

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2026-015

深圳市汇川技术股份有限公司 2025 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

经公司第六届董事会第十四次会议审议通过的利润分配预案为：以董事会审议利润分配预案当日的公司总股本 2,707,445,479 股扣除公司回购专用证券账户上的股份 809,392 股后的股本 2,706,636,087 股为基数，每 10 股派发现金股利 5 元（含税），共派发现金股利 1,353,318,043.50 元（含税），剩余未分配利润结转以后年度。2025 年度公司不实施以资本公积金转增股本，不送红股。

在分配预案披露至实施期间，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	
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

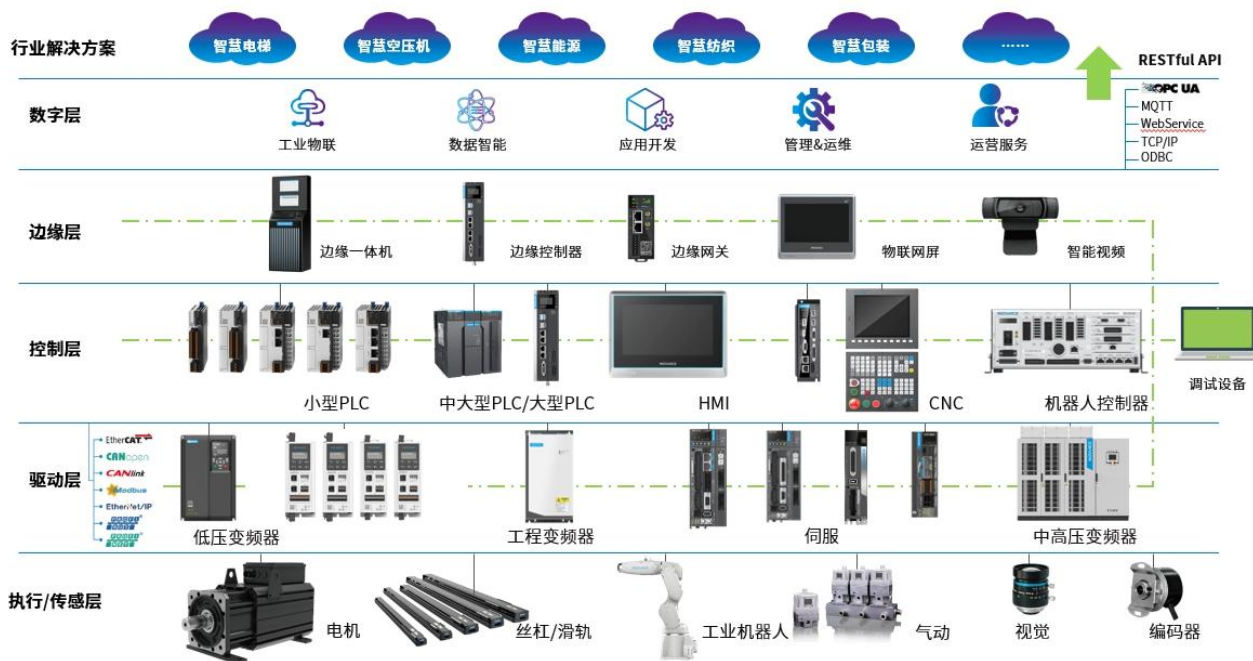
2、报告期主要业务或产品简介

我们是一家全球领先、创新驱动的工业科技集团。顺应工业智能发展和能源变革的时代浪潮，依托在自动化、数字化、智能化领域的深厚技术积淀和持续前沿创新，我们已构建起横跨工业自动化与数字化、新能源汽车动力系统、智能机器人、数字能源等技术同源、协同发展的业务生态，致力于为全球客户提供智能、高效、绿色、安全的综合产品和解决方案，以技术突破与应用推动工业文明演进。

