

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2023-015

深圳市汇川技术股份有限公司 2022 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 2023 年 4 月 21 日第五届董事会第二十一次会议审议通过的 2022 年度利润分配预案为：以董事会审议利润分配方案当日的公司总股本 2,660,334,876 股扣除公司回购专用证券账户上的股份 338,723 股后的股本 2,659,996,153 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3.6 元（含税），合计派发现金股利 957,598,615.08 元，剩余未分配利润结转以后年度。本年度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	曾艳	
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	
传真	0755-83185659	0755-83185659	
电话	0755-83185787	0755-83185521	
电子信箱	songjunen@inovance.com	zengyan@inovance.com	

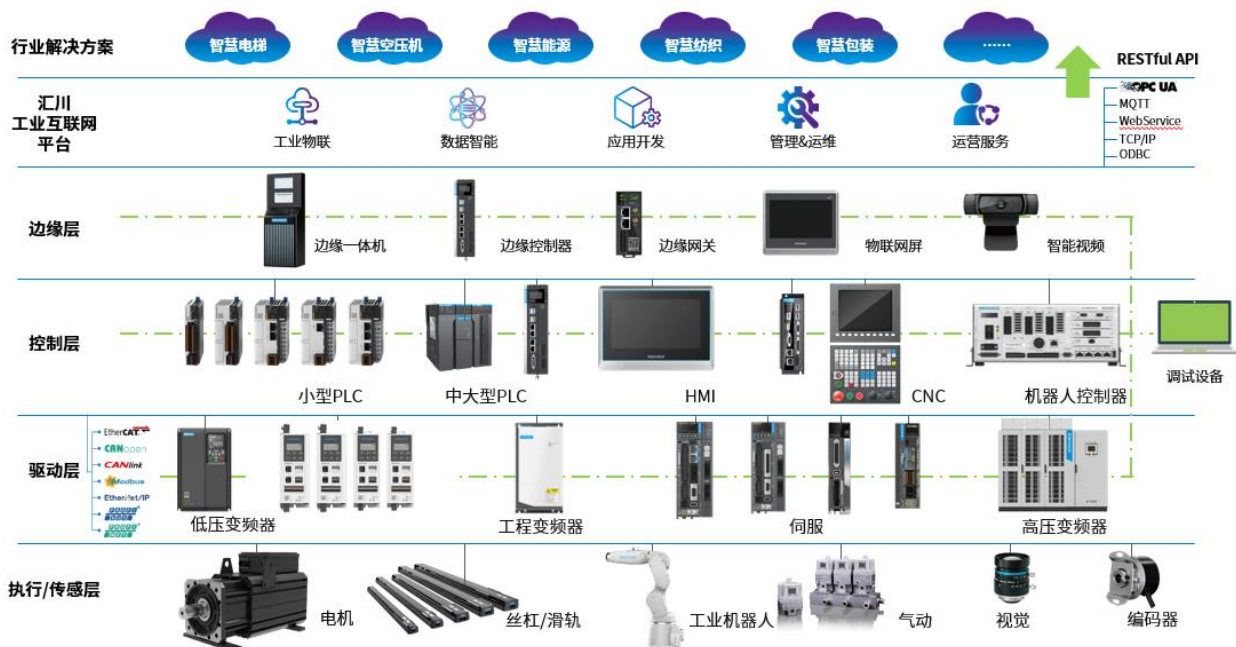
2、报告期主要业务或产品简介

(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 20 年的发展，公司形成五大业务：通用自动化、智慧电梯、新能源汽车、工业机器人、轨道交通。

