

企业报告

2025年汇川技术企业分析

工控领域龙头，产品及盈利能力优势保障增长

概览标签：汇川技术、通用自动化、新能源汽车电控、工业机器人

报告提供的任何内容（包括但不限于数据、文字、图表、图像等）均系头豹研究院独有的高度机密性文件（在报告中另行标明出处者除外）。未经头豹研究院事先书面许可，任何人不得以任何方式擅自复制、再造、传播、出版、引用、改编、汇编本报告内容，若有违反上述约定的行为发生，头豹研究院保留采取法律措施、追究相关人员责任的权利。头豹研究院开展的所有商业活动均使用“头豹研究院”或“头豹”的商号、商标，头豹研究院无任何前述名称之外的其他分支机构，也未授权或聘用其他任何第三方代表头豹研究院开展商业活动。

■ 内容目录

◆ 汇川技术公司概况	-----	5
• 发展历程	-----	6
• 战略分析	-----	9
• 主营业务	-----	10
• 财务状况	-----	14
◆ 行业分析及同行对比	-----	18
• 通用自动化类	-----	19
• 智慧电梯类	-----	23
• 新能源汽车类	-----	25
◆ 企业介绍及宣传页	-----	29
◆ 方法论与法律声明	-----	30

■ 图表目录

• 汇川技术发展历程及营收变化，2003-2024	-----	6
• 汇川技术通用自动化领域布局现状，2024	-----	7
• 汇川技术重要收购事件梳理，2003-2024	-----	8
• 汇川技术拓展产品的考量因素	-----	9
• 中国房地产开发投资额，2003-2024	-----	9
• 中国新能源汽车销量，2010-2024	-----	9
• 汇川技术公司产品与下游应用行业，2024	-----	10
• 汇川技术营收组成，2020-2024	-----	10
• 汇川技术各业务营收变化，2020-2024	-----	11
• 汇川技术通用自动化产品市占率，2024	-----	11
• 汇川技术工业机器人营收变化，2020-2024	-----	12
• 汇川技术智慧电梯业务产品布局，2024	-----	13
• 汇川技术在新能源汽车领域的市场地位，2024-2025H1	-----	13
• 汇川技术各业务毛利率，2020-2025H1	-----	14
• 汇川技术净利润和净利率变化，2004-2024	-----	14
• 汇川技术经营现金流变化，2020-2025H1	-----	15
• 汇川技术销售回款情况，2020-2025H1	-----	15
• 汇川技术研发费用变化情况，2014-2024	-----	16
• 主流工控公司研发费用对比，2020-2024	-----	16
• 主流工控公司研发人员人均产值对比，2020-2024	-----	17
• 主流工控公司（销售+管理）费用率对比，2020-2024	-----	17
• 中国整体自动化市场规模，2017-2024	-----	19
• 中国离散自动化产品市场规模及国产化率，2024	-----	20
• 出海工控企业海外毛利率和国内毛利率差异，2024	-----	20
• 主流工控企业产品覆盖情况，2025	-----	21
• 汇川技术通用自动化业务，2025H1	-----	22
• 汇川技术工业自动化产品市占率，2021-2025H1	-----	22
• 工控企业通用自动化营收对比，2020-2024	-----	22

■ 图表目录

• 工控企业通用自动化毛利率对比，2020-2024	-----	22
• 中国电梯保有量，2020-2024	-----	23
• 部分智慧电梯厂商对比，2024	-----	24
• 中国电梯出口数量，2020-2024	-----	24
• 全球及中国新能源汽车销量及渗透率，2016-2024	-----	25
• 新能源乘用车产品累计搭载量，2020-2024	-----	26
• 车载充电机出货量，2020-2024	-----	26
• 新能源汽车零部件外采比例，2024	-----	26
• 新能源汽车动力系统产品自研和外采优劣对比	-----	26
• 新能源汽车动力系统厂商营收对比，2024	-----	27
• 新能源汽车动力系统厂商毛利率对比，2022-2024	-----	27
• 联合动力主要产品产能、产量和销量变化，2022-2024	-----	28
• 联合动力电驱产品与其他公司产品核心指标对比	-----	28

Chapter 1

汇川技术公司概况：工控领域龙头厂商，新能源车业务带动增长

- 发展历程
- 战略分析
- 主营业务
- 财务状况

发展历程：多层次/多产品/多领域的综合解决方案供应商

汇川技术成立于2003年，以低压变频器起家，目前产品已拓展至“信息、控制、驱动、执行、传感”等各层次，广泛应用于通用工业自动化（包括工业机器人）、智慧电梯、新能源汽车、轨道交通等领域