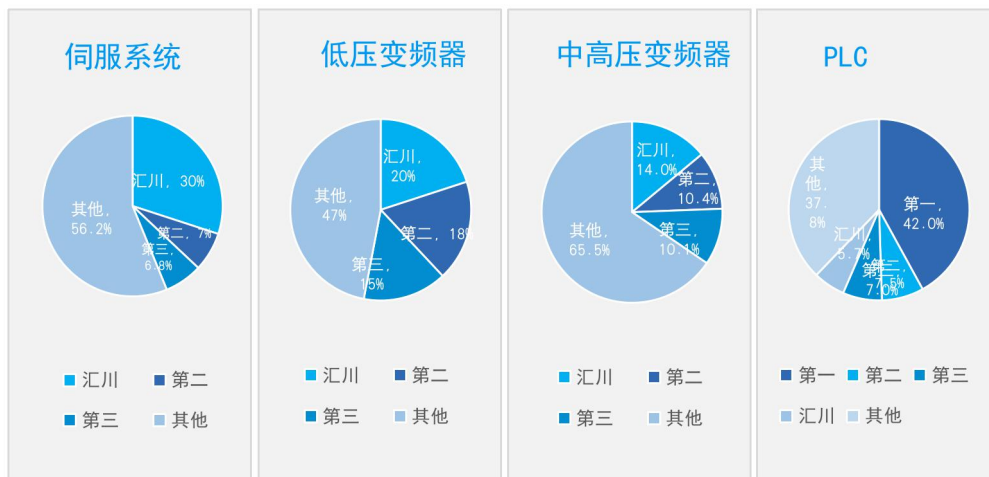
1.工业自动化与数字化

①通用自动化与数字化

公司聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，在“数字层、边缘层、控制层、驱动层、执行层与传感层”形成贯通式布局，涵盖变频器、伺服系统、控制系统（PLC/HMI/CNC）、高性能电机、精密机械、气动元件、传感器、工业视觉、电梯核心零部件等产品及解决方案，以及全场景智能化工业控制软件平台、云边端一体化的数字化平台。其中，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，控制各类机械或生产过程。公司依托数字化平台与工业自动化深度融合的技术优势，持续为工业客户提供“用得起、用得好，易部署、易升级”的数自融合综合解决方案，助力客户实现智能化升级。



在工业自动化领域，公司的竞争对手主要是外资品牌公司，包括西门子、ABB、安川、三菱、松下、施耐德、发那科等。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、快速响应客户及交付等优势。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。根据弗若斯特沙利文数据，2025 年按收入计，公司通用伺服系统在中国市场的份额约 31%，位居第一名；低压变频器产品（含电梯专用变频器）在中国市场的份额约 20%，位居第一名；中高压变频器产品在中国市场的份额约 14%，位居第一名；PLC 产品（不含 I/O 系统）在中国市场的份额约 5.7%，位居第四名。



公司自动化核心产品（按收入）在中国市场的排名

②智慧电梯

电梯核心零部件包括电梯控制系统（一体化控制器/变频器）、人机界面、电梯物联网等产品及电气大配套解决方案，其中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。

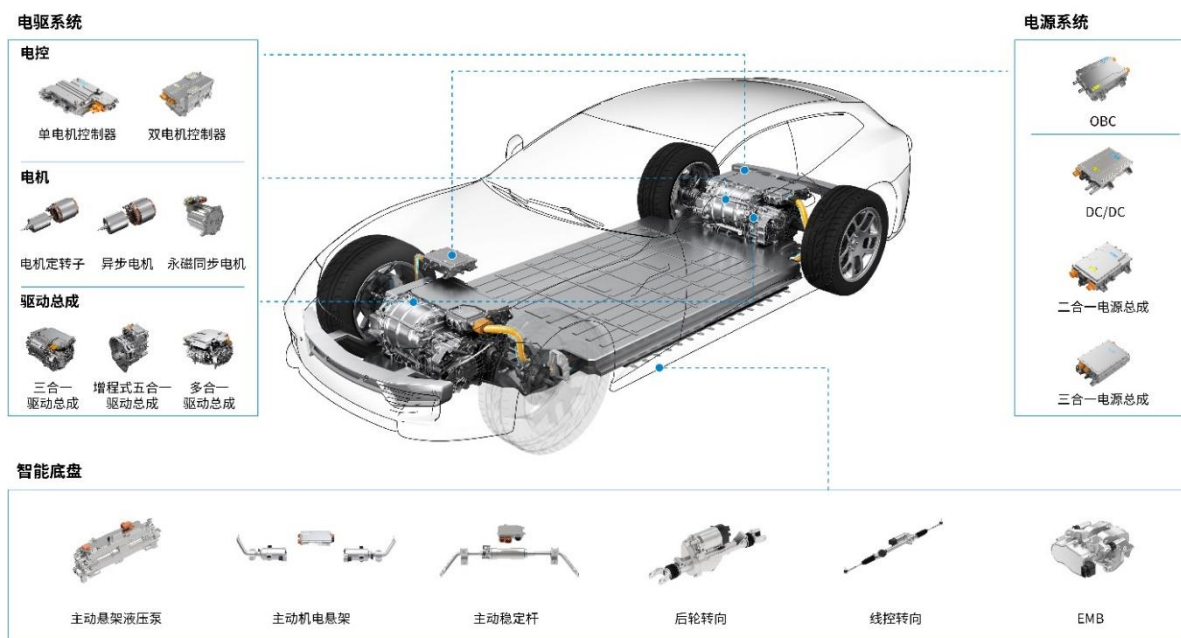


在电梯核心零部件领域，公司的竞争对手主要是内资品牌供应商。公司作为电梯部件供应商，通过持续的研发创新和市场拓展，在技术、品牌、规模、大配套解决方案等方面都具有明显优势。出于成本控制、质量管控等原因，电梯厂商将越来越趋向于采取大配套采购模式。这一采购模式的变化，将有利于公司市场占有率进一步提升。公司的电梯一体化控制器/变频器产品、人机界面产品的市场占有率均处于行业领先地位，公司已经成为行业领先的电梯电气大配套解决方案供应商。

长期来看，工业自动化与数字化行业将持续受益于制造业高质量升级的核心需求、数字经济与实体经济的深度融合，以及人工智能技术的全面加持，发展空间广阔且潜力深厚。随着“十五五”规划对智能制造的战略加码，在机器人换人和工厂自动化/智能化的大背景下，公司变频器、伺服系统、PLC、精密机械、数字化等产品仍有较大成长空间。基于多产品平台及行业定制化解决方案的优势，公司市场份额有望继续提升。