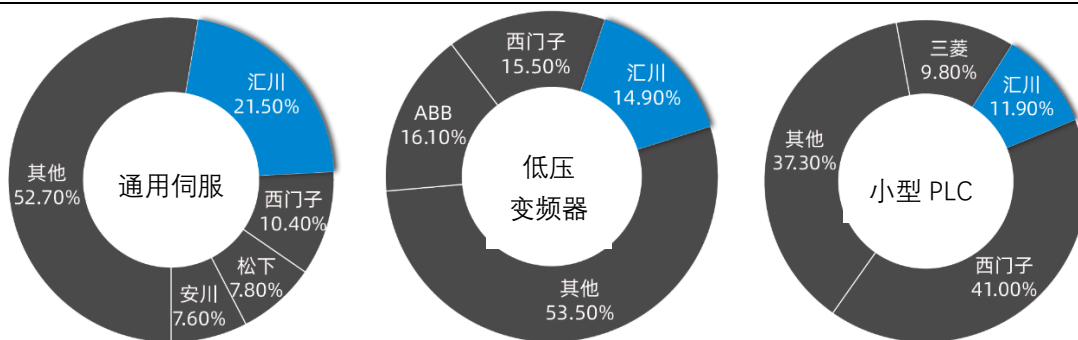
1. 通用自动化

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。

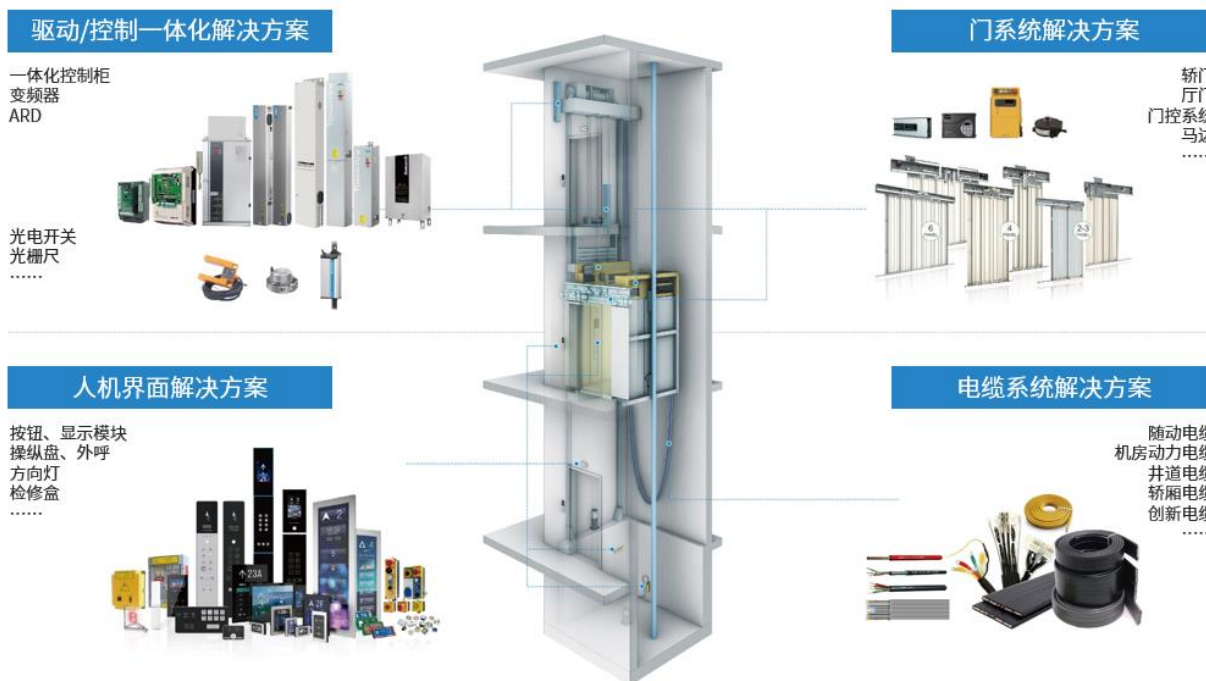
根据睿工业统计数据，2022 年，公司通用伺服系统在中国市场份额约 21.5%，位居第一名（排名第二、三、四位的厂商及市占率分别：西门子，10.4%；松下，7.8%；安川，7.6%）；低压变频器产品（含电梯专用变频器）在中国市场的份额约 14.9%，位居第三名（排名第一、二位的厂商及市占率分别是：ABB，16.1%；西门子，15.5%），位列内资品牌第一名；小型 PLC 产品在中国市场的份额约 11.9%，位居第二名（排名第一、三位的厂商及市占率分别是：西门子，41%；三菱，9.8%），位列内资品牌第一名。



在机器人和工厂自动化/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. 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。

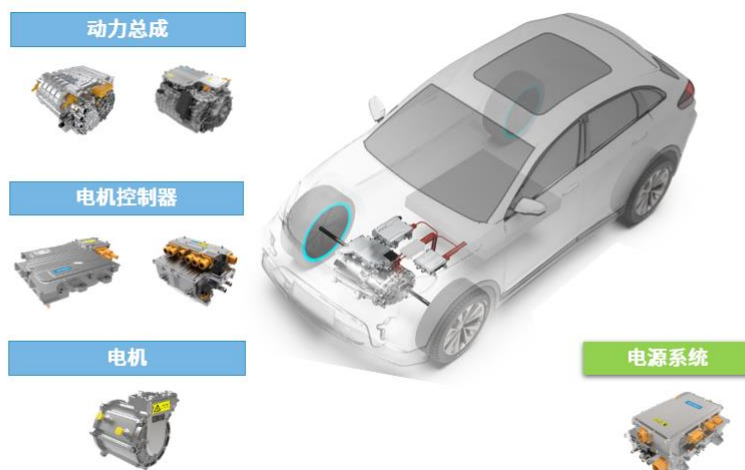


公司在电梯零部件领域的竞争对手主要是内资品牌供应商。公司作为电梯部件供应商，通过持续的研发创新和市场拓展，在技术、品牌、规模、大配套解决方案等方面都具有明显优势。出于成本控制、质量管控等原因，电梯厂商将越来越趋向于采取大配套采购模式。这一采购模式的变化，将有利于进一步提升公司的市场占有率。2022 年公司在电梯行业销售一体化控制器及变频器超过 50 万台。公司的电梯一体化控制器/变频器产品、人机界面产品的市场占有率均处于行业领先地位，公司已经成为行业领先的电梯电气大配套解决方案供应商。

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。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。