汇川技术发展历程及营收变化，2003-2024

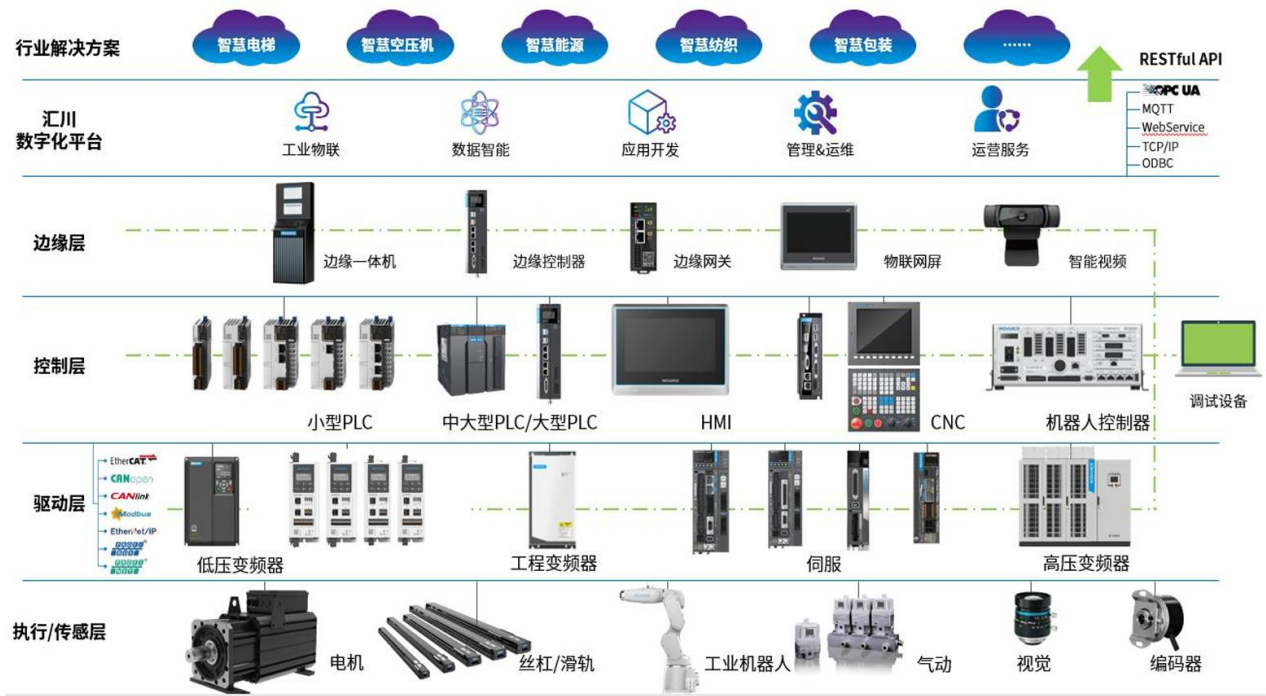


来源：招股说明书、公司年报、头豹研究院

发展历程（接上页）

- 汇川技术成立于2003年，经过20多年的发展，公司依托“电力电子”、“电机驱动与控制”、“工业控制与通信”等核心底层技术，已从单一的变频器供应商发展成为多层次、多产品、多领域的综合解决方案供应商。
- 公司以低压变频器起家，凭借矢量变频控制技术，在中国低压变频器市场的份额逐年稳步提升，至2008年达1.8%，位居国产品牌第二。公司把握地产基建爆发机遇，针对电梯行业开发一体机专机，将变频器和控制器二合一，大幅降低成本且缩短安装调试时间，快速做大电梯业务规模（2008年以4.3%的市场份额成为电梯行业国产第一品牌），并持续开拓金属制品及电线电缆、机床、印刷包装、空压机等多个行业。2007-2008年，公司开始大力发展伺服和PLC，拓展驱动层产品线，布局控制层。2012年起，公司基于驱动层的优势，向下拓展执行层，发展光机电一体化，并开始布局新能源车电驱动系统和工业视觉两大业务。2016年苏州汇川联合动力成立，作为独立实体助力公司大举进入新能源乘用车领域。随后，公司提出“智能制造之王”和“新能源汽车之王”的“双王战略”，将工业自动化业务和新能源汽车业务作为公司两大核心支柱。此外，公司于2016年正式全面进军工业机器人领域，基于电力电子和电机驱动控制技术的延伸，控制器和伺服系统均为自制，仅减速器外采，且通过收购上海莱恩获得滚珠丝杠技术，补齐精密机械领域，凭借高度自制化带来的成本优势（机器人三大核心部件“控制器、伺服系统、减速器”占成本的70%左右），在机器人领域快速发展。2020年后，一方面，在数字化、智能化、绿色化驱动下，公司逐步涉入数字能源（InoCube-FEMS平台）、流程工业（补强在数字化、大型PLC领域能力，打造样板点，以数据为核心助力中国流程工业实现新型工业化）、人形机器人等领域；另一方面，全球化浪潮下，公司持续推进国际化业务，并针对各细分市场采取差异化策略以推动业务快速落地。

汇川技术通用自动化领域布局现状，2024



来源：公司年报、头豹研究院

■ 发展历程（接上页）

汇川技术重要收购事件梳理，2003-2024



来源：头豹研究院

■ 战略分析：技术延展与需求深度绑定，精准预判周期拐点

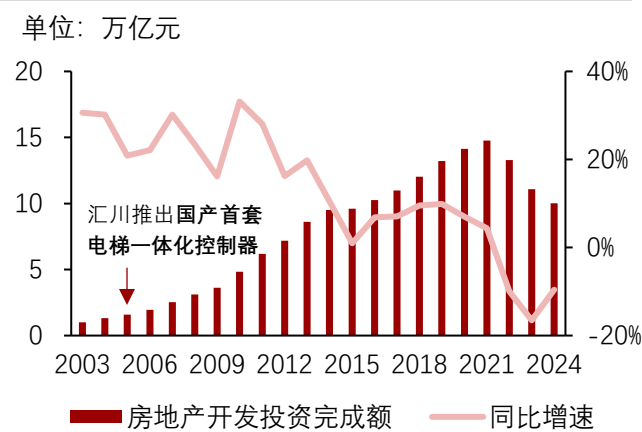
产品拓展方面，构建“核心技术纵深延展+客户需求深度绑定”的双轮驱动机制；业务布局方面，精准预判房地产、新能源车、机器人等产业趋势，抢先布局周期拐点

汇川技术拓展产品的考量因素



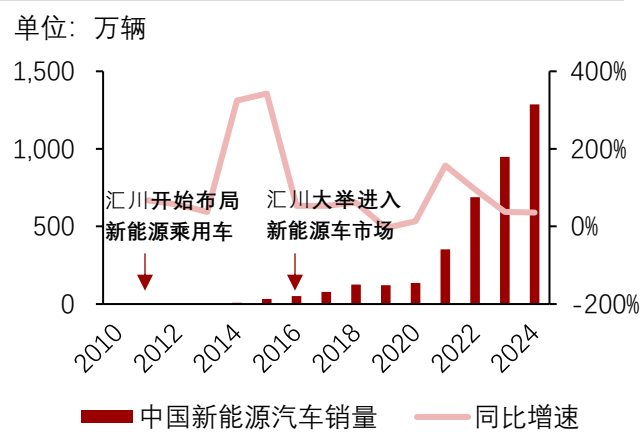
- 在产品拓展方面，汇川技术构建“核心技术纵深延展+客户需求深度绑定”的双轮驱动机制。（1）核心技术纵深延展：基于电力电子技术、电机驱动与控制技术，开发覆盖多层次的产品以渗透各行业，本质是核心技术的场景迁移。（2）客户需求深度绑定：基于客户实际需求，在变频器上叠加伺服、PLC，再到叠加机器人、视觉产品、传感器、精密机械和气动产品，以构筑工业自动化全栈服务能力。
- 在业务布局方面，汇川技术**精准预判产业趋势，抢先布局周期拐点**。2003年，国务院明确将房地产业作为国民经济的支柱产业，公司把握地产黄金期（2003-2013年，中国房地产开发投资完成额同比增速均超15%），于2005年率先推出国产首套电梯一体化控制产品，以打破外资品牌垄断，营收实现快速增长；2009年，国家首次提出新能源车战略，同年公司组建研发团队，完成电力电子底层技术向三电系统的延伸，并于2012年布局新能源车领域，在2016年成立独立实体（汇川联合动力）大力拓展相关市场。2020年后，面对全球产业自动化、数字化、智能化深度融合的浪潮，公司在夯实通用自动化、新能源汽车、智慧电梯等核心业务的基础上，通过前瞻性布局国际化、数字化、能源管理、AI、人形机器人等战略业务，构建公司未来增长曲线。

中国房地产开发投资额，2003-2024



来源：国家统计局、中汽协、公司公告、头豹研究院

中国新能源汽车销量，2010-2024



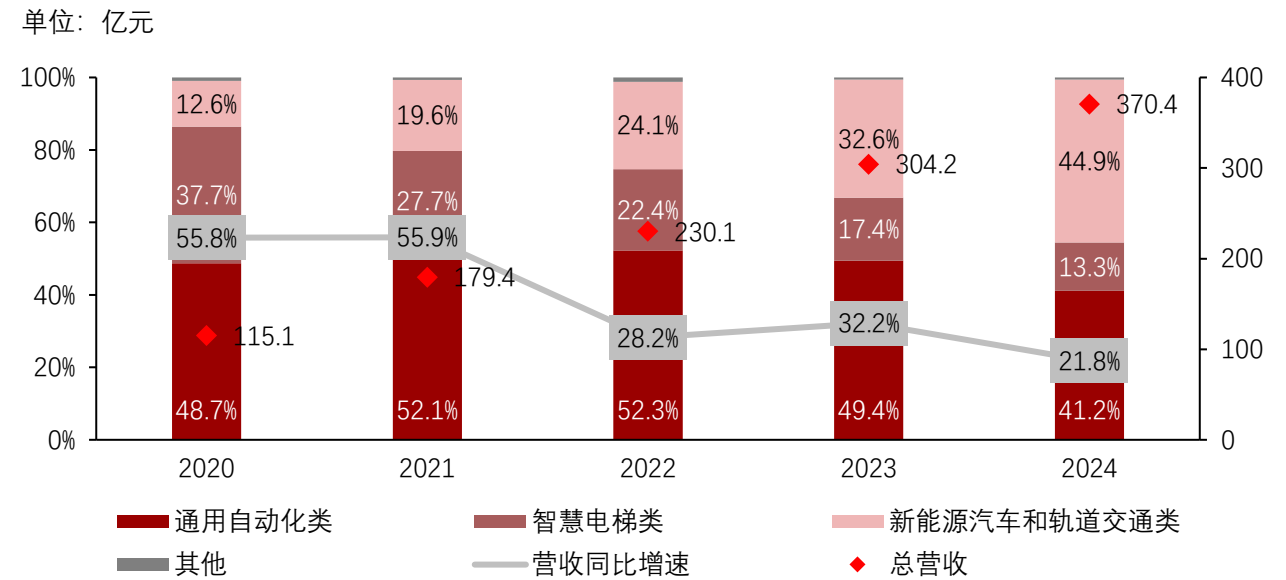
■ 主营业务：工控领域龙头，新能源车业务拉动增长

【1】通用自动化类：变频器/伺服系统产品市占率第一，工业机器人为国产TOP1；【2】智慧电梯类：成熟业务，替换周期及大配套采购趋势助力保持稳健；【3】新能源汽车类：位居行业领先地位，是公司营收增长关键引擎