2.新能源汽车动力系统

产品包括：电驱系统（电机、电机控制器、电驱总成）、电源系统（DC/DC、OBC、电源总成）、智能底盘系统（主动悬架液压泵、主动稳定杆等）等产品及解决方案，主要为新能源乘用车、新能源商用车提供高品质、低成本的综合产品解决方案与服务。电驱系统是新能源汽车行驶中的主要执行结构，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；主动悬架、线控转向与线控制动共同构成了新能源汽车线控智能底盘系统的三大核心执行模块，核心功能分别为调节车身垂向姿态、精准控制横向行驶轨迹，以及实现纵向制动与能量回收。相关业务详情可参见联合动力定期报告。



注：在智能底盘系统业务中，主动悬架液压泵、主动稳定杆均已获得主机厂定点。

在新能源乘用车领域，公司的主要竞争对手是国际汽车 Tier 1 及国内动力系统供应商。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。与国内供应商相比，公司具有品牌、技术与解决方案、规模、精益经营等优势。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均已形成大批量应用，具备较强的品牌影响力。在新能源商用车领域，公司继续深耕轻卡、微面、重卡、客车等市场，市场份额持续保持领先。

根据弗若斯特沙利文数据，2025 年按收入计，公司是全球第三大、中国第一大新能源乘用车动力系统（不含电池系统）第三方供应商；按装机量计，公司是全球第二大、中国第一大新能源乘用车电机控制器第三方供应商。同时也是中国第二大新能源乘用车电驱系统第三方供应商以及中国第一大新能源乘用车定子第三方供应商。根据《电车资源》数据显示，2025 年，公司的新能源物流车电机装机量 138,043 台，市场占比 22%，位居榜首。

伴随着全球新能源汽车渗透率的进一步提升，公司新能源汽车业务有望保持较快发展。

3.智能机器人

产品包括：工业机器人（SCARA 机器人、六关节机器人、协作机器人等）、机器视觉（视觉控制器、线阵相机、S2.0 协议面阵相机、纳秒门控相机、智能相机等）、人形机器人零部件（七自由度仿生臂、行星旋转执行器、直线执行器、无框力矩电机、低压直流驱动器、行星滚柱丝杠和编码器等）等产品及解决方案，并推动泛人形机器人解决方案在工业场景落地。工业机器人是指应用于制造业生产环节，实现搬运、装配、码垛、焊接等作业的自动化设备；机器视觉是指通过相机、算法等实现图像采集、分析与处理，为机器人作业提供视觉引导和检测的装置；人形机器人是指模拟人体形态与动作，可适应多场景作业的智能装备，其零部件的精度、性能、可靠性与商业化成本，是人形机器人应用于工业场景的核心要素之一。



在工业机器人领域，公司的主要竞争对手是发那科、安川、ABB、库卡及埃斯顿等。在确保工业机器人稳定、可靠等特性的同时，公司将围绕综合解决方案能力、产品极致性价比等方面展开竞争。在机器视觉领域，公司的主要竞争对手以内资品牌为主。公司面对行业标杆品牌，通过持续打造“机器人+视觉”融合竞争力来拓展市场。在人形机器人领域，公司的主要竞争对手以国内品牌为主。随着人形机器人产业日新月异的高速发展，公司将紧跟行业技术发展趋势，在运动控制算法、零部件创新、批量制造等方面打造竞争力。根据弗若斯特沙利文数据，2025 年按出货量计，公司工业机器人产品

在中国市场的份额为 8.8%，排名第四，本土厂商中排名第二；公司 SCARA 机器人产品在中国市场的份额约 28%，排名第一。

智能机器人是公司重点布局的战略新业务。未来，随着智能制造持续演进与人形机器人产业落地，公司智能机器人业务将为公司新的增长动能。

4. 数字能源

产品包括：储能变流器、升压一体机、储能系统及综合能源管理平台。储能变流器（12kW-3.5MW）与升压一体机（1MW-7MW）实现了从户用到大型地面电站的全场景功率覆盖；工商业储能系统是基于“All-In-One”理念的一体化储能系统，将电芯、BMS、PCS 及安全热管理深度集成，实现即插即用；综合能源管理平台提供集一体化、智能化、专业化的智慧能源解决方案，高效实现“源、网、荷、储、碳”协同管控与全场景能源的优化利用。



公司数字能源领域业务，坚持“研发创新”与“市场拓展”双轮驱动，持续夯实技术壁垒，加速全球化布局。在能源设备端，公司以电站全生命周期收益最大化为锚点，构筑系统级护城河，重点突破变流器构网、关键涉网技术及高效高安全储能解决方案；在能源管理端，聚焦工业级综合能源协同、公辅设备智能化节能，打造独特的差异化竞争力。依托在电力电子技术的深厚积累与工业自动化领域的客户基础，公司深耕工业企业能源设备管理与数字化降碳解决方案，通过差异化优势，推动行业发展。根据弗若斯特沙利文数据，2025 年按出货量计，公司在全球储能中大功率 PCS 市场中市场份额为 6.7%。位列全球第五。

