

证券代码：300124

证券简称：汇川技术

公告编号：2020-023

深圳市汇川技术股份有限公司 2019 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。

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员对年度报告无异议，保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

立信会计师事务所（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，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以利润分配方案未来实施时股权登记日的公司总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.8 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	吴妮妮	

办公地址	深圳市宝安区新安街道留仙二路鸿威工业园 E 栋厂房 1、2、3、4、5 楼	深圳市宝安区新安街道留仙二路鸿威工业园 E 栋厂房 1、2、3、4、5 楼
传真	0755-83185659	0755-83185659
电话	0755-83185787	0755-83185521
电子信箱	songjunen@inovance.com	wunini@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

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 17 年的发展，公司业务分为：通用自动化业务、电梯电气大配套业务、新能源汽车业务、工业机器人业务、轨道交通业务。产品包括：变频器、伺服系统、控制系统、一体化专机、高性能电机、编码器、工业机器人、精密机械、电驱&电源总成系统、牵引系统等产品与解决方案，广泛应用于工业领域的各行各业。

2019 年，公司实现营业总收入 7,390,370,858.40 元，比上年同期增长 25.81%；实现营业利润 1,047,323,684.92 元，比上年同期下降 18.35%。2019 年 7 月公司新增并表全资子公司上海贝思特，如果不包含贝思特并表影响，公司实现营业收入 5,985,855,520.55 元，比上年同期增长 1.90%，与公司所处行业的总体发展水平相当。

① 通用自动化业务

产品包括：各种变频器、伺服系统、控制系统、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。主要的下游行业涵盖：空压机、3C 制造、锂电、起重、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。通用自动化业务涵盖的产品多，服务的下游行业也很多，业务比较复杂，公司在该业务领域主要采取“行业行销+技术营销”、“工控+工艺”等营销模式。由于该业务的主要竞争对手是外资品牌，所以该业务存在着较大的成长机会，属于成长型业务。

② 电梯电气大配套业务

产品包括：电梯一体化控制器（专用变频器）、人机界面、门系统、控制柜、线缆线束、井道电气、电梯互联网等产品。主要为电梯制造商和电梯后服务市场提供综合电气大配套解决方案。2019 年公司收购了上海贝思特，完善了人机界面、门系统、线缆线束等产品系列。由于电梯行业发展受到房地产市场影响较大，且公司的电梯一体化控制器、人机界面的市场占有率较高，所以电梯电气大配套业务属于成熟型业务。

③ 新能源汽车业务

产品包括：电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC 电源、五合一控制器、电驱总成、电源总成等。主要为新能源商用车（包括新能源客车与新能源物流车）、新能源乘用车提供低成本、高品质的综合产品解决方案与服务。相对来说，我国的新能源商用车市场发展比较成熟，公司在行业处于领先地位。新能源乘用车还处于市场发展的初期阶段，市场规模还比较小，公司新能源乘用车业务处于战略投入期。未来，新能源乘用车业务有望成为公司新的增长点。

④ 工业机器人业务

产品包括：机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杠、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件、整机解决方案，下游行业涵盖 3C 制造、锂电、光伏、LED、纺织等。目前公司工业机器人业务处于战略投入期，未来有着较大的发展潜力。

⑤ 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。主要为地铁、轻轨等提供牵引系统与服务。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如下图所示：

领域/行业	所属公司业务板块	产品类别	主营产品系列	下游行业
工业自动化	通用自动化事业部	变频器类	通用低压变频器、中高压变频器、行业专机等	空压机、起重、机床、金属制品、电线电缆、纺织化纤、印刷包装、塑胶、建材、煤矿、冶金、化工、市政、石油等
		伺服系统类	通用伺服系统	3C 制造设备、机器人/机械手、锂电设备、LED 设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、食品机械、注塑机、压力机等
			专用伺服系统（电液行业专用）	
		控制技术类	PLC、视觉系统	3C 制造设备、印刷设备、包装设备、机床、纺织机械、汽车制造、锂电设备、LED 设备、机器人/机械手等
			HMI	
		传感器类	光电编码器、开关	电梯、机床、纺织机械、电子设备等
		工业互联网类	工业云、应用开发平台、信息化管理平台	电梯、空压机、注塑机等
			智能硬件	
工业机器人	工业机器人事业部	核心部件类	机器人控制系统、视觉控制系统、精密丝杠	工业机器人、机械手、3C 制造设备等
		整机类	SCARA 机器人、六关节机器人	3C 制造设备、锂电设备、LED 设备等
电梯	电梯事业部	变频器类	电梯一体化相关产品	电梯
		电气配套类	人机界面、门系统、线束线缆、井道电气等产品	
新能源汽车	联合动力	电机控制类	电机控制器、高性能电机、五合一、动力总成	新能源汽车
		电源类	DC/DC、OBC、电源总成	
轨道交通	经纬轨道	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

报告期内，公司所从事的主营业务没有发生变化。

2、经营模式

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，以 TOP 客户价值需求为导向，立足国内，拓展国际，为全球客户提供创新的解决方案与服务，追求规模和利润双增长。

