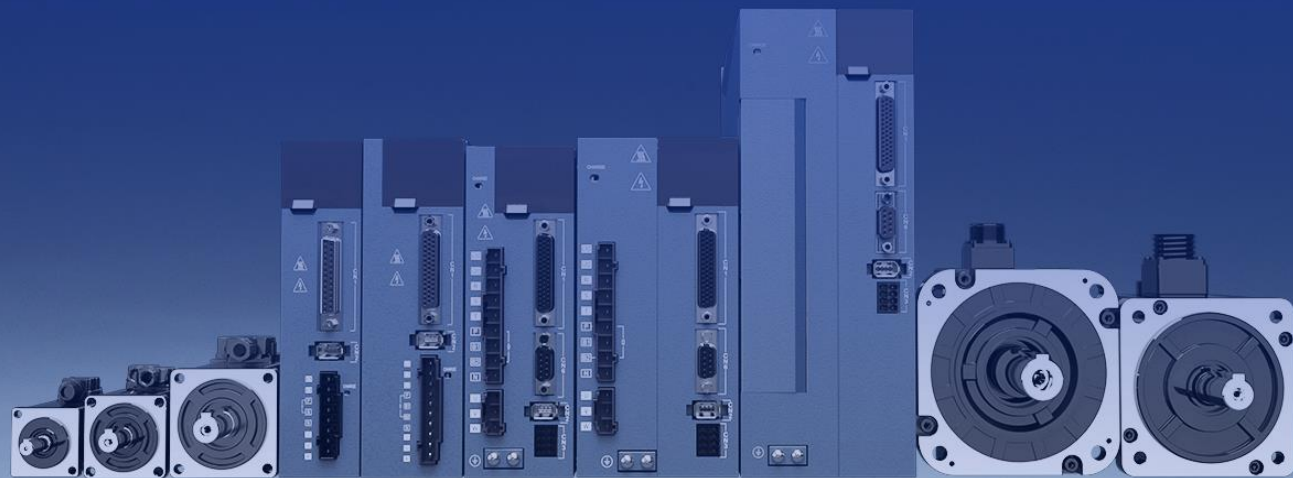




2026 | 中国通用伺服产品 分享版 | 市场白皮书

版本说明

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence



分享版

对核心观点的高度凝练，剥离冗余信息，实现关键结论的快速触达与无障碍传播。

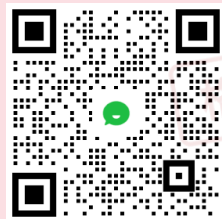
获取渠道：格物致胜官网免费下载



完整版

包含全部分析观点与完整数据。

获取渠道：通过微信客服或联系报告预留联系人咨询报价



微信客服



联系人：武先生

电话：

86-136-4199-6197（同微信）

邮箱：

taowei.wu@gewuzhisheng.com

格物致胜版权所有

免责声明及使用建议

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

免责声明

- 由于研究方法和抽样样本的限制，研究结果可能与市场情况存在一定偏差，格物致胜（Wintelligence）的研究成果对这些信息的准确性和完整性不作任何保证，也不保证本报告所包含的信息或建议在本报告发出后不会发生任何变更，且本报告中的资料、意见和预测均仅代表本报告发布之时的现状和观点，可能在随后会作出调整。我们已力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，不构成投资者在投资、法律、会计或税务等方面的最终操作建议
- 格物致胜（Wintelligence）拥有对本报告的解释权。

格物致胜版权所有

使用建议

- 格物致胜（Wintelligence）会尽最大努力提供准确和及时的数据。但是由于目前市场情况可能发生变化，以及其他不确定因素，我们强烈建议我们的用户及时购买我们最新出版的报告，或者根据用户的实际需求，提供定制报告及数据更新服务。

格物致胜版权所有

格物致胜版权所有

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

通用伺服-产品定义

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

通用伺服系统



产品定义:

伺服系统 (servomechanism) 又称随动系统, 是用来精确地跟随或复现某个过程的反馈控制系统。

- 伺服系统使物体的位置、方位、状态等输出被控量能够跟随输入目标 (或给定值) 的任意变化的自动控制系统。
- 在很多情况下, 伺服系统专指被控制量 (系统的输出量) 是机械位移或位移速度、加速度的反馈控制系统, 其作用是使输出的机械位移 (或转角) 准确地跟踪输入的位移 (或转角), 其结构组成和其他形式的反馈控制系统没有原则上的区别。

小型伺服 ($\leq 1\text{kW}$)

主要应用在小型机械上, 如:

- 电子装配机械
- 小型机床
- 雕刻机
- 切割机
- 小型包装机
- 印刷机等

中型伺服 ($> 1\text{kW}$ 且 $\leq 5\text{kW}$)

主要应用在中型机械上, 如:

- 铣床
- 轮胎机械
- 枕式包装机
- 高端印刷机
- 钻孔机等

大型伺服 ($> 5\text{kW}$)

主要应用在大型机械上, 如:

- 大型铣床
- 大型数控机床
- 大型注塑机
- 挤出机等

通用伺服-应用行业定义

格物致胜
Wintelligence

传统行业



电子制造行业



机床



包装



纺织



机器人



食品饮料



医疗制药



物流



橡塑机械



纸巾机械



建材机械



印刷机械

新兴行业



光伏行业



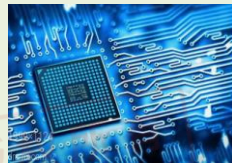
锂电池



舞台机械



增材制造



半导体制造



新能源汽车柔性产线

通用伺服-销售渠道定义



直销



是指厂家不通过中间批发环节，直接供货给最终用户，OEM大客户等模式。



分销



指厂商供货给分销商、代理商、系统集成商等渠道商，再由渠道商销售给最终客户的模式。

一般代理商：

指常规型代理商，以直接开拓对接客户，负责代理商产品的销售工作。此类代理商一般体量规模不大，但数量较多，为自动化行业主流的渠道商。

系统集成型代理商：

具备系统集成能力，能对行业用户实施系统集成的企业。他们会将自动化工厂中的各个完全不同的部分联结到一起，系统集成商提供所需的时间、能力和技术，把方案变成功能化的自动化系统。

物流型代理商：

自动化行业物流型代理商主要是行业头部代理商，利用规模优势，可申请到更好的价格水平，再分派给下级代理商/分销商。特点是二三级分销占其代理业务占比较高。

服务型代理商：

提供各种技术支持和解决方案以及售后服务的代理商。

通用伺服-区域定义

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

- 报告将区域细分为国内和全球区域。其中国内区域按照大区划分为西北、西南、华北、东北、华东、华中、华南7个大区，不包括港澳台地区。

东北区域	黑龙江、吉林、辽宁
华北区域	北京、天津、河北、山西、内蒙古
西北区域	陕西、宁夏、甘肃、新疆、青海
华东区域	上海、江苏、安徽、山东、浙江、福建
华中区域	河南、湖北、湖南、江西
华南区域	广东、广西、海南
西南区域	四川、重庆、贵州、云南、西藏



目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

中国通用伺服市场规模及发展趋势

- “国内以旧换新政策+自动化产业出海+中企产业向海外转移”等多重因素影响，2025年中国伺服市场强势复苏。
- 国产厂商通过技术突破和规模化制造，在中低端市场已具备高性价比优势，并加速向中高端市场渗透。

