

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2024-062

# 深圳市汇川技术股份有限公司 2024 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利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

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	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	
电话	0755-83185787	0755-83185787	
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	
电子信箱	songjunen@inovance.com	chenchend@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）	16,183,334,477.30	12,450,888,302.52	29.98%
归属于上市公司股东的净利润（元）	2,118,060,738.46	2,076,923,359.07	1.98%

归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	2,068,488,355.12	1,867,428,397.43	10.77%
经营活动产生的现金流量净额（元）	1,827,740,235.15	748,367,345.13	144.23%
基本每股收益（元/股）	0.79	0.78	1.28%
稀释每股收益（元/股）	0.79	0.78	1.28%
加权平均净资产收益率	8.35%	9.95%	减少 1.60 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）	50,835,215,217.85	48,957,564,055.31	3.84%
归属于上市公司股东的净资产（元）	25,462,438,812.07	24,481,893,916.24	4.01%

### 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	78,272 户	报告期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	21.23%	568,472,275	-		-
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.40%	466,043,804	-	质押	9,700,000
刘国伟	境内自然人	2.98%	79,916,441	-		-
李俊田	境内自然人	2.83%	75,691,870	56,768,902		-
唐柱学	境内自然人	2.33%	62,457,890	46,843,418		-
赵锦荣	境内自然人	2.20%	58,792,528	58,792,528		-
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	2.07%	55,550,936	41,663,202	质押	11,214,817
钟进	境内自然人	1.88%	50,393,272	-		-
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 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明	公司股东钟进除通过普通证券账户持有 31,768,973 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 18,624,299 股，实际合计持有 50,393,272 股。					

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

单位：股

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								
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—易方达创业板交易型开放式指数证券投资基金	28,494,656	1.06%	66,200	0.0025%	39,275,221	1.47%	22,000	0.0008%

中国工商银行股份有限公司—华泰柏瑞沪深 300 交易型开放式指数证券投资基金	15,960,304	0.60%	8,800	0.0003%	22,206,564	0.83%	1,400	0.0001%
--	------------	-------	-------	---------	------------	-------	-------	---------

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

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 161.83 亿元，较上年同期增长 29.98%；实现营业利润 22.57 亿元，较上年同期增长 7.24%；实现归属于上市公司股东的净利润 21.18 亿元，较上年同期增长 1.98%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 20.68 亿元，较上年同期增长 10.77%；公司基本每股收益为 0.79 元，较上年同期增长 1.28%。

#### (2) 业绩影响因素

2024 年上半年，受外部环境影响，国内有效需求不足，制造业 PMI 连续低于荣枯线，行业整体需求低迷。面对复杂的外部环境，公司一方面紧抓行业与细分领域的结构性市场机会，持续发挥多产品、定制化的解决方案优势，另一方面适时调整经营策略，进一步落实精细化管理，加大了降本、控费、控人、提效的管理力度。报告期内，公司营业收入和归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润均实现较好增长。

1) 公司营业总收入同比较快增长的主要原因为：①得益于新能源汽车渗透率持续提升，下游客户定点车型 SOP 放量，公司新能源汽车业务收入同比实现快速增长；②得益于传统行业订单较好增长，通用自动化业务同比实现稳健增长。

2) 公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润较好增长的主要原因为：①公司营业收入同比取得较快增长；②公司在大力投入国际化、能源管理、数字化等战略业务的同时，对费用进行总体调控，公司销售、管理、研发等费用增速低于收入增速；③由于计提的应收账款坏账准备同比减少，公司信用减值损失同比下降。

### (3) 主要经营工作总结

#### 1) 主要业务经营情况

**①通用自动化业务：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。**

2024 年上半年，受宏观经济影响，中国工业自动化市场需求疲软，市场竞争加剧。公司通用自动化事业部积极应对，承压前行，凭借国产龙头品牌及多产品综合解决方案优势，抓住了下游传统行业的结构性机会，同时“战区+行业”作战模式有效落地，该业务实现稳健增长。

在市场拓展方面：①持续发挥行业解决方案的优势，抓住了部分传统行业弱复苏和结构性增长机会，通用自动化业务中的先进 SBU 板块、高端 SBU 板块均实现较快增长，公司在工程机械、纺织、机床、注塑机、陶瓷、金属制品与线缆、食品饮料、空压机等 20 多个细分行业的订单实现较好增长，行业份额进一步提升。②有效推动“战区”管理模式落地，充分激发“战区”模式下的平台与渠道优势，促成散单市场订单快速落地，通用销售 SBU 板块实现快速增长。③坚定推动大客户战略合作，与食品饮料、玻璃、印刷包装等行业头部 OEM/终端客户达成战略合作关系，就推动该行业自动化、数字化和智能化等方面展开深度联合攻关。④坚定“渠道为王”的发展策略，致力于构建可持续发展的渠道体系，助力渠道业务规划和能力的提升，推动生态合作伙伴的共赢。⑤深度跟踪国内工业客户出海潮流，梳理了上百家客户海外业务机会点，“借船出海”业务得到有效落地。

