

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2023-058

深圳市汇川技术股份有限公司 2023 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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半年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

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

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

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		
变更前的股票简称（如有）	无		
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
电话	0755-83185787	0755-83185521	0755-83185521
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	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	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
电子信箱	songjunen@inovance.com	chenchend@inovance.com	zengyan@inovance.com

2、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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
--	------	------	-------------

营业收入（元）	12,450,888,302.52	10,396,553,539.07	19.76%
归属于上市公司股东的净利润（元）	2,076,923,359.07	1,974,878,638.41	5.17%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,867,428,397.43	1,744,488,193.85	7.05%
经营活动产生的现金流量净额（元）	748,367,345.13	-180,932,668.42	513.62%
基本每股收益（元/股）	0.78	0.75	4.00%
稀释每股收益（元/股）	0.78	0.74	5.41%
加权平均净资产收益率	9.95%	11.74%	减少 1.79 个百分点
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	40,415,021,808.48	39,211,610,316.73	3.07%
归属于上市公司股东的净资产（元）	21,056,589,273.28	19,815,886,930.86	6.26%

3、公司股东数量及持股情况

单位：股

报告期末普通股股东总数	67,765 户	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	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
香港中央结算有限公司	境外法人	23.36%	621,519,833	-		
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.48%	465,220,404	-	质押	6,000,000
刘国伟	境内自然人	3.00%	79,916,441	-		
李俊田	境内自然人	2.84%	75,603,745	56,702,809		
唐柱学	境内自然人	2.34%	62,355,265	-		
赵锦荣	境内自然人	2.21%	58,792,528	44,094,396		
朱兴明	境内自然人	2.09%	55,592,388	41,694,291	质押	16,660,000
刘迎新	境内自然人	2.08%	55,474,061	47,114,957	质押	13,747,662
钟进	境内自然人	1.99%	52,886,323	-		
李芬	境内自然人	1.56%	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 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	公司股东钟进除通过普通证券账户持有 42,250,423 股外，还通过国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有 10,635,900 股，实际合计持有 52,886,323 股。					

公司是否具有表决权差异安排

是 否

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、在半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 124.51 亿元，较上年同期增长 19.76%；实现营业利润 21.05 亿元，较上年同期增长 3.37%；实现归属于上市公司股东的净利润 20.77 亿元，较上年同期增长 5.17%；公司产品综合毛利率为 36.27%；公司基本每股收益为 0.78 元，较上年同期增长 4%。

2、业绩驱动因素

2023 年上半年，工业自动化行业需求低迷，电梯行业需求平稳，新能源汽车行业较快增长。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 年上半年，公司所处行业存在结构性行情：①2023 年上半年，我国新能源汽车产销量分别为 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比分别增长 42.4%和 44.1%，新能源汽车渗透率达 28.3%，为公司新能源汽车业务提供良好的发展空间。②光伏、储能、化工、汽车、半导体等下游行业保持一定增长态势，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。

（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，公司多产品解决方案的优势进一步凸显。在工控行业国产化率持续提升的大背景下，公司作为中国工控行业龙头品牌，坚定落地“上顶下沉”的市场策略，强攻击抓机会，使得公司的低压变频器、伺服系统、PLC 等产品的市场份额得到进一步提升。

3、主要经营工作总结

（1）主要事业部的经营情况

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、气动等产品及解决方案。

2023 年上半年，受到国内经济复苏缓慢影响，工业自动化行业市场需求增长乏力。通用自动化事业部积极落地“上顶下沉”的市场策略，加强与各行业 TOP 客户的深度合作，加大项目型市场/离散市场的拓展力度，提升主流行业、主流客户市场份额，实现优于行业的增长。

在市场拓展方面：①能源、重工、过程工业、通用区域等 SBU 订单均实现较快增长，为通用自动化业务整体增长提供较好支撑；从细分行业看，晶硅、储能、空调与制冷、有色、半导体、石油、港口等行业订单实现快速增长。②继续

落地“上顶下沉”策略，与多个行业 TOP 客户取得有效合作；同时积极搭建渠道生态，用行业运作的思路，拓展离散市场并取得了较好的进展。③得益于公司持续提升的“光、机、电、液、气”一体化解决方案能力，事业部在行业线/客户端推动多产品销售落地，低压变频器、伺服系统、PLC 等产品在整体市场需求下行的形势下保持稳健增长，市场份额进一步提升；工程传动变频器、工业机器人等产品取得较快增长。④在能源管理方面，依托公司在工控领域的技术积累和工业理解，面向工商业侧市场推出了具备免变压器接入和电能质量治理等功能的 PCS 产品，并率先在业内提出全液冷储能终端及工商业一体机解决方案，获得业内高度认可，收获多家“五大六小两网两建”核心大客户项目。