2020-2028E 中国通用伺服市场规模及发展趋势

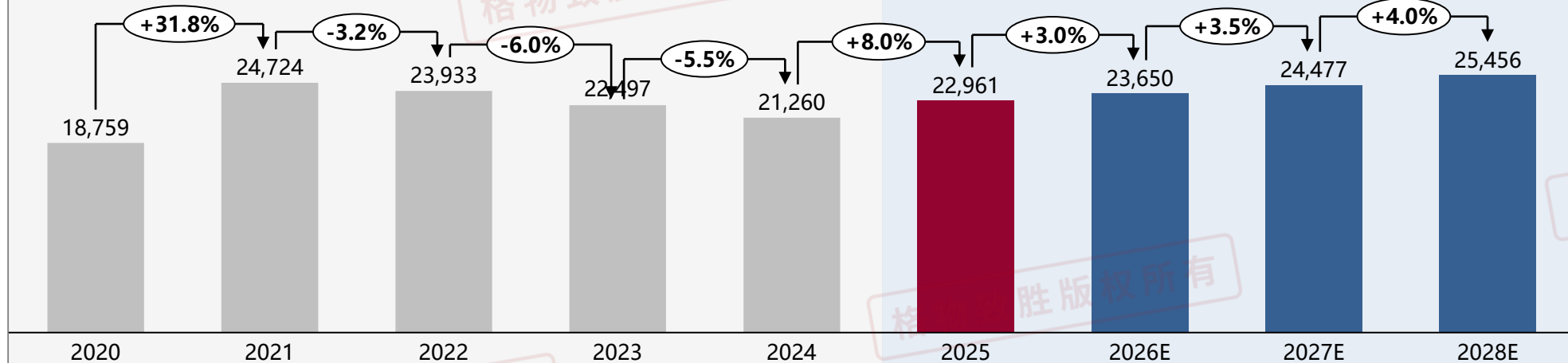
Unit :M RMB

疫情之后，中国消费市场持续低迷，部分传统行业产业向东南亚等地区转移，且部分行业受到海外反倾销调查等多重因素，通用伺服市场呈现持续下滑态势

2025年国内“两新”政策拉动内需 + “借船出海” + “国产自动化出海”等多重因素，内外需同时发力。

随着AI赋能、智能制造和工业自动化升级等逐渐深化，

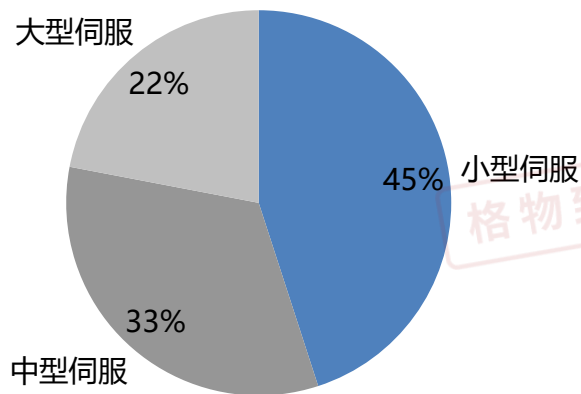
2026-2028年预计伺服市场保持稳定增长



中国通用伺服市场-分产品类型

- 中小型通用伺服系统国产化率持续提升，国产玩家数量众多，外资品牌市场份额持续下滑，尤其是日系品牌。
- 大型伺服市场仍以外资品牌为主，且外资大部分产品几乎为海外进口；国产厂商积极推进大型伺服产品的研发。

2025年中国通用伺服市场-分产品类型



小型伺服 ($\leq 1\text{kW}$)

中型伺服 ($> 1\text{kW}$ 且 $\leq 5\text{kW}$)

大型伺服 ($> 5\text{kW}$)

2025年我国伺服总规模约229.6亿人民币，市场以中小功率产品，市场份额约78%。

• 中小型伺服：

汇川、松下、三菱、台达等厂商在中小型伺服市场份额较高，小型伺服目前以国产厂商为主，国产玩家不断增加，市场价格竞争激烈；为了应对国产化替代的冲击，外资厂商纷纷推出本土化战略，如西门子对标国产品牌，推出S200C系列本地化经济型伺服；三菱成立子品牌-菱领，推出LSM1系列伺服电机。

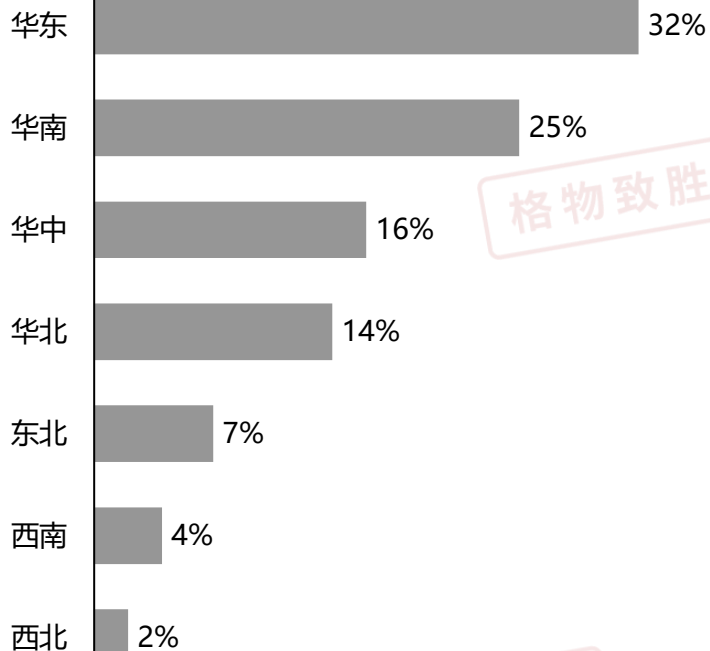
• 大型伺服：

主要供应商是安川、西门子、博世力士乐、SEW等。西门子在高端伺服市场具有传统优势，凭借其数控系统在机床行业的广泛应用，带动其伺服系统有较高增长率。主要应用行业为大型机床、印刷、橡胶、金属切割及部分纺织行业的大型负载。

中国通用伺服市场-分区域

- 伺服市场需求区域集中度较高，主要分布在华东、华南等区域，下游传统行业的产业链较为成熟，行业头部玩家集中度高。
- 东北、西南、西北等区域产业比较集中，产业链配套能力有待提升，工业自动化程度相对较弱，伺服市场需求有限。

2025年中国通用伺服市场-分区域



2025年我国伺服总规模约229.6亿人民币，市场以华东华南区域为主，合计市场份额约57%。

• 华东区域：

长三角地区工业基础雄厚，上海、江苏等地形成**机床、纺织、汽车制造、机器人、包装、电子设备制造**等产业集群，是伺服产品应用最大、最核心的地区，市场需求较高。

• 华南区域：

电子制造为核心：**珠三角集中全球60%以上3C产能**，深圳、东莞等地3C电子（手机、电脑）生产线依赖高精度伺服系统，用于SMT贴片、激光切割等环节；深圳、佛山等制造业密集区在**高速加工中心与精密模具制造**场景中伺服需求较高。

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

中国通用伺服市场-分下游行业

格物致胜
Wintelligence

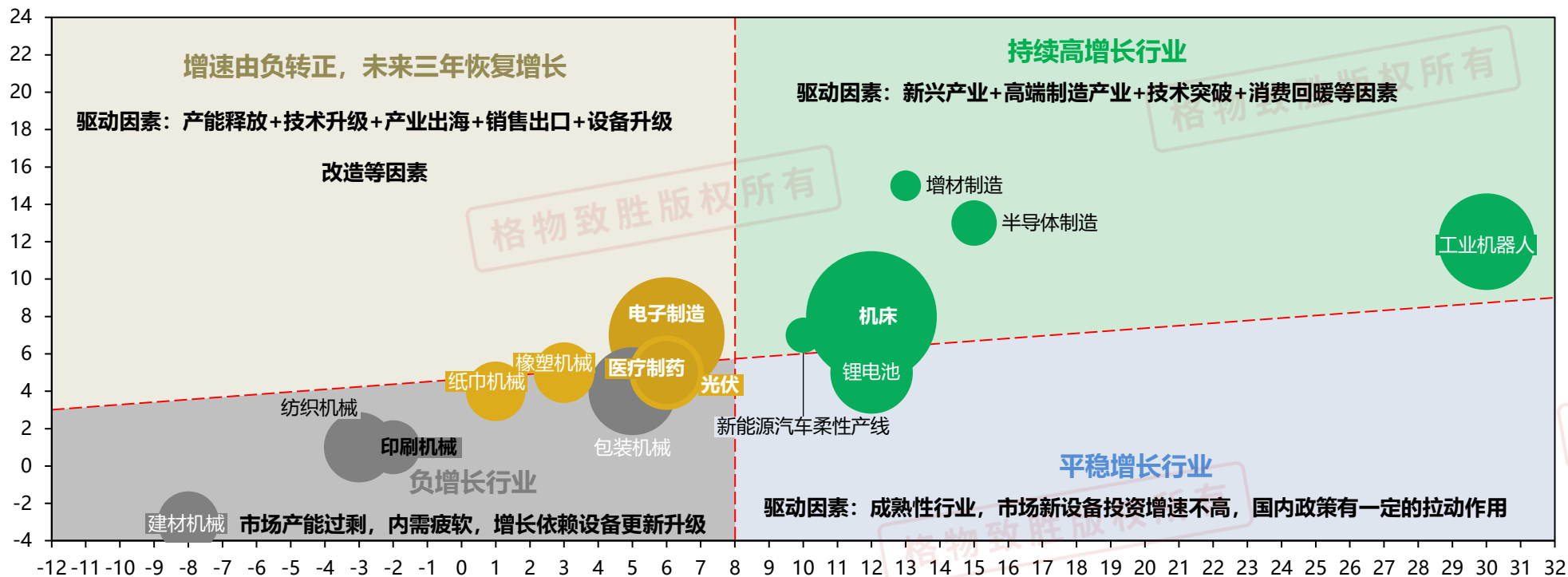
2025年中国通用伺服下游行业格局		2025年GR		Comments
机床	18.7%	12%		受新兴市场需求增长，汽车/航天航空/半导体等场景需求持续上涨， 国产化率进一步提升
电子制造	14.7%	10%		供应链自主为核心增长逻辑， 大部分半导体设备已实现国产化替代 ，外延炉&CMP仍依赖外资
机器人	10.2%	30%		国内无人化工厂快速增加 ，以及 国内企业出海建厂 双需求推动工业机器人需求增长
包装机械	8.5%	5%		食品、饮料、日化等消费品稳固包装基本盘， 柔性生产线升级带动新的产品需求
锂电	7.4%	12%		储能需求爆发推动锂电行业增长 ，受汽车补贴政策退坡影响， 车用电池需求趋于平稳 技术角度来看， 钠电池和固态电池持续向商业化发展
光伏	6.1%	6%		2025年受政策影响迎来“抢装潮”， 市场需求透支严重 ，叠加 电网消纳及取消出口补贴 等因素，2026年光伏组件市场产能仍旧处于 过剩阶段
纺织机械	5.4%	-3%		整体市场需求趋于平稳 ，其中 纺纱/化纤/印染/非织造布机械 表现较好； 针织和织造机械需求 下滑严重
建材机械	4.1%	-8%		房地产新开工投资呈现持续下滑状态， 增长点在于节能降碳与智能化改造 ，带动幅度较小
医疗制药	4.3%	6%		市场由“规模扩张”转向“高质量发展”， 国产设备替代及AI技术为核心增长动力
橡塑机械	4.0%	3%		新能源汽车、电力、农业等行业需求趋于稳定 ， 节能改造与精密成型支撑市场温和增长
纸巾机械	3.9%	1%		国内需求疲软 ， 增长主要靠出口拉动 ，核心出口区域为 东南亚/中东/非洲等地区
印刷机械	3.2%	-2%		国内市场仍处于 产能过剩阶段 ，新投资需求动力不足， 核心动力来源于设备改造升级
其他	9.5%	3%		新兴场景及高精尖制造场景对高端伺服需求持续增长 ，如 增材制造、扁线电机生产等