（1）研发模式

公司产品分为标准化产品与定制化产品，产品开发采用基于 IPD 的开发模式，根据宏观行业分析、公司战略规划、客户关键需求分析、技术发展方向分析和竞争策略分析，引导公司进行技术储备和产品开发。

产品开发流程分为四个阶段：概念阶段、计划阶段、样机开发阶段、中试阶段，在产品开发流程中坚持 TOP 客户价值需求导向、产品平台化导向、基于平台产品的客户化定制能力导向。

公司研发涵盖“技术研究、平台产品开发、定制化产品开发”。通过技术研究和预研，跟进国际领先技术，补齐关键技术短板，并对关键器件进行前瞻性研究；通过平台产品开发，搭建高性能、高可靠性、低成本的标准化平台产品，为客户提

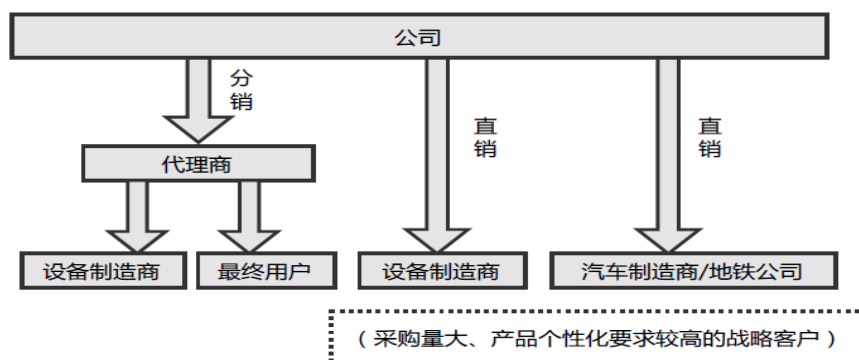
供综合产品解决方案；通过定制化产品开发，为行业客户提供创新的定制化解决方案。

（2）供应链管理模式

公司持续建设先进的供应链管理模式的，基于质量管理、交付管理、成本管理的全流程运作体系保证了产品的高品质、低成本和快速交付的竞争优势。建立了以计划、采购、制造、质量、工艺、物流为核心业务的扁平化生产组织，高效柔性地保障市场要货需求。根据产品交付特点不同，生产模式为“订单+安全库存”模式。

（3）销售与服务模式

由于公司产品下游应用极其广泛，用户遍布众多行业，地域分布广，公司大部分产品是通过分销方式进行销售，即通过代理商/经销商/系统集成商将产品销售给客户。而对少数采购量大、产品个性化要求较高的战略客户则采取直销方式。从产品服务的领域来看，一般来说在工业自动化、工业机器人、电梯领域，公司的销售方式以分销为主，直销为辅。在新能源汽车、轨道交通领域，公司的销售方式主要为直销模式。



3、主要的业绩驱动因素

2019 年影响公司业绩的主要因素：受宏观环境与产业政策影响的行业总体需求、公司自身的竞争能力。

（1）行业需求

① 工业自动化领域

工业自动化产品所服务的下游行业很多，产品应用相当广泛，所以其市场需求与国内宏观经济形势密切相关。近几年我国经济增速放缓，产业处于结构调整期，对工业自动化市场需求造成不利影响。2019 年贸易战升级，我国经济下行压力进一步增大，制造业受到冲击，工业自动化市场需求出现了较大的波动。受此影响，公司工业自动化领域的相关产品增速放缓或出现了下滑。

② 电梯领域

近年，受房地产调控政策影响，我国电梯行业增速下降，进入稳定发展期。但是电梯行业受益于新型城镇化进程加快、公共基础设施建设拉动、建筑住宅电梯配比率不断提高、旧楼加装电梯、改造及维保需求增长等因素，2019 年电梯行业仍然保持增长。受此影响，公司的电梯一体化、人机界面等产品的销售收入也实现增长。

③ 新能源汽车领域

2016 年以来，财政部等四部委建立了新能源汽车补贴政策动态调整机制。2019 年 3 月 26 日，四部委发布了新能源汽车新的补贴政策，明确了补贴退坡的标准和过渡期安排。该补贴政策对 2019 年的新能源汽车行业产生了较大的不利影响，行业需求下滑，市场竞争加剧。2019 年我国新能源汽车的产销量同比下降 2.3% 和 4%。受此影响，公司的新能源汽车业务同比出现下滑。

（2）公司自身的竞争优势

经过 17 年发展，公司在核心技术、行业品牌、管理上取得了一定的领先优势。

通过高比例研发投入，公司在电机驱动与控制、电力电子、工业网络通讯等核心技术方面取得了领先优势，并且通过提供创新的行业专机或“工控+工艺”的综合产品解决方案，在电梯、空压机、纺织、起重、3C 制造、锂电、硅晶、新能源汽车等行业确定了领先地位。比如，公司电梯一体化控制器、新能源汽车集成式电机控制器、空压机一体化控制器、车用空调专机等产品已经成为行业标杆产品。公司成为了中国领先的工业自动化产品供应商和新能源汽车电控产品供应商。