汇川技术公司产品与下游应用行业，2024

业务板块	产品类别	主营产品	下游应用
通用自动化	控制层	PLC、HMI、CNC、运动控制卡	3C 制造、纺织、注塑机、锂电、硅晶、机床、印刷包装、空压机、空调与制冷、工程机械、金属制品、电线电缆、橡塑、风电、食品饮料、起重、冶金、煤矿、石油、化工、建材、电力
	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	工业机器人、电机、丝杠、直线导轨、气动产品	
	传感层	传感器、工业视觉	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	电驱和电源系统	电机控制器、高性能电机、电驱总成、DC/DC、OBC、电源总成等	新能源汽车
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	数字化平台、工业互联网、储能	——

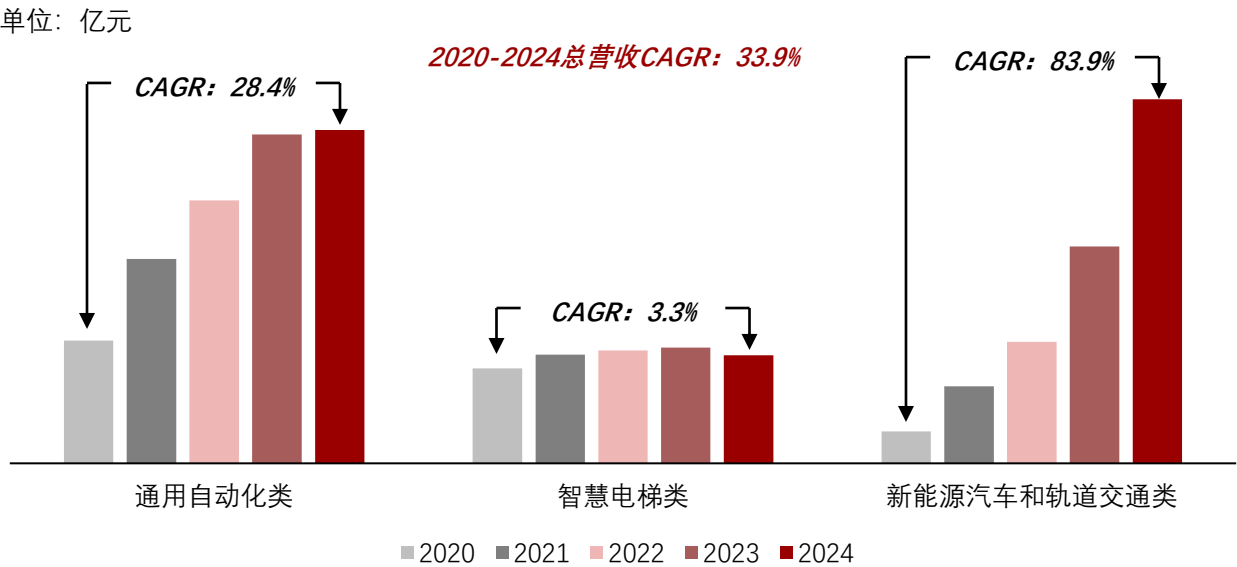
汇川技术营收组成，2020-2024



来源：公司年报、头豹研究院

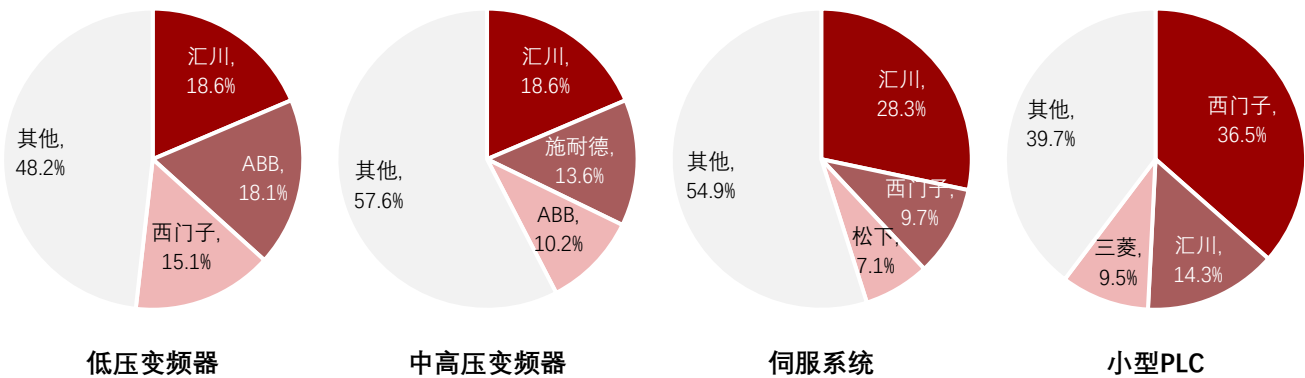
■ 主营业务（接上页）

汇川技术各业务营收变化，2020-2024



- 截至2024年，汇川技术主营业务分为四大板块：通用自动化/智慧电梯/新能源汽车和轨交/其他营收占比分别为41.2%/13.3%/44.9%/0.6%。
- **【1】通用自动化类：支柱型业务。**2020-2024年，公司通用自动化类营收由56.1亿元增至152.4亿元，累计增长171.7%，期间CAGR为28.4%，产品包括变频器、伺服系统、PLC/HMI/CNC（控制系统）、工业机器人、高性能电机、精密机械（丝杠、直线导轨）、气动元件、传感器、工业视觉等工业自动化核心产品及解决方案。其中，收入贡献较大的为通用变频器（约52亿元）、通用伺服系统（约56亿元）、PLC/HMI（约13亿元），市场份额处于领先地位。根据睿工业统计，2024年公司低压变频器（含电梯专用变频器）、中高压变频器在中国市场的份额均为18.6%，超过ABB、施耐德、西门子等海外品牌，位列第一；伺服系统在中国市场的份额为28.3%，远超西门子和松下；小型PLC在中国市场的份额为14.3%，仅次于西门子。（接下页）

汇川技术通用自动化产品市占率，2024

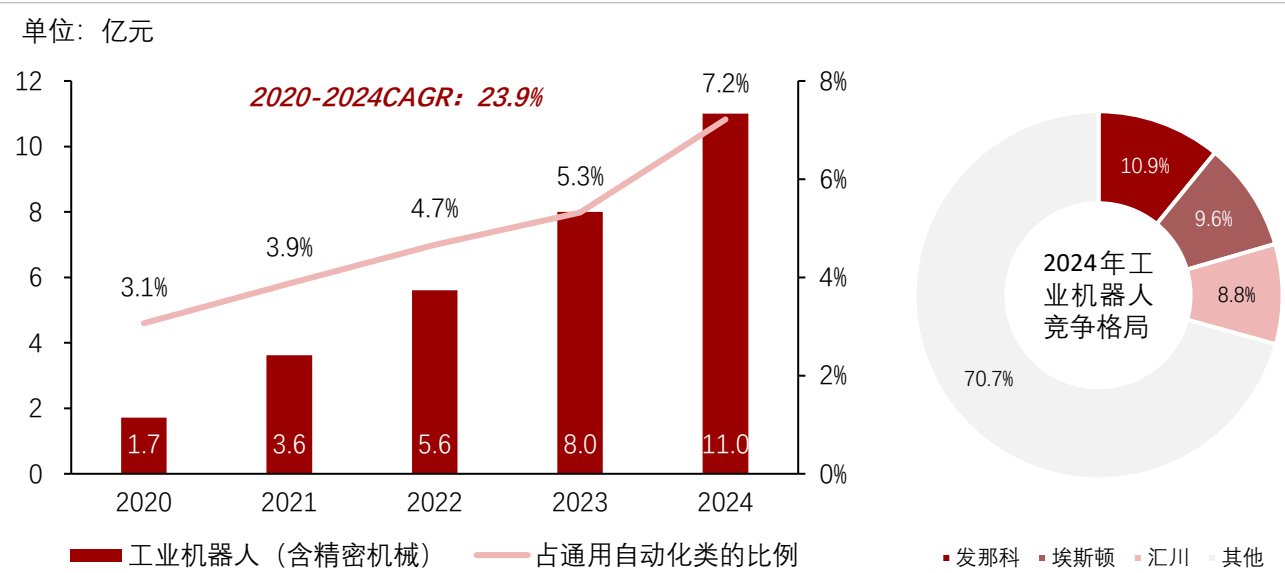


来源：公司年报、睿工业、头豹研究院

■ 主营业务（接上页）

（接上页）工业机器人方面，2020-2024年，公司工业机器人（含精密机械）营收由1.7亿元增至11.0亿元，期间CAGR为23.9%，占公司通用自动化类营收的比例由3.1%上升至7.2%，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、核心部件及解决方案，下游聚焦3C制造和新能源市场，重点拓展3C、锂电、硅晶等行业。机器人业务作为公司重要业务之一，于2021年首次实现盈利，全年订单超1万台。得益于成本优势和定制化能力，公司工业机器人在中国市场的份额已提升8.8%，仅次于发那科和埃斯顿，其中SCARA机器人在中国市场的份额已达27.3%，位居第一。未来，公司有望凭借“多层次产品综合解决方案、定制化解决方案、性价比高、快速响应客户需求”等优势，以及国产行业龙头的品牌红利，在变频器、伺服系统、PLC、工业机器人等工业自动化领域保持较好增长势头，市占率持续上升。