中国通用伺服市场-下游行业发展趋势

格物致胜
Wintelligence

- 未来三年持续高增长行业建议重点关注机床、工业机器人、半导体制造、增材制造、新能源汽车柔性产线、钠电池/固态电池等场景。
- 受海外市场需求及国内技术升级需求，未来三年建议持续性布局中高端伺服产品，如医疗制药、电子制造、半导体制造等行业。

2025-2028E CAGR



2026年7月

中国通用伺服产品市场研究

2025GR

15/38

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

中国通用伺服市场-竞争格局

格物致胜
Wintelligence

通用伺服内卷较严重，产品需求降级，价格竞争激烈。国产品牌加速替代外资，目前增长动力由新兴行业及出海布局带动，国产厂商份额有望进一步增长。

2025年中国通用伺服竞争格局			2025年GR	Comments
> 65亿	汇川		22%	市占率TOP1，持续布局中高端市场及产业出海，2026年深度挖掘AI驱动的“隐藏需求”紧跟市场动向
	西门子		3%	持续推进中国本地化战略，核心策略集中在产品降本及完全伺服产品结构，覆盖M1-M3市场
	三菱		3%	双品牌策略，菱领品牌陆续发布中国本地自动化产品，布局中低端客户群体，面向国产厂商直接竞争
	松下		4%	快速布局中国本地化研发&生产，进一步提高中国市场竞争力，在3C电子/半导体/机床等细分领域保持优势
	安川		1%	3C、新能源以及传统等行业份额受国产挤压严重，持续下滑，机器人及高端运动控制领域根基深厚
	台达		9%	持续完善伺服产品结构，布局大型/中型/小型产品，全面覆盖中高低端市场，在电子制造/包装/新能源等有优势
	信捷		18%	以“PLC+”的方案形式持续推广伺服，解决方案增加机器视觉等，方案竞争力明显增加
10-20亿	雷赛智能		22%	分销网络完善，聚焦半导体、机床、机器人等战略性行业，推出高性价比的“步进+伺服+控制器”解决方案
	禾川		11%	通过技术创新与方案整合，在光伏、锂电、激光、半导体等高端制造领域实现了大规模批量应用
	伟创		12%	国内以经济型方案&代工优势持续进行国产替代，工业自动化出海带来新的业务增长点
5-10亿	埃斯顿		0%	受光伏锂电行业下滑影响较大；工业机器人需求持续增长；“借船出海”类项目带动新的增长
	施耐德	-7%		受国产替代影响，传统行业中小型客户订单下滑，KA客户相对较稳定
	其他	-4%		整体市场比较分散，大量中小厂商受价格战、需求降级及头部品牌集中度提升影响，整体份额被挤压
< 5亿				

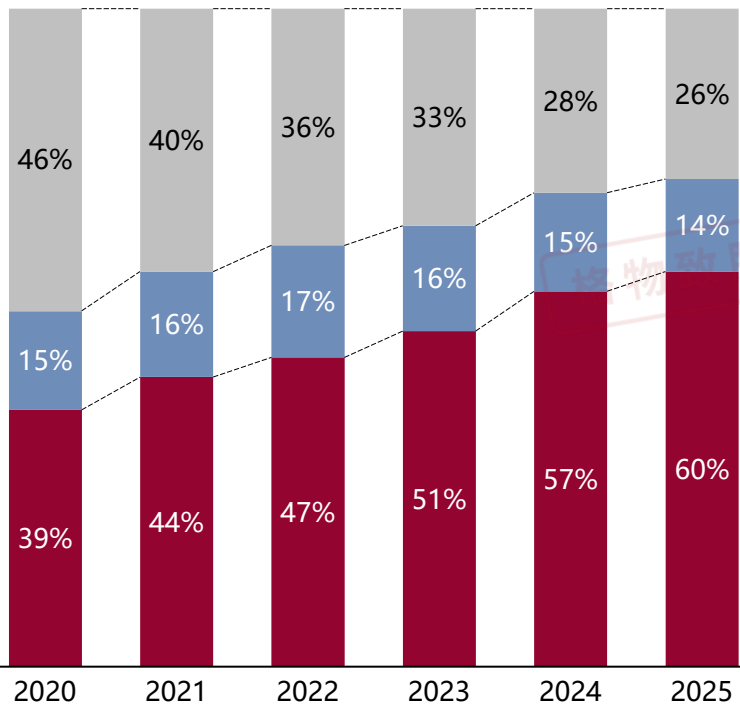
中国通用伺服市场-竞争格局演变

格物致胜
Wintelligence

2020-2025年 中国通用伺服市场品牌格局演变

■ 日系 ■ 欧美 ■ 本土

2020-2025份额变动



日系

-20%

- 日系品牌被国产替代较为严重，三菱、安川、松下等在传统行业份额快速流失。
- 三菱推进中国本地化研发策略，针对FA业务同时布局软件业务，提高国内市场FA的方案竞争能力。
- 松下布局中国本地化生产研发能力，推动适应中国国情的自动化产品，提高国内市场份额。

欧美

-1%

- 欧美市场格局相对稳定，核心原因在于欧美品牌集中在大功率及中高端产品市场，市场玩家相对较少且客户黏性很强，近几年随着国产技术的提升，大功率产品国产加速替代。
- 欧美品牌中份额较高的为西门子，西门子核心战略在于本地化的降本策略，计划推出更经济的S200C系列。

本土

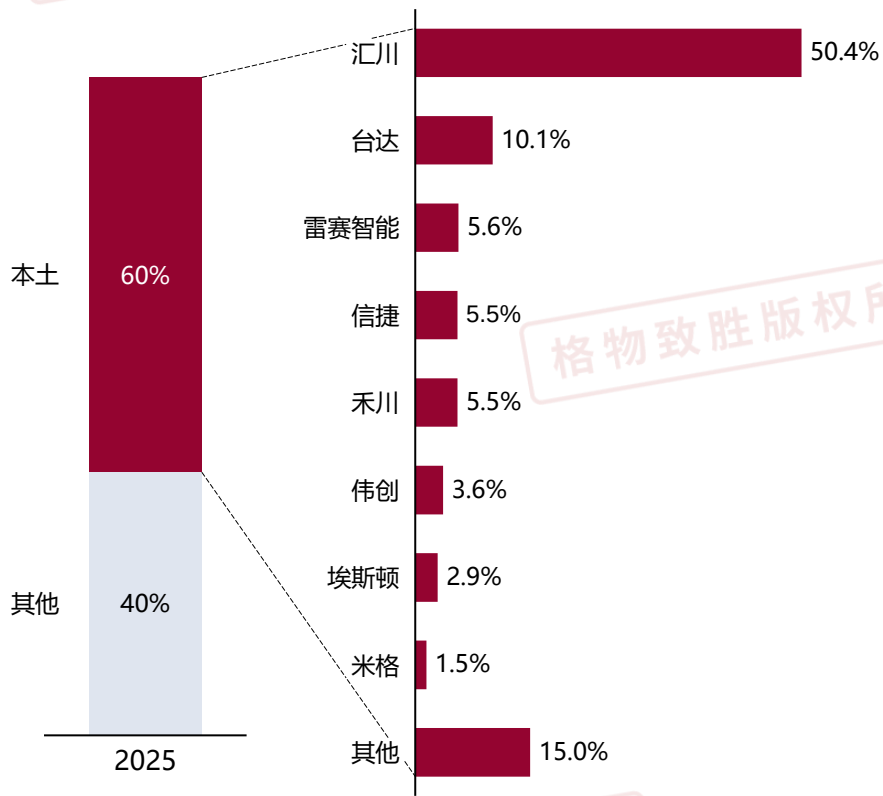
21%

- 国产品牌市场份额快速增长，目前市场份额占比已达到60%。在国产品牌中，汇川以超过50%的份额占比位居国产伺服第一品牌。
- 国产厂商凭借高性价比+快速响应+本地化支持，在中低端市场进一步替代外资品牌的同时，加速在工业机器人、人形机器人、新能源、AI等新兴赛道的布局，向高端场景不断突破。
- 此外，国产厂商通过“中企产业出海”+销售出海双策略，提升海外市场影响力，如汇川、伟创、英威腾等玩家，海外业绩快速增长。

