

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2022-078

深圳市汇川技术股份有限公司 2022 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，投资者可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

公司本报告期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		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	宋君恩	陈茂蓉	范鑫
电话	0755-83185787	0755—83185521	0755—83185521
办公地址	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
电子信箱	songjunen@inovance.com	chenmaorong@inovance.com	fanxin@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）	10,396,553,539.07	8,274,106,006.44	25.65%

归属于上市公司股东的净利润（元）	1,974,878,638.41	1,562,912,978.43	26.36%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	1,744,488,193.85	1,523,097,447.87	14.54%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-180,932,668.42	385,499,799.43	-146.93%
基本每股收益（元/股）	0.75	0.61	22.95%
稀释每股收益（元/股）	0.74	0.60	23.33%
加权平均净资产收益率	11.74%	13.70%	-1.96%
	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）	32,966,152,400.21	27,302,718,903.36	20.74%
归属于上市公司股东的净资产（元）	16,994,568,676.69	15,883,264,026.56	7.00%

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	83,838 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	21.20%	558,845,411	-	-	-
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.65%	465,220,404	-	-	-
刘国伟	境内自然人	3.03%	79,916,441	-	-	-
李俊田	境内自然人	2.86%	75,375,620	56,531,715	-	-
钟进	境内自然人	2.50%	66,021,323	-	质押	10,570,000
刘迎新	境内自然人	2.49%	65,747,186	49,310,389	质押	12,374,462
唐柱学	境内自然人	2.36%	62,285,140	-	-	-
赵锦荣	境内自然人	2.23%	58,792,528	44,094,396	-	-
朱兴明	境内自然人	2.11%	55,592,388	44,682,546	质押	16,755,600
李芬	境内自然人	1.57%	41,385,074	-	-	-
上述股东关联关系或一致行动的说明	<p>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；</p> <p>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；</p> <p>③其他自然人股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。</p>					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	<p>公司股东钟进除通过普通证券账户持有 55,524,923 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 10,496,400 股，实际合计持有 66,021,323 股。公司股东李竹平除通过普通证券账户持有 12,991,100 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 5,017,037 股，实际合计持有 18,008,137 股。</p>					

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

报告期内，公司实现营业总收入 103.97 亿元，较上年同期增长 26%；实现营业利润 20.36 亿元，较上年同期增长 15%；实现归属于上市公司股东的净利润 19.75 亿元，较上年同期增长 26%；公司产品综合毛利率为 36.37%；公司基本每股收益为 0.75 元，较上年同期增长 23%。

各事业部经营情况：

(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。

2022 年上半年，受到疫情和经济疲软影响，工业自动化市场需求增长乏力。事业部积极识别结构性市场机会，凭借“及时交付、国产龙头品牌、多产品综合解决方案”等优势，实现销售收入和利润的较快增长。

在市场拓展方面：①能源、过程工业、先进、通用区域四个 SBU 订单均实现较快增长，其中，能源 SBU 增速超过 60%。②订单过亿元的行业达到 20 个，硅晶、风电、汽车装备、车用空调、空调制冷、半导体、手机、TP、有色、化工、工程机械、测试台等行业实现订单快速增长。

在产品与解决方案方面：①继续实施“做强控制器”战略，PLC 产品大量切入高端应用领域，有效提升了公司多产品解决方案的竞争力。上半年公司 PLC 订单增速超过 100%，其中小型 PLC 的市场份额为 10.7%，在中国市场排名第二，位居内资品牌第一名；②通用伺服产品依托硅晶、半导体、汽车装备、手机、TP 等行业的增长，市场份额提升至 21.6%，继续领跑中国市场；③通用变频器订单增速超过行业增速，市场份额进一步提升。

在内部运营方面：①通过战略与 Marketing 体系的搭建，大大提升了事业部的战略管理与市场洞察能力；②夯实重团运作机制，组建产品销服组织，与行业线/区域线/SEU 组织形成强有力的协作；③LTC 流程开始在各 SBU 落地，线索到机会点的转化率、订单转化率、订单周期等关键指标均有所提升。