汇川技术工业机器人营收变化，2020-2024

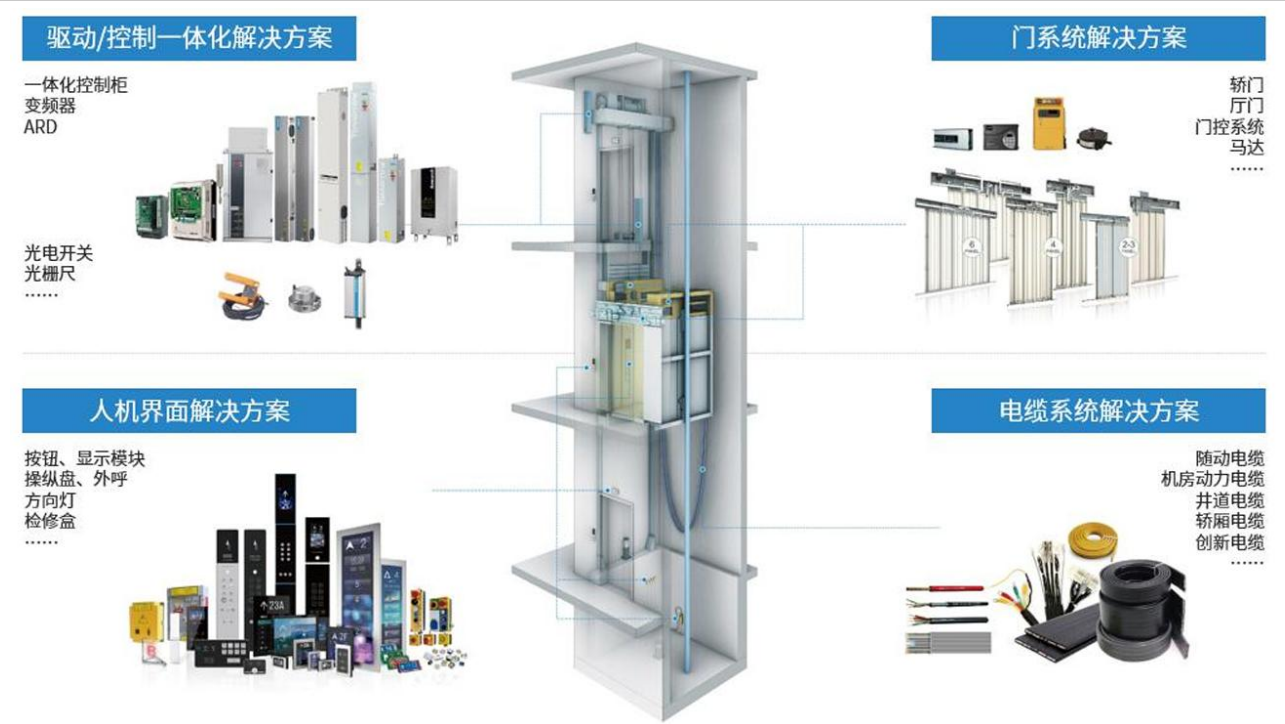


■ **【2】智慧电梯：成熟型业务。**2020-2024年，公司智慧电梯业务营收由43.4亿元增至49.4亿元，期间CAGR为3.3%，产品涵盖电梯控制系统（一体化控制器/变频器）、人机界面、门系统、控制柜、线缆等产品及电气大配套解决方案。近年来，房地产投资下降给电梯行业需求带来较大影响，但从中长期看，由于电梯存在使用周期和寿命，**替换周期的到来将带动电梯行业从新增市场转向存量市场**（中国电梯存量规模超1,000万台），而基于产品质量安全、成本管控、业务聚焦等因素，越来越多的电梯厂商将零部件业务外包给专业供应商，且**倾向于采用一体化、大配套的采购方式**，意味着公司具有的“控制系统+人机界面+门系统+线缆线束”的整体解决方案优势凸显。此外，一方面，**公司持续推进产品及解决方案升级迭代**，推出“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；推出消防员电梯解决方案，满足特殊应用场景对安全、可靠性的要求。另一方面，**公司持续开拓海外业务**，在欧洲、印度、北美等地建设工厂及仓储中心，以满足海外电梯客户快速交付需求。多重因素驱动下，公司电梯业务将保持稳健发展，为公司提供稳定的现金流。

来源：公司年报、睿工业、头豹研究院

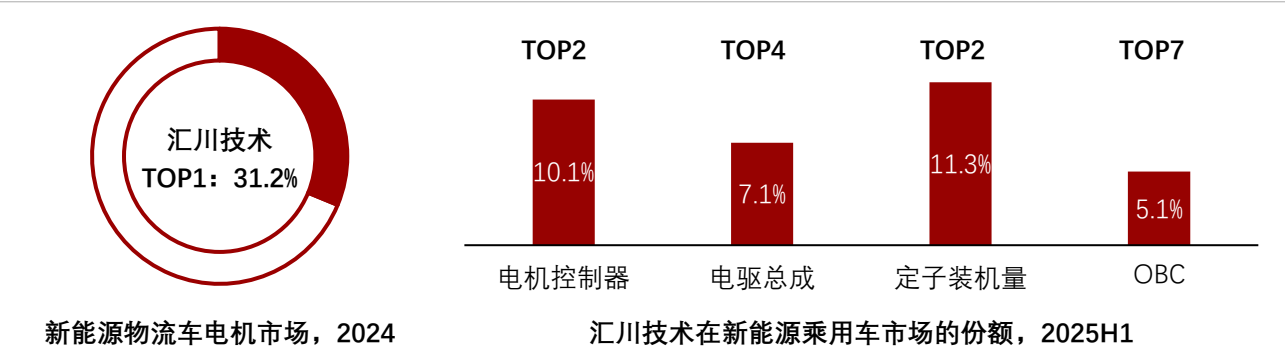
■ 主营业务（接上页）

汇川技术智慧电梯业务产品布局，2024



■ **【3】新能源汽车和轨交类（主要为新能源汽车业务）：成长型业务。**2020-2024年，公司新能源汽车和轨交类营收由14.5亿元增至166.4亿元，累计增长超10倍，期间CAGR达83.9%，是拉动公司营收增长的关键引擎。公司于2016年起大举进入新能源汽车领域，产品包括电驱系统和电源系统，主要为**新能源商用车（包括客车与物流车）、新能源乘用车**提供综合产品解决方案。目前，公司已在新能源汽车领域占据领先地位，据《电车资源》数据显示，2024年公司**新能源物流车**电机装机量达14.3万辆，占比**超30%**，位居第一；据NE时代统计，2025H1公司在**新能源乘用车**的电机控制器、电驱总成、定子装机量、车载充电机（OBC）的市场份额分别为**10.1%、7.1%、11.3%和5.1%**，分别位居第二（仅次于比亚迪，在第三方供应商排第一）、第四、第二和第七。伴随着全球新能源车持续渗透，公司相关业务有望保持快速发展。