中国通用伺服市场-本土品牌竞争格局

格物致胜
Wintelligence

2025年中国本土品牌市场竞争格局



本土品牌市场说明

2021年以来，国产品牌快速替代外资，尤其是日系品牌，2025年国产品牌伺服市场份额占比约60%。

汇川：市场品牌遥遥领先，国产市场份额约50%

- 新兴产业市场拥有绝对的市场份额，如光伏/锂电等场景，市占率超40%。
- 持续布局中高端场景：如汽车、塑料、轮胎、汽车电子，医疗器械等行业。
- “借船出海” + 海外本地化双策略驱动，海外影响力不断提升。
- 挖掘AI隐藏需求：AI业务正在从数据中心周边，逐步渗透到机床、3C设备乃至出口导向的传统行业。

台达：

- 伺服产品线已形成W3（高阶多轴）→A3（高阶型）→B3（标准型）→E3/E3C（基础型）的完整梯度，以小型化+性能提升防止客户在换型时转向其他品牌。

信捷：

- 信捷伺服应用领域广泛，小型PLC带动伺服快速增长，覆盖机床、电子制造、锂电、工业机器人、光伏、半导体等众多行业。

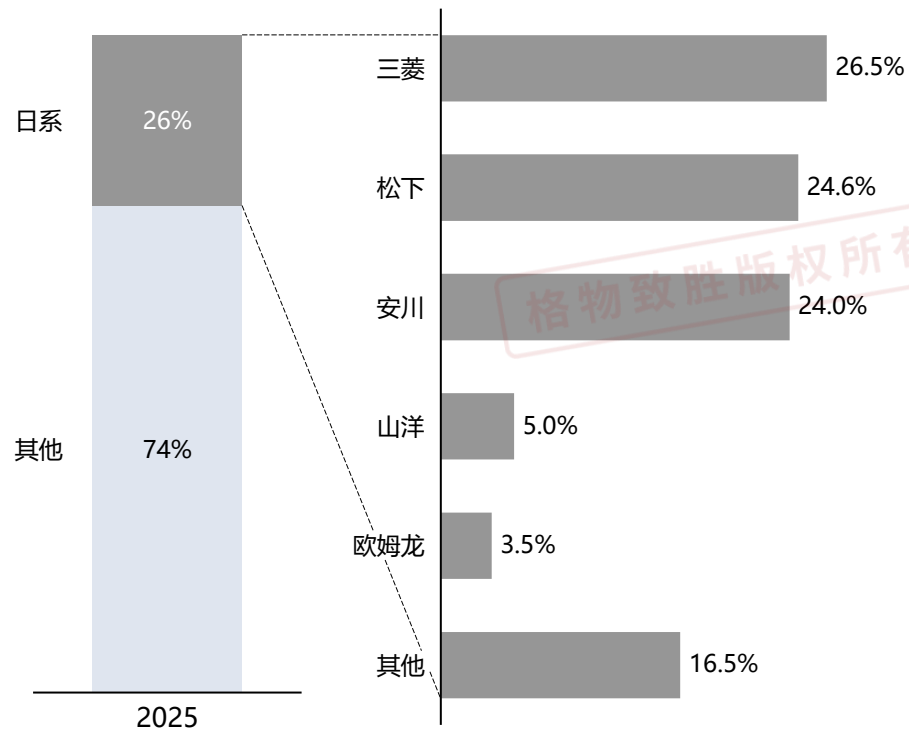
雷赛智能：

- 构建“多层次、多合一、多总线、多认证”的四多产品架构，交流伺服 L7 通用型系列、L8 高端型以及直线伺服系列，性能总体达到国外同类产品水平，自主研发的26位超高精度光编编码器已成功量产。

中国通用伺服市场-日系品牌竞争格局

格物致胜
Wintelligence

2025年中国日系品牌市场竞争格局



日系品牌市场说明

1. 日系品牌进入市场较早，2020年以前中国市场份额超过50%，2020年以来国产替代加快，市场份额快速下滑，2025年日系品牌市场占比约26%。
2. 日系品牌在机床、电子制造、半导体等精密制造行业技术壁垒及市场份额较高，虽然受到国产厂商替代影响，但市场份额依旧很高。

三菱：强化中国本土化生产和供应链整合能力

- 三菱在中国设立全新的子公司，通过“制造+销售”一体化策略，提升产品本地化生产能力，提高本地化供应链整合能力。
- 设立中国第二品牌，发布中国本地化产品，直面国产厂商的竞争。

松下：

- 中国本地化研发、销售、制造，同时成立苏州研发中心，针对中国客户需求提供快速的产品开发能力。

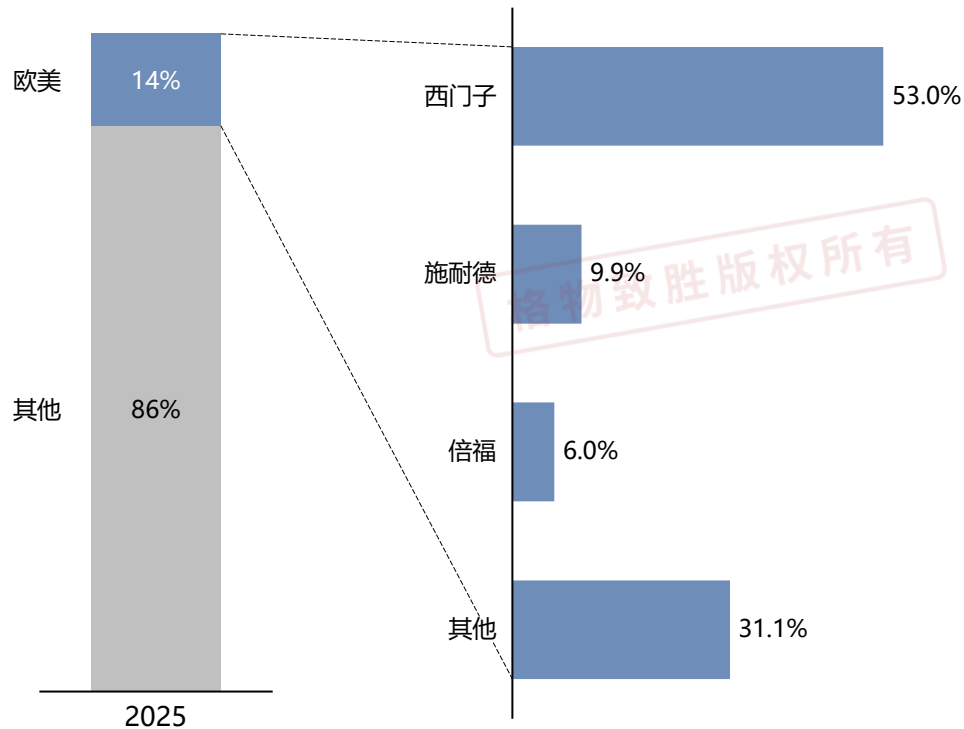
欧姆龙：

- 战略性放弃伺服产品市场，削减伺服销售成本，强化PLC，通过与PLC产品搭配销售带动伺服业绩增长。

中国通用伺服市场-欧美品牌竞争格局

格物致胜
Wintelligence

2025年中国欧美品牌市场竞争格局



2025

欧美品牌市场说明

欧美伺服厂商数量较少，其中西门子业绩占比超过50%

西门子：

- 中国本地化产品目前包含V90，S200系列（S200B、S200C）等产品，西门子伺服电机主要来源于海外进口，目前已实现本地化生产伺服电机，进一步降低成本。
- 进口产品主要包含中高端的S120产品及S210产品，目前大部分均已实现中国本地化组装生产；S210产品价格较贵，主要应用在高端场景。