报告期内，通用自动化业务实现销售收入 56.38 亿元，同比增长 26%；其中，通用变频器实现销售收入 19.19 亿元，通用伺服系统实现销售收入 23.23 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 6.71 亿元，电液系统实现销售收入 2.8 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。

2022 年上半年，受到房地产市场及疫情影响，电梯行业市场需求出现下滑，给公司相关业务造成较大影响。其中，上海贝思特业务受影响最大，其电气、线缆等业务交付出现延缓，导致贝思特整体收入出现下滑。

在市场拓展方面：①控制系统（一体化控制器/变频器）业务在全球芯片短缺的情况下，依然表现出较好的交付优势，跨国企业订单增长 22%，份额持续提升；②海外业务恢复良好，订单同比增长 26%；③大配套业务上半年增长 31%，其中跨国客户大配套业务增长超过 100%。

在产品与解决方案方面：智能电梯的技术研发成果陆续发布，智能轿顶一体化控制器、智能门机、智能操纵箱等智能产品和解决方案逐步推向市场，推动了“智能电梯”在行业的落地。

在内部运营方面：①继续深化与 BST 融合，在市场与研发融合的基础上推进供应链融合，已实现统一管理；②继续推进 IPD 变革，电梯业务夯实重量级团队运作模式，持续提升经营效率。

报告期内，电梯业务实现销售收入 22.06 亿元，同比下降 9%。其中，电梯一体化产品（含电梯专用变频器）实现销售收入 8.2 亿元，同比增长 4%。

(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）。

2022 年上半年，公司新能源汽车电驱总成、电控、电机、电源总成等产品与解决方案持续获得国内外一流客户的认可，市场地位进一步提升。

新能源乘用车领域：①在销售与定点方面，由于定点车型销售放量，销售收入实现快速增长；报告期内合计定点的项目数量超过 20 个，项目 OI 快速增长；销售结构得到优化，国内传统车企订单增长迅速，改变了新势力一枝独大的局面。②在产品研发方面：实现电驱总成产品高压化、高效率和轻量化设计；搭建高安全性的 SIC 电控平台；完成电机的高速化、多层扁线及异步机平台研发；提升电源产品的高功率密度及可靠性；推出第四代高压电驱总成、异步机总成产品；③在品牌提升方面：在国内纯电动市场，以电驱总成产品为主，电控/电机/电源总成等产品齐头并进，市场地位进一步提高；在国内混动汽车市场，电控/电机等产品保持高速增长，市场占有率进一步提升。据 NE 时代统计，2022 年上半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 9.3%，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；公司新能源乘用车电驱总成在中国市场的份额为 5.4%，排名第五；公司新能源乘用车电机产品在中国市场的份额为 4.9%，排名第五。公司在新能源乘用车领域的地位得到提升。

新能源商用车领域：①面向新能源微面、轻卡等车型的平台产品，市场推广取得明显效果，订单取得较快增长；②新能源重卡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获得了国内外主机厂的定点，并提前实现批量交付；④面向新能源商用车的电控和总成产品市场地位持续领先，商用车盈利能力进一步提升。

内部经营方面：①受到疫情和缺芯影响，上半年新能源汽车业务仍然面临较大的交付压力。公司通过多部门协同作战，协调内外部资源，较好地满足了客户上半年交付需求。②常州工厂一期工程投入使用，二期工程启动建设，为新能源汽车业务的快速发展提供产能保证。

报告期内，公司整体新能源汽车业务实现销售收入 20.09 亿元，同比增长约 121%。

(4) 工业机器人事业部：产品涵盖六关节机器人、SCARA 机器人、控制系统、视觉系统、高精密丝杠等产品及解决方案。

事业部围绕“市场+技术”双轮驱动的经营理念，依托控制、驱动、本体、传感、工艺、互联互通等核心技术，深挖 3C、新能源、一般工业等市场对工业机器人的核心需求，持续打造公司工业机器人的整体竞争力。