汇川技术在新能源汽车领域的市场地位，2024-2025H1

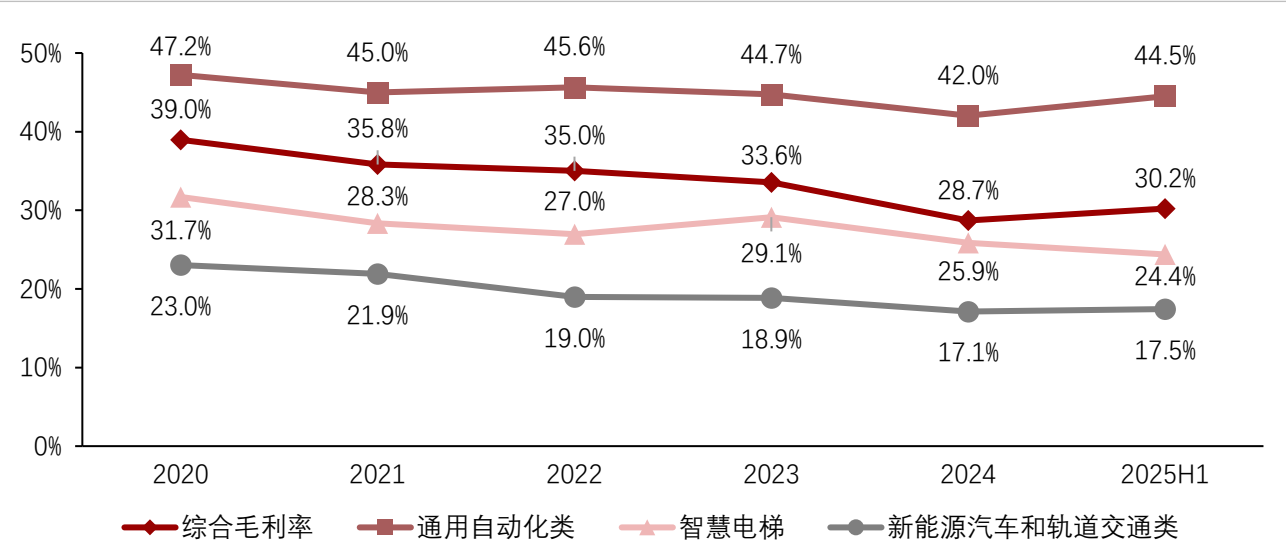


来源：公司年报、头豹研究院

■ 财务状况：新能源汽车业务提升导致盈利能力结构性调整

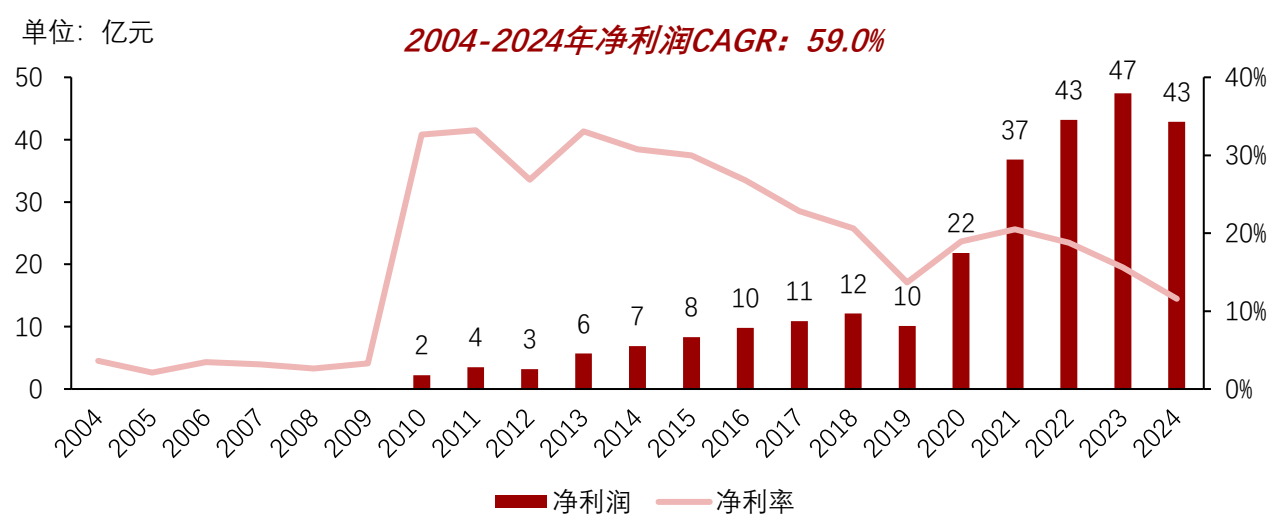
2020-2025H1，公司毛利率由39%下降至30.2%。具体来看，通用自动化业务（含工业机器人）毛利率高，在40%以上；智慧电梯业务稳定在25%左右；新能源车业务因行业低毛利属性，其占比提升导致公司整体盈利能力出现下滑

汇川技术各业务毛利率，2020-2025H1



■ 2020年以来，新能源汽车业务占比提升，导致公司盈利能力出现结构性下滑。具体来看：高毛利的通用自动化业务（含工业机器人）毛利率维持在40%以上，贡献超60%的营业利润；智慧电梯板块毛利率稳定在25%左右；新能源汽车业务，因行业的产业格局尚未定型，市场竞争激烈，产品毛利率普遍偏低（行业毛利率长期低于20%），导致公司整体盈利能力出现下滑。

汇川技术净利润和净利率变化，2004-2024

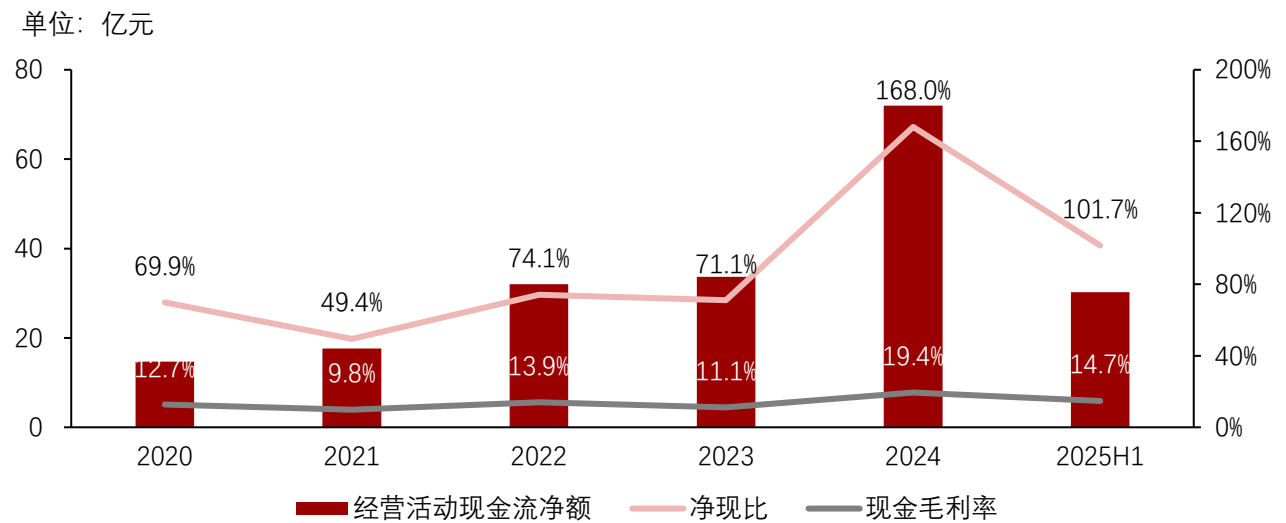


来源：头豹研究院

■ 财务状况（接上页）

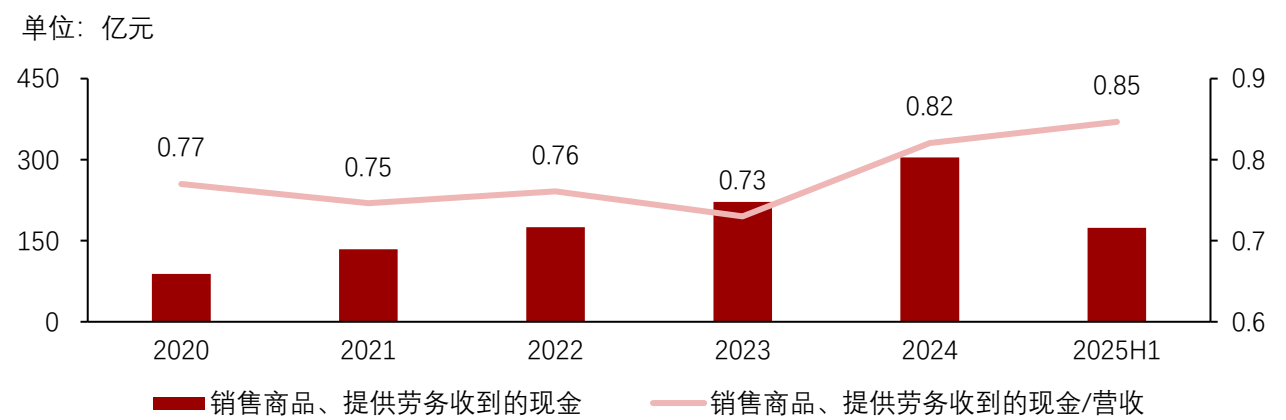
2020-2025H1，公司现金流状况良好且有所改善，尤其是2024年，尽管成本压力导致净利润轻微下滑，但得益于强大的业务造血能力和运营效率提升，公司经营活动现金流净额出现显著增长，净现比和现金毛利率相应上升