另外，经过多年的行业深耕与积累，公司在战略规划、研发管理、行业线运作、供应链管理方面有着一定的管理优势。2019 年，公司又引入外部顾问，实施管理变革。公司变革的目的是通过搭建敏捷的流程型组织和行业领先的管理体系，让客户更满意，运营更高效，为公司未来高质量的可持续发展奠定坚实基础。我们相信，随着管理变革项目的推进，公司的管理水平还会上一个新的台阶。

4、报告期内，公司所属行业的发展状况、周期性特点以及公司所处的行业地位

公司业务所处的行业均无明显的周期性及季节性特征，就主要行业发展状况及公司所处行业地位来看，如下：

工业自动化行业

公司主要为智能装备或工厂自动化提供工业自动化产品，包括各类变频器、伺服系统、控制系统、工业视觉系统、高性能电机、编码器等核心部件及电气解决方案。目前使用工业自动化产品容量较大的几个行业有、3C 制造、纺织、电梯、空压机、起重、机床、印包、冶金、石化、市政、建材等。工业自动化产品市场需求与下游行业的产能扩张、设备升级换代、产线自动化与智能化水平提升等因素密切相关。设备需求量越大、自动化与智能化水平越高，其使用的工业自动化产品就越多。总的来说，工业自动化产品需求受宏观经济发展影响较大。

受到我国经济增速放缓和贸易战影响，2019 年工业自动化产品需求出现下滑。根据工控网的数据，2019 年中国低压变频器市场规模约 203 亿元，同比增长 0.43%；伺服系统的市场规模约 110 亿元，同比下降 5.6%；PLC 市场规模约 113 亿元，同比下降 2%。

工业自动化产品在欧美日等国家发展相当成熟，在我国也有 30 多年的发展历史，市场竞争比较激烈。在高端应用市场，仍然是外资品牌占据领先地位。公司在工业自动化领域的竞争对手主要是外资品牌供应商，包括安川、三菱、松下、西门子、ABB、施耐德、台达等。2019 年公司变频器产品在中国市场的份额处于前三名；伺服系统在中国市场份额处于前五名。公司变频器、伺服系统产品的市场占有率均位居内资品牌第一名。

电梯行业

公司在电梯行业的产品主要包括电梯一体化、人机界面、门系统、线束线缆、井道电气、电气大配套。随着房地产投资放缓，电梯行业市场竞争加剧，行业面临洗牌局面。随着电梯保有量持续增长，老旧电梯逐年增多，政府及社会日益关注和重视电梯质量安全问题，行政监管力度不断加强。整梯制造企业需要打造全面的运营能力，包括市场、技术、成本控制、服务等，否则很难存活下去。企业的发展重心也由制造为主向品牌运营与服务运营延伸。

受到电梯行业发展影响，电梯零部件企业之间的竞争也十分激烈。公司在电梯零部件领域的主要竞争对手为国产品牌供应商。基于加强成本管控、优化资源配置、提升产品系统质量安全以及业务聚焦等因素考虑，今后将会有越来越多的外资品牌及国产品牌电梯厂商选择将更多的零部件业务外包给专业的供应商，并且更倾向于采用一体化、大配套的模式。电梯零部件行业格局将会有所变化，市场集中度有望不断提升，能够为客户提供个性化和多元化产品、大配套和整体解决方案、一站式的售后和增值服务的电梯配套供应商将获得更强大的生命力。该类供应商竞争优势未来更加突显，其市场占有率也将会不断提高。

通过收购上海贝思特，公司能够为电梯客户提供包括电梯一体化控制器、人机界面、门系统、线缆线束在内的电气大配套解决方案。公司的电梯一体化控制器产品、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。

新能源汽车行业

公司在新能源汽车行业的产品主要包括各种电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC 电源及总成系统等，公司产品广泛应用于新能源客车、物流车、乘用车领域。

2016 年 12 月，国务院批复与公布的《十三五国家战略性新兴产业发展规划》中明确指出：2020 年我国新能源汽车实现当年产销 200 万辆以上，形成一批有国际竞争力的整车和关键零部件企业。2019 年 12 月，工信部发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》（征求意见稿），新规划显示 2025 年新能源汽车新车销量占比达到 25%左右，为推动新能源汽车产业高质量、可持续发展提供了政策支撑，新能源汽车行业长期向好的趋势没有改变。

受补贴退坡影响，2019 年我国新能源汽车产销分别达到 124.2 万辆和 120.6 万辆，同比分别下降 2.3%和 4%（数据来源于中汽协）。近期，财政部等四部委联合发布《关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，其中指出将新能源汽车财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底，为行业发展提供了政策支撑。

尽管新能源汽车行业发展受到政策支撑，但新能源汽车的电机电控产品竞争十分激烈。在新能源商用车领域，公司的主要竞争对手是内资品牌供应商；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。经过多年的努力与积累，公司的新能源汽车电机控制器产品在新能源客车、物流车、乘用车领域均已实现大批量销售，公司已经成为国内领先的新能源汽车电机控制器、电机、动力总成产品供应商。