施耐德：

- 伺服在IAC部门中业绩占比较低，主要应用在电子电工、新能源、物料加工、半导体和包装机械等场景。

倍福：

- IPC产品较为强势，主要在风电、航天航空、制药等行业应用较为广泛。

ABB：

- 中国本地化伺服产品E530销售表现一般，2026年进一步推动OEM战略。

备注：倍福业绩不包含风电中应用的专机，仅包含风电制造过程使用的通用伺服。

2026年7月

中国通用伺服产品市场研究

21/38

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

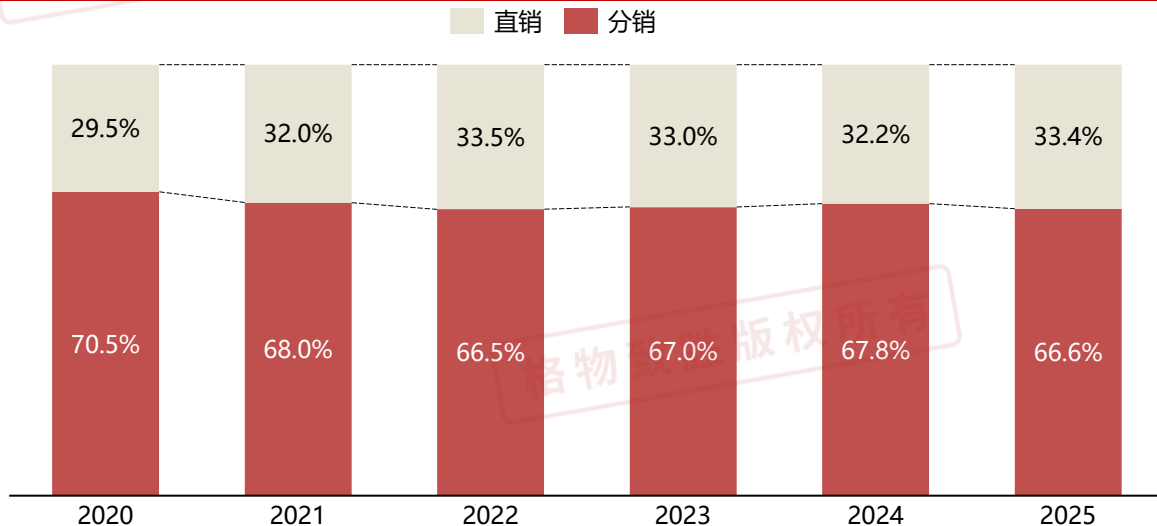
主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

中国通用伺服市场-销售模式演变

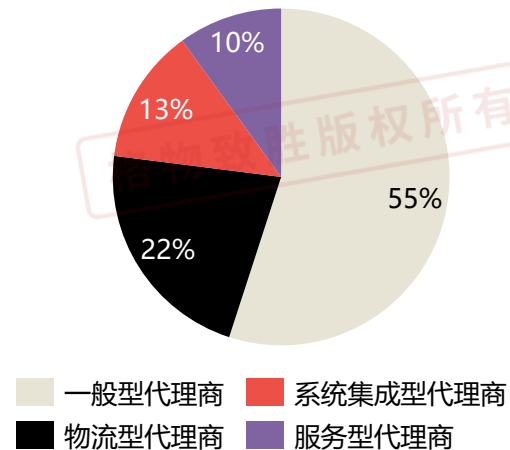
格物致胜
Wintelligence

中国通用伺服市场销售模式演变分析



- 国内市场：国产头部伺服厂商纷纷铺设分销网络，目前基本是“直销+分销”双模式运行，如雷赛智能、禾川、伟创电气等玩家。
- 国产厂商分销模式走在前列的是汇川，其分销网络搭建较快，体系较完整，且有自身独特的管理体系。
- 外资：外资玩家多以分销为主，且分销比例均在90%以上。外资企业的代理商管理体系成熟，代理商平均水平较高，且以系统集成商为主。
- 国内厂商出海均以分销模式为主，开发当地的分销商，建立当地的销售管理体系。

销售模式演变说明



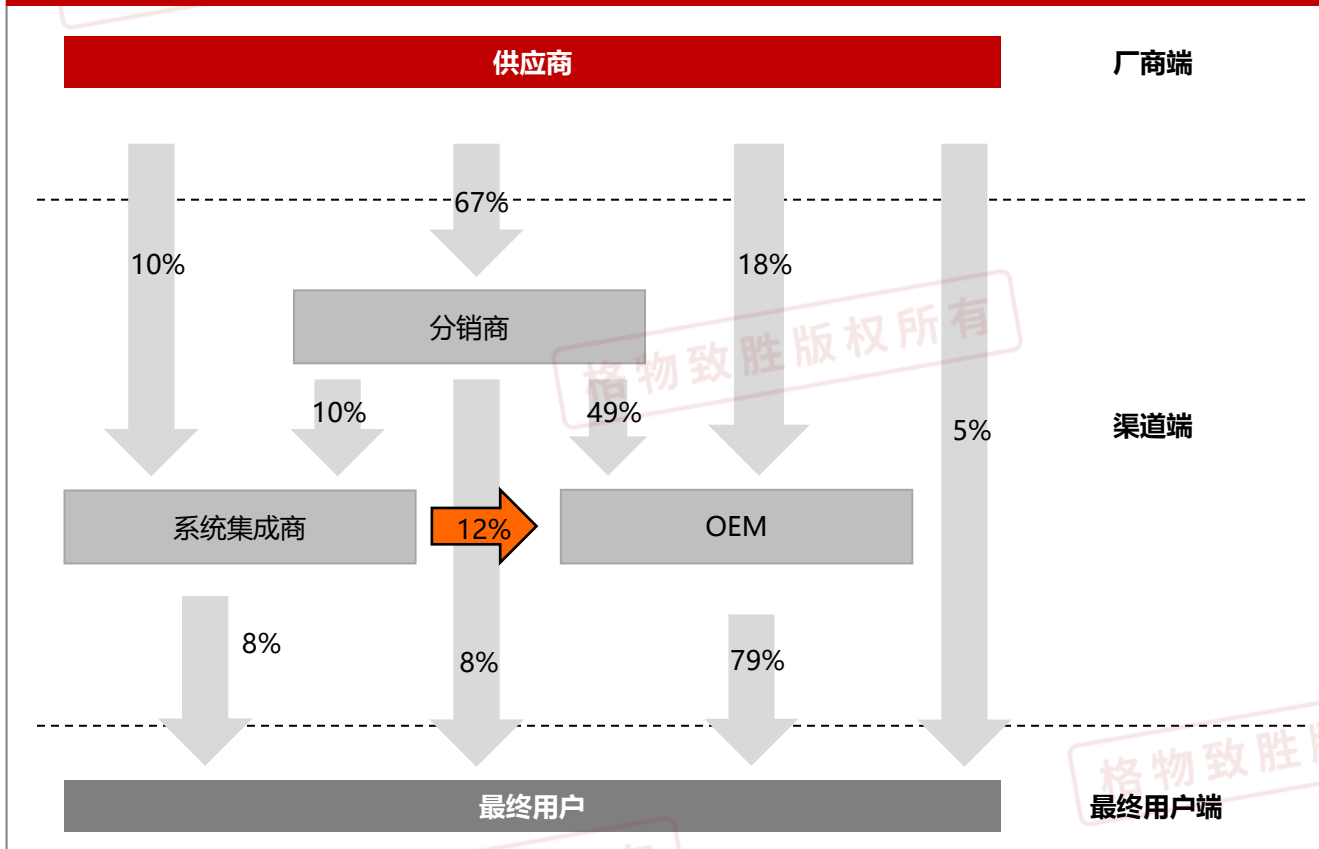
- 伺服分销市场以代理商为出货主力，早期头部代理商主要承担仓储物流以及垫资的作用，部分代理商具备项目开拓的能力。目前在厂商的支持鼓励下，大部分代理商已经兼具服务型和技术型代理商能力。

中国通用伺服市场-销售模式分析

格物致胜
Wintelligence

2025年中国通用伺服市场销售模式

销售模式演变说明



- 从客户流向来看，分销渠道占比约67%。
- 主要销售客户以OEM用户为主，约79%销售到OEM设备厂商端。
- 系统集成商在OEM市场的代表性较弱，销售到系统集成商的份额约20%。
- 终端用户采购的情况较少，一般是自动化厂商直销，占比约5%。

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

机床-宏观环境分析(为例)