数字能源是公司重点布局的战略新业务。在人工智能加速应用与全球能源变革的背景下，数字能源业务将成为公司长期增长引擎。

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

元

	2025 年末	2024 年末	本年末比上年末增减	2023 年末
总资产	71,314,393,635.15	57,178,824,244.41	24.72%	48,957,564,055.31
归属于上市公司股东的净资产	35,352,991,488.32	27,994,377,858.21	26.29%	24,481,893,916.24
	2025 年	2024 年	本年比上年增减	2023 年
营业收入	45,104,844,200.13	37,040,952,138.72	21.77%	30,419,925,397.64
归属于上市公司股东的净利润	5,050,002,089.89	4,285,493,340.70	17.84%	4,741,863,347.20
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,950,505,396.54	4,035,832,165.85	22.66%	4,071,177,195.45
经营活动产生的现金流量净额	6,681,025,417.16	7,200,440,164.32	-7.21%	3,369,915,897.12
基本每股收益（元/股）	1.87	1.6	16.88%	1.78
稀释每股收益（元/股）	1.85	1.6	15.63%	1.78
加权平均净资产收益率	16.34%	16.52%	减少 0.18 个百分点	21.66%

(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	8,977,911,730.21	11,531,446,052.78	11,153,248,686.70	13,442,237,730.44
归属于上市公司股东的净利润	1,322,825,045.35	1,645,563,001.39	1,285,742,607.98	795,871,435.17
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	1,233,790,310.77	1,437,652,657.11	1,216,661,407.06	1,062,401,021.60
经营活动产生的现金流量净额	262,550,980.59	2,757,516,351.66	910,591,721.41	2,750,366,363.50

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	174,955 户	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	170,949 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	质押、标记或冻结情况				

				的股份数量	股份状态	数量
香港中央结算有限公司	境外法人	17.66%	478,134,506	-		-
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.22%	466,043,804	-	质押	6,880,000
刘国伟	境内自然人	2.87%	77,724,570	-		-
李俊田	境内自然人	2.80%	75,919,995	56,974,996		-
唐柱学	境内自然人	2.30%	62,207,790	46,843,418		-
刘迎新	境内自然人	1.94%	52,550,994	41,663,202	质押	9,546,500
赵锦荣	境内自然人	1.69%	45,803,461	-		-
李芬	境内自然人	1.53%	41,385,074	-		-
杨春禄	境内自然人	1.53%	41,322,386	31,021,789		-
刘宇川	境内自然人	1.43%	38,579,234	28,966,925		-
上述股东关联关系或一致行动的说明	不适用。					

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

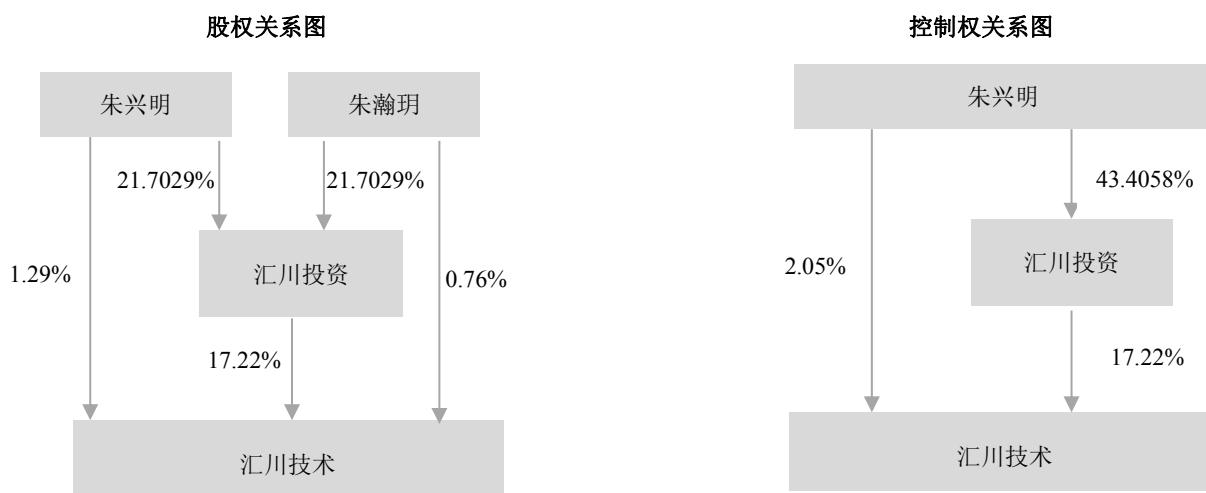
公司是否具有表决权差异安排

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朱瀚玥女士，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 19.27% 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 451.05 亿元，较上年同期增长 21.77%；实现营业利润 54.36 亿元，较上年同期增长 17.50%；实现归属于上市公司股东的净利润 50.5 亿元，较上年同期增长 17.84%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 49.51 亿元，较上年同期增长 22.66%；公司基本每股收益为 1.87 元，较上年同期增长 16.88%。

（二）影响业绩因素

2025 年，中国工业自动化行业市场规模小幅下滑，但制造业转型升级、高质量发展以及中国制造出海带来了细分行业的结构性机遇；新能源汽车行业渗透率持续提升，产销量仍保持较好增长；人工智能快速发展加速智能机器人产业升级；“双碳”目标及 AI 算力需求推动全球能源变革，上述因素，给公司发展带来新的产业机会。

业绩增长原因：①受下游客户定点车型放量等因素影响，新能源汽车业务收入同比增长约 26%；②受下游行业结构性增长、公司多产品解决方案与“上顶下沉”的市场策略持续深化等因素影响，工业自动化与数字化业务（含电梯）收入同比增长约 19%。③公司成本及费用管控得当。