工业机器人行业

公司的工业机器人产品包括机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杠、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件及一体化解决方案。受到汽车产业下滑和电子产业需求乏力影响，工业机器人需求自 2018 年 9 月开始进入低谷期，产量同比减少了 16.4%。此后工业机器人产量持续下滑，直至 2019 年 10 月才有所转变。受此影响，2019 年工业机器人行业需求出现下降。

虽然工业机器人需求受下游投资影响较大，但我国作为全球的制造业中心，劳动力成本上升及劳动人口紧缺将是工业机器人行业发展的长期驱动力，工业机器人行业长期向好的发展趋势没有改变。

公司在报告期内，凭借对下游行业的深刻理解以及“核心部件+整机+工艺”的竞争优势，公司的工业机器人产品在手机制造、锂电等行业均已实现批量销售。

轨道交通行业

公司在轨道交通领域主要为城市地铁、有轨电车、动车组车辆提供配套的牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等轨道交通牵引与控制系统。

轨道交通行业的发展速度和规模与国家产业政策和投资规模密切相关，中国轨道交通市场空间广阔。截止 2019 年 12 月 31 日，国内累计有 40 个城市开通城轨交通运营线路 6730.27 公里。2019 年，新增了温州、济南、常州、徐州、呼和浩特 5 个城市开通运营城轨交通，全年新增运营线路总长共 968.77 公里。按照系统制式来看，已开通的运营线路中，地铁 5187.02 公里，轻轨 255.40 公里，单轨 98.5 公里，市域快轨 715.61 公里，有轨电车 405.64 公里，磁悬浮交通 57.9 公里，APM10.2 公里。其中 2019 年新增的运营线路中，地铁 832.72 公里，市域快轨 59.11 公里，有轨电车 76.94 公里。综合上述数据可以看出，城市轨道交通目前仍然以地铁制式为主。按照一公里配列车进行计算，预计 2020-2023 年牵引招标总公里数约 4480 公里，牵引系统市场总容量约 282 亿（每列车按照 500 万预估）。

公司凭借对电机驱动与控制技术的深刻理解，可以对轨道交通的牵引与控制系统核心技术进行开发与创新，提高高端智能装备国产化程度，推动行业健康、快速发展。另外，公司作为本土企业，与行业内部分外资企业相比，拥有国产化政策支持、性价比高、客户需求响应及时等优势。公司已经成为国内极少数掌握牵引系统核心技术且具备运营业绩的牵引系统供应商。

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

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	7,390,370,858.40	5,874,357,770.64	25.81%	4,777,295,690.69
归属于上市公司股东的净利润	951,936,269.85	1,166,898,440.51	-18.42%	1,060,041,825.69
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	810,656,636.39	1,051,199,882.49	-22.88%	927,828,120.65
经营活动产生的现金流量净额	1,361,181,323.10	471,289,817.62	188.82%	491,678,218.04
基本每股收益（元/股）	0.58	0.71	-18.31%	0.65
稀释每股收益（元/股）	0.58	0.71	-18.31%	0.65
加权平均净资产收益率	13.79%	19.99%	-6.20%	20.98%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	14,886,010,461.09	10,329,353,235.34	44.11%	9,047,119,842.62
归属于上市公司股东的净资产	8,617,850,035.17	6,242,094,003.77	38.06%	5,426,239,410.33

(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	1,099,937,381.46	1,618,988,250.39	2,189,375,364.01	2,482,069,862.54
归属于上市公司股东的净利润	129,145,489.46	269,380,521.14	247,479,267.29	305,930,991.96
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	101,302,970.93	242,538,782.39	221,519,642.87	245,295,240.20
经营活动产生的现金流量净额	21,492,247.42	177,336,573.08	362,864,559.37	799,487,943.23

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	22,925 户	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	25,899 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
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	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
深圳市汇川投资有限公司	境内非国有法人	17.90%	310,146,935	0	质押	27,760,000	

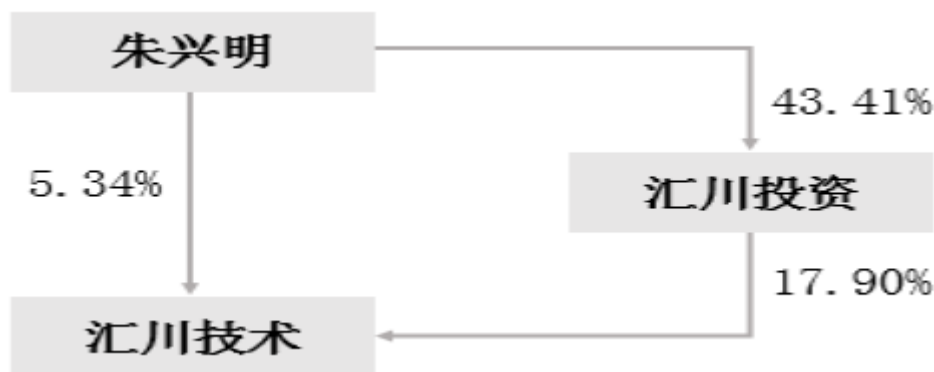
香港中央结算有限公司	境外法人	10.88%	188,531,518	0		
朱兴明	境内自然人	5.34%	92,562,967	69,422,225	质押	32,685,000
刘国伟	境内自然人	3.07%	53,277,627	39,958,220		
李俊田	境内自然人	3.03%	52,506,663	39,379,997	质押	11,510,000
赵锦荣	境内自然人	2.75%	47,641,024	47,641,024		
刘迎新	境内自然人	2.55%	44,267,707	37,292,969	质押	22,322,155
唐柱学	境内自然人	2.48%	43,016,543	250,000		
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.70%	29,474,802	0		
李芬	境内自然人	1.59%	27,590,049	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中，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；2015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、潘昇等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；其他自然人股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。				

