

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2024-016

# 深圳市汇川技术股份有限公司 2023 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。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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无变更，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二十八次会议审议通过的利润分配预案为：以现有总股本 2,677,134,332 股扣除公司回购专用证券账户上的股份 725,442 股后的股本 2,676,408,890 股为基数，每 10 股派发现金股利 4.5 元（含税），共派发现金股利 1,204,384,000.50 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度。2023 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

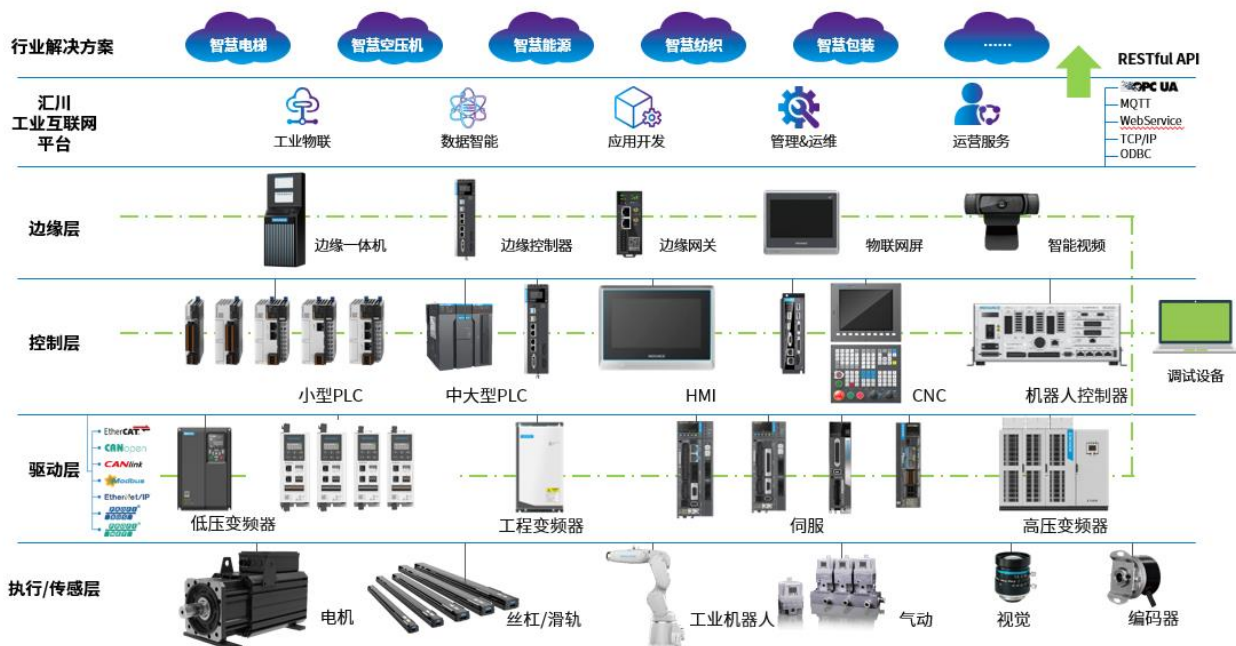
股票简称	汇川技术	股票代码	300124
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	宋君恩	陈晨	曾艳
办公地址	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区澜清二路 6 号汇川技术总部大厦 1 单元 101		
传真	0755-83185659		
电话	0755-83185787		
电子信箱	songjunen@inovance.com	chenchend@inovance.com	zengyan@inovance.com

## 2、报告期主要业务或产品简介

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 20 多年的发展，公司形成四大业务：通用自动化、新能源汽车、智慧电梯、轨道交通。

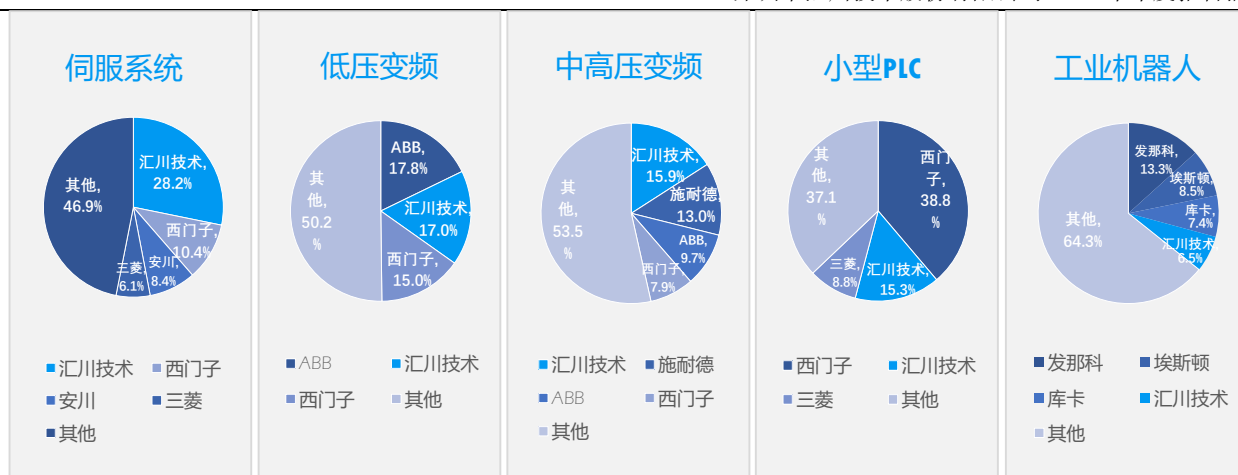
### (1) 通用自动化业务

产品包括：变频器、伺服系统、控制系统（PLC/CNC）、气动元件、工业视觉系统、传感器、高性能电机、高精度丝杠、工业机器人等产品及解决方案。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，以满足设备节能、工艺调速等需要。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。工业机器人是广泛用于工业领域的多关节机械手或多自由度的机器装置。