（三）主要经营工作总结

（1）主要业务经营情况

1) 工业自动化与数字化业务：包括通用自动化、智慧电梯、数字化等产品及解决方案

①通用自动化：涵盖变频器、伺服系统、PLC&HMI、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

在市场拓展方面，行业深耕、多产品销售、出海及渠道规划等策略齐头并进，营销能力进一步提升，带动自动化业务销售实现较快增长。①重点把握了锂电池、风电、包装、物流装备、汽车装备等高景气度行业的市场机会，并在工程机械、暖通空调、注塑机、机床、精密金属加工等传统行业深耕结构性需求，公司在相关行业订单取得较好的增长。②深度洞察和挖掘客户多元化需求，积极推动多产品组合销售策略落地，实现伺服系统、低压变频器等核心产品的份额稳步提高，战略产品 PLC 主机产品在客户端的配套率显著提升，气动元件、CNC 和高效电机等新产品订单快速增长。③持续推动“借船出海”和行业出海等策略落地，把握住了全球产能转移和海外客户供应链本土化带动的需求，在纺织、锂电、光伏、物流、轮胎、手机、空压机、暖通空调、注塑机等行业实现了海外需求的快速覆盖，“借船出海”订单同比实现快速增长。④持续优化战区资源配置和战区渠道体系规划，坚持战区行业化和渠道网格化运作模式，让渠道规划紧

贴公司业务规划，有效盘活离散市场空间，推动公司在综合行业订单保持较快增长，战区有效支撑行业大客户战略落地。

在产品与技术方面，产品与行业解决方案竞争力持续领先。①深刻洞察各行业场景隐形痛点、需求趋势和新技术，以及数字化、AI、无线等新的技术趋势，公司依托根技术与跨界技术不断打造爆款产品，报告期内发布了 17 款新品，覆盖工业无线、控制、传动、视觉、机器人、气动、能源管理等各个产品领域。其中，INO AIR 微型无线方案，引领工业无线新时代，具备 1ms 通信周期、1 μ s 端到端同步抖动和 99.9999% 的可靠性，让高端设备实现“一次安装调试即终极交付”，在如锂电卷绕机这样的复杂装备上，线缆安装周期缩短 50%，在手机组装的柔性产线上调试效率提升 80%，同时依托于无线预测性维护，让设备的非计划停机率锐减 50% 以上。②坚持做强控制器战略，不断迭代中小型 PLC 产品，开发并完善大型 PLC 及安全 PLC 产品，布局流程行业的整体解决方案，打造覆盖“小/中/大型+高安全+冗余”全场景的自主 PLC 平台。其中，推出的 EVO1000EF 系列安全控制系统，全系列达 SIL3、PLe/CAT4 级别，是国内唯一符合 IEC61131-6 可编程控制器功能安全标准的控制类产品。③继续落地“做强解决方案”的策略，以“两提四节双安全”为目标，结合“工艺、软件、数据、AI”的积累，为工艺层/设备层/工序层/工厂层提供创新、差异化的产品与解决方案。如面向冶金行业的循环水系统，推出的多泵并联和远程集控方案，为客户实现 15%~35% 的综合节电率，有效减少现场维护点检人员约 30% 的工作量。

②智慧电梯：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。

市场拓展方面：①紧抓国内客户转型期的对外合作机会，深化与国内市场大客户的合作粘性，实现销售规模稳步扩大与市场份额持续提升。②激活存量市场，加速开拓后市场节能改造与配件业务；跨国 MOD 业务及智能化技术平台取得突破，推动电梯后服务收入占比显著提升，成为新的增长引擎。③海外市场拓展持续发力，在巩固新兴市场竞争优势的基础上，成功切入多个高端市场，海外收入贡献度进一步提高，全球化布局成效显著。

在产品与技术方面：①依托公司在功能安全、PESRAL、主动安全领域的深厚技术积累，深度参与全球主要市场标准的制定，以领先技术实力筑牢产品安全屏障，保障客户与终端用户的双重安全。②全面推进绿色低碳技术落地应用，通过节能算法优化、三电平技术及宽禁带器件规模化应用，持续提升产品能效水平并保持行业领先，助力行业实现节能降碳与可持续发展目标。③加速产品创新与解决方案迭代升级，“极光”系列家用梯智能化功能全面增强，市场认可度与竞争力持续提升。

③数字化：涵盖云边端一体化数字化平台等产品及解决方案

市场拓展方面：①在数字装备领域：持续推进装备智能化，推出了电梯能碳管理方案、数字化 AI 乘梯解决方案、数字化空压机测试机台系统、数字化实训解决方案，形成新的业务增长点。②在数字工厂领域：聚焦流程制造与离散制造的全流程深度管控，面向关键工艺环节推出了电解铝智慧用气、玻璃整线生产中控、涂装生产中控等解决方案；发布了产线监控一体机、场桥/料流/岸桥远程控制解决方案，进一步强化公司“数自”融合的能力，并在冶金、光伏等行业头