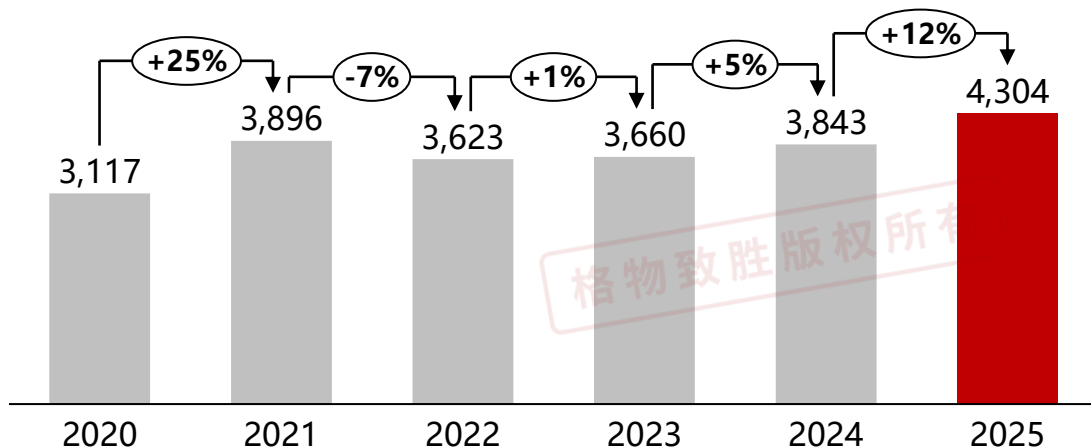
发布时间	发布机构	主要政策	具体内容
2025年3月	工信部等八部门	《推动工业领域设备更新和智能制造发展实施方案》	以智能制造为主攻方向，在生产作业、仓储物流、质量管控、运维服务等环节深化应用，推动工业母机、工业机器人、智能检测装备等智能制造装备的更新升级。
2025年5月	工信部	《2025年机械行业稳增长工作方案》	力争机械行业营业收入平均增速保持在4%以上，重点行业呈现规模稳中有升、新增长点不断涌现、企业竞争力进步增强、供给能力显著提升的良好态势，推动机械行业高质量发展，为国民经济提供有力支撑。
2025年7月	工信部等四部门	《关于巩固回升向好趋势加力振作工业经济的通知（2025年修订版）》	打好关键核心技术攻坚战，提高高端数控机床等重大技术装备自主设计和系统集成能力，实施重大技术装备创新发展工程，促进数控机床等产业创新发展，同时推动工业领域设备更新和绿色制造，助力工业经济稳定增长和高质量发展。
2025年9月	国家标准委、工信部	《工业母机高质量标准体系建设方案》	到2026年建立工业母机高质量标准体系，制修订标准不少于300项，国际标准转化率达90%，以标准引领机床产品质量提升和技术升级。
2025年11月	工信部	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要（草案）》相关内容	将工业母机列为重大工程项目，重点研制高端数控机床，提升智能数控系统、精密测量等配套能力，突破“卡脖子”技术。
2025年12月	国家发改委、财政部	《关于2026年实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》	延续并扩大设备更新支持范围，新增养老、消防等领域，重点支持中小企业设备更新，机床行业持续受益于以旧换新与技术升级。

- 从历史数据来看，中国机床数控化率在过去十年中稳步增长。2015年机床数控化率为30%，到2020年提升至45%，2025年数控化程度为64%左右。
- 《中国制造2025》规划提出到2025年关键工序数控化率需达到68%；此外，国务院计划到2027年规模以上工业企业关键工序数控化率超过75%。这些政策将推动数控机床行业的进一步发展。

机床-通用伺服市场规模及趋势(为例)

机床行业伺服市场规模及趋势分析

Unit :M RMB



- 国家2024-2025年大规模设备更新和以旧换新政策密集落地，有效刺激存量机床设备改造升级，拉动机床行业数控化率大幅提升，带动配套伺服需求的刚性释放。
- 新能源汽车技术迭代与产线改造、锂电扩产、商业航天崛起等带动高性能、高精度机床需求爆发。

市场需求趋势：

- 2025-2028年，新能源汽车、航空航天等新兴产业以及高技术产业预计将保持快速发展，对高精度、高效率的数控机床需求增加。

技术趋势：

- 加工中心：**航空航天、新能源汽车、医疗器械等高端制造业景气度高，五轴加工中心需求持续增长。
- 激光切割机：**正在快速替代冲床、剪板机等传统钣金加工工艺，未来增长空间较大。
- 齿轮加工中心：**受下游新能源汽车、风电等行业需求驱动，未来将保持较快增长。
- 车铣复合产品：**快速替代普通数控车床。

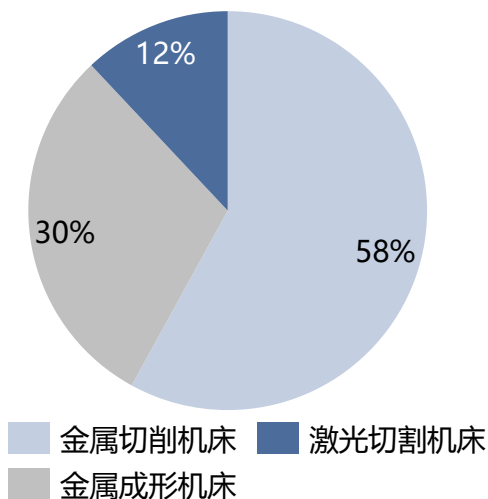
伺服供应趋势：

- AI+：**AI赋能与自适应控制+故障预测与健康管理（PHM）+兼容性与自适应控制。
- 高精度与超高分辨率反馈：**采用高精度编码器（如31位绝对值编码器）是提升伺服系统控制精度的关键之一。
- 直线电机直接驱动：**在超高速、超高精应用场景（如航空航天零件加工、精密模具制造）。

机床-通用伺服产品格局(为例)

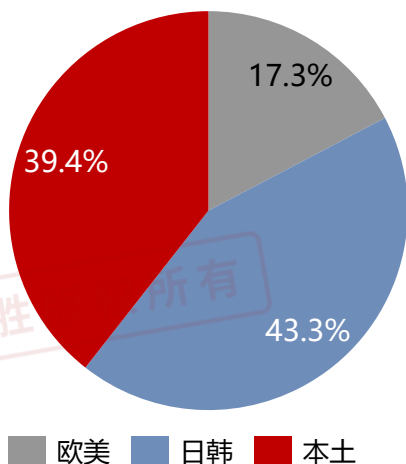
格物致胜
Wintelligence

市场规模-分应用场景



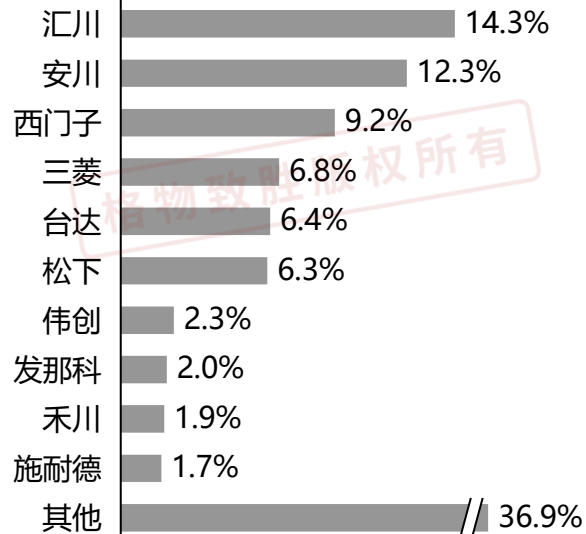
- **金属切削**: 加工中心和车床占据主导地位, 其中加工中心份额最大、技术竞争激烈, 用于汽车/3C电子/模具等行业, 五轴加工中心是行业技术高点及发展方向, 增速较快。
- **金属成型**: 压力机市场份额最大, 主要受汽车产业需求驱动, 其中伺服压力机增速较快, 是高端应用和升级换代的方向。

市场规模-分品牌格局



- 机床行业中伺服厂商分为**CNC厂商自产自用和第三方通用伺服厂商**, 终端采购用户一般为CNC厂商, 其中**伺服自产率已达到38%**。
- **机床通用伺服市场国产化率已达到39.4%**, 国产玩家在中低端市场逐步提升市场份额, **高端市场仍以日系品牌为主**, 如安川, 松下, 三菱等玩家。

市场规模-分供应商格局



- 机床行业伺服应用品牌集中度有所下滑, **市场玩家逐步增加, 尤其是国内伺服厂商**, 通过特定场景的方案进入市场, 逐步向中端应用延伸, 如禾川, 信捷, 雷赛等。
- **日系伺服厂商份额有所下滑, 但在五轴加工机床仍占据主导地位。**

目录/CONTENTS

格物致胜
Wintelligence

01

产品及其他定义

- 产品定义
- 应用行业定义
- 销售渠道定义
- 区域定义

02

中国通用伺服市场分析

- 整体规模及发展趋势
- 通用伺服产品分析
- 通用伺服区域分析

03

中国通用伺服行业应用分析

- 下游行业规模
- 下游行业发展趋势

04

中国通用伺服产品竞争分析

- 竞争格局
- 竞争格局演变
- 本土品牌竞争格局
- 日系品牌竞争格局
- 欧美品牌竞争格局

05

中国通用伺服销售模式分析

- 销售模式演变分析
- 销售商务模式分析

06

下游行业伺服应用分析

- 机床行业伺服市场分析

07

主流伺服厂商分析

- 厂商分析-汇川技术

汇川-基本信息(为例)