(2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

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



5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

报告期内，公司实现营业总收入 73.90 亿元，较上年同期增长 25.81%；实现营业利润 10.47 亿元，较上年同期下降 18.35%；实现利润总额 10.56 亿元，较上年同期下降 17.75%；实现归属于上市公司股东的净利润 9.52 亿元，较上年同期下降 18.42%；公司基本每股收益为 0.58 元，较上年同期下降 18.31%。

本期新增合并主体贝思特（从 2019 年 7 月将其纳入合并报表范围），导致营业收入较上年同期有较快增长。本期公司产品综合毛利率同比降低、人员费用与财务费用同比增加、收到的增值税软件退税金额减少，导致公司归属于上市公司股东的净利润同比降低。

报告期内主要经营工作

2019 年是公司近十年来经营压力最大的一年。受到经济周期、产业政策调整与贸易摩擦等多重因素叠加影响，我国制造业整体投资处于较低水平，工业自动化相关产品的市场需求受到影响。面对外部不利的经营环境，公司适时调整经营策略，实施管理变革，以管理的不确定性应对外部环境的不确定性。报告期内，公司主要事业部与职能部门的经营管理情况如下：

（1）通用自动化业务：包括高端制造业 SBU、先进制造业 SBU、重工 SBU、电液 SBU（2019 年将电液业务并入到通用自动化业务）、纺织 SBU、区域销售 SBU。产品涵盖通用变频器、通用伺服系统、电液伺服系统、PLC&HMI、高性能电机等产品及解决方案。

为了应对外界变化，事业部制定了“上顶下沉”的经营策略，聚焦行业 TOP 客户，深耕区域散单市场，推行“行业+区域”协同的营销策略。同时，组织架构也做了相应的调整，以保障经营策略的落地。

面对需求较好的下游行业，如空调制冷、风电、起重、锂电、包装等，事业部利用“行业专机”或“工控+工艺”的产品解决方案，提升了客户 TVO 价值，形成了创新、快速、综合成本低的竞争优势，行业销售取得了较快增长，部分 TOP 客户的市场份额也得到了快速提升。

面对需求较差的下游行业，如手机制造、车用空调、机床、TP、冶金等，公司聚焦挖掘新机会，做好产品解决方案的优化，为 2020 年的增长做准备。由于受到下游行业投资下滑影响，公司在手机制造、车用空调、机床、TP、冶金等行业的销售出现了下滑。

2019 年，通用自动化业务（含电液 SBU）实现销售收入约 29 亿元，其中，通用变频实现销售收入 15.5 亿元，通用伺服实现销售收入 8.7 亿元，PLC&HMI 实现销售收入 1.97 亿元，电液伺服系统实现销售收入 2.75 亿元。

（2）电梯电气大配套业务：包括公司原电梯事业部与贝思特两个业务板块，产品涵盖各种电梯一体化控制器、人机界面、门系统、控制柜、线缆等产品及解决方案。

2019 年，电梯事业部围绕“固本增效，着眼未来”的经营思路，在全球整体电梯市场需求波动不大的情况下，持续落实四大经营计划：①进一步夯实民族品牌电梯企业的多产品销售，②加强跨国企业的精耕细作，③扩大海外大配套的销售份额，④增强后市场部件的销售。上述经营计划得到有效的落地，并取得了较好的效果。同时，事业部对内也实施了一系列的变革，在精益运营上取得了初步成效，主要体现在：通过降低生产成本提高制造经营效益，通过优化人员配比提高管理效益，通过优化产品结构提高产品收益。

2019 年公司完成对贝思特的收购，并归入公司电梯事业部的管理中。收购完成后，进行了一系列的组织及产品融合，形成了一个统一的销售组织，面向四个主要的市场：跨国企业市场、中小企业市场、海外市场、后服务市场；划分了四个产品线：控制系统、电气、线缆、门机，并构建了一个新的运营组织即大配套中心。总体上看，无论是销售端还是产品端，报告期的协同效应达到了预期。