汇川技术经营现金流变化，2020-2025H1



■ 公司业务造血能力强且运营质量提升，现金流状况良好且持续改善。2020-2025H1，汇川技术经营活动现金流净额保持增长，尤其是2024年，达72亿元，同比增长超110%（2025H1同比增幅为65.2%），导致公司净现比（经营活动现金流净额/归母净利润）和现金毛利率（经营活动现金流量净额/营业收入）出现显著上升。这主要是因为：尽管市场竞争加剧和成本压力导致净利润有所下滑，但公司主营业务仍具备持续造血能力，加之运营效率提升（如2024年公司存货周转率达3.94次，存货周转天数从2023年的104.1天缩短至2024年的91.46天），使得公司现金流状况得到明显改善，这也为公司后续技术研发、新业务拓展（如储能、人形机器人）和全球化布局提供坚实的财务基础。

汇川技术销售回款情况，2020-2025H1

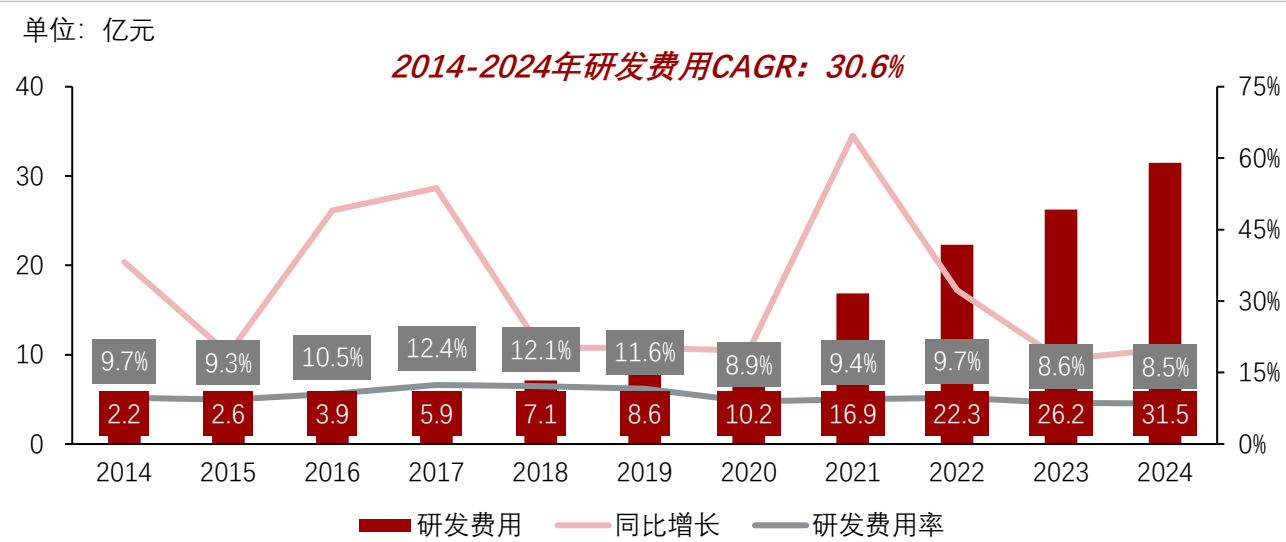


来源：公司年报、Choice、头豹研究院

■ **财务状况：研发转化率高，销售管理费用率处在行业低位**

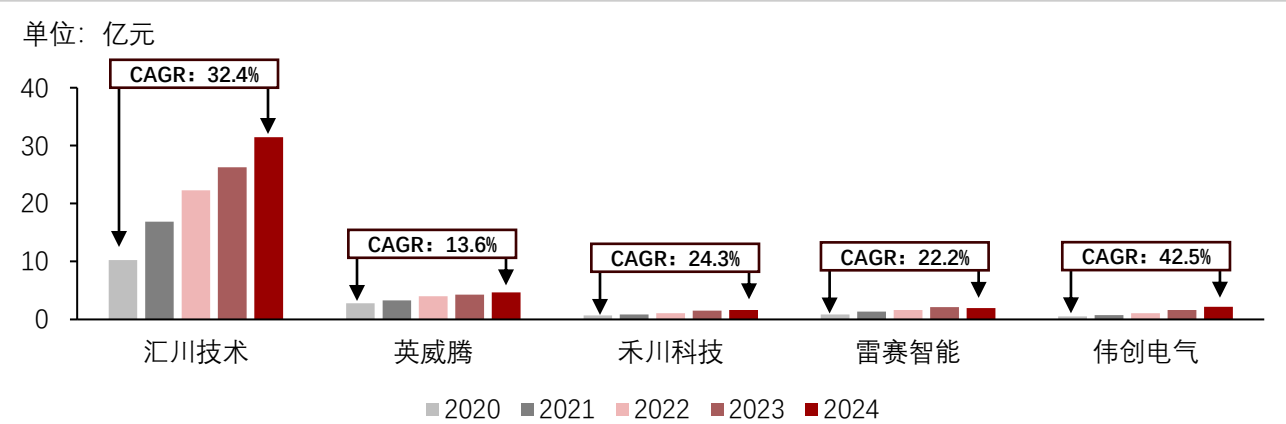
研发方面，公司持续保持高投入和高转化效率，2024研发费用及研发人员人均产值分别为31.5亿元和668.9万元/人，远超同类工控企业；销售和管理方面，生态战略营销及精细化运营使得公司“销售+管理”费用率处于行业低位

汇川技术研发费用变化情况，2014-2024



■ **研发方面：公司持续保持研发高投入和高转化效率。**从研发规模看，2014-2024年，汇川技术研发费用由2.2亿元增至31.5亿元，期间CAGR达30.6%，研发费用率维持在10%左右；公司研发人员数量由694人增至5,538人，累计增长近7倍，研发人员占比维持在24%左右。对比来看，汇川技术的研发规模远超英威腾、禾川科技、雷赛智能、伟创电气等同类公司，且保持较高增速。从研发转化率来看，汇川技术的研发人员人均产值在2024年达到668.9万元/人，同期英威腾为338.2万元/人、禾川科技为210.0万元/人、雷赛智能为314.3万元/人、伟创电气为263.3万元/人。可以看出，汇川技术研发转化效率处于行业领先水平。