3. 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内品牌供应商。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，2022 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 7%，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。2022 年公司新能源乘用车电驱总成在中国市场的份额约为 3%，位列前十。2022 年公司新能源乘用车电机产品在中国市场的份额约为 3%，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业务增长的重要支撑。

4. 工业机器人

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日本 EPSON、YAMAHA 等，在六关节机器人领域的主要竞争对手为安川、ABB 等。公司工业机器人的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工业自动化业务，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，2022 年，公司工业机器人在中国市场的份额为 5.2%，排名第七；其中，SCARA 机器人在中国市场的份额为 17%，排名第二，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。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

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	电机、气动产品	
	传感层	传感器产品	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
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、滚珠丝杠	3C 制造、锂电、硅晶、半导体
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	工业互联网、储能逆变器、工业电源等	-

(2) 行业发展情况

1. 工业自动化行业

工业自动化控制行业涵盖变频器、伺服系统、PLC、DCS、运动控制器、CNC、传感器等产品，工业自动化产品下游行业应用广泛，包括锂电、硅晶、3C 制造、起重、空压机、机床、纺织化纤、印刷包装、塑胶、冶金、石油、化工、金属制品、电线电缆、建材、煤矿、注塑机等。公司通用自动化业务属于工业自动化行业，主要为下游行业客户提供变频器、

伺服系统、PLC 等产品及解决方案。

2022 年，中国工业自动化行业整体表现不佳。在外需不足、内需不振的背景下，宏观经济呈现下行态势，对行业造成不利影响。根据睿工业统计数据，2022 年中国工业自动化市场规模 2,963 亿元，同比增长 1.4%。工业自动化市场按下游行业可分为项目型市场与 OEM 型市场，项目型市场代表性行业包括冶金、化工、石化、电力、造纸等，OEM 型市场代表性下游行业包括锂电池、电子及半导体、工业机器人、包装机械、物流设备等。从行业角度来看，2022 年项目型市场表现优于 OEM 型市场，带动了行业整体的稳健增长。报告期内，项目型市场同比增长 6%，其中采矿、化工、电力行业较为景气；OEM 型市场同比下滑 5%，其中烟草、印刷、塑料、包装、机床等行业较为低迷。从产品角度看，低压变频器市场规模超 310 亿元，同比增长 2%；通用伺服市场规模近 233 亿元，同比下降 5%；PLC 市场规模约 170 亿元，同比增长 7%。

报告期内，国家陆续出台多项政策，鼓励工业自动化行业发展与创新。2022 年 6 月 17 日，工业和信息化部等五部门联合印发《关于推动轻工业高质量发展的指导意见》，将提升产业链现代化水平作为重点任务之一，提出“产业基础进一步巩固，数字化转型稳步推进，形成一批优势产业链；建设一批智能制造示范工厂，推广一批智能制造优秀场景”的发展目标。2022 年 6 月 29 日，工业和信息化部等六部门联合印发《工业能效提升行动计划》，提出实施电机能效提升行动，加快推进终端用电电气化、低碳化，提高“工业互联网+能效管理”创新能力，加大节能装备产品供给力度等行动计划，大力推进重点行业 and 重点用能领域节能提效改造升级。2022 年 11 月 21 日，工业和信息化部等三部门联合印发《关于巩固回升向好趋势加力振作工业经济的通知》，提出持续壮大新动能，大力培育先进制造业集群，促进新一代信息技术与制造业深度融合，加快发展数字经济。

2. 电梯行业

电梯行业涵盖原材料、零部件制造、整机制造、安装维保等领域。电梯零部件包括电梯控制系统（一体化控制器/变频器）、人机界面、曳引机、门系统、线缆线束、井道电气、电梯物联网等。公司智慧电梯业务属于电梯行业相关业务，主要为电梯整机制造商和电梯后服务市场提供电梯控制系统（包含变频器）、人机界面、门系统、线缆线束、电梯物联网等产品及电气大配套解决方案。

2022 年，电梯行业受到房地产行业持续低迷的影响，需求依然不振。根据中国电梯协会数据，2022 年全国电梯产量 110 万台，同比减少 9.1%。

电梯作为现代高层建筑和公共基础设施必不可少的配套设备之一，近年来我国出台了各项政策推动电梯行业发展。2022 年 7 月 29 日，住房和城乡建设部、国家发展改革委联合印发《“十四五”全国城市基础设施建设规划》，明确开展城市居住区市政配套基础设施补短板行动。具备条件的居住区，实施加装电梯等适老化改造。2022 年 12 月 14 日，中共中央、国务院印发了《扩大内需战略规划纲要（2022—2035 年）》，提出加强城镇老旧小区改造和社区建设，补齐居住社区设施短板，完善社区人居环境。

3. 新能源汽车行业

新能源汽车行业涵盖有色金属及化工原材料、零部件制造、整车制造与服务等。零部件产品包括电驱系统、电源系统、电池系统、底盘系统、智能座舱系统等。公司的新能源汽车电驱&电源系统属于新能源汽车行业，公司主要为新能源乘用车提供电驱系统和电源系统等产品解决方案与服务。