部客户实现标杆场景落地。面向纺织行业的印染车间集控解决方案已形成规模化复制与推广能力。

产品与技术方面：①持续推进 InoCube EiOS 企业管理数字化平台能力迭代升级，全面支撑内部数字化项目落地实施，通过实战化场景持续打磨应用开发、数据开发及智能化开发能力。同时以资产中心建设为核心抓手，不断沉淀平台核心资产，持续提升用户体验与开发效率。②持续增强 InoCube FOS 生产执行数字化平台在“数自”融合领域的核心竞争力，全场景解决方案能力得到有效验证并实现规模化落地；该平台统一了生产过程数据模型与业务能力模型，构建形成柔性编排与智能调度能力，并在此基础上开发出智能运维产品。

报告期内，工业自动化与数字化业务实现销售收入约 222 亿元，同比增长约 19%。其中，通用自动化业务实现销售收入约 169 亿，同比增长约 23%（伺服系统实现销售收入约 68.5 亿元，变频器实现销售收入约 57 亿元，PLC&HMI 实现销售收入约 18 亿元）；智慧电梯相关产品销售收入约 52 亿元，同比增长约 5%。

2) 新能源汽车动力系统业务：包括电驱系统（电控、电机、驱动总成）、电源系统（OBC、DC/DC、电源总成）和智能底盘系统（主动悬架液压泵、主动稳定杆）等产品、服务及解决方案。

2025 年，新能源汽车行业继续保持增长，行业整体渗透率持续提升。得益于客户定点车型快速放量及公司交付保障，各产品线年交付总量实现新突破、创新高，公司新能源汽车业务收入取得较快增长。

新能源乘用车：

在市场拓展方面，通过持续技术创新，公司以高集成、模块化、高可靠的产品与解决方案巩固与国内主机厂的合作，并拓展海外客户项目，支撑业绩增长。①前期定点的插电式/增程式混动车型及纯电车型实现 SOP 放量，使得销售收入实现较快增长；②客户结构持续优化，规模化销售客户数量稳步增加，来自国内新势力、国内传统车企及海外车企的订单均实现快速增长；③销售产品多点开花，电机和电源产品加速放量，电驱总成产品继续保持快速增长，总成系统年交付量突破 100 万台套，其中多合一总成产品表现尤为突出，超额完成全年订单目标；④在定点方面，海外客户定点 9 个项目，涉及电源、总成、电控三个产品类型；国内乘用车客户项目定点数量 70 余个，覆盖电源、总成、电控、电机、底盘等多个产品线。

在产品与技术方面，新平台产品与技术持续迭代。（1）公司总成、电机、电控与电源等产品均完成了新平台的迭代。①面向更契合增程四驱场景的全新增程动力总成平台，凭借极致体积、重量、成本等优势，实现多客户车型的搭载落地，且顺利完成冬季测试进入下一开发阶段；②新一代电机控制器平台，功率密度相比上一代产品实现显著提升，并在智能化、高效率方面进行了升级和突破；③新一代电源平台升级为采用 GaN 功率器件的 OBC 和 DCDC 电源二合一产品。（3）预研技术方面，公司预研的部分核心技术包括：①嵌入式晶圆技术，相较于传统塑封功率半导体器件，具有低杂感、低损耗、集成化等优势；②单级拓扑电源技术，相较于两级拓扑方案，具有器件数量少、功率密度高、占用空间小的优势；③定子槽内注塑技术，相比传统绝缘纸方案，具有端部高度低、热负荷高、功率密度高等技术优势；④高效智能电驱总成技术，采用创新系统架构、智能先进控制算法的电驱系统，打造面向未来 L3/L4 高阶智驾的高安全、高效率的智能电驱。

新能源商用车：

公司继续深耕轻卡、微面、重卡、客车等市场，坚定执行 TOP 客户合作战略，销售收入取得较快增长。①在市场份额方面，公司持续保持市场份额领先，增速高于行业水平。2025 年公司的商用车电控装机量达 29.3 万台，总成装机量达 16.6 万台，电机装机量达 10.8 万台，电源装机量达 2.35 万台。②在产品方面，在 N1 行业，针对 VAN 类和卡类等不同细分场景提供前驱多合一、后驱智能桥、多合一电源等全新第四代产品；在国内轻卡行业，首发第五代油冷 SiC 电驱总成，显著提高持续功率、系统效率、可靠性和使用寿命等核心产品竞争力；在国内新能源重卡行业，电机控制份额持续领先，同步推出第四代大功率桥驱油冷电机产品，在行业 TOP 客户完成定点和装车验证；在新能源客车行业，SiC 七合一控制器扩大车型搭载比例，实现稳定交付。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在技术平台方面，通过与客户联合开发，完成域控制器落地，在系统解决方案能力建设上持续进步。⑤在产品竞争力方面，重点提升高可靠性、高效率、长寿命设计和智能化，助力运营成本持续优化，保障整车在全场景下运行无忧。