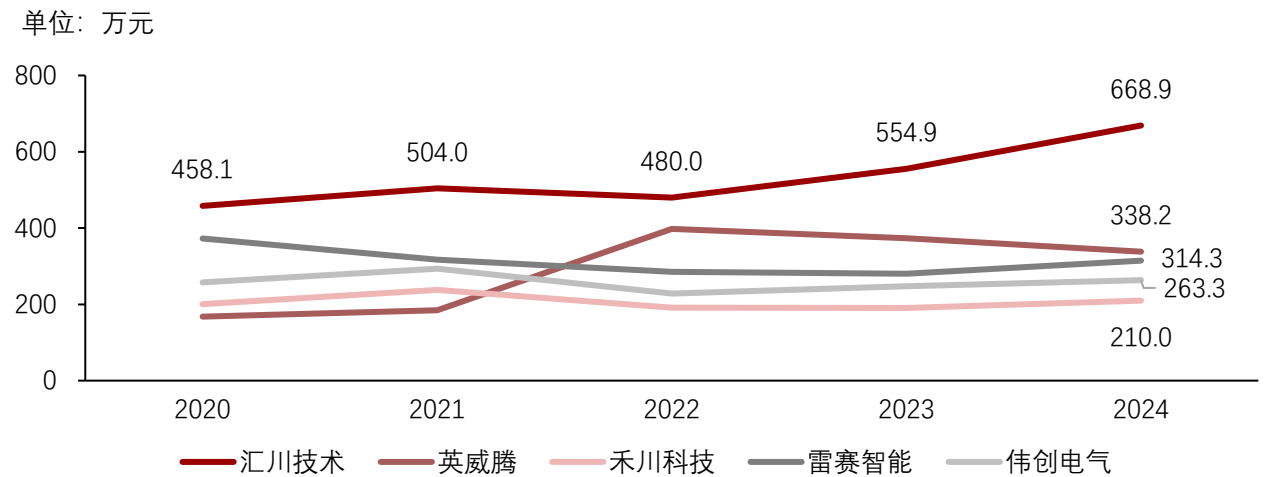
主流工控公司研发费用对比，2020-2024



来源：公司年报、头豹研究院

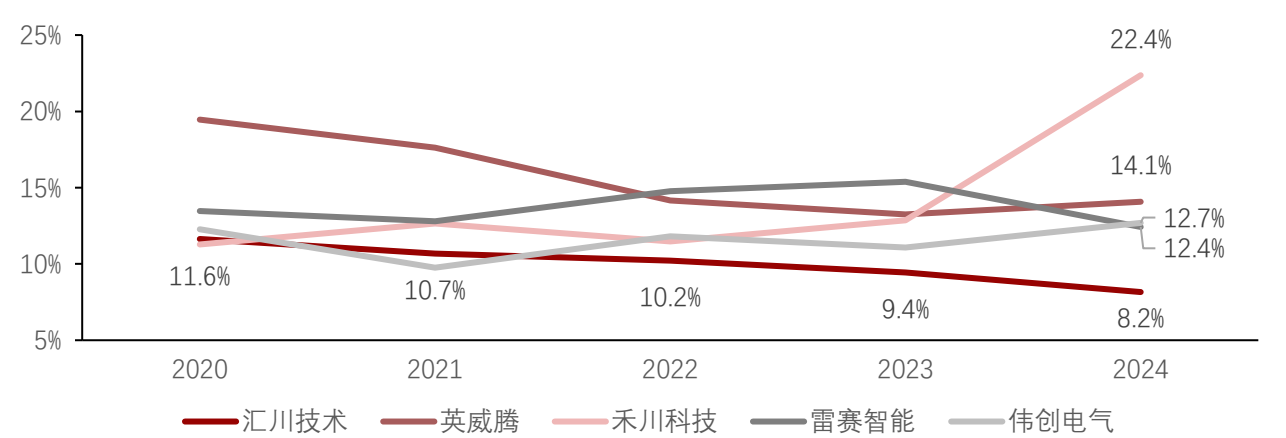
■ 财务状况（接上页）

主流工控公司研发人员人均产值对比，2020-2024



■ **销售和管理方面：**生态战略营销策略及精细化运营使得公司销售费用率和管理费用率处于行业低水平。从营销模式看，自成立以来，汇川技术营销经历技术应用营销（2003-2007年，行业呈现结构性分化，中高端领域被外资主导，公司将资源倾向于高端矢量变频技术研发，针对外资产品价格高昂、服务响应速度迟缓等弱点，推出高性价比产品，价格上较外资低20%~30%）、**方案延展营销**（2008-2014年，围绕对电机轴的精准控制，涵盖变频器、编码器、伺服控制、矢量控制、PLC运算等一系列技术）、**行业机会营销**（2015-2020年，洞察市场布局新能源车和工业机器人业务）、**生态战略营销**（2021年至今，极少数掌握“云边端”全套数控解决方案的企业，推行解决方案的打包出售方式）层层递进，在时空上充分体现“点——线——面——体”4个阶段的演进规律。此外，在工业自动化领域，汇川技术坚持“分销但贴近用户”原则，最大限度利用市场资源的同时快速响应市场/客户需求（如拓展海外采取服务本地化策略，派驻行业线团队驻扎海外）。在管理方面，得益于公司组织变革持续推进、股权激励持续激发员工积极性，公司运营效率持续提升。2024年，汇川技术销售+管理费用率仅为8.2%，低于英威腾的14.1%、禾川科技的22.4%、雷赛智能的12.4%和伟创电气的12.7%，处在行业低位。

主流工控公司（销售+管理）费用率对比，2020-2024



来源：头豹研究院

Chapter 2

行业分析及同行对比：市场持续扩张，汇川技术产品优势凸显

□ 通用自动化类

□ 智慧电梯类

□ 新能源汽车类

通用自动化类（1/2）：设备更新+出海加速推动发展

2024年，中国整体自动化市场规模约2,861亿元，国产化率达49%。未来，一方面，设备更新/节能改造等政策推动下，叠加国产替代加速，将推动工控行业回升且进一步增长；另一方面，工控出海加速为企业开辟第二增长曲线



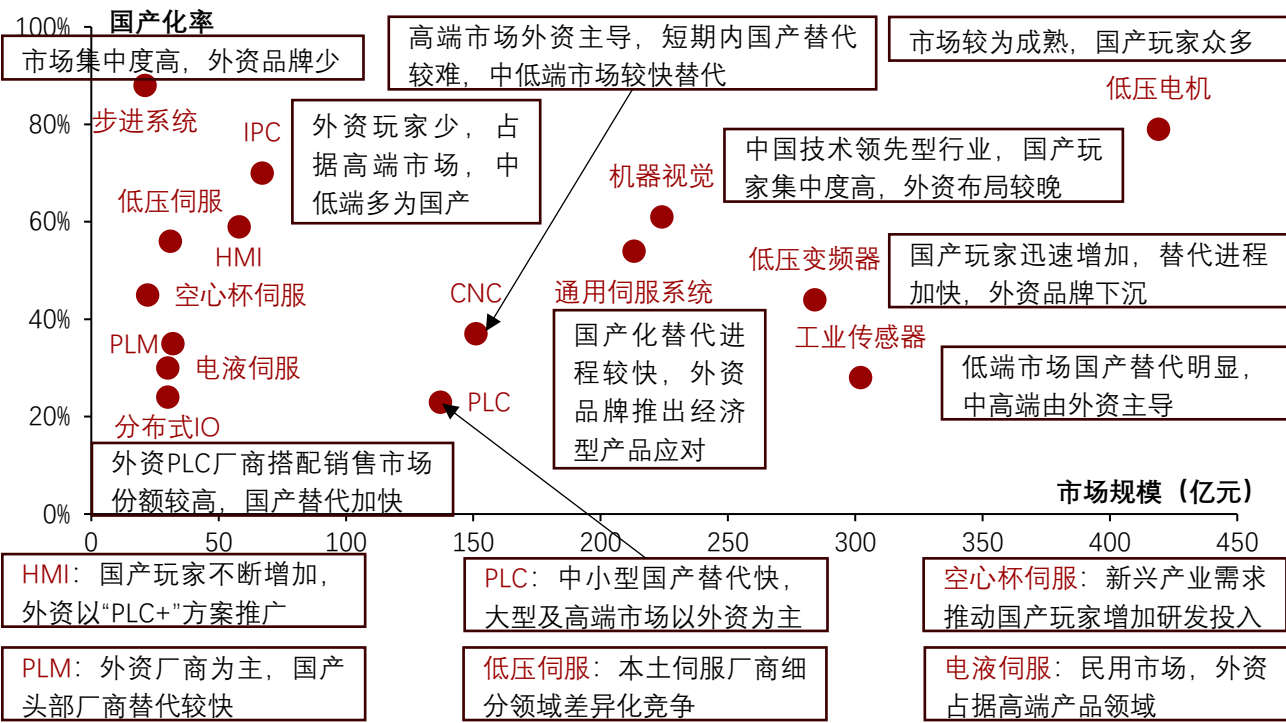
■ 2023年以来，受经济增速放缓、大部分OEM（设备制造）市场需求低迷（尤其是新能源领域受影响大）、项目型市场投资减慢、终端用户消费出现降级现象等多重因素影响，中国整体自动化市场规模有所回撤。但未来，工控行业中期“设备更新+节能降碳改造+进口替代”增长机制明确。2024年，工信部发布《关于印发推动工业领域设备更新实施方案的通知》以推动工业领域大规模设备更新；2025年，发改委和财政部发布《关于2025年加大扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新政策的通知》（计划5,000亿元），提到“增加超长期特别国债支持重点领域设备更新的资金规模”。据发改委统计，2025年超长期特别国债支持设备更新的投资补助资金已支持约8,400个项目，带动总投资超1万亿元。工业领域在政策带动下，2024年4月-2025年7月，企业采购机械设备金额同比增长9.8%。一方面，设备更新有助于工业领域数字化改造。截至2025H1，中国规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率达85.4%、关键工序数控化率达67.7%。另一方面，“逐绿”也是设备更新一大方向，新旧替换不仅能降低能耗成本，还契合低碳发展趋势。（接下页）