2022 年，尽管受到芯片结构性短缺及动力电池原材料价格高位运行等不利因素影响，但受益于电动化、智能网联势头强劲，叠加免征购置税及新能源补贴等刺激政策，2022 年新能源汽车行业仍保持爆发式增长。根据中国汽车工业协会数据，2022 年新能源汽车产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，新能源汽车市场渗透率达到了 25.6%。

为推动新能源汽车产业高质量发展，加快建设汽车强国，国家陆续出台了多项政策。《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》（国办发〔2020〕39 号）从顶层设计上为新能源汽车行业提供了强大的支撑。2022 年 3 月 5 日，国家发改委等十部门联合印发《关于进一步推进电能替代的指导意见》，提出要深入推进交通领域电气化，加快推进城市公

共交通工具电气化，在城市公交、出租、环卫、邮政、物流配送等领域，优先使用新能源汽车。2022 年 7 月 5 日，商务部等十七部委联合印发《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》，通知称，汽车业是国民经济的战略性、支柱性产业，并提出“促进跨区域自由流通，破除新能源汽车市场地方保护；支持新能源汽车消费；积极支持充电设施建设”等扩大汽车消费的若干措施。2022 年 7 月 7 日，住房和城乡建设部、国家发展改革委联合印发《“十四五”全国城市基础设施建设规划》，明确加强新能源汽车充换电、加气、加氢等设施建设，加快形成快充为主的城市新能源汽车公共充电网络。“十四五”期间，预计建设新能源汽车充换电站 600 座以上，累计建成公共充电设施 150 万个。2022 年 12 月 14 日，中共中央、国务院印发了《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》，提出推进汽车电动化、网联化、智能化，加强停车场、充电桩、换电站、加氢站等配套设施建设。

4. 轨道交通行业

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。公司轨道交通牵引系统属于轨道交通行业，主要为地铁、轻轨等提供牵引系统解决方案与服务。

根据 RT 轨道交通统计：2022 年共有 18 座城市分别发布了 39 个轨道交通车辆牵引系统项目，涉及 40 条线路。根据中国城市轨道交通协会统计，2022 年共计新增城轨交通运营线路长度 1,085.17 公里，新增运营线路 25 条。

2022 年 1 月 18 日，国务院发布了《“十四五”现代综合交通运输体系发展规划》，预计到 2025 年，我国综合交通运输基本实现一体化融合发展，智能化、绿色化取得实质性突破，综合能力、服务品质、运行效率和整体效益显著提升，交通运输发展向世界一流水平迈进。其中，城市轨道交通运营里程将达到 10,000 公里。

5. 工业机器人行业

工业机器人行业涵盖核心零部件、本体制造、系统集成以及终端应用。公司主要为下游行业客户提供 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。

2022 年，受宏观经济承压及行业下游需求放缓影响，工业机器人销量增速放缓。根据睿工业统计数据，2022 年工业机器人销量超过 28 万台，同比增长 10%。其中，六轴垂直多关节机器人出货 188,238 台，同比增长 13%，SCARA 机器人出货 68,314 台，同比增长 1%。

机器人被誉为“制造业皇冠顶端的明珠”，其研发、制造、应用是衡量一个国家科技创新和高端制造业水平的重要标志。近年来，国家陆续出台系列政策文件，促进工业机器人产业健康发展。2023 年 1 月，工业和信息化部、教育部等 17 个部门联合印发《“机器人+”应用行动实施方案》。方案提出，发展基于工业机器人的智能制造系统，助力制造业数字化转型、智能化变革。方案目标是到 2025 年，制造业机器人密度较 2020 年实现翻番。

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

追溯调整或重述原因：会计政策变更

	2022 年	2021 年		本年比上年增减	2020 年	
		调整前	调整后		调整前	调整后
营业收入（元）	23,008,312,443.12	17,943,256,595.29	17,943,256,595.29	28.23%	11,511,316,766.18	11,511,316,766.18

归属于上市公司股东的净利润（元）	4,319,762,362.29	3,573,404,586.07	3,573,404,586.07	20.89%	2,100,142,115.63	2,100,142,115.63
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	3,389,133,196.35	2,918,331,533.60	2,918,331,533.60	16.13%	1,913,091,002.36	1,913,091,002.36
经营活动产生的现金流量净额（元）	3,200,830,470.94	1,766,024,032.95	1,766,024,032.95	81.25%	1,467,347,716.94	1,467,347,716.94
基本每股收益（元/股）	1.64	1.37	1.37	19.71%	0.81	0.81
稀释每股收益（元/股）	1.63	1.36	1.36	19.85%	0.81	0.81
加权平均净资产收益率	24.31%	27.35%	27.35%	-3.04%	21.70%	21.70%
	2022 年末	2021 年末		本年末比上年末增减	2020 年末	
		调整前	调整后		调整后	调整前
资产总额（元）	39,211,610,316.73	27,302,718,903.36	27,303,260,798.00	43.62%	18,647,589,892.89	18,647,589,892.89
归属于上市公司股东的净资产（元）	19,815,886,930.86	15,883,264,026.56	15,883,264,026.56	24.76%	10,637,459,253.25	10,637,459,253.25