内部运营：

①制造运营：常州工厂实现年产 100 万台电驱总成，完成从单一部件到系统集成的百万级量产跨越，支撑规模化交付。推进全流程数字化，部署 MES、QMS、LES 等 15 个管理系统，叠加 6 大 AI 防错 / 监测技术，实现原材料到成品 100%可追溯。产线实现柔性化生产，平均 15 分钟快速换型，大大提升生产与交付效率。②质量管控：启动零缺陷管理变革，覆盖研发、生产、供应链全环节，依托 PONC 方法排查浪费、降本提效，推动全员品质意识升级，转变质量管控理念。③研发迭代：继续加大研发投入，推动在研产品开发，实现高压 800V、SiC 电控和扁线、油冷电机量产，同时推进新一代产品预研，聚焦高速化、轻量化、集成化、智能化，适配多场景需求。④全球化布局：推进匈牙利、泰国工厂建设，海外研发中心投入运营，完善“研发+制造+销售”全球网络，推动产品属地化交付，拓展与国际主流车企合作。⑤经营保障：供应链推行“质量数字化、生产自动化、人员专业化、可信赖标签”策略，保障规模化交付与品质。

报告期内，公司新能源汽车动力系统业务实现销售收入约 203 亿元，同比增长约 26%。

3) 新兴业务：包括智能机器人和数字能源业务。

①智能机器人业务：包括工业机器人、机器视觉、人形机器人零部件等产品及解决方案，并推动泛人形机器人解决方案在工业场景落地。

2025 年，中国市场工业机器人销量首次突破 30 万台，重回两位数增长，但同时内外资厂商的竞争也愈加白热化。人形机器人步入“量产元年”，全球出货量快速增长，产业从技术验证转向规模化商用初期。面对行业机遇与竞争压力，公司聚焦高景气下游行业、深化头部客户合作、强化技术创新与全球化拓展，收入实现较快增长。

工业机器人及机器视觉：涵盖工业机器人（SCARA 机器人、六关节机器人、协作机器人等）、机器视觉（视觉控制器、线阵相机、S2.0 协议面阵相机、纳秒门控相机、智能相机等）等产品及解决方案

市场拓展方面：①公司重点覆盖手机、显示、锂电、硅晶、汽车及一般工业，坚持 TOP 客户策略，深度服务行业龙头，持续深挖客户价值。②SCARA 机器人在 3C、锂电、汽车电子等领域持续放量，不断巩固行业领先地位；六关节机

器人在锂电、一般工业、汽车零部件领域实现大批量应用，同时在汽车整车领域建立样板点，成为新的增长支柱。③依托公司在消费电子等领域的解决方案优势，突破了越南、韩国等市场 TOP 客户，海外市场实现高速增长；同时，积极挖掘海外食品饮料、金属加工等行业市场机会。

产品与技术方面：①推出 S35、S60、GS60 等系列大负载 SCARA 机器人，负载能力大幅提升，减速机寿命显著改善，适配锂电大负载需求。②推出首款协作机器人 U8 系列，具备超低碰撞偏移量及超高轨迹精度，满足精密涂胶、激光切割等高端场景需求。③推出 R220 大六关节压铸专机，具备耐粉尘、耐腐蚀的 IP67 防护等级和高灵敏的软浮动功能，适配汽车零部件压铸取件与喷雾工况场景。④发布 S2.0 协议小面阵相机，将车规级协议引入工业场景，具备小体积、低功耗、高稳定、高带宽等特点，适用于锂电、3C 等行业。

人形机器人：涵盖人形机器人零部件（仿生臂、关节模组、无框电机、低压直流伺服驱动器、传感器等）产品及解决方案，并推动泛人形机器人解决方案在工业场景落地

公司完成从产品预研到商业化的突破，构建核心部件全栈能力，完成无框力矩电机、低压高功率伺服驱动器、关节模组、行星滚柱丝杠、编码器等第一代零部件产品开发和交付，积极推进与人形机器人主机厂、科研机构等各类客户的送样与合作。①旋转关节模组通过优化温升控制、散热结构与可靠性设计，实现长时间稳定出力，持续工作能力处于行业领先水平。②优化电机电磁方案与绕组工艺，显著提升扭矩密度至 38Nm/kg 以上，力矩与电流响应线性优良，控制精度更高。③直线模组实现核心零部件全栈自研，可为客户提供一体化设计与一站式交付服务。④行星滚柱丝杠通过装备定制、制造工艺提升和生产技术升级，显著提高加工效率与过载能力，产品轻量化与集成水平进一步提升。⑤完成上肢七轴仿生臂开发，产品具备高负载自重比、柔顺精确力控及人机安全协同的能力，同时公司联合生态伙伴进行工业场景的探索与应用。

内部运营：

强化产能建设，推进组织整合。①大负载 SCARA 机器人、小六关节机器人、协作机器人等自动化产线落地，产能大幅提升，支撑规模化交付。②整合工业机器人、工业视觉、人形机器人业务，组建智能机器人事业部，强化技术协同与资源集中投入，构建“机器人+视觉+AI”的一体化竞争力。

②数字能源业务：包括储能及能源管理等产品及解决方案

在人工智能加速应用与全球能源转型的背景下，数字能源市场保持高速增长。公司依托在电力电子领域深厚的技术积累及丰富的工业客户资源，深耕能源“源、网、荷、储、碳”全场景，为客户提供数字化智慧能源解决方案。