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、发那科、爱普生等。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。

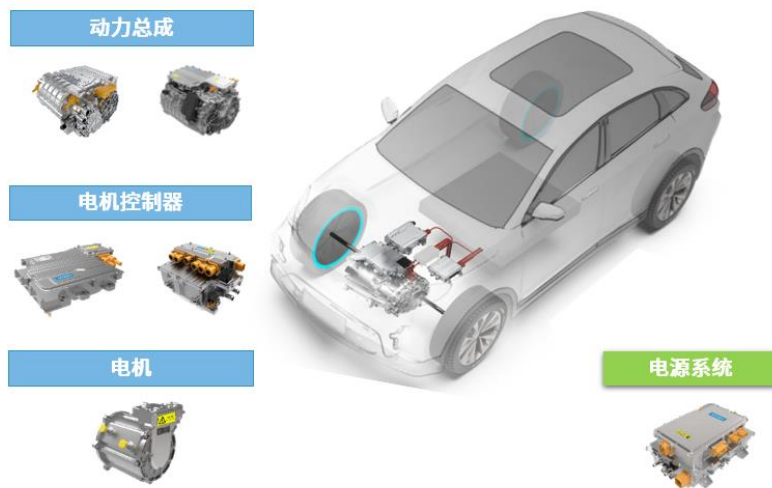
根据睿工业统计数据，2023 年，公司通用伺服系统在中国市场份额约 28.2%，位居第一名（排名第二、三、四位的厂商及市占率分别是：西门子，10.4%；安川，8.4%；三菱，6.1%）；低压变频器产品（含电梯专用变频器）在中国市场的份额约 17.0%，位居第二名（排名第一、三位的厂商及市占率分别是：ABB，17.8%；西门子，15.0%），位列内资品牌第一名；中高压变频器产品在中国市场份额约 15.9%，位居第一名（排名第二、三、四位的厂商及市占率分别是：施耐德，13.0%；ABB，9.7%；西门子，7.9%）；小型 PLC 产品在中国市场的份额约 15.3%，位居第二名（排名第一、三位的厂商及市占率分别是：西门子，38.8%；三菱，8.8%），位列内资品牌第一名；工业机器人产品销量在中国市场的份额约 6.5%，位居第四名（排名第一、二、三位的厂商及市占率分别是：发那科，13.3%；埃斯顿，8.5%；库卡，7.4%），其中 SCARA 机器人产品销量在中国市场的份额约 20.8%，位居第一名。



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。公司基于多产品平台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) 新能源汽车

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。经过多年的战略投入，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、电机以及电源系统等产品已经形成大批量应用，具备一定的品牌影响力。

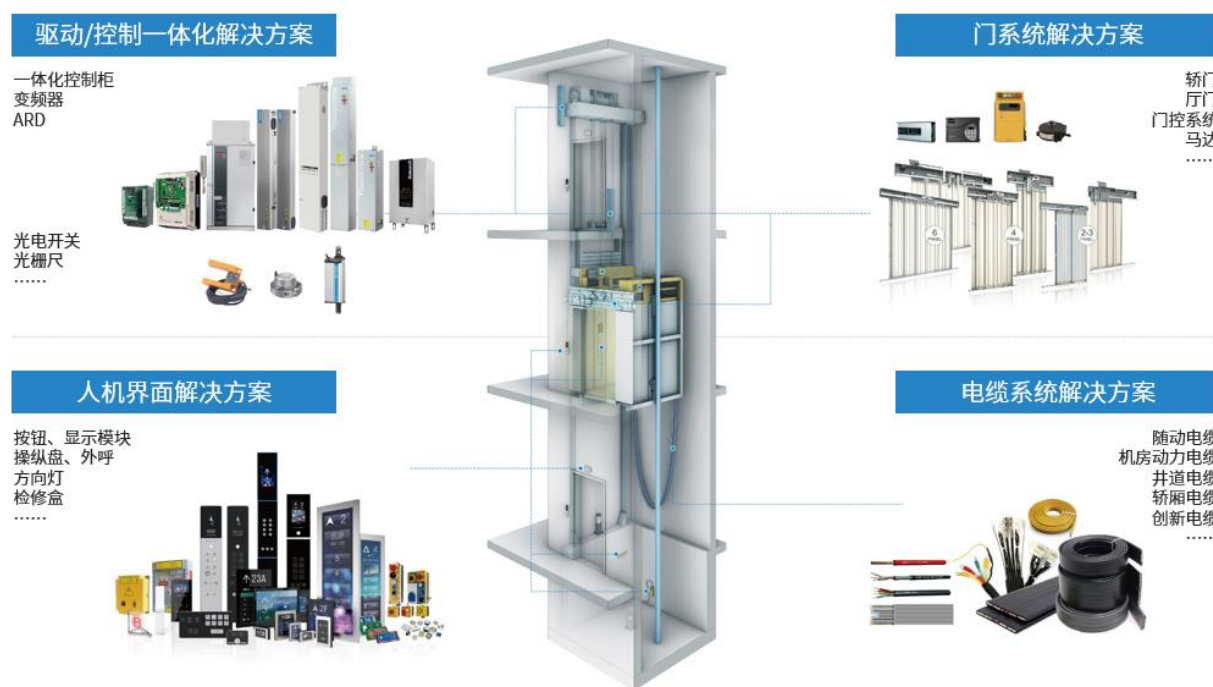
据 NE 时代统计，2023 年，公司新能源乘用车电机控制器产品在中国市场的份额约为 10.2%，排名第二（排名第一、