会计政策变更的原因及会计差错更正的情况：

2022 年 11 月 30 日，财政部颁布了《关于印发〈企业会计准则解释第 16 号〉的通知》，解释第 16 号要求“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”内容自 2023 年 1 月 1 日起施行，允许企业自发布年度提前执行，公司自 2022 年度提前执行该规定。将 2022 年 1 月 1 日之前发生的有关交易未按照该规定处理的进行追溯调整，将累计影响数调整至 2021 年 12 月 31 日留存收益及其他相关项目。

执行上述规定对 2021 年度和 2022 年度财务报表的主要影响如下（增加/减少）：

单位：元

受影响的报表项目	合并报表		母公司	
	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度
其他流动资产	642,843.08	494,917.64	-68,334.25	
递延所得税资产	222,286.29	46,977.00	68,334.25	37,162.05
应交税费	711,177.33	46,977.00		37,162.05
递延所得税负债	153,952.04	494,917.64		

公司不存在会计差错更正情况。

（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	4,778,176,035.54	5,618,377,503.53	5,844,382,538.97	6,767,376,365.08
归属于上市公司股东的净利润	717,395,632.59	1,257,483,005.82	1,109,935,746.39	1,234,947,977.49
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	697,548,619.01	1,046,939,574.84	985,391,814.91	659,253,187.59
经营活动产生的现金	-78,016,308.71	-102,916,359.71	2,280,584,775.87	1,101,178,363.49

流量净额				
------	--	--	--	--

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	58,543 户	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	58,164 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									
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	20.97%	557,607,572.00	110,915,948.00					
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.49%	465,220,404.00						
刘国伟	境内自然人	3.01%	79,916,441.00						
李俊田	境内自然人	2.84%	75,603,745.00	228,125.00					
刘迎新	境内自然人	2.48%	65,954,061.00	206,875.00	质押	15,096,220.00			
唐柱学	境内自然人	2.34%	62,355,265.00	70,125.00					
赵锦荣	境内自然人	2.21%	58,792,528.00	1,251,549.00					
钟进	境内自然人	2.15%	57,166,323.00	-9,184,950.00					
朱兴明	境内自然人	2.09%	55,592,388.00	-3,984,340.00	质押	16,755,600.00			
李芬	境内自然人	1.56%	41,385,074.00						
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。								

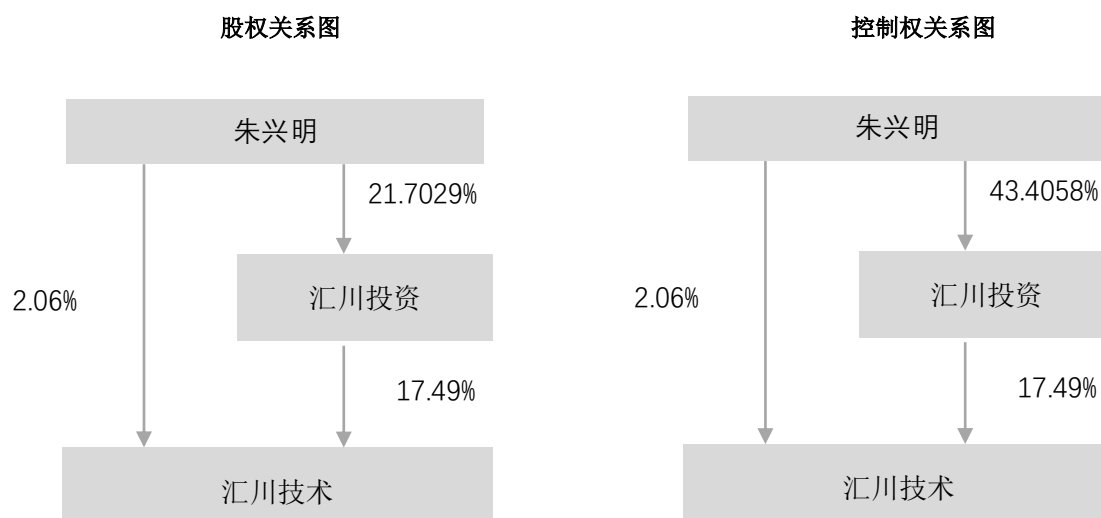
公司是否具有表决权差异安排

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 19.55% 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 230.08 亿元，较上年同期增长 28.23%；实现营业利润 44.70 亿元，较上年同期增长 16.95%；实现归属于上市公司股东的净利润 43.20 亿元，较上年同期增长 20.89%；公司产品综合毛利率为 35.01%；公司基本每股收益为 1.64 元，较上年同期增长 19.71%。

(二) 业绩驱动因素

2022 年，外部形势反复、宏观经济低迷导致市场需求疲软，工业自动化行业增长乏力，电梯行业需求下滑，新能源汽车行业面临较大的交付压力。面对复杂多变的外部环境，公司积极洞察市场机会，适当调整经营策略，加大降本控费的管理力度，总体上取得了良好的经营成果。驱动公司业绩增长的因素主要为：