基本信息

公司背景介绍： 汇川技术是国内工业自动化龙头上市公司，通过个性化解决方案服务高端设备制造商。

公司总部： 深圳

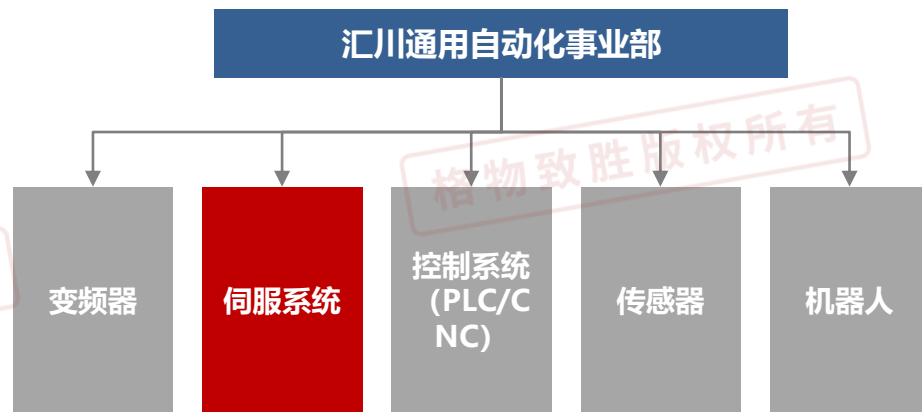
成立时间： 2003年

公司人数： 2万余人

伺服主流行业： 光伏，锂电，3C电子，包装机械，纺织机械，机床等行业。

主流业务： 工业自动化、能源、工业机器人、智能电梯等

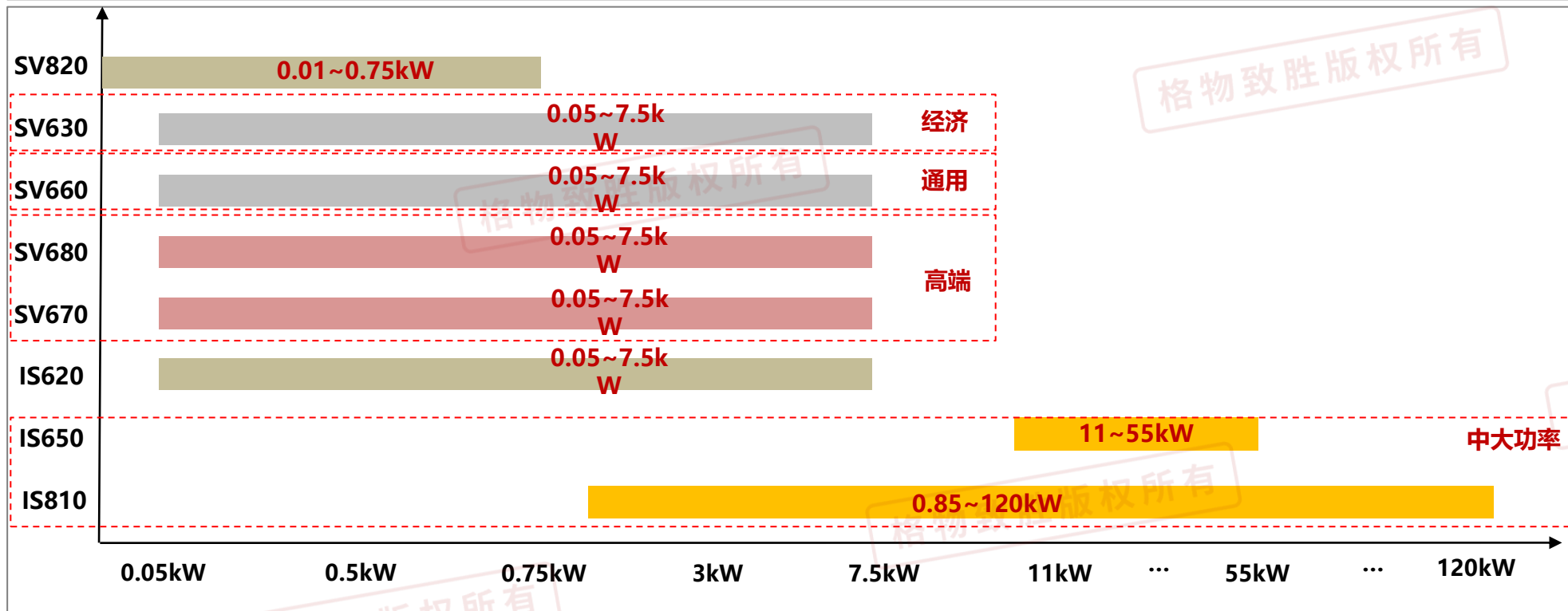
业务板块



➤ 汇川技术的通用自动化产品涵盖了多个领域，主要包括变频器、伺服系统、PLC、工业机器人、CNC（机床控制系统）、高性能电机、气动等产品及解决方案。这些产品广泛应用于空压机、起重、机床、金属制品、电线电缆、纺织化纤等工业领域。

汇川-伺服产品结构(为例)

- 公司围绕**精准控制**打造了**高性能、定位精准、多行业通用伺服产品体系**，公司多型号伺服产品能够实现快速响应、定位精准、产品适配度高。
- 在新兴行业的市场竞争中，国内外企业的品牌影响力及市场拓展进程处于同一起跑线，公司有望凭借**高性价比、本土化服务、工艺定制化**等特点，继续快速提升在**3C、半导体、锂电、光伏等新兴行业**的市场占有率和品牌影响力，在进口替代中实现更大的突破。

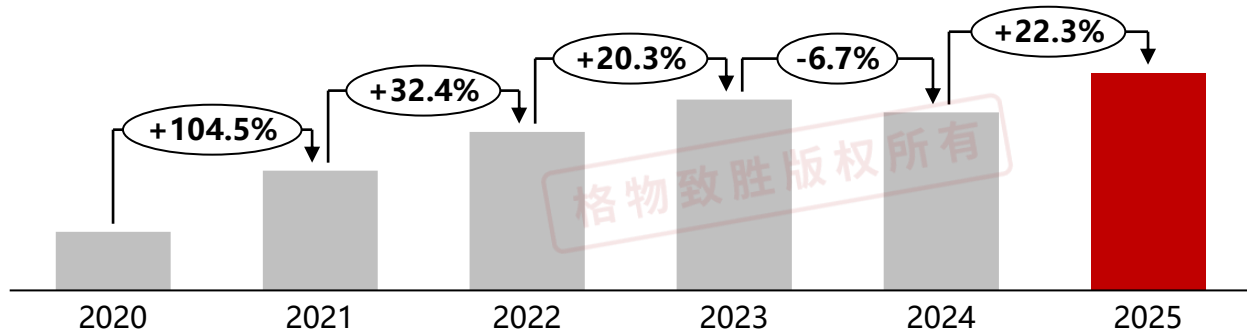


汇川-销售业绩分析(为例)

格物致胜
Wintelligence

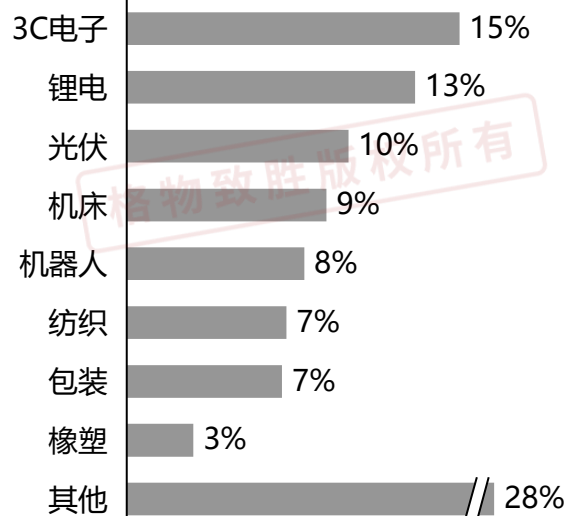
2020-2025年 通用伺服产品销售业绩及趋势分析

Unit :M RMB



- 汇川伺服业务起于电液专用伺服，已成为通用伺服国内龙头。公司从最初为注塑机行业提供电液伺服产品，已逐渐发展成为国内最大的通用伺服产品供应商。
- 目前伺服产业链齐全，伺服电机、伺服驱动、编码器三大件均可自产，能够提供专用电液伺服产品、单轴/多轴的交流伺服系统及精密机电产品，可用于工业机器人、半导体制造设备、贴片机、印刷电路板打孔机、注塑机、搬运机械、食品加工机械、机床、纺织机械等设备，已形成比较完善的产品线。

2025年 伺服下游行业分布



- 汇川重点深耕锂电、风电、包装、物流、新能源汽车等高景气度行业，同时把握全球产能转移和海外客户供应链本土化带动的需求，在多个行业实现业务拓展，销售业绩大幅增长。



制造架构调整

汇川重磅发布四大架构，涉及FA、运控、传动、机器人四大领域，覆盖“设计-制造-传动-执行”全栈

- **顶层破局（FA架构）**：以iFA为核心枢纽打通“概念到制造”全链路，机械设计成本和时间节约50%，电气调试时间节约60%。
- **中枢升级（运控架构）**：全面智能部件+三流合一数据通道+丰富数据模型=普惠的设备智能化转型架构。
- **动力革命（传动架构）**：能源流+信息流双协同，实现驱机一体、轴控一体。
- **终端进化（机器人架构）**：实现自身感知-环境协同-决策大脑的“三层闭环”，让机器人变智能。