在报告期内，电梯业务（含贝思特并表贡献）实现销售收入 28.2 亿元，进一步巩固了公司在电梯行业的领先地位。其中公司原电梯事业部实现销售收入 14.2 亿元。

（3）新能源汽车业务：包括新能源客车、物流车、乘用车的电机控制器、高性能电机、DC/DC 电源、OBC、三合一动力总成、电源总成等产品及解决方案。

2019 年 3 月 26 日发布了新能源汽车新的补贴政策，国家补贴退坡 50%以上，同时取消了地补，对应整体退坡幅度在 60%以上，对新能源汽车行业产生了很大的影响，市场竞争日益加剧，行业盈利水平进一步恶化。2019 年新能源汽车总体销量下滑约 4%，其中商用车下滑较大。

为了应对行业补贴不断下降带来的影响，持续提高公司精益经营能力，事业部制定了聚焦战略客户和优质项目的策略，

通过组织变革和开发有价值的新产品，持续降低产品成本和运营成本。

公司在新能源商用车领域，围绕商用车的应用特点，持续打造高性价比、集成化和轻量化的产品及解决方案，提升市场份额。在新能源客车行业，新一代五合一产品已完成开发和批量交付，该产品在体积、成本、性能、可靠性和安全等方面都得到了较大提升，通过创新的解决方案持续为客户创造 TVO 价值。在新能源物流车行业，2019 年物流车市场虽然下滑，但是从项目定点来看，公司逆流而上，实现了重点客户突破，如：陕汽、奇瑞、北汽昌河、江铃、广西五菱、东风汽车等；微面电机电控产品实现了销售收入的较快增长，高性价比的新一代五合一和高速单减产品也实现了批量销售。除此以外，公司还积极拓展环卫车和重卡等新领域。总体上，在新能源物流车业务方面，公司通过布局重点客户使市场占有率得到快速提升，为补贴完全退坡后的业务持续增长奠定了较好的基础。

新能源乘用车领域，针对国内乘用车客户，公司以电控、电机、电源、动力总成产品为切入点，聚焦资源投入到核心客户和价值项目中。纯电动产品三合一总成和混动双电控产品开发进展顺利，已进入 B 样状态。动力总成、电控、电机和电源等产品取得了一线主机厂多个车型的定点，部分车型在 2020 年实现批量供货。针对国际乘用车客户，公司以电源、电控电机部件为突破口，利用中国供应链与快速响应优势，电源和电控产品实现海外客户项目定点，取得阶段性突破。为了满足国际客户需求，公司进行了一系列的体系平台建设工作。公司通过了某国际一流整车厂的技术和质量体系审核，具备了承接国际项目的准入资格。公司还启动了多项组织变革项目，通过聘请外部过程工艺设计和生产制造管理专家，提升公司过程设计能力和精益管理能力。由于部分定点车型实现批量销售，新能源乘用车业务收入实现快速增长。

报告期内，虽然新能源乘用车业务出现了快速增长，但由于新能源客车、物流车业务出现较大下滑，公司整体新能源汽车业务实现销售收入约 6.52 亿元。

(4) 工业机器人业务：包括机器人专用控制系统、伺服系统、视觉系统、高精密丝杠、SCARA 机器人、六关节机器人等核心部件、整机及解决方案。

报告期内，公司围绕“核心部件+整机+视觉+工艺”经营策略，积极推进机器人整机和核心部件的开发工作。在产品开发方面，完成全系列 SCARA 机器人、20kg 系列六关节机器人等产品。在市场拓展方面，重点拓展 3C、锂电、玩具等行业，订单有明显增长。持续深挖行业应用工艺，加强工业机器人与工业视觉的深度耦合。

报告期内，工业机器人业务（含上海莱恩）实现销售收入 1.05 亿元。

(5) 轨道交通业务：包括牵引变流器、辅助变流器、高压箱、牵引电机和 TCMS 等牵引与控制系统。

2019 年由于受当年城市轨道交通新建项目减少、重点目标项目进度延后以及市场竞争加剧等主要因素影响，新增中标金额为 3.92 亿元，经营成果与年初预期目标存在差距。

在具体经营上，公司注重市场根据地建设，在苏州、宁波、青岛、长春等地持续获单，在地铁牵引系统、牵引电机、列车维保维修、备品备件销售等业务方面也实现了多元化同步发展。除此以外，在牵引系统自主研发方面实现了新的突破，最新一代的 WIND 系列产品通过了载人运营考核，产品在轻量化、模块化等方面处于国内领先水平，实际运营表现稳定可靠。地铁 B 型车的高效磁阻电机牵引系统完成全列车的装车准备，进入到试运行阶段。

报告期内，轨道交通业务实现营业收入 3.49 亿元。

(6) 其他管理方面

在管理变革方面，2019 年是公司的管理变革年。公司变革的目的是通过搭建敏捷的流程型组织和行业领先的管理体系，让客户更满意，运营更高效，为公司未来高质量的可持续发展奠定坚实基础。报告期内，在外部顾问团队的指导下，公司开展了公司治理、战略管理、LTC 流程三个变革项目：① 公司治理项目是基于顶层设计来搭建公司系统化的管理体系，包括治理架构、流程架构、组织架构、分工授权、经营决策、风险管理、变革管理等七个模块内容。目前已经完成了“愿景使命价值观、战略意图、治理架构、经营方针、人力资源管理纲要、EMT 运作”等子模块项目的建设或优化工作，整个项目预计 2020 年 9 月份完成。通过公司治理项目，公司统一了治理思想，搭建了新的治理架构，重新梳理了经营方针和人力资源管理纲要。随着公司治理项目的落地，公司的治理水平一定会上一个新的台阶，公司的运营一定会更高效。② 战略管理项目是建立从战