三名为比亚迪和特斯拉)，第三方供应商中排名第一。公司新能源乘用车电驱总成在中国市场的份额约为 5.0%，排名第五。公司新能源乘用车电机产品在中国市场的份额约为 3.8%，排名第六。公司新能源乘用车 OBC 产品在中国市场的份额约为 2.3%，排名第九。

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有望保持快速发展。新能源乘用车业务将成为公司业务增长的重要支撑。

### (3) 智慧电梯

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、电梯物联网等产品及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、速度控制的装置。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。

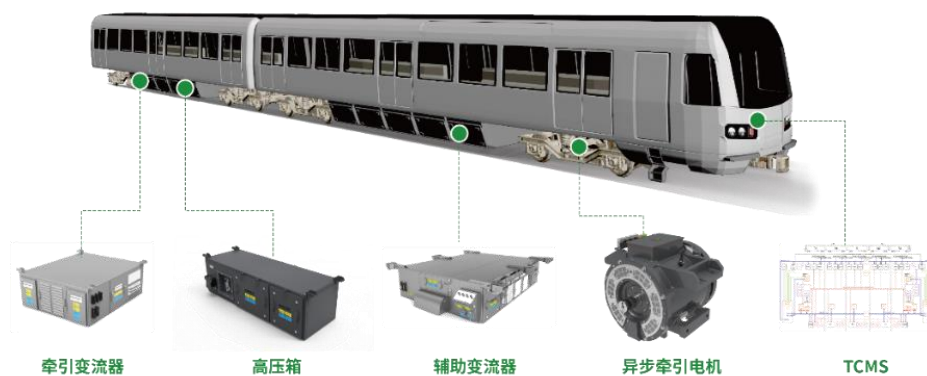


公司在电梯零部件领域的竞争对手主要是内资品牌供应商。公司作为电梯部件供应商，通过持续的研发创新和市场拓展，在技术、品牌、规模、大配套解决方案等方面都具有明显优势。出于成本控制、质量管控等原因，电梯厂商将越来越趋向于采取大配套采购模式。这一采购模式的变化，将有利于进一步提升公司的市场占有率。2023 年公司在电梯行业销售一体化控制器及变频器约 50 万台。公司的电梯一体化控制器/变频器产品、人机界面产品的市场占有率均处于行业领先地位，公司已经成为行业领先的电梯电气大配套解决方案供应商。

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。公司智慧业务未来追求稳健增长，并持续为公司创造良好的现金流。公司智慧电梯业务属于成熟型业务。

### (4) 轨道交通

轨道交通行业涵盖规划设计、核心零部件、车辆制造、运营维保等。核心零部件主要包括车身系统、电气系统、转向系统、牵引系统和控制系统。



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。根据 RT 轨道交通数据，2023 年，公司在国内 18 座城市 45 个轨道交通牵引系统项目中中标 6 个项目，涉及车辆 694 辆，排名第三。其中，在国内 7 座城市 7 个市域（郊）铁路/城际铁路牵引系统项目中中标 2 个项目，涉及车辆 166 辆，排名第二。

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行业如下图表所示：

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	工业机器人、电机、丝杠、直线导轨、气动产品	
	传感层	传感器产品	
	其他	PCS	电梯、机床、纺织、电子设备等
智慧电梯	电梯电气系统	电梯一体化/变频器、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
轨道交通	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	数字化平台、工业互联网	-

### 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

	2023 年末	2022 年末	本年末比上年末增减	2021 年末
总资产	48,957,564,055.31	39,211,610,316.73	24.85%	27,303,260,798.00
归属于上市公司股东的净资产	24,481,893,916.24	19,815,886,930.86	23.55%	15,883,264,026.56
	2023 年	2022 年	本年比上年增减	2021 年
营业收入	30,419,925,397.64	23,008,312,443.12	32.21%	17,943,256,595.29
归属于上市公司股东的净利润	4,741,863,347.20	4,319,762,362.29	9.77%	3,573,404,586.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,071,177,195.45	3,389,133,196.35	20.12%	2,918,331,533.60
经营活动产生的现金流量净额	3,369,915,897.12	3,200,830,470.94	5.28%	1,766,024,032.95
基本每股收益（元/股）	1.78	1.64	8.54%	1.37
稀释每股收益（元/股）	1.78	1.63	9.20%	1.36
加权平均净资产收益率	21.66%	24.31%	减少 2.65 个百分点	27.35%