新产品

汇川发布17款全新爆品，覆盖工业无线、控制、传动、视觉、机器人、气动、能源管理等多个领域

- 针对普惠安全生产，MS1-Exd 隔爆伺服系统为爆炸性环境提供整套解决方案，同时可实现一键联调参数自整定与长达10年以上的免电池维护，降低后期的人工维护成本；SV670NS PLd/SIL2集成式高级功能安全型伺服通过领先的技术实现功能安全普惠化，直线电机速度监控类&位置监控类高级安全方案部署费用可降低90%以上。



销售策略

汇川制定“行业性+”和“狼狽计划”升级原有的战区运作模式

- **运作模式变化**：产品线+研发部+垂直解决方案+战区配合升级，形成强有力的解决方案竞争力，不管是头部客户还是中小客户，都在推行解决方案的打包销售方式。
- **分客户的服务模式**：①“行业线”：行业头部客户被划分为行业线管辖；②“战区线”：对于行业头部客户之外的其他客户，则归属于战区管辖。



海外市场

汇川持续推进海外市场策略，开拓印尼市场

- 汇川聚焦印尼国家级智能化示范矿井项目，推出智慧通风解决方案，基于方案的卓越表现和显著价值，后续所有大功率驱动装置项目，已全部首选采用汇川品牌。该矿井成为汇川在矿山领域智慧通风解决方案的第一个海外样板点，标志着合作从单设备向整体智能化解决方案的深化。

完整版报告目录说明

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

章节	分享版报告	完整版报告
章1： 产品及其他定义	产品定义	产品定义
	应用行业定义	应用行业定义
	销售渠道定义	销售渠道定义
	区域定义	区域定义
章2： 中国通用伺服市场分析	整体规模及发展趋势	整体规模及发展趋势
	通用伺服产品分析	通用伺服产品分析
	通用伺服区域分析	通用伺服区域分析
章3： 中国通用伺服行业应用分析	下游行业规模分析	下游行业规模分析
	下游行业发展趋势	下游行业发展趋势
	竞争格局	竞争格局
章4： 中国通用伺服产品竞争分析	竞争格局演变	竞争格局演变
	本土品牌竞争格局	本土品牌竞争格局
	日系品牌竞争格局	日系品牌竞争格局
	欧美品牌竞争格局	欧美品牌竞争格局
	销售模式演变分析	销售模式演变分析
章5： 中国通用伺服销售模式分析	销售商务模式分析	销售商务模式分析
	机床行业伺服市场分析	机床行业伺服市场分析
章6： 下游行业伺服应用分析 (机床/3C电子/光伏/锂电/包装)		3C电子伺服市场分析
		光伏行业伺服市场分析
		锂电行业伺服市场分析
		包装行业伺服市场分析
章7： 主流伺服厂商分析 (汇川/西门子/三菱/松下/安川)	厂商分析-汇川技术	厂商分析-汇川技术
		厂商分析-西门子
		厂商分析-三菱电机
		厂商分析-松下电器
		厂商分析-安川电机

结束语

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

- 本报告数据主要来自于业内专家的访谈，数据和结论距离市场真实情况可能存在一定偏差，请使用者谨慎使用。对于使用本报告可能造成的投资、决策等风险，本公司概不负责。
- 格物致胜（Wintelligence）拥有对本报告的解释权。
- 同系列其他产品正陆续面市，敬请期待。详情参阅下表。

格物致胜版权所有

序号	产品名称	发行时间	购买费用（元）
1	2026 中国通用伺服产品市场白皮书—分享版	2026年7月	免费
2	2026 中国通用伺服产品市场白皮书—完整版	2026年7月	15000

格物致胜版权所有

格物致胜版权所有

关于我们

格物致胜版权所有

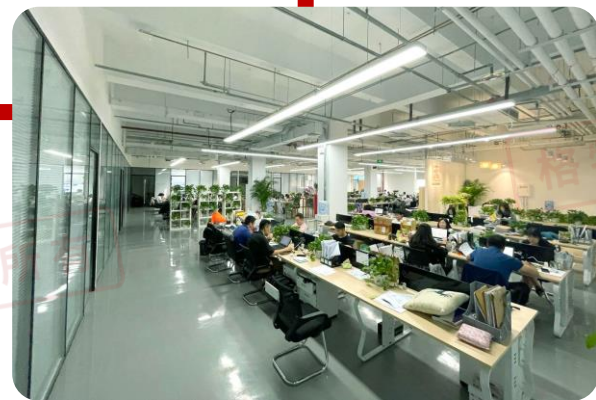
格物致胜
Wintelligence

北京格物致胜咨询有限公司

格物致胜 (Wintelligence) 成立于2008年，由多名清华大学工科硕士、MBA等合作创立。目前设有工业研究与咨询、新媒体运营、政府咨询、制造业排名数据库四个业务部门。拥有120名员工，在北京、上海、南京等地设有办事机构。

公司自2022年起当选中国电器工业协会理事单位。

格物致胜的含义： 通过科学的方法进行观察和研究，发掘问题、规律与解决办法，从而协助客户取得胜利。



格物致胜版权所有

关于我们

工业研究与咨询

共有7个垂直化的研究团队，主要擅长和专营中压配电、低压配电、自动化、机械、医疗器械、化工、新能源、电能质量、楼宇、机器人、机床等领域的行业研究、竞争对手调研、渠道&用户研究。



2026年7月

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence

主要服务领域

- 宏观经济研究
- 行业应用研究
- 市场结构研究
- 存量市场研究
- 竞争对手标杆研究
- 价格业绩监测
- 产品渠道研究
- 供应链成本研究
- 价值链研究
- 用户采购行为研究
- 用户满意度研究
- 投资收并购研究等

- 工业研究与咨询部门共70人，分布在北京、上海两地
- 格物致胜针对每一个细分行业都成立了专门的研究团队来进行跟踪和服务
- 对工业品生意模式熟悉以及工业知识的沉淀，使得格物致胜研究成果能够更加适应“工业”-多样而窄众的市场

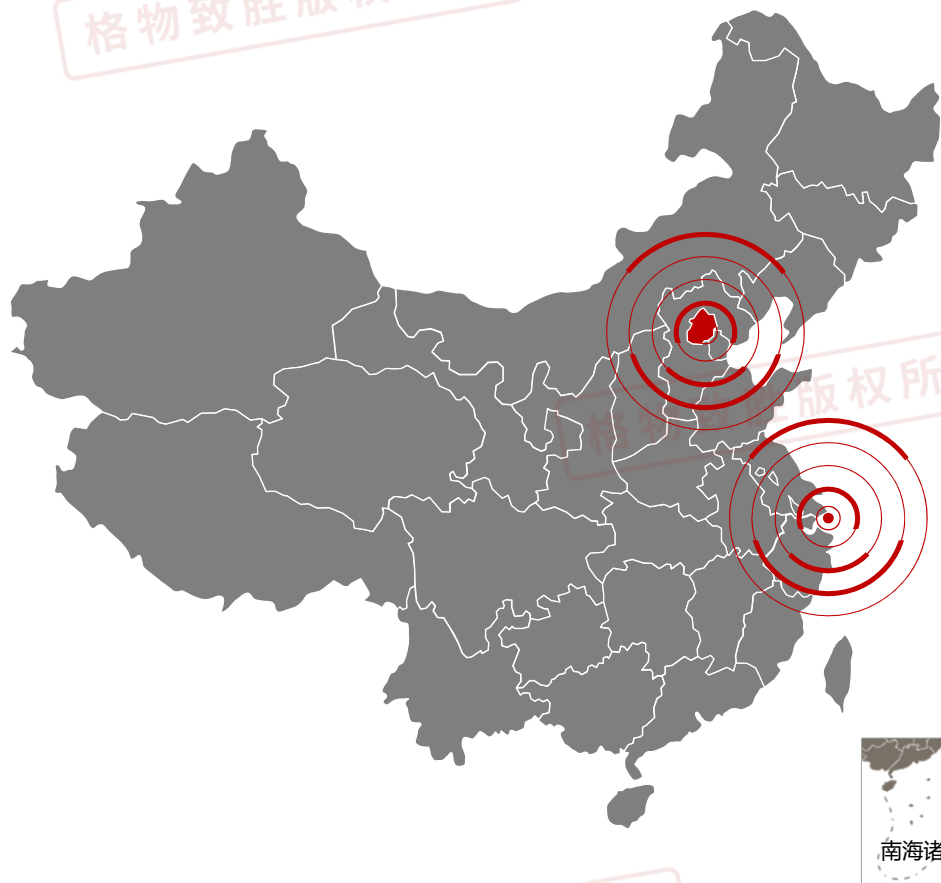
中国通用伺服产品市场研究

37/38

关于我们

格物致胜版权所有

格物致胜
Wintelligence



联系人：武先生

电话：86-136-4199-6197（同微信）

邮箱：taowei.wu@gewuzhisheng.com

地址（北京）：中国北京市朝阳区酒仙桥东路1号
电子城创新产业园M8楼4层

地址（上海）：上海市普陀区武宁路101号我格广场11D

中文官网

www.gewuzhisheng.com

英文官网

www.wintelligence.com.cn



格物致胜版权所有



感谢观看 期待未来 祝您成功