1、结构性行情市场机会

2022 年，公司业务对应的市场存在结构性行情：①新能源汽车行业产销量分别为 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，新能源汽车渗透率达 25.6%，为公司新能源汽车业务提供良好的发展空间。②虽然工业自动化整

体市场增长乏力，但项目型市场以及光伏、风电、半导体、食品饮料等 OEM 行业保持较好增长态势，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

公司凭借“保供保交付、国产化率提升、多产品综合解决方案”等优势，驱动业绩增长：

①具备快速响应市场变化的能力

2022 年上半年面对产业缺货影响，公司快速反应，通过一系列强有力的“保供保交付”措施，保障了供应链可持续生产与交付，以超越同行的供应能力抓住了更多的市场机会。

②国产龙头品牌抓“国产化率提升”带来的机会

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。

③落地“做强控制器”战略，夯实多产品综合解决方案的能力

得益于控制类产品（PLC）竞争力的提升，使得公司多产品解决方案的优势进一步增强，公司在细分领域和头部客户的份额均得到提升。

（三）主要经营工作总结

1、重大经营任务回顾

2022 年，国内外部形势反复、宏观经济低迷导致整体市场需求疲软。公司按照年度经营计划，积极推动紧抓结构性行情、跨步国际化、保供保交付、深化管理变革等重点经营任务，以管理的确定性应对外部环境的不确定性。

（1）紧抓结构性行情

面对工控市场整体需求疲软的外部行情，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 PLC 产品得益于“应编尽编”策略的有效实施，订单也实现了较快增长；小型 PLC 产品市场份额提升至 11.9%，跃居中国市场第二名、内资品牌第一名。伺服产品市场份额提升至 21.5%，继续引领中国市场。

（2）跨步国际化

2022 年初，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。2022 年，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。A. 在销售与服务方面：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，同时，加大力度实施“行业线出海”和“随中国制造出海”的重要策略。2022 年，公司梳理了空压机、空调与制冷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，部分行业实现重点跨国客户的突破。B. 在研发方面：设立欧洲研发中心，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。C. 在供应链方面：启动欧洲匈牙利工厂建设项目，正式迈入全球化制造体系的进程，为国际客户的快速交付提供强有力的保障。

（3）通过保供保交付，积极抓住产业链缺货带来的市场机会

2022 年上半年，受到产业链缺芯影响，自动化行业供货紧张。公司上下齐心协力，快速反应，通过强化“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”等措施，保证了供应链可持续生产与交付，以超越同行的供应能力，打赢交付战。

（4）继续深化管理变革

2022 年，公司继续深化管理变革，围绕“客户更满意、运营更高效”的目标，引入 4A 架构（BA：业务架构，IA：信息架构，AA：应用架构，TA：技术架构）的思维方法论，把变革从业务和 IT 思维转向数据思维。2022 年，公司将战

略管理、治理等项目成果落实到实际经营中，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。研发 IPD 和市场 LTC 是公司流程变革中重要的两个主流程：①IPD 项目持续推进重量级团队运作机制，不断完善产品需求、路标规划、Charter 等管理流程，完成 IPD 体系 80% 的核心流程，促进各业务单元的高效运作；基于 4A 架构模型，梳理和构建了 IPD 体系架构蓝图，为下一步 IPD 数字化奠定了指导方向。②LTC 项目完成主流程的建设，以及管理线索/机会点/合同执行/解决方案等模块的流程设计，并进行了试点工作；基于 4A 架构模型，完成业务主数据的梳理工作，并推动公司数字化平台在 LTC 的应用开发。

随着各个业务流程的搭建和落地，会进一步提升公司管理和运营效率。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和运营效率的提升，公司会逐渐享受管理红利。

2、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、CNC（机床控制系统）、高性能电机、气动等产品及解决方案。

2022 年，受到国内经济疲软影响，工业自动化市场需求增长乏力。通用自动化事业部围绕设备自动化/产线自动化/车间自动化的多产品或差异化解决方案需求，通过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，事业部实现销售收入和利润的较快增长。

在市场拓展方面：①高端、先进、能源、过程工业、重工装备、通用区域等 SBU 订单均实现较快增长；其中，能源 SBU、过程工业 SBU 等业务增长均超过 50%。②硅晶、储能、半导体、车用空调、空调与制冷、手机、TP、风电等行业订单实现快速增长。③推进和客户的深度合作：通过创新的解决方案实现价值，推动和客户的全面合作关系。

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。PLC 订单增速超过 80%，快速抢占市场份额，其中，小型 PLC 的市场份额提升到 11.9%，在中国市场排名第二，位居内资品牌第一名。②驱动类产品进一步夯实市场地位：通用伺服产品市场份额提升至 21.5%，继续领跑中国市场；通用变频器市场份额进一步提升至 14.4%，稳居前三。③新产品销售推进良好：按照组合销售策略，推进驱动新产品、控制新产品、工业机器人、视觉、气动、传感器、丝杠、电机等产品销售，以整体解决方案拓展新品类市场或新领域；MD800/MD700 标准型多机传动变频器在多个行业实现批量应用；AC800/AC700 系列书本式智能机械控制器批量切入 3C 等中高端应用场景。④坚定做强解决方案：致力于成为使能工业全价值链的自动化、数字化、智能化的解决方案平台供应商。为全球客户提供创新的解决方案与服务。