储能：涵盖储能变流器、升压一体机、储能系统等产品及解决方案。

在市场拓展方面，2025 年公司在海外及国内储能电站市场取得突破性进展。①PCS 储能逆变器及升压一体机出货量突破 10GW，其中构网项目累计出货超过 1GW，单体最大项目构网规模超过 500MW，并成功实现某电网首个构网型项目落地。②储能系统累计出货量超 1GWh，标志着公司已完成从交流侧设备供应商向储能系统解决方案提供商的转变。③成功构建多个“行业+储能”融合解决方案，在矿山离网备电、石油钻井、移动储能等场景打造样板点。④海外布局扎实推进，在 20 余个国家完成样板点建设，最大单体项目中标规模达 2.6GW，成功实现了从单一国内市场到国内国际双轮驱动的战略转型。

在产品与技术方面，公司紧密跟踪电芯技术前沿趋势，持续推出多项创新成果。①重磅推出新一代 3.15MW/3.5MW 大功率集中式 PCS 及 7MW 升压一体机交流侧解决方案，占地面积减少 20%以上，降低场站热岛效应超 4℃。②发布新一代 430KW 组串式储能变流器，采用全液冷设计以优化噪声表现，能量密度提升 27%，同时满足构网过载要求，并兼容 4h/6h/8h 等多时长储能系统。③公司储能构网控制技术已获得中国电科院（标准起草单位）权威认证，并取得终端用户及海外能源市场运营机构的双重认可。④通过重构储能系统架构，推行平台化与子系统模块化设计，有效提升了产品迭代与开发效率。

能源管理及零碳：涵盖综合能源管理平台等产品及解决方案

在市场拓展方面，公司深度挖掘工业领域能源需求，积极构建零碳合作生态。①聚焦能源管理、能源优化、能源运营市场，重点攻坚新能源汽车制造、数据中心等高能耗领域，全力拓展集团型大终端用户，以优质服务驱动业绩稳步增长；②与项目开发商、资金方深化合作，依托行业领先的并网效率与高温稳定性，推动零碳微网解决方案及双循环液冷工商储系统在削峰填谷、光伏配储、台区治理等场景规模化落地；③积极探索业务新模式，把握电力现货市场机遇，构建贴合行业需求的商业模式，为业务持续拓展奠定坚实基础。

在产品与技术方面，持续推动新平台产品与解决方案的创新突破。①全面升级 EMS 平台并实现核心技术突破，打通能源资产从管理、优化到运营的全链路闭环；②推进节能解决方案标准化建设，通过平台内置算法与产品标准化设计，实现软硬件协同，灵活适配多元应用场景，提升规模化交付能力与市场竞争力；③发布能源聚合交易系统（AEMS），依托先进的负荷侧资源聚合技术与 AI 智能调度算法，实现用户侧资源的高效运营，丰富数字能源产品矩阵。

内部运营：

继续推进精细化运营体系建设，优化组织架构。①成立数字能源事业部，以经营目标为导向，旨在提升人效与组织运营效率，加速推动业务全球化布局，实现业务持续增长；②西安能源工厂 2025 年全面投产运营，采用国内首创的自动化对接测试工艺，年产能达 50GW，建立了涵盖 PCS 组装、测试及包装的全自动化产线，显著提升产品一致性与交付效率。

报告期内，新兴业务实现销售收入约 18 亿元，同比增长约 16%。

4) AI

2025 年，公司在工业 AI 技术平台与产品融合方面取得较好进展。①AI 平台建设：完成了集数据、模型、智能体的 iFG（Inovance Factory Genius，汇川工业智脑）一体化 AI 平台架构的开发，并已面向公司内部全域开放；iFG 平台实现了数科中心、智能体中心、知识库中心三大核心模块的全面打通，为 AI 规模化应用奠定坚实基础。②产品 AI 建设：iFG 平台为公司多款核心工业软件平台注入智能化能力，落地智能问答、代码生成、智能交互三大核心功能，并面向公网客户开放 AI 能力，为用户提供更高效、更智能的工业自动化整体解决方案。③研发 AI 建设：iFG 平台面向内部研发部门全面推进 AI 赋能工作，累计落地 20 余项 AI 智能体应用，覆盖代码编程、自动化测试、领域知识问答、产品资料开发等关键场景，显著提升研发业务效率，并成功培育一批 AI 金种子人才。

5) 可持续发展

2025 年度，公司可持续发展相关工作取得了显著成果。

报告期间，公司持续完善可持续发展管理体系：①积极与多元利益相关方建立沟通渠道，了解相关方期望并积极推动改善。②针对新建运营点和高风险运营点开展了可持续发展内审，重点覆盖劳工权益、职业健康与安全、环境保护与能源使用等，切实推进公司可持续发展水平提升。

报告期内，公司不断推进绿色低碳运营水平提升：①2025 年，公司成立数字能源事业部，以体系化、专业化布局能源业务，以抓住清洁技术发展机遇，同时加大力度推进自身绿色低碳运营水平。②继续推进清洁能源替代工作，报告期内公司清洁能源用量占比提升至 10.20%；公司通过提升能源清洁化水平和节能减排方式，减少了 18,167 吨二氧化碳当量的温室气体排放。③继续加强对上游供应商在温室气体减排方面的工作力度，通过绩效考核和现场赋能的方式，推动核心上游供应商温室气体排放强度同比下降 3.9%。

公司在可持续发展方面的工作得到了社会各界的广泛认可。报告期内，公司入选中国上市公司协会“2025 年上市公司可持续发展最佳案例”，同时荣获了《时代》《财富》《福布斯》等知名媒体的可持续发展相关奖项。