略开发到战略执行的管理体系，同时输出公司级与各业务单元的长期战略规划和业务计划规划。通过战略管理的落地，将公司与各业务单元的战略目标上下对齐、左右协同、前后贯通。通过对人、财、物计划集成并持续滚动管理，支撑战略目标的达成，实现战略到执行的闭环管理。③ LTC流程是营销体系的核心价值流程。LTC变革目标是打造从线索到回款的价值创造流程与价值创造能力，构建敢打仗、能打胜仗的流程化营销组织。LTC项目组已经梳理了公司各事业部的业务场景，完成了L1-L3的架构框架设计，开始进入到流程的设计和开发阶段。预计在2020年，可以完成主作业流程的设计，并投入到实际业务的应用中。流程是最佳业务实践的总结，随着LTC项目的落地，一定能提升公司营销的“量”（销售量增加）、“质”（销售质量）、“通”（流程通畅）。

在供应链管理方面，通过改进采购管理模式，优化供应商平台，有效地降低了采购成本，提升了公司产品竞争力；通过整合计划体系、推行精益生产、改进工艺设计、变革生产模式等，有效地降低了制造费用，完成了产值费用率指标。升级MES制造执行系统和导入APS、ISE系统，持续导入自动化装备，不断提升生产自动化与信息化水平。

在质量管理方面，坚守公司质量方针，及时响应并高效解决客户问题；努力追求零缺陷，形成精益求精、一丝不苟的质量文化；把质量要求嵌入到流程中，铸造端到端全流程的质量管理体系。

在IT管理方面，结合公司变革项目的推进，加强流程管理体系的建设与优化；以适度超前的原则，保持对IT的持续投入；通过推进数字化转型，驱动公司高效运营，保障公司信息资产安全。

在人力资源管理方面，公司通过重新梳理干部标准，有效开展干部识别、盘点和任免，对在任和梯队干部开展各类专项培训，持续加强干部管理工作；通过人才获取管理、任职资格管理、职级管理、绩效管理和关键角色培训管理等，持续优化人才数量、质量和结构；通过实施激励体系变革，在各体系实施差异化的薪酬激励措施，持续优化保留和吸引人才的激励政策；通过开展文化升级迭代的研讨工作，重构公司愿景、使命和价值观，进一步提升员工的使命感；依托公司治理项目，构建人力资源顶层设计，从“三对象两动力”角度系统性地对人力资源管理框架进行梳理，进一步优化人力资源的运作模式。

（7）并购事项

2019年公司以现金+股权的方式收购了贝思特100%股权，交易对价24.87亿元。本次交易总体方案包括：①支付现金12.69亿元购买贝思特51%股权；②发行股份约5,619万股购买贝思特49%股权；③非公开发行股份募集配套资金3.2亿元，用于补充流动资金。通过收购，极大提升了公司的电梯电气大配套解决方案能力。通过双方优势互补，高效协同，进一步巩固了公司在电梯行业的领先地位。

（8）产业并购基金进展

公司作为LP参与设立的深圳前海晶瑞中欧并购基金投资企业于2016年2月成立。2018年4月，公司的认缴规模增加至8亿元人民币。截止报告期末，公司实际缴纳出资5.98亿元人民币。前海中欧基金自设立以来已成功投资两家企业。这些企业主要是工业自动化、新能源汽车关键零部件领域的技术型企业，为公司业务发展提供了一定的协同效应。

公司作为LP参与设立的佛山市招科创新智能产业投资基金，公司认缴出资额为1.2亿元人民币。截止报告期末，公司实际缴纳出资6,812.68万元。已经通过基金投资决策委员会同意投资的项目合计4个，投资标的主要为智能制造相关领域的企业。

总体而言，这些项目在短期内对公司的财务及经营状况不会产生重大影响。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
变频器类	2,972,344,242.76	1,346,560,458.22	45.30%	4.66%	5.25%	0.25%
运动控制类	1,147,203,448.17	531,710,394.69	46.35%	-4.51%	1.55%	2.77%
控制技术类	302,221,210.31	136,231,082.54	45.08%	13.00%	6.74%	-2.64%
新能源汽车&轨道交通类	1,018,364,645.88	207,878,090.11	20.41%	-6.17%	-32.70%	-8.05%
传感器类	90,330,158.63	44,044,988.58	48.76%	27.69%	38.76%	3.89%
贝思特产品类	1,404,515,337.85	337,102,104.08	24.00%	0.00%	0.00%	0.00%
其他	455,391,814.80	178,764,503.60	39.26%	11.26%	-3.35%	-5.93%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