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完成 LTC 主流程的建设，以及管理线索、管理机会点、管理合同执行、管理解决方案等模块的流程设计，并开始在各 SBU 进行试点落地。③事业部干部形成体系化运作，内部培养了一批批作战和管理人才。

报告期内，通用自动化业务实现销售收入 114.65 亿元，同比增长 27.64%，其中，通用变频器实现销售收入 43.29 亿元，通用伺服系统实现销售收入 49.89 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 13.13 亿元，电液系统实现销售收入 4.50 亿元（含伊士通）。

(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。

2022 年上半年，受到房地产市场及外部形势影响，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；下半年，公司电梯事业部采取积极的市场策略，通过“份额追赶”和费用控制等专项行动，快速追回市场份额，2022 年事业部整体接单量好于行业发梯量，电梯业务全年销售收入实现正增长。

在市场拓展方面：①大配套业务实现快速增长，同比增长 44%；控制系统业务保持稳健增长。②跨国及海外 SBU 业务实现稳健增长，跨国企业份额有所提升：其中，跨国企业的大配套业务增长超 100%，控制系统业务增长超 30%。

在产品与技术方面：①新一代电梯控制柜、门机轿顶一体化控制器、玻璃化人机产品、箱体电气产品、家用梯门机等新产品批量上市，打开了增量市场空间，产品平台化水平进一步提升。②基于智能化的方向，推出了智能控制系统、智能抱闸控制器、智能人机等产品，持续引领行业技术发展。

在内部运营方面：①推动 IPD 流程在事业部全面落地，深化了重量级团队的运作模式，强化评审体系，产品竞争力持续提升。②继续推进 BST 供应链平台融合和资源共享，平台化效率大大提升。

报告期内，智慧电梯业务实现销售收入 51.62 亿元，同比增长 3.92%；2022 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）。

2022 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，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，凭借新产品的有效拓展，收入也取得快速增长。

新能源乘用车业务：

2022 年公司新能源乘用车业务立足国内主机厂，并加大力度跟进海外主机厂项目，凭借快速响应客户、持续技术迭代、及时交付和规模业绩等优势，在国内外市场建立起良好的品牌效应。①在定点方面：凭借平台的优势，定点产品丰富，定点项目超过 40 个，BEV、REV、PHEV 等车型都实现主流平台产品定点，定点对应 OI 增长迅速；定点持续聚焦 TOP 客户，新势力、传统车企及海外车企均收获重点车型定点。②在销售方面：客户结构呈现多样化，除了新势力客户外，传统车企订单快速放量；销售产品结构进一步优化，总成类产品占比显著提升，电机和电源产品逐步起量。③在产品与技术方面：实现了电驱总成产品的集成化、高压化、高效率 and 轻量化设计；搭建了高安全性的 SIC 电控平台且公司首个 SIC 电控项目实现 SOP 放量；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。

新能源商用车业务：

2022 年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，销售收入快速增长，盈利能力进一步提升。①面向微面、轻卡等车型的平台产品，实现 SOP 放量，销售额增长超过 100%。②在重卡行业推出行业解决方案，突破多家头部客户，实现批量交付，发货量与定点数量均取得快速增长。③推出新一代 LS32 系列动力总成产品，通过电机与电控一体化的深度集成，重量、体积、性能、效率均大大提升，全面覆盖微面 TOP 客户。

在内部运营方面：①基于前期对新能源汽车业务的独立运作，正式启动子公司联合动力于境内上市的前期筹备工作；②积极推进常州新工厂建设，一期工厂 2022 年已顺利投产，同时启动二期产能建设工作；③在产业链缺芯状况下，积极实施保供策略，全力保障客户交付，实现全年客户“零停线”。④通过落地商务降本、提升人效、强化预算管理、自动化产线建设等措施，精益运营能力进一步提升。

报告期内，公司整体新能源汽车业务实现销售收入 50.88 亿元，同比增长 70.02%。

(4) 工业机器人：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。

工业机器人业务，聚焦 3C 及新能源领域，并不断扩宽下游市场。事业部以 TOP 客户的价值需求为原点，以产品及解决方案为半径，专注“控制、驱动、电机、机械结构、互联互通、传感、工艺”等核心技术，持续打造性能、稳定性、易用性等优势。同时，通过重量级团队运作模式及解决方案能力提升，实现业务的高速、高效增长。在市场拓展方面：①聚焦 3C、新能源等相关行业，提升与行业大客户、大终端的战略合作深度，收获了大项目、扩大了市场份额。②强化与通用自动化行业线合作，初步孵化了若干个新行业、区域，培育更多支柱型行业。③通过区域线运作模式，培育了一批工业机器人应用合作渠道。同时，通过渠道培训，提升平台型渠道的数量和份额。

在产品与技术方面：①加强小六关节、大六关节、SCARA 机器人的技术平台建设，提升开发质量和效率。②根据行业及客户需求变化，全面升级了 SCARA 机器人、桌面型小六关节机器人。③布局并推出了 R220 系列 220 公斤负载大六关

