理变革，运营效率进一步提升

2019 年以来，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。通过变革，公司运营效率得到进一步提升，销售费用、研发费用、管理费用增速低于收入增速。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。

（三）主要经营工作总结

1、重大经营任务回顾

2021 年，面对行业需求呈现前高后低及全球缺芯、大宗材料价格持续上涨的局面，公司积极实施“强攻击抓机会、保供保交付”的经营策略。同时，继续深化管理变革，以管理的不确定性应对外部环境的不确定性。

① 通过保供保交付，积极抓住产业链缺货带来的市场机会

上半年，下游需求快速增长，而全球缺芯导致工控行业产业链供货不及时，企业面临较大的供应压力。面对关键器件紧缺的形势，公司上下齐心协力，快速反应，积极实施“保供保交付”措施：强化与国际供应商的战略合作、对产品研发/采购/销售实施拉通管理、对关键器件进行多品牌设计替代等，有效保障客户交付，以超越同行的供应能力，打赢交付战。

② 通过强攻击，抓结构性增长的市场机会

下半年，面对工控行业需求放缓，公司积极识别结构性市场机会，通过洞察竞争对手市场、强攻堡垒客户等营销措施，抓住了新能源行业、新兴设备制造业、存量市场产业升级的机会，实现了“结构性增长”。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。公司伺服产品市场份额更是首次超越主流外资品牌，跃升中国伺服市场份额第一名。公司 PLC 产品得益于“应编尽编”策略的有效实施，订单也实现了快速增长。

③ 管理变革

2021 年是公司管理变革的攻坚年，公司继续深化管理变革，将公司战略管理、公司治理项目进行场景化落地，同时继续推进市场 LTC、研发 IPD、供应链 ISC、人力资源 IHR、财务 IFS 等流程变革项目。通过“战略管理”项目落地，推进公司及事业部战略的制定与执行；通过“公司治理”项目落地，落地公司新文化、激励体系、人力资源管理纲要，并发布与实施公司商业行为准则。IPD 变革是公司 2021 年管理变革中非常重要的一个项目。通过 IPD 流程再造，公司组建了重量级团队，结合实际业务场景组建 IPMT、SPDT 等组织，实现重团运作机制；构建产品竞争力管理机制，加强 IPD 前端管理，包括需求管理、路标规划、Charter 开发等。过去，汇川享受了中国的市场与技术红利，未来，随着管理变革带来的管理能力的提升，公司会逐渐享受管理红利。

2、主要事业部与职能部门的经营情况

(1) 通用自动化事业部：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，充分发挥“快速响应”、“识变抓变”的优势，抓住了行业增长需求以及全球缺芯、“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：

在销售方面：①先进、高端、能源、过程工业、通用区域五个 SBU 订单均实现快速增长，其中，能源 SBU 增速超过 100%。②年销售额 500 万以上的大客户数量同比增长了 80%以上，客户质量得到提升；在大终端、海外市场等领域突破多个堡垒客户。③订单过亿元的行业超过 20 个，其中，锂电、硅晶、机床、手机、半导体、纺织、汽车装备、物流等行业订单快速增长。

在产品与解决方案方面：①通用伺服系统在新能源行业和先进设备制造业行业增长迅猛，全年实现销售收入 37.69 亿元，同比增长超过 100%，市场份额突破 16%，在中国市场首次超越外资品牌，获得市场份额第一名；②在控制器产品方面，积极实施“做强控制器”战略，通过“应编尽编”策略积极推广 PLC 产品，PLC 订单持续保持高速增长。③推进高性能小功率多传变频器、新一代伺服系统、高性能中型 PLC 等平台产品的开发工作，推出了 PA9000 CNC 系统、大功率风电变桨驱动、喷水控制系统等新产品，完成了 16 个具备 TCO/TV0 价值的解决方案。

在内部运营方面：①结合公司变革和行业拓展需求，事业部对组织架构进行了调整，新成立了能源 SBU、过程工业 SBU 等组织，以抓住“3060”双碳政策带来的市场机会。②成立了多个 IPMT 重量级团队，意在加强产品需求管理和立项管理，提升产品与解决方案竞争力，真正为客户打造 TCO/TV0 价值。③成立了面向用户编程开发的交付团队，使得 PLC 产品“应编尽编”策略有效落地。④加强市场端要货计划管理，提升销售预测准确率和交付及时率。

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 89.82 亿元，同比增长 65%，其中，通用变频器实现销售收入 31.45 亿元，通用伺服系统实现销售收入 37.69 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 7.03 亿元，电液系统实现销售收入 7.65 亿元（含伊士通）。