#### (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	4,781,730,120.48	7,669,158,182.04	7,670,315,782.80	10,298,721,312.32
归属于上市公司股东的净利润	747,152,094.99	1,329,771,264.08	1,242,444,228.99	1,422,495,759.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	624,894,694.91	1,242,533,702.52	1,178,751,414.02	1,024,997,384.00
经营活动产生的现金流量净额	275,714,201.47	472,653,143.66	700,352,936.63	1,921,195,615.36

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	54,964 户	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	68,657 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	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（不含通过转融通出借股份）									

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
香港中央结算有限公司	境外法人	22.33%	597,693,566	-		-
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.41%	466,043,804	-	质押	9,700,000
刘国伟	境内自然人	2.99%	79,916,441	-		-
李俊田	境内自然人	2.83%	75,691,870	56,768,903		-
唐柱学	境内自然人	2.33%	62,455,890	-		-
赵锦荣	境内自然人	2.20%	58,792,528	44,094,396		-
朱兴明	境内自然人	2.08%	55,592,388	41,694,291	质押	16,660,000
刘迎新	境内自然人	2.08%	55,550,936	47,140,113	质押	11,610,162
钟进	境内自然人	1.98%	52,886,273	-		-
李芬	境内自然人	1.55%	41,385,074	-		-
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；②上述其他自然人股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。					

前十名股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

单位：股

前十名股东参与转融通出借股份情况								
股东名称（全称）	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国工商银行股份有限公司一易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	9,349,813	0.35%	2,906,100	0.11%	28,494,656	1.06%	66,200	0.0025%

前十名股东较上期发生变化

适用 不适用

单位：股

前十名股东较上期未发生变化情况					
股东名称（全称）	本报告期新增/退出	期末转融通出借股份且尚未归还数量		期末股东普通账户、信用账户持股及转融通出借股份且尚未归还的股份数量	
		数量合计	占总股本的比例	数量合计	占总股本的比例
中国工商银行股份有限公司一易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	新增	66,200	0.0025%	28,560,856	1.07%
李竹平	退出	0	0.00%	18,671,700	0.70%

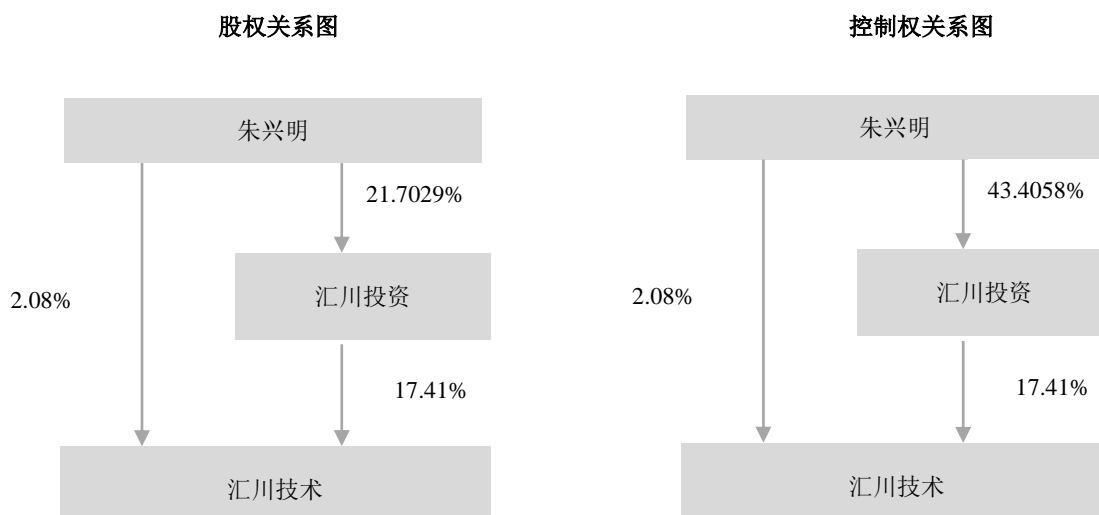
公司是否具有表决权差异安排

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

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>

截至报告期末，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 19.49% 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****(1) 经营情况概述**

报告期内，公司实现营业总收入 304.20 亿元，较上年同期增长 32.21%；实现营业利润 50.01 亿元，较上年同期增长 11.88%；实现归属于上市公司股东的净利润 47.42 亿元，较上年同期增长 9.77%；公司产品综合毛利率为 33.55%；公司基本每股收益为 1.78 元，较上年同期增长 8.54%。

**(2) 业绩驱动因素**

2023 年，外部形势反复、宏观经济低迷导致工业市场需求疲软；工业自动化行业需求低迷，电梯行业需求平稳。新能源汽车行业增长较快。面对不确定的外部环境，公司积极洞察市场机会，适时调整经营策略，进一步落实精细化管理，加大降本、控费、提效的管理力度，公司营业收入保持较快增长。驱动公司业绩增长的因素主要为：