产品与技术方面：①持续布局新产品，推出了 IR-R220 系列 220KG 重载六关节机器人、MTC300 系列工控机数控系统/MTC600 系列面板式数控系统、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等重磅产品；同时，通过并购方式，补充精密直线导轨产品。②继续落地“做强控制器”的产品战略，不断突破高端应用领域，PLC 产品在光伏、锂电、汽车等行业均实现解决方案的切入，在部分细分设备上打破进口垄断。③不断突破技术和解决方案的瓶颈，助力中国高端重型装备产业的国产化：在石油钻井行业，汇川 MD880 系列多机传动变频器应用于塔里木果勒 3C 井首套 9000 米钻机国产化项目中，彻底打破了进口品牌在超深井钻机领域的垄断地位；在海上船舶应用上，汇川为国内作业水深最深的海上风电安装平台——华夏金租 1 号、2 号船全船提供 AFE 型水冷电力推进变频器，助力中国船舶国产化升级。

内部运营方面：①继续深化行业线运作的同时，实施战区作战模式，以发挥公司销售平台优势；②全面推行了 IPMT 重量级团队运作模式，优化了各 IPMT 重量级团队的融合，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 LTC 流程在业务中的试点和落地工作。

报告期内，通用自动化业务实现销售收入 68.55 亿元，同比增长 15.52%，其中，通用变频器实现销售收入 22.21 亿元，通用伺服系统实现销售收入 28.97 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 7.85 亿元，工业机器人实现销售收入 3.46 亿元。

2) 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 年上半年，电梯行业市场需求略有回暖，公司电梯事业部采取积极的市场策略，通过跟进大客户项目、拓展空白市场和收复份额等专项行动，打开增量空间。上半年整体接单量好于行业发梯量，智慧电梯业务实现稳健增长。

在市场拓展方面：①国内大配套业务实现较好增长，同比增长超过 20%；②跨国及海外业务实现稳健增长，其中：TOP 跨国企业客户份额有所提升，海外电梯业务同比增长 50%。

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新一代无接触器电梯控制柜、门机轿顶一体化控制器等新产品实现批量销售，进一步提升整体解决方案竞争力。

在内部运营方面：①逐步推动事业部流程变革，电梯业务运营能力和产品竞争力持续提升。②有效推动了 BST 平台融合和资源共享，平台化效率得到有效提升，费用及运营成本有所降低。

报告期内，智慧电梯业务实现销售收入 23.68 亿元，同比增长 7.33%。

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

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，销售收入实现快速增长。①客户结构进一步优化，新势力车企客户与国内传统车企客户订单均增长迅速；多个海外车企定点项目 SOP 放量，销售订单快速增长。②销售产品呈多样化，电控和总成产品继续保持较好支撑，电源产品加速放量。③新产品平台随定点车型放量稳步提升：20,000 转高功率密度的第四代动力总成开始批量交付，第二代 SiC 电机控制器随客户车型上市即将进入批量交付阶段。

在产品开发方面，面向市场推出了多款新产品及解决方案。①分布式驱动总成：具备智能扭矩矢量控制算法，极大提升整车驾乘体验，具有结构紧凑、集成度高、兼容性高等特点，可兼容 400V 和 800V 平台；②多合一电驱总成：深度集成电机、电控、减速器、OBC、DC/DC、PDU、PTC 等部件，具有全电集成度高、灵活选配和全驱动形式布置的特

点，有效提升了能量使用效率和减少了车内布置空间；③第四代动力总成产品：具有体积小、重量轻、集成化程度高的特点，支持 400V 和 800V，可以分别搭载同步电机和异步电机，充分满足前驱、后驱、四驱等车型的布置需要。

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 1-6 月，新能源物流车电机装机量超 5000 辆的企业有 4 家，其中，公司的电机装机量高达 27,060 辆，占比 29.5%，位居榜首。②新能源重卡解决方案突破多家头部客户，实现批量交付，在主流车型上均取得较好的市场份额。③海外商用车电动化提速，公司积极布局海外市场，收获了海外商用车项目定点。

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，改善了新能源汽车业务的整体盈利水平。②在交付方面，通过滚动市场计划和采购策略，做好物料的储备，全力保障客户交付，确保了客户“零停线”。③在产能提升方面，常州一期工厂产能稳步爬坡，二期工厂部分产线布局完毕并启动局部投产工作。④联合动力 IPO 事项按节奏顺利推进。

报告期内，公司新能源汽车业务实现销售收入 29.67 亿元，同比增长 47.71%。

4) 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。

2023 年上半年，受外部环境影响，部分城市轨交项目建设进度延迟。子公司经纬轨道紧抓年度重点项目，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，新增中标订单总额 1.83 亿：①首获济南地铁 4 号线小排量永磁牵引项目；②持续在苏州和深圳等地获单，中标苏州地铁 3 号线/7 号线改造项目以及深圳地铁 3 号线增购项目。