(2) 电梯事业部：产品涵盖电梯控制系统（一体化控制器/变频器）、人机界面、门系统、控制柜、线缆等产品及解决方案。

2021 年上半年，受益于下游电梯行业需求强势反弹，事业部收入取得了较快增长；下半年电梯行业需求放缓，公司电梯业务也受到一定影响，但全年收入仍保持稳健增长。由于原材料成本上涨及芯片短缺，导致 BST 人机界面业务、门机业务的毛利率及交付受到较大影响，从而影响事业部的经营业绩。

在市场拓展方面，跨国&海外 SBU、国内 SBU 板块销售同比实现稳健增长。具体来看：①在跨国企业当中，有 4 家跨国企业业务同比增长超过 20%；国内 SBU 板块各片区都完成销售目标，其中华南片区业务增长超过 20%。②大配套业务、人机界面的“彩色化和玻璃化”产品高速增长，增速均超过 80%；控制系统（一体化控制器/变频器）、线缆业务的增速超过行业增速。③在中国市场 TOP15 整梯厂商中，公司的人机界面、线缆产品占有率超过 30%，控制系统（一体化控制器/变频器）仍有较大提升空间。

在产品与技术方面：①电梯智能化技术实现突破，构建了云、边、端智能架构，完成了包括视觉融合、云边协同、健康自诊断等智能模块开发。②完成手机 APP 平台优化，提升了电梯调试的易用性。③完成了 Bright-Smart 新一代门机平台的开发，进一步增强了产品的竞争力。

在内部运营方面，随着公司 IPD 变革的深入，组建了 IPMT 重量级团队，负责事业部产品线经营决策，提升经营效率；对 BST 电气公司 SMT 产线、华南工厂、天津工厂、嘉善大配套相关制造车间等进行了扩建，以满足订单增长需求。

报告期内，电梯业务实现销售收入 49.67 亿元，同比增长 14%；2021 年公司在电梯行业销售一体化控制器及变频器超过 50 万台，进一步巩固了公司在电梯行业的领先地位。

(3) 新能源汽车：包括电驱系统（电控、电机、电驱总成）和电源系统（DC/DC、OBC、电源总成）。

2021 年，国内新能源汽车行业继续保持高速增长。公司新能源乘用车业务，依托客户定点车型 SOP 放量，订单呈现爆发式增长；新能源商用车业务，凭着大客户放量及新产品的有效拓展，订单也取得快速增长。

面对全球缺芯、订单爆发式增长的局面，事业部积极实施保供保交付策略：一方面，深度绑定战略供应商，同时对关键器件进行设计替代；另一方面，通过提升苏州工厂的产线自动化率和新增发卡电机自动化产线，提升了产能，有效保障客户交付。

新能源乘用车业务：

① TOP 客户定点方面，电机、电控和电源等产品均取得一线主机厂平台项目定点；除了新势力客户定点外，国内一线车企及国际车企的定点取得良好进展，获得多家国内一线车企及国际车企定点项目，全年定点项目超过 30 个。② 在销售方面，订单爆发式增长，销售产品结构呈现多样化，电机、总成类产品占比显著提升。③在产品与技术方面，按计划开展新一代电控平台、电驱总成平台、混动电控平台、电源系统平台等产品开发工作。

新能源商用车业务：

事业部对平台产品进行迭代升级，保持了产品的竞争力，新能源商用车电控和总成产品，均取得市场第一份额。① 面向微面、轻卡等车型的平台产品，市场推广取得明显效果，订单增速超过 100%；② 在重卡行业推出行业解决方案，实现批量交付，发货量超预期；③ 新一代 N1 类市场电驱总成解决方案，全面覆盖微面 TOP 客户；④ 得益于精益运营，商用车盈利能力进一步提升。

在内部经营方面：① 业务独立：由于新能源汽车业务的管理模式不同于其他业务，公司于 2021 年对新能源汽车业务相关的资产、负债等进行内部重组，优化了公司汽车业务框架，子公司联合动力将作为新能源汽车业务的独立经营实体。② 面对日益激烈的市场竞争和人才争夺情况，公司在联合动力平台实施股权激励，以吸引和留住优秀人才。③ 积极推进常州新工厂建设，预计 2022 年投产，届时公司新能源汽车业务产能瓶颈将得以解决。