**1) 结构性行情市场机会**

2023 年，公司所处行业存在结构性行情：①2023 年，我国新能源汽车产销量分别为 958.7 万辆和 949.5 万辆，同比分别增长 35.8% 和 37.9%，新能源汽车市场渗透率达到 34.7%，为公司新能源汽车业务提供良好的发展空间。②光伏设备、半导体设备、油气、化工、汽车等下游行业较为景气，为公司 PLC、伺服系统、变频器、工业机器人等产品提供了较好的增长动力。③虽然空压机、空调制冷、纺织、印包、塑料等传统行业需求总量有所下滑，但公司抓住了行业内设备升级、技术改造等市场机会，实现了逆势增长。



## 2) 公司自身的竞争优势

得益于在“光、机、电、液、气”等产品领域的持续布局，公司多产品、定制化的解决方案优势进一步凸显。公司作为中国工控行业龙头品牌，持续享受国产化率提升的红利。公司强化战区管理模式，落地“上顶下沉”的市场策略，充分发挥销售平台优势。凭借上述竞争优势，公司突破了行业周期，低压变频器、伺服系统、PLC、工业机器人等产品的市场份额持续提升。

### (3) 主要经营工作总结

#### 1) 主要业务经营情况

**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、工业机器人、CNC（机床控制系统）、高性能电机、精密机械（丝杠、直线导轨）、气动等产品及解决方案。**

2023 年，受到全球经济形势影响，中国工业自动化市场面临着一定的挑战和压力，市场整体需求呈现下滑态势。公司通用自动化事业部继续围绕设备自动化/产线自动化/车间自动化的差异化解决方案需求，凭借国产龙头品牌优势、多产品综合解决方案优势并深挖下游行业结构性增长机会，销售收入同比实现较快增长。

在市场拓展方面：①基于光伏、半导体设备等高景气度行业的成长机会以及空压机、空调制冷等传统行业细分设备结构性机会，公司在光伏、半导体、空压机、空调制冷等十几个细分行业的订单实现较快增长。②进一步推进 TOP 客户战略的落地，与纺织、物流、金属制品与线缆、测试台等多个行业 TOP 客户达成战略合作。③积极落地产品组合销售策略，加大了新产品的布局和协同，公司伺服系统、PLC、低压变频器等产品份额稳步提升，工业机器人、工程传动产品、高效电机、传感器等产品订单实现快速增长。④加强区域销售体系建设工作，积极落实“下沉”的市场策略，使得通用区域销售订单实现快速增长。⑤加强了渠道体系和生态的建设工作，基于国产龙头品牌的竞争力，带动老合作伙伴共赢发展的同时，不断吸纳新的优质代理商，使得公司渠道能力进一步提升。⑥开展了“千巡计划”品牌宣传活动，在全国各地共计开展了 42 场交流会，对公司的发展战略、核心技术、产品和解决方案等内容进行了有效宣传，极大地提升了公司品牌影响力。

在产品与技术方面：①通过积极持续布局新产品，推出了 IR-R220 系列 220KG 重载六关节机器人、SVD60 系列低压伺服驱动器、MTC300 系列工控机数控系统/MTC600 系列面板式数控系统、IPS320 系列分布式工商业一体机、IPV200 系列低功率先导电磁阀、GS20 系列柜外高防护 I/O 系统、HD3X 高性能中压传动变频器、VA71 系列 OCR 场景智能相机等重磅产品；同时，通过并购方式，补充了精密直线导轨产品。快速的产品迭代和新产品布局，有效提升了公司多产品解决方案的竞争力。②继续落地“做强解决方案”的策略，以工艺架构和产品架构为基础，积累了一批成熟的基于典型工艺和应用场景的解决方案，形成了包括印包类设备、搬运类设备、成型类设备、工具类设备和系统工程等行业/设备解决方案；通过技术培训和客户服务支持，支撑客户自主进行设备的二次开发，助力客户提质降本增效。③推出了 InoQuickpro 标准化工艺平台，将印包天地盖、枕包机、印刷电子轴、切片机、港口场桥等成熟应用场景工艺标准化，总计发布了包括连续生产/批量生产/离散制造三大类市场共 23 种标准化模版，开发效率平均提升了 30%。④不断突破技术和解决方案的瓶颈，助力中国石油钻井、海上风电、船舶等高端重型装备产业的国产化。

在内部运营方面：①基于市场策略对组织进行调整，对原有行业线运作模式进行优化，并强化战区作战模式，以“行业+战区”协同作战方式，进一步发挥公司销售平台优势。②优化各 IPMT 重量级团队运作模式，实现各业务单元战略绩效目标的有效闭环。③继续积极推进营销数字化工作，推动 LTC 流程和 MCR 流程在业务中的落地，完成客户管理、合同/订单管理、解决方案管理、项目运作、商机管理等关键业务内容的数据梳理和 IT 化。

报告期内，通用自动化业务实现销售收入约 150 亿元，同比增长约 24%，其中，通用变频器实现销售收入约 52 亿元，通用伺服系统实现销售收入约 60 亿元，PLC&HMI 实现销售收入约 16 亿元，工业机器人（含精密机械）实现销售收入

约 8 亿元。

## ②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）。

2023 年新能源汽车行业保持较快增长，行业渗透率持续提升。公司新能源乘用车业务，得益于客户定点车型 SOP 放量及公司交付保障，收入取得快速增长；新能源商用车业务，凭借新平台的批量销售，收入也取得快速增长。