节机器人，助力锂电、汽车电子等行业自动化升级。④强化基础工艺平台，提升了工艺类产品、解决方案的竞争力。

在内部运营方面：①启动南京汇川江宁基地建设项目建设，以匹配业务快速增长带来的产能需求。②升级铸件等核心物料的供应平台，持续提升经营效率和管理质量。③优化预测管理和生产模式管理，提高生产效率，实现交付目标和降本目标。

报告期内，工业机器人业务（含上海莱恩）实现销售收入 5.61 亿元，同比增长 54.96%。

(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，受外部环境影响，国内轨道交通牵引系统采购总量较上年有明显下滑，部分项目交付延期，给公司轨道交通业务带来一定的影响。面对外部环境的不利因素，经纬轨道持续聚焦重点城市落地多个项目。

在市场拓展方面：①中标徐州地铁 6 号线一期及西安地铁 15 号线一期牵引系统项目，实现了在这两座城市的首单地铁牵引项目突破；②长春、青岛等城市地铁项目持续配套牵引电机；③斩获贵阳地铁全套牵引系统维保订单。

在产品与技术方面：①围绕绿色城轨发展需求，加快节能产品研发和运用，新一代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，节能达 15%以上，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。②围绕智慧轨道交通开发的“牵引健康管理”在深圳 16 号线无人驾驶项目首次应用，TCMS 车辆网络控制及车载空调控制系统等新产品落地装车应用。

在内部运营方面：①全面推行项目计委管控模式，完善激励机制，年内轨交项目按期交付率达到 100%。②江苏经纬吴淞江产业园建设项目一期正式投入使用，供应链顺利完成搬迁工作，精益管理得到持续改进。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入 4.64 亿元，同比下滑 11.81%。

(6) 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。

2022 年，公司数字化业务聚焦工业领域的数字工厂、设备智能、数字能源和生产管理等细分应用场景，抓好数字化平台建设与样板点落地，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推出棉纺数字化车间、漆包线数字化生产管理、数字化港口远控系统解决方案，并落地了多个样板点建设。②推出数字公辅产品，凭借优秀的节能效果与高可靠性收获批量客户，订单实现快速增长。③推出设备服务产品，覆盖汇川设备制造商客户，在注塑、包装、液压传动等多个行业建立样板点。④公司岳阳汇川工业电机生产基地能源管控系统完成规划并启动建设，将逐步实现工厂变配电、无线测温、环境监测、光伏、储能、充电桩、废气处理等设备的集中监视。

在产品与技术方面：①积累了数字化业务所需要的核心技术，包括工业互联网技术、人工智能、可视化与低代码编程、大数据分析、边缘计算等。②构建了基于模型驱动的 InoCube 数字化平台，采用云边端一体化架构，大幅提升产品开发效率，有效降低交付成本。③基于数字化平台完成了设备管理、漆包线生产管理等解决方案的开发落地，实现并验证了基于新技术平台的快速定制化解决方案能力。

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在发电侧和配电侧，超额完成销售任务，累积订单额达 3GW。根据储能领跑者联盟（EESA）统计数据：公司在 2022 年中国企业国内储能中大功率 PCS（30kW 及以上）出货量排名第三，在中国企业全球储能中大功率 PCS（30kW 及以上）出货量排名第四。②在大型储能电站方面与国内多家 TOP 系统集成商客户完成大份额合作，同时完成国内多家“五大六小两网两建”核心大客户标杆业绩建立。③在新型储能如飞轮储能、液流储能方面建立相关样板点。

在产品开发方面，随着能源管理业务规划的进一步完善，系统地布局了光储、储能、特种电源等产品。①重点打

造工商业一体机产品，铺垫工商业市场。②布局 20KW 光储逆变器产品平台，逐步探索海外光储市场。③推出 200KW 组串式储能方案，初步完成市场试机工作。④开发创新的 All-liquid 全液冷储能终端，支持产业下游构建分布式电能存储能力。

在内部运营方面：①公司在岳阳基地项目上着力打造绿色低碳工厂示范样板，引入光储直柔的智能微电网和电能调度系统、基于 5G 的无线数据传输网络及数字能源管理平台，实现能源的全面监控和统一调度，不断完善“自动化+数字化+能源管理”综合解决方案。②搭建了能源产品生产工艺和测试平台，具备批量的生产及交付能力。③完成从产品交付能力向工程端到端交付能力转变；拉通市场、计划、采购等部门，搭建协同的保供机制，保障产品交付。

(8) 其他管理

2022 年，公司继续推进多地产能扩建工程：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项目二期；③岳阳汇川工业电机建设项目；④南京汇川江宁基地工业机器人建设项目。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。

2022 年，基于公司整体战略规划和长远发展，公司正式启动子公司联合动力于境内上市的前期筹备工作。联合动力独立上市，将充分利用资本市场直接融资的功能，拓宽融资渠道，进一步巩固并提升联合动力的市场地位、竞争优势和品牌影响力，助力联合动力成为全球一流的新能源汽车电驱系统及电源系统解决方案供应商。