报告期内，公司整体新能源汽车业务实现销售收入 29.92 亿元，同比增长约 171%，其中新能源乘用车业务实现销售收入约 23 亿元，同比增长 250%。截止报告期末，公司累计销售电机控制器超过 100 万台，销售电驱总成超过 10 万台。

(4) 工业机器人事业部：产品涵盖六关节机器人、SCARA 机器人、视觉系统、高精密丝杠、控制系统等整机、核心部件及解决方案。

事业部围绕“核心部件+整机+工艺”的经营策略，积极推进经营计划落地，收入和利润均取得大幅增长。行业线运作效果显现，堡垒客户及大终端客户取得突破，新业务探索取得良好进展。

在行业拓展方面：① 聚焦 3C 制造和新能源市场，重点拓展 3C、锂电、硅晶等行业，订单取得快速增长；② 3C 行业突破大客户，订单实现快速放量；③ 持续深挖行业应用工艺，凭借行业专机与工艺技术，实现行业应用的局部领先；④ 坚持进口替代，全年工业机器人订单超过 10,000 台。

在产品与技术方面：推出 S50 系列 50KG 大负载 SCARA 机器人，助力锂电池精益制造，有效满足大重量锂电池的动态抓取、搬运和组装等应用。推出 IR-C8 高速 SCARA 机器人，节拍时间比上代 IRB 机器人缩短 29%，是汇川史上最快机器人产品，可广泛应用于光伏电池片、锂电池、物流、食品等行业，承担产线装配、搬运、分拣、点胶、涂覆、锁附、插件、贴标等关键工作。

报告期内，工业机器人业务（含上海莱恩）实现销售收入 3.62 亿元，同比增长约 111%。作为公司战略业务之一，机器人业务在 2021 年首次实现盈利，盈利能力大大提升。

(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。

2021 年，公司轨道交通业务快速提升，全年完成新增订单金额 9.05 亿元，比上年增长 70%，城轨牵引市场占有率位列行业第二；最新一代混合磁阻电机牵引系统在广州地铁一号线项目装车，实现了一线城市样板点突破；首个全自动驾驶项目苏州地铁 5 号线正式开通运营。在研发方面，启动标准化地铁及市域列车牵引系统自主研发。在供应链环节持续追求精益管理，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 5.26 亿元，同比增长约 49%。

(6) 数字化：包括工业互联网平台、Uweb 软件、智能硬件等软硬件一体解决方案及服务。

2021 年是数字化业务战略性投入元年。主要聚焦以下几个工作：① 重点开发新一代工业互联网平台和智能硬件，并对老产品进行固本；② 在纺织、线缆、空压机、电梯、港口等行业建立了样板点，特别在纺织行业，推出了“嫫祖纺织工业互联网平台”并与龙头企业形成了战略合作。③ 在集团内部工厂完成了设备管理、综合能源管理等多个标杆示范工程。④ 整合公司市场、研发与产品线资源，组建数字化事业部，全面负责数字化业务运营。

(7) 能源管理：基于全球低碳化趋势，支撑公司双碳战略，2021 年公司将能源管理业务升级为公司战略业务。

市场拓展方面：储能业务完成年度任务，产品涵盖了 100kW-1.668MW 功率段，服务场景涵盖发电侧、网侧和负荷侧；大容量协控技术取得了突破并完成样板点建设，为构建新型电网提供技术支撑。产品开发方面：积极推进 DC1000V/1500V 大型储能 PCS、液冷 PCS、IPS 一体化储能集装箱、低压大电流电源、高精度双向 DCDC 电源等产品开发，不断提升储能平台产品和电源产品竞争力。

(8) 其他管理：

2021 年，公司继续推进苏州汇川 B 区二期工程项目和苏州吴淞江三期工程项目的建设，并陆续启动其他产能扩建

工程：① 苏州工厂变频器、伺服扩建项目；② 常州工厂电驱&电源系统扩建项目；③ 岳阳工厂工业电机建设项目。通过实施多地产能建设项目，以满足日益增长的产能需求及持续打造公司连续性生产保障能力。

在资本运作方面，公司向特定对象发行股票，募集资金总额约 21 亿元，用于收购汇川控制 49.00%股权、产能扩建、工业软件技术平台研发、数字化建设和补流项目，最终引入高瓴、JP Morgan、UBS AG 等 12 家知名机构投资者。其中，“收购汇川控制 49.00%股权”项目实施完成后，汇川控制成为公司的全资子公司。

深圳市汇川技术股份有限公司

董事长：朱兴明

二〇二二年四月二十六日