在产品与技术方面：①驱动类产品进一步夯实市场地位：上半年在市场需求下滑的态势下，公司伺服系统与低压变频器均逆势增长；其中，伺服系统市场份额 27.6%，低压变频器市场份额 19.6%，均位列中国市场第一。②新产品销售推进良好：依托高效的产品组合销售策略和客户协同，公司工业机器人、高效电机、视觉产品、气动产品、精密机械产品等品类均实现快速增长；其中，工业机器人整体份额跨入中国市场前三，SCARA 机器人切入海外市场形成批量销售，六关节机器人持续放量并切入汽车电子产线应用。③积极布局创新性新产品：发布了 MV33 系列 Vplus-Pin 扁线永磁同步电机，率先将扁线发卡技术应用于低压工业场景中；推出了多款六关节机器人，最高负载可达 300KG，可广泛应用于汽车装备、锂电、光伏、物流、一般工业的大负载点焊、铆接等工艺；成功开发 3MW 高压永磁半直驱立磨驱动系统（HD93S 系列高性能高压变频器+永磁同步半直驱电机）并通过客户实际应用测试，实现了国内立磨驱动系统国产化。

在内部运营方面：①积极推进 LTC/MCR 等流程在业务中落地，搭建敏捷高效的流程型组织平台，支撑公司长远发展。②深化“战区”运作模式，继续发挥公司销售平台优势，同时启动“行业线+”变革，致力于打造行业代差级解决方案竞争力。

报告期内，公司通用自动化业务实现销售收入约 75 亿元，同比增长约 10%，其中，通用变频器实现销售收入约 25 亿元，通用伺服系统实现销售收入约 30 亿元，PLC&HMI 实现销售收入约 6.9 亿元，工业机器人（含精密机械）实现销售收入约 5.8 亿元。

**②新能源汽车业务：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）。**

2024 年上半年，新能源汽车行业保持较快增长，其中插电式/增程式混合动力市场的增速尤其突出，行业整体渗透率持续提升。公司新能源乘用车业务，得益于客户定点插电式/增程式混动车型快速放量及公司交付保障，收入取得快速增长；另外，随着新能源商用车业务的持续深耕，收入也取得快速增长。

新能源乘用车领域：

在市场拓展方面：①定点的插电式/增程式混动车型 SOP 放量，使得销售收入实现快速增长。②客户结构呈现多样

化发展，形成规模化销售的客户数量继续提升，来自国内新势力车企客户、国内传统车企客户、海外车企客户订单均快速增长。③销售产品多点开花，电控和电驱总成产品继续保持快速增长，电机和电源产品加速放量，其中电源产品增长尤为突出。④在定点方面，乘用车新增多个海内外客户主流平台项目定点，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。

在产品与技术方面：①截至 2024 年上半年，公司总成、电机、电控与电源等产品均完成了新平台的迭代，第四代产品平台全面实现 SOP，并全部开始大批量交付。②启动了第五代平台的预研工作。第五代平台产品主要包括：a) 第五代动力总成平台：该平台兼容单电机/双电机方案，并搭配最新一代自研高压 SiC 功率模块，电机最高转速在第四代 21000 rpm 转速的基础上将进一步提高；b) 第五代单电机控制器平台：基于模块化的设计理念，功率密度相比第四代电机控制器提升超过 20%，同时在智能化方面进行升级和突破。③第五代电源平台：全面升级为采用 GaN 功率器件的 OBC 和 DCDC 电源二合一产品，相比第四代电源平台，功率密度提升超过 20%。2024 年下半年第五代平台的各个产品会陆续推出 A 样样件，并搭载潜在客户车型进行冬季测试。

#### 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，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。根据工信部数据显示，2024 年 1-6 月份，公司的新能源物流车总成装机量高达 75,676 台，市场份额提升至 47%，位居榜首。②在国内新能源重卡领域，突破了多家头部客户，电控发货量同比增长 220%。③在技术平台方面，预研 120 万公里设计寿命相关技术，以及针对中重卡的电机电控高振动、功能安全、信息安全、域控集成、芯片集成等技术。④在产品方面，在研 800V 电压平台域控多合一控制器和扁线油冷电机产品，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。②在产能扩充方面，国内外工厂整体产能快速爬坡：常州工厂一期和二期项目全部投产，泰国工厂量产下线，匈牙利工厂按计划推进中。③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 60 亿元，同比增长超 100%。