### 新能源乘用车领域：

在市场拓展方面：得益于定点车型 SOP 放量，销售收入/订单均实现快速增长。①销售产品呈多样化，且所有产品均实现规模化交付：电控和总成产品继续保持快速增长，电机和电源产品加速放量。②客户结构进一步优化，新势力车企客户、国内传统车企客户、海外车企客户订单均增长迅速。③在定点方面，乘用车新增约 30 个海内外客户主流平台项目定点，覆盖全系车型，达成年度定点 OI 目标；多合一总成、增程二合一产品、双电机控制器、Gen4.5 代电源平台产品、SiC 模块等产品均实现定点。④定点车型呈现多样化，核心产品在 BEV、REV、PHEV 等车型均实现了定点及批量销售；⑤针对客户自研自制需求，不断与客户沟通双赢合作边界，为客户产品竞争力最大化提供涵盖电控逆变器模块、功率模块、电机定转子在内的部件方案。

在产品与技术方面：面向市场推出了多款新产品及解决方案。总成、电机、电控与电源等产品均实现了新平台的迭代，第四代产品平台全面实现 SOP，并开始逐步批量交付。最新迭代的第四代产品主要包括：①第四代动力总成产品：采用了电控、电机及减速器一体壳的设计方案，搭配了最高转速 21000rpm 的油冷 Hair-pin 电机、800V 高电压平台和 SiC 功率模块，可以同时兼容 400V 电压等级以及异步机方案。②第四代单电机控制器：基于扁平化和模块化的设计理念，采用了 800V 高电压平台和 SiC 功率模块，适用于紧凑型、中大型纯电动以及增程式乘用车，满足与不同电机、减速箱集成化安装以及整车前后驱布置的需求。③第四代混动专用双电机控制器：采用高度集成的设计方案，集成了两个电机控制器、降压 DCDC 以及 PDU，并且可扩展集成升压 Boost 模块，适用于紧凑型、中大型混和动力(PHEV&HEV)以及增程式乘用车。④第四代电源产品：基于 DCDC 与 OBC 解耦的设计理念，采用小型化和轻量化的设计方案，相比第三代产品，体积降低了 40%。

### 新能源商用车领域：

公司新能源商用车业务继续深耕轻卡、微面、重卡等市场，坚定 TOP 客户合作战略，销售收入取得较快增长。①在国内物流车方面：公司持续保持市场份额领先，增速高于行业水平。根据《电车资源》数据显示，2023 年，公司的新能源物流车电机装机量高达 99,265 辆，占比 35.8%，位居榜首。②在国内新能源重卡领域，突破了多家头部客户，实现批量交付，在主流车型上均取得较好的市场份额。③在海外市场拓展方面，伴随海外商用车电动化提速，公司积极布局海外商用车客户，收获了海外商用车项目定点。④在新能源客车方面，最新碳化硅七合一控制器实现了量产和市场批量销售。⑤在技术平台方面，积极与乘用车拉通，借助乘用车领域的功能安全、功率半导体、电机槽内冷却、发卡电机等技术，大幅提升了商用车平台产品的效率和功率密度，产品竞争力进一步提升。

在内部运营方面：持续提升精益运营能力和交付能力。①持续推进精益管理与高效运营，通过落地严控成本、降低制费、提升人效及管理优化等策略，新能源汽车业务的盈利水平得到进一步提升，实现了扭亏为盈。②在交付方面，提升了市场需求和计划的准确度，做好核心器件的战略储备，端到端打通以客户为中心的产品生产与交付，确保了客户“零停线”。③在产能扩充方面，常州工厂投产，产能快速爬坡，电机、电控产品均实现了年度百万套下线。④联合动力 IPO 事项按节奏推进。

报告期内，公司新能源汽车业务实现销售收入约 94 亿元，同比增长超 80%。

## ③智慧电梯：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。

2023 年，受到房地产市场影响，电梯行业市场需求低迷。公司电梯事业部面对不利的外部环境，积极拓展市场空间，多维度提升市场份额，主要产品占有率均稳步提升，整体收入实现平稳增长。

在市场拓展方面：①大配套业务持续较快增长，同比增长超过 30%；电气和控制系统等主流产品业务持续稳健增长。②通过一体化控制器/变频器、大配套组合产品的渗透，国内大客户、跨国企业客户覆盖率及客户份额持续增加。③海外业务实现较快增长，同比增长超 30%；其中，跨国企业对公司控制系统的认可度大大提升，逐渐开放其主流梯型，公司在部分跨国客户的全球项目上实现了大份额突破；欧洲和北美市场得益于跨国头部客户控制系统、门机、线束等多产品的切入，同比增长 50%。④持续梳理电梯后市场机会及其商业模式，深挖电梯存量市场备品备件/改造等机会点，通过超体解决方案布局了部分跨国企业客户的改造业务，2023 年电梯后服务市场订单实现较快增长。

在产品与技术方面：①基于电梯智能化的发展趋势，推出了数字化管理的“汇川超体”电梯部件解决方案，涵盖智能控制系统、驱动系统、人机界面和门机四大核心产品，融合多个电梯场景，智能 APP 为客户提供无障碍智能调试；通过 AI 视觉技术、数字化技术的融入，更好地实现乘梯安全及故障预测/按需维保，为客户电梯的数字化管理保驾护航。②完成了欧标控制产品的开发和认证工作，向市场推出了符合欧标标准的“蛟龙柜”小功率电梯解决方案、ML10 高性能变频器和 MD500L 开环变频器，以支撑欧洲市场的拓展。