在产品开发方面，围绕智慧和绿色城轨发展趋势，上半年加快新产品、新业务的试点和推广：①市域列车牵引系统已完成首轮样机开发并启动第三方测试；②车载空调控制设备已完成送样装机试点；③会同广州地铁完成广州 1 号线永磁牵引系统改造，并完成 5 万公里载客运营节能实测，节能率达 23%，为国内城轨客户同类旧车节能改造树立了样板点；④会同苏州地铁完成国内首列“全碳化硅变流+永磁直驱”牵引系统载客前评审并正式投运。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入 2.07 亿元，同比增长 13.01%。

5) 数字化：包括工业互联网平台、数字化“生产管理/公辅设备管理/综合能源/港口远程控制/设备服务”、Uweb 软件、智能硬件等软硬件一体解决方案及服务。

2023 年上半年，公司数字化业务在设备智能、制造智能、数字能源方向发力。

在市场拓展方面：①持续在纺织、港口、木工、电梯、空压机、医药、线缆等行业提供自动化+数字化的整合解决方案。在纺织数字化解决方案方面，持续加深与世界 500 强客户的合作；在港口数字化解决方案方面，与 TOP10 港口客户开展多个项目合作。②围绕节能减碳、提质增效的发展趋势，布局数字空调、厂务管理、数字园区业务，在锂电、医药等行业龙头客户取得突破。

在产品与技术方面：①发布了 InoCube 数字化平台迭代版本，新版本增强了平台数据底座能力，进一步提升了产品构建效率；②基于 InoCube 数字化平台构建了 IoT 通用平台、综合能源管理、数字公辅等产品，基于统一平台实现数据无缝打通；③推出了 PAC800+标准化编程平台 InoQuickPro 数字化解决方案，可将生产过程中产生的海量数据进行实时分析，实现跨设备和跨层级的数据交互和分布式存储，帮助客户打通设备层的数据通道。

在内部运营方面：①构建了 InoCube 数字化平台人才培养体系，实现数字化人才快速培养；②发展了空调节能、边缘计算、3D 数字孪生、集成交付等领域的生态伙伴，综合解决方案能力得到进一步提升。

6) 国际化业务：

2022 年，公司提出“跨步国际化”的新战略，加快海外业务布局，GLOBALLOCAL（Local for Local,国际本土化）模式全面推进。国际化战略落地以来，公司完成了以海外客户需求为牵引，确定了在销服、研发、供应链等方面全面落地“国际本土化”的思路。

在市场拓展方面：①继续在成熟市场（欧洲、韩国等）和新兴市场（印度、东南亚、中东等）落地依托本土团队的区域销售策略，并在印度、欧洲、东南亚等地区取得较好的销售收入；从产品角度看，电梯产品仍是海外业务收入的贡献主力，低压变频器、伺服等产品销售在稳步提升。②加大力度实施“行业线出海”和“随中国制造出海”的重要策略。新策略实施以来，公司梳理了空压机、空调与制冷、注塑机、木工等十几个行业出海机会点，把公司成熟的行业解决方案推向海外，并已在多个行业实现重点客户的突破。

在技术与研发方面：加强欧洲研发中心的建设，承接面向自动化、数字化、智能化等领域的前沿技术开发，高效支撑海外市场的技术需求，为公司国际领先技术打造极致竞争力。

在供应链方面：欧洲匈牙利工厂建设项目逐步落地，目前作为公司在欧洲的物流中心投入使用，并已进行部分电梯电气产品的试产工作，预计年底可以实现批量生产和交付工作。公司正式迈入全球化制造体系的建设进程，将逐渐为国际客户的快速交付提供有力的保障。

（2）其他重要管理事项

1) 积极开展 ESG 逆向改进和正向设计工作

2023 上半年度，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。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。在推进公司双碳目标达成方面，公司第二次开展全集团范围碳盘查和“范围三（类别一）”的温室气体调查，组织对所有主要供应商进行了培训，对公司的可持续发展目标进行了宣贯，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。

2) 继续深化管理变革

2023 年上半年，公司围绕“客户更满意、运营更高效”的目标，继续落地管理变革。①升级公司流程管理体系，包含流程全生命周期管理的阶段定义及基本原则，并融合内控、规则、质量体系等，建立流程管理组织模型及履职评价体系，并以数字化的思路引导流程设计和评审机制。②在变革中导入了 EA 架构（Enterprise Architecture, 企业架构）方法论，并构建了企业级 EA 设计蓝图。业务架构设计蓝图是将业务落实到内部运营的流程、岗位、平台、数据等与客户服务息息相关的內容中，使业务需求与技术相结合，最终助力公司数字化转型。③全面开展主数据和业务对象的治理工作，初步开展数据质量管理工作。

深圳市汇川技术股份有限公司

董事会

二〇二三年八月二十一日