在行业和客户拓展方面：①进一步发挥 3C、新能源板块的优势，扩大 3C、硅晶、锂电等细分领域大客户的合作深度和广度；②增加“区域线”组织，深度融合通用自动化事业部，扩大了业务辐射领域，在医药、汽车电子、包装、通用电器等行业实现销售；③上半年工业机器人发货超过 9000 台，实现快速增长。

在产品开发方面：①有序布局大负载六关节机器人产品：推出 60KG-80KG 负载六关节机器人，满足锂电、硅晶、汽车装配、半导体等行业的物料搬运和切割打磨等工艺需求；220KG 负载六关节机器人研发进展顺利；②完成 4KG、10KG 系列桌面型机器人研发工作，预计下半年可面向市场推广；③发挥小六关节、SCARA 机器人的领先优势，提升技术平台，并对主力机型进行迭代升级。

在内部运营方面：①启动南京工厂项目建设，以匹配业务快速增长带来的产能需求；②通过物料归一、生产模式升级、供应商平台优化，持续提升经营效率和管理质量。

报告期内，工业机器人业务实现销售收入 2.66 亿元，同比增长 39%。

(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。

2022 年上半年，国内疫情反复给公司轨道交通项目推进带来一定的影响，事业部重点聚焦目标项目，新增中标订单金额 1.17 亿元。

在市场拓展方面：①中标徐州地铁 6 号线一期牵引系统项目，继苏州、南通后，公司轨交业务正式迈入江苏第三座地铁城市；②斩获贵阳地铁全套牵引系统维保订单；③新一代高效混合磁阻电机牵引系统，在苏州地铁 3 号线完成载客运营

考核，节能效果显著，通过中国城市轨道交通协会专家评审，具备了全面推广条件。

在产品开发方面，国家标准化地铁异步和永磁牵引系统开发项目进展顺利；在内部运营方面，经纬吴淞江产业园（一期）正式投入使用，供应链顺利完成搬迁工作。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入 1.83 亿元，同比下降 27%。

（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。

2022 年上半年，公司数字化业务持续聚焦工业领域的设备智能、制造智能、运营智能三个细分应用场景，抓好数字化平台建设与项目落地工作。

在市场拓展方面：①持续在纺织、线缆、包装、港口、建机、电梯、空压机等行业提供自动化+数字化的整体解决方案，其中智能空压站业务取得快速增长；②实施“业务赋能与技术支持”双管齐下策略，完成重点区域及行业的渠道布局。

在产品开发方面：构建综合能源管理、设备服务、生产管理等产品，分别在医药、包装、纺织等行业获取多个项目订单并持续落地。在内部运营方面：①新一代工业互联网平台在公司完成内部测试；②制定适用于数字化业务的项目管理制度，提升项目开发速度，降低交付成本。

（7）能源管理：公司依托在电力电子领域的深厚积累，围绕国家“双碳”战略，深挖“发、输、配、用”场景对新型电力系统的价值需求，为客户提供数字化能源解决方案。

在市场拓展方面：①在发电侧，公司完成了江苏省首个百万级火电机组的储能联合调频项目，并在多个国家新能源示范基地提供储能变流器升压一体机解决方案，帮助客户实现项目的快速交付及投运；②在输电侧，公司作为关键设备供应商，参与国家首个共享储能青海格尔木基地项目、首个电网主导的百 MW 以上的储能项目，为共享储能提供差异化解决方案；③在配电侧，依托公司强大的机电一体化解决方案能力，推出新一代“all in one”方案，帮助客户解决配电网负荷日益增长与有限配网容量的矛盾；④在用电侧，公司依托深厚的工业客户积累与数字化能力，提供端到端的微电网解决方案及储能产品，为客户提供从设备物联、设备节能到数字化能源的综合能源管理服务。

在产品开发方面：完善能源业务规划，系统性布局光储、储能、制氢、特种电源等产品；在内部运营方面：在公司岳阳基地建设新一代数字化能源工厂，不断完善“自动化+数字化+能源管理”综合解决方案。

深圳市汇川技术股份有限公司

董事长：朱兴明

二〇二二年八月二十三日