在内部运营方面：①基于 IPD 流程的重团运作和基于客户满意的 CFT 团队运作的双轮运作模式，进一步提升产品竞争力和客户满意度。②完成了 BST 资源平台融合，平台化效率大大提升，整体费用率和人效产值等经营指标均实现较好改善。③匈牙利工厂正式投入运营，满足欧洲电梯客户快速交付的需求，持续支撑公司海外战略的推进。④进一步优化了大宗商品物料管理机制，提升了电梯业务的整体盈利水平。

报告期内，智慧电梯业务实现销售收入约 53 亿元，同比增长约 3%；2023 年公司在电梯行业销售一体化控制器及变频器约 50 万台，进一步巩固了公司在电梯行业的领先地位。

#### ④轨道交通：包括牵引变频器、辅助变频器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等牵引系统。

2023 年，受外部环境影响，基础建设投资速度放缓，市场竞争日趋激烈。子公司经纬轨道危中找机，紧抓年度重点项目，持续优化大项目运作机制，积极推进各地轨交业务的布局和建设。

在市场拓展方面：持续在深圳、苏州等地获得订单，并实现了南京、济南、广州、重庆等重要空白城市业绩零的突破，全年斩获订单 12.7 亿元。①重点新市场项目包括：首次实现江苏省会订单突破，斩获宁马城际铁路项目订单，将为其提供配属车辆（含南京、马鞍山全线）25 列/100 辆提供牵引系统，该项目也是经纬轨道在 120KM/h 城际市域列车上的首个项目突破；首获济南地铁 4 号线小排量永磁牵引项目；斩获广州地铁 13 号线二期牵引系统项目，且为该项目的唯一供应商。②在新业务拓展上，永磁牵引系统在多个城市得到了全面推广，空调控制器落实了批量订单，市域列车永磁电机以及核电步进电机实现了首个订单的突破，轨道交通数字能源管理试点工作也取得了阶段性的进展。

在产品与技术方面：①完成了地铁统型异步牵引系统、统型永磁牵引系统、统型辅助电源等统型系列产品的优化升级与工程项目应用。②完成了架控牵引变频器、第三代牵引系统控制器、车载控制器、集成式市域牵引系统等新产品开发，完善产品谱系。③攻克了永磁电机 SVC 控制与保护技术、电机大流量通风散热结构设计等关键技术。

在内部运营方面：①不断优化生产工艺和一线员工激励体系，持续提升生产效率，最终完成交付牵引和辅助箱体 98 列、牵引电机 148 列，交付量较 2022 年提升 50%。②新成立子公司投资管理组织，不断完善子公司投资的决策体系，探索子公司建设标准化模式，已完成长春、广州子公司阶段性建设目标。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入约 5.5 亿元，同比增长约 20%。

## ⑤国际化

2023 年是公司全面开启国际化战略的第二年，随着公司国际化战略的不断推进和深化，海外业务进入了新的发展阶段。

在全球布局方面：公司围绕东亚、东南亚、印度、中东北非、欧洲、美洲等区域，通过“Globalocal”的模式，在销售与服务、研发、供应链等方面全方位走向国际化。①公司海外团队超过 400 人，目前已在全球设立 15 家子公司及办事处，其中德国斯图加特为公司欧洲研发中心、匈牙利为公司欧洲生产基地；②截至 2023 年底，海外分销商超过百家，分布于东南亚、东亚、欧洲、印度、中东北非、美洲等地区；③落地了 16 个联保中心、4 个备件中心和 2 个维修中心服务平台，部署了近 50 人的专业服务团队，可覆盖全球 20 多个国家和地区的服务需求。

在市场拓展方面：公司通过“行业线出海”与“借船出海”的策略，将电梯、注塑机、空调制冷、空压机等行业的优势产品与解决方案向海外延展。2023 年，公司“行业线出海”与“借船出海”策略也逐渐形成了系统的行业化运作模式，成功实现了部分行业的 TOP 客户突破。在印度、韩国、东南亚等市场，通过行业线出海的方式在电梯、注塑机、电子、车用空调、物流等行业获得批量订单，在陶瓷、风电、港口、水泥、印包等行业实现了样板点的落地；在欧洲市场，与测试台、纺织、空调与制冷、注塑机等行业海外国际大客户建立了良好的合作关系，部分项目也开始了初步合作。

在品牌建设与产品认证方面：公司持续加强投入，提升公司国际影响力。①公司在 2023 年密集参加法国全球工业展、德国国际汽车及智慧出行博览会、德国纽伦堡 2023SPS 工业自动化展等 19 个国际性展会，大幅提升了公司在全球范围的知名度。②公司在 2023 年通过多个海外本土认证，获得了当地市场的准入，其中包括工业机器人产品 SGS 北美认证标识（SGS NA Listed Mark）、伺服驱动器产品德国 TÜV 莱茵功能安全证书、变频器产品韩国 Emark 认证等。