☐ 是 ☒ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

☐ 适用 ☒ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

(1) 执行《财政部关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》

财政部分别于2019年4月30日和2019年9月19日 发布了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会（2019）6号）和《关于修订印发合并财务报表格式（2019版）的通知》（财会（2019）16号），对一般企业财务报表格式进行了修订。 本公司执行上述规定的主要影响如下：

会计政策变更的内容和原因	受影响的报表项目名称和金额	
	合并	母公司
(1) 资产负债表中“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”，“应收票据”上年年末余额1,445,205,809.61元，“应收账款”上年年末余额1,969,242,531.08元； “应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”，“应付票据”上年年末余额1,445,205,809.61元，“应付账款”上年年末余额1,969,242,531.08元； 比较数据相应调整。	“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”，“应收票据”上年年末余额1,445,205,809.61元，“应收账款”上年年末余额1,969,242,531.08元； “应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”，“应付票据”上年年末余额1,445,205,809.61元，“应付账款”上年年末余额1,969,242,531.08元；	“应收票据及应收账款”拆分为“应收票据”和“应收账款”，“应收票据”上年年末余额381,068,020.52元，“应收账款”上年年末余额351,241,694.87元； “应付票据及应付账款”拆分为“应付票据”和“应付账款”，“应付票据”上年年末余额381,068,020.52元，“应付账款”上年年末余额351,241,694.87元；

	1,027,375,682.40元, “应付账款”上年年末余额 821,012,250.34元。	2,438,095.52元, “应付账款”上年年末余额 35,866,087.24元。
--	---	--

(2) 执行《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》(2017年修订)

财政部于2017年度修订了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期会计》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》。修订后的准则规定,对于首次执行日尚未终止确认的金融工具,之前的确认和计量与修订后的准则要求不一致的,应当追溯调整。涉及前期比较财务报表数据与修订后的准则要求不一致的,无需调整。本公司将因追溯调整产生的累积影响数调整当年年初留存收益和其他综合收益,主要影响详见“第十二节 财务报告”中的财务报表附注“三、重要会计政策及估计”之“(二十八)重要会计政策及估计的变更”。

(3) 执行《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》(2019修订)

财政部于2019年5月9日发布了《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》(2019修订)(财会〔2019〕8号),修订后的准则自2019年6月10日起施行,对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的非货币性资产交换,应根据本准则进行调整。对2019年1月1日之前发生的非货币性资产交换,不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

本公司执行上述准则在本报告期内无重大影响。

(4) 执行《企业会计准则第12号——债务重组》(2019修订)

财政部于2019年5月16日发布了《企业会计准则第12号——债务重组》(2019修订)(财会〔2019〕9号),修订后的准则自2019年6月17日起施行,对2019年1月1日至本准则施行日之间发生的债务重组,应根据本准则进行调整。对2019年1月1日之前发生的债务重组,不需要按照本准则的规定进行追溯调整。

本公司执行上述准则在本报告期内无重大影响。

(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

(3) 与上年度财务报告相比,合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

1) 本期子公司河南经纬轨道,原统一社会信用代码:91410100MA44TUHP0J,注册资本 1,000.00 万元,已完成清算注销;

2) 本期子公司合肥经纬轨道,原统一社会信用代码:91340100MA2T9X786R,注册资本 5,000.00 万元,已完成清算注销;

3) 本期子公司苏州汇川电子,原统一社会信用代码:91320506302035727R,注册资本 500.00 万元,已完成清算注销;

4) 本期子公司江苏汇程,原统一社会信用代码:913212005925855235,注册资本 3,000.00 万元,已完成清算注销;

5) 本期子公司恩格瑞斯,原统一社会信用代码:91330201079234378D,注册资本 200.00 万元,已完成清算注销;

6) 本期子公司香港汇川新设子公司 INOVANCE TECHNOLOGY ENDUSTRIYEL OTOMASYON LIMITED SIRKETI。INOVANCE TECHNOLOGY ENDUSTRIYEL OTOMASYON LIMITED SIRKETI 系在土耳其登记注册的私人有限公司,注册资本 1,300,000 里拉;

7) 2019 年 7 月,本公司非同一控制下合并了上海贝思特电气有限公司,统一社会信用代码:9131011575033208X2,注册资本 1,000 万元,其中本公司持股 100%。

8)2019 年 12 月,本公司非同一控制下合并了阿斯科纳科技(深圳)有限公司,统一社会信用代码:91440300MA5EFJLP04,注册资本 192.3 万元,其中本公司持股 64.90%。

本报告期合并范围的变化不影响上年数据口径。

河南经纬轨道、合肥经纬轨道、苏州汇川电子、江苏汇程报告期无收入。恩格瑞斯报告期收入为对合并范围内公司的收入,在合并层面收入为0元。本报告期因合并INOVANCE TECHNOLOGY ENDUSTRIYEL OTOMASYON LIMITED SIRKETI增加的收入为47,111.60元,因合并上海贝思特电气有限公司增加的合并层面收入为1,404,515,337.85元,因合并阿斯科纳科技(深圳)有限公司增加的收入为0元。

深圳市汇川技术股份有限公司

董事长:朱兴明

二〇二〇年四月二十八日