**③智慧电梯业务：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。**

2024 年上半年，受房地产形势影响，电梯行业市场需求呈现下滑态势。公司电梯事业部承压前行，采取积极的拓展策略应对不利的市场环境，上半年智慧电梯业务收入略有下降，优于行业水平。

在市场拓展方面：①大配套业务持续实现较快增长，同比增长 25%；控制系统业务实现稳健增长。②持续探索电梯存量市场的机会点及商业模式，包括提升配件业务产值、开拓跨国企业 MOD 业务、打造电梯智能化技术平台和建设数字化样板点，上半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持续推进产品及解决方案升级迭代，推出了“极光”家用梯创新解决方案，推动家用电梯向更加智能、安全、舒适、节能的方向发展。②推出了无机房客梯解决方案，引入无接触器新技术，带来更静音、舒适、安全的乘梯体验。③推出了消防员电梯解决方案，符合最新的消防员电梯国家标准，满足消防员电梯的特殊应用场景对安全、可靠性等要求。

在内部运营方面：①建设 BST 服务平台&海外服务平台，打造全球一体化服务竞争力。②匈牙利工厂逐渐释放产能，

初步确定在印度、北美区域建立本土制造能力和仓储能力，未来将更好地满足海外电梯客户快速交付的需求，持续支撑公司海外战略的推进。

报告期内，公司智慧电梯业务实现销售收入约 23 亿元，同比下滑约 2%。

#### ④轨道交通业务：产品包括牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等牵引系统。

2024 年上半年，受经济形势及国家宏观政策调控影响，基础建设投资审批收紧，在建项目进度放缓。经纬轨道积极应对，保障在手项目交付的同时，聚焦年度重点工作，紧抓市场动态，在主流市场做好运营和业务储备，蓄力待发。

在市场拓展方面：①苏州地铁 4 号线增购 10 列列车，搭载经纬轨道自研的永磁同步牵引系统，已正式上线运营，助力苏州地铁迈入永磁时代。②积极开拓市域牵引市场，上半年重点跟进台州以及深圳市域项目；同时抓牢绿色城轨发展机遇以及国产化趋势，全面推广永磁牵引系统以及统型方案，努力获取高质量订单。③成立新业务拓展线，实现拓展线+战区高效协作，积极推广智能环控、双向交流、空调控制器、维保改造等新业务。目前已在苏州和深圳获取智能环控试点机会，并在合肥首次获得空调控制器批量订单，逐步实现从单一牵引系统向多解决方案拓展转变。

在产品与技术方面：①完成永磁牵引系统 2.0 版本、2m1 高频辅助变流器 4.0 版本迭代优化，在轻量化、小型化、低成本方面大幅提升竞争力；②完成了市域集成式牵引变流器、中低运量牵引系统、“健康管理”数字化诊断平台等新产品开发，其中健康管理在国内率先应用了“AI 数据驱动实现轴承故障检测”功能，进一步提升主航道产品竞争力。

在内部运营方面：①成立了成本委员会，从 0-1 打造从标前引导、合同谈判到项目交付端到端的成本管理体系，推动从获取订单向获取高质量订单转变。②发挥集团资源和平台优势，深耕轨交行业，落实轨交事业部+模式，建立与集团其他事业部的联动作战机制。③在深圳、广州等地搭建了电机产能，为后续订单交付提供保障。

报告期内，公司轨道交通业务实现营业收入约 2.2 亿元，同比增长约 8%。

#### ⑤国际化

2024 年上半年，随着国际化战略的持续落地，海外业务体系不断完善，客户资源持续扩张，为海外业务的发展奠定坚实基础。

在全球布局方面：公司继续围绕东亚、东南亚、印度、中东北非、欧洲、美洲等区域，通过“Globallocal”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。公司在 2024 年上半年：①新设越南等子公司及办事处，并在泰国新建汇川联合动力工厂，目前已在全球设立 18 家子公司及办事处，支撑海外业务拓展；②加强渠道发展与管理，优化现有渠道质量，发展战略认同、能够共同成长的合作伙伴；③新落地 10 家联保中心，目前已在全球拥有 26 家联保中心，提供本地备件支持及现场技术服务，满足全球 24 小时内线上服务响应。