2023 年，公司海外业务总收入约 17 亿元，同比增长超 90%，占公司总营业收入约 5.7%。

## ⑥数字化

2023 年，公司数字化业务聚焦工业领域的数字装备、数字能源和数字工厂三大业务方向，充分发挥公司自动化和数字化平台的优势，为工业客户提供“易用、易部署、用得起”的数字化解决方案。

在市场拓展方面：①在数字装备方向，推出离心空压机联控节能、空调智控节能、木工行业可视化、实训室装备协同系统、电梯全生命周期管理等解决方案，以设备物联与全生命周期数字化服务为切入，提升设备数字化水平。②在数字能源方向，通过汇川工业能源管理系统（InoFEMS），实现汽车、锂电等多个行业和客户的突破，并在公司岳阳、苏州、常州等基地部署能源管理，实现集团能量流与信息流的归一，实现集团能耗可视、设备 AI 节能，产线用能优化，在“双碳”趋势下为集团从能源管理向能源运营发展打下坚实基础。③在数字工厂方向，推出智能产线分析、数字岸电、数字化水处理、蒸汽定型节能等数自融合产品和解决方案，并在光伏、港口、冶金、印染行业的 TOP5 大客户落地多个样板点。

在产品与技术方面：①不断迭代 InoCube 数字化平台，借助平台能力，Web 端、边端、移动端三端实现元模型统一、数据底座拉通，各类应用的开发能力持续增强，极大提升开发效率。②基于 InoCube 数字化平台应用实现了数字化水处理、智能产线分析、电梯生命周期管理、空调智控节能等多款产品及解决方案，在产品开发和部署成本降低的同时，需求响应速度也极大提升。

在内部运营方面：①持续开展 InoCube 数字化平台人才培养，积累了一批产品开发及应用交付的中坚力量；②与生态伙伴合作推出 3D 数字孪生、数字园区等解决方案，在工业领域建立了相应的样板点。

## ⑦能源管理

2023 年，能源管理业务继续依托公司在电力电子领域的深厚积累，聚焦能源领域“发、输、配、用”多场景需求，为客户提供数字化智慧能源解决方案，推动“双碳”战略落地。①在发电侧和配电侧方面：完成预期销售任务，PCS 出货量

达到 4.5GW；发布新一代大功率组串式解决方案，并针对分布式电源侧场景推出光储耦合方案，针对配电侧推出台区扩容方案；根据储能领跑者联盟数据，公司在中国企业全球储能 PCS 出货量排名中位列第六，在中国企业国内储能第三方大功率 PCS（215kW 以上）出货量排名中位列第三位。②在工商业储能方面：全液冷智慧储能终端 All-liqcool 奥力库和工商业一体机产品，已形成批量销售；全液冷工商业储能产品技术平台在嘉善储能电站等项目实现落地；公司凭借丰富的工业领域客户资源及深刻的行业理解，面向工商业离散客户群体积极探索数字化能源智慧解决方案，针对工商业用户侧推出了峰谷套利方案，针对行业储能场景推出离网备电方案；直流微网解决方案也在公司岳阳工厂建立了样板点。③在户储方面：通过与产业链伙伴建立合作，利用借船出海的方式合作开发销售户用储能产品，打进海外市场，深度布局户用光储市场。④在研发方面：完善 PCS 产品系列化开发及认证标准，全面覆盖国内发电侧、配电侧及输电侧场景需求，实现研发关键技术平台化，打造了储能产品系列化竞争力。

### ⑧其他管理

**多地产能建设：**2023 年，公司继续推进国内多地产能扩建工程：①苏州 B 区工厂变频器、伺服等核心部件扩建项目；②常州汇川新能源汽车关键零部件生产二期项目；③岳阳汇川工业电机产能建设项目；④南京汇川江宁基地工业机器人建设项目；⑤济南汇川工程型变频器生产项目；⑥西安汇川储能及电源系统制造基地项目。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。

**可持续发展：**公司自 2022 年底成立可持续发展委员会，由董事长担任委员会主任，负责统筹、规划、协调公司的可持续发展各项业务。2023 年，公司结合 GRI、Ecovadis、WCA 等外部标准形成公司可持续发展标准和数据库，为业务的持续开展奠定了基础。公司与投资者和重点大客户等利益相关方主动沟通，积极回应其对公司可持续发展方面的需求，全年与利益相关方开展 ESG 专题交流多达 66 次。在推进公司双碳目标达成方面，公司积极开展了全集团范围碳盘查和“范围三（类别一）”的温室气体调查，同时推动上游供应商协同绿色低碳发展。在自身运营方面，公司成立了节能减排项目组，从管理、技术、意识三方面入手，对空调等重点能耗类型设备进行重点管控。公司在可持续发展工作方面的持续努力，也得到了外部评级机构的认可，2023 年度公司 MSCI ESG 评级上升至 A 级。

**HR 能力提升：**2023 年是公司的人文认知年，公司积极提升人力资源体系能力：①积极推进导向作战的人力资源体系建设，全面构建面向业务作战的人力资源体系业务架构；②基于全球化业务战略推动文化价值观升级迭代，构建匹配集团战略的人文力底座。③构建以作战单元为核心的“三中心+两平台”人力资源管理架构。

**联合动力分拆上市：**公司持续推动子公司联合动力于境内上市的前期筹备工作，已于 2023 年下半年完成股份制改造，并于 2023 年 10 月 24 日办理辅导备案登记。