在市场拓展方面：①公司不断提升现有产品的性能及功能，以满足海外市场的不断变化和海外客户的多元化需求。新推出的国际版产品可满足功能安全、宽电压、高可靠及高性能应用，助力海外市场销售。②公司“行业线出海”与“借船出海”策略持续落地，行业 TOP 客户接连突破。在印度、韩国、东南亚等市场，通过行业线出海的方式持续在电梯、注塑机、手机 3C、车用空调、物流、测试台、纺织等行业获得批量订单，在陶瓷、风电、港口、水泥、印包等行业建立了样板点；在欧洲市场，与测试台、纺织、空调与制冷、注塑机等行业全球 TOP 客户建立了良好的合作关系，部分项目已获得批量订单。

报告期内，公司海外业务总收入约 9.5 亿元，同比增长约 17%，占公司总营业收入约 6%。

## ⑥ 数字化

2024 年上半年，公司数字化业务持续深耕工业领域的数字装备、数字能源和数字工厂三大业务方向，依托 InoCube 平台和工业自动化领域优势，打造有竞争力的产品和解决方案，为工业用户提供“易用、易部署、用得起”的数自融合解决方案。

在市场拓展方面：①在数字装备方向，推出工业互联网实训系统、设备后服务管理系统、空压机性能测试系统、网焊机工艺管理等解决方案，聚焦工业痛点场景，以设备全生命周期管理为导向，不断丰富产品及解决方案。②在数字能源方向，推出的 InoFEMS 数字能源管理系统，在汽车、锂电、钢铁等行业实现多个项目落地，为终端用户与能源投资商提供管理、优化、运营全套解决方案，帮助用户实现节能降碳目标，为企业的数字化管理提供数据基础。③在数字工厂方向，数字岸电、数字港口解决方案、数字化水处理、蒸汽定型节能等数自融合产品和解决方案已在港口、冶金、市政环保行业批量落地；智能产线分析产品在光伏行业 TOP 客户批量落地，并在消费电子、汽车装备行业打造样板点；新开发的染机集控等产品，也在行业 TOP 客户进行样板点试用。

在产品与技术方面：①持续迭代 InoCube 数字化平台，完善了面向行业云平台的业务运营和运维能力，包括多应用、多租户适配的全生命周期管理，以及面向第三方遗留系统的集成改造。②基于 InoCube 数字化平台构建 Web 端、移动端、边缘应用能力，提升可视化构建工具的易用性，持续降低应用构建的门槛，提升构建应用效率。

## ⑦ 能源管理

2024 年上半年，公司能源管理业务继续依托在电力电子领域的深厚积累，聚焦能源领域“源、网、荷、储”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在源侧和网侧方面：完成预期销售任务，PCS 出货量达到 4GW，并积极探索海外业务；组串式储能一体机正式发布并实现批量销售。②在工商业储能方面：第二代全新产品“智能全液冷工商业储能一体机”正式发布，与业内多个投资开发渠道形成批量合作订单；面向工商业离散客户群体推出的峰谷套利方案与离网备电方案也获得落地应用。③在户储方面：与产业链伙伴建立合作关系，通过“借船出海”的方式合作开发户用光储产品，形成批量销售，打进海外市场；开发完成针对海外大用户、离网等多场景的光储产品专机，深度布局户用光储市场。④在研发方面：完成了构网型变流器的相关测试和相关认证工作，持续打造了储能产品竞争力。

**⑧ 可持续发展：**在 2024 年上半年，公司持续推进可持续发展相关工作：①积极研究《上市公司可持续发展报告指引》、《IFRS 可持续披露准则》、CBAM、欧盟电池法案、CSRD 等准则和法规，提前布局，积极应对；②加大可持续的供应链建设，通过供应商大会宣导、修订供应商准入标准和供应商年度审核标准、修订供应商合约等方式，进一步加强对上游供应商的可持续发展管理力度；③在应对气候变化方面，公司开展了年度全范围碳盘查工作，并聘请第三方对主要运营点温室气体排放进行了核证，经过核证的温室气体排放达到了上年度公司总排放量的 71.5%；公司主要运营点苏州汇川于 6 月通过了 ISO 50001 能源管理体系认证，岳阳工厂 6.8MWp 分布式光伏也于同月并网发电；④公司在可持续发展的工作得到了外部评级机构的认可，公司连续两年入选标准普尔《可持续发展年鉴（中国版）》，晨星 Sustainalytics 评分从 2023 年下半年的 28 分下调至 23.3 分（分越低代表风险越低）。