来源：MIR睿工业、信捷电气、头豹研究院

通用自动化类（1/2）（接上页）

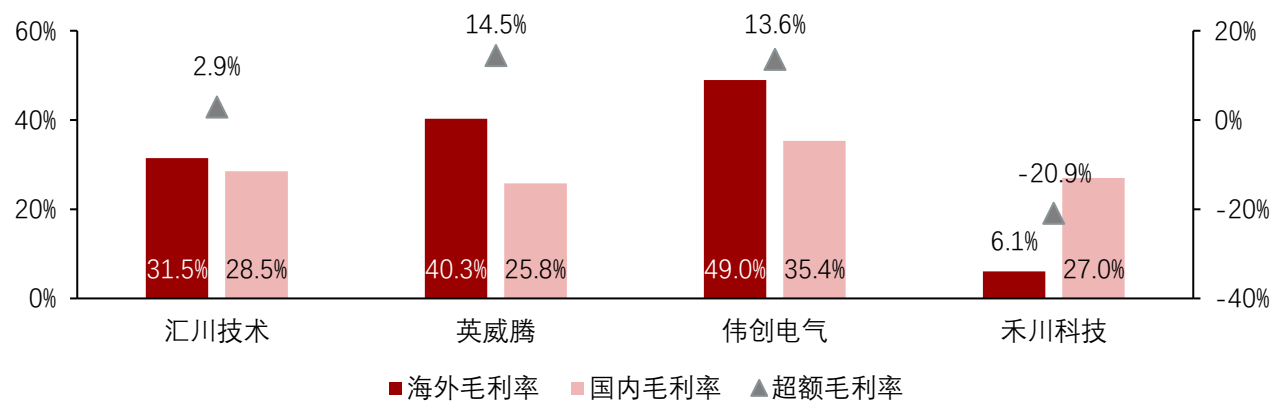
（接上页）设备更新和节能改造机遇下，叠加国产替代进程加速（国产厂商产品逐步成熟，部分优势企业凭借高性价比产品、本土化服务、个性化定制等优势抢占外市场份额），中国工控企业将迎来发展新机会。

中国离散自动化产品市场规模及国产化率，2024



■ 长期来看，出海市场空间及高盈利为工控企业打开第二增长曲线。目前，中国制造业终端企业出海建厂机会增加，特别是汽车/锂电/3C电子等领域，同时“一带一路”国家共建项目为相关企业提供广阔发展空间，将带动海外工控市场需求。随着本土厂商借船出海、本土化、经销出海等策略多点发力，工控出海将迎来加速期。

出海工控企业海外毛利率和国内毛利率差异，2024



来源：格物致胜、公司公告、头豹研究院

通用自动化类（2/2）：汇川产品覆盖广，盈利能力强

与其他工控企业相比，汇川技术产品覆盖广，能提供多产品和定制化解决方案，且组合销售策略可同时带动核心产品和新产品市场份额稳步提升。此外，受益于规模效应和溢价能力，汇川技术通用自动化业务毛利率高于行业均值

主流工控企业产品覆盖情况，2025

层级	产品	汇川	英威腾	雷赛	信捷	禾川	伟创	中控
信息层	数字化平台	√	√		√	√	√	√
控制								√
	■ 报告完整版/高清图表或更多报告：请登录 www.leadleo.com							√
	■ 如需进行品牌植入、数据商用、报告调研等商务需求，欢迎与我们联系							√
	联系邮箱： service@leadleo.com							√
驱动层	高压变频	√	√				√	
	步进系统	√		√	√	√		
	运动控制卡	√		√			√	
执行层	电机	√	√	√	√			
	丝杠/滑轨	√						
	工业机器人							

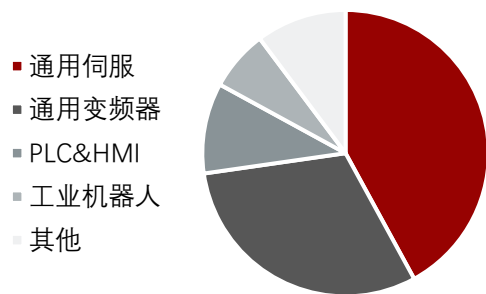
■ 汇川技术产品覆盖广，强势引领国产替代。相比于英威腾、雷赛智能、信捷电气、禾川科技、伟创电气、中控技术等企业，汇川技术凭借丰富的行业经验和强大的研发能力，围绕设备自动化/产线自动化/车间自动化的差异化需求，在工控的信息层/控制层/驱动层/执行层/传感层均有全面的产品布局，核心产品线包括变频器、伺服系统、电机、气动、传感器、工业视觉、机械传动、PLC、HMI、IO系统、PAC智能控制器、CNC控制器、工业电源、运动控制系统等，并延伸至精密丝杠、工业机器人等机电一体化产品，且产品仍在持续拓展，其核心优势在于多产品解决方案（PLC/HMI/CNC+伺服系统/变频系统+机器人+精密机械+气动+总线）和定制化行业解决方案（“工控+工艺”定制化解决方案）。（接下页）

来源：公司官网、头豹研究院

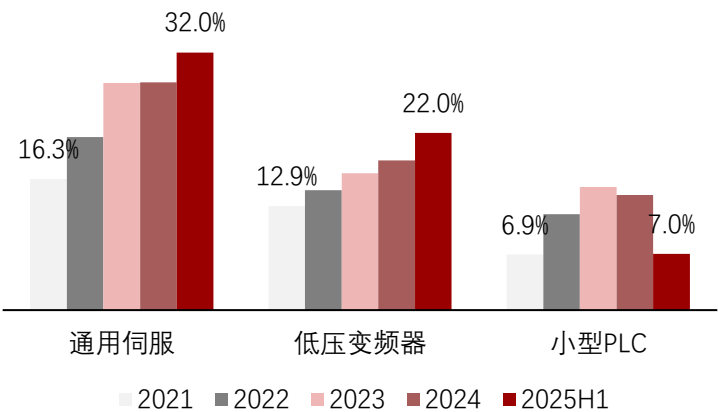
通用自动化类（2/2）（接上页）

（接上页）截至2025H1，汇川技术积极落地多产品组合销售策略，实现通用伺服系统（由2021年的16.3%上升至2025H1的32%）、低压变频器（由2021年的12.9%上升至2025H1的22%）等产品市场份额稳步提升和高效电机、气动元件、视觉、中大型PLC（2025H1市占率为5.1%，排名第六，为内资第一品牌；公司旨在打造覆盖“小/中/大型+高安全+冗余”全场景的自主PLC平台）等产品订单快速增长，同时推动MCD永磁半直驱电机、高精密丝杠和导轨、协作机器人、激光测距传感器、力学传感器、相机等新产品销售。

汇川技术通用自动化业务，2025H1



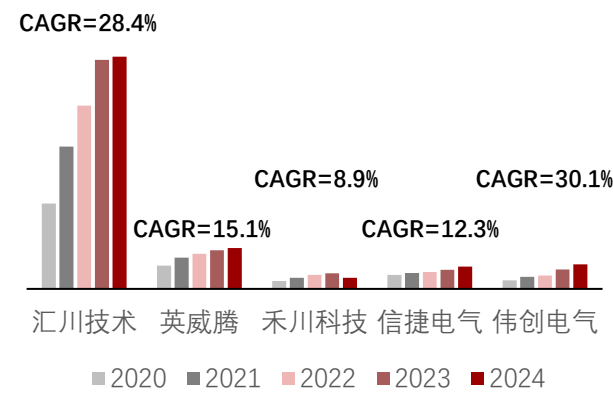
汇川技术工业自动化产品市占率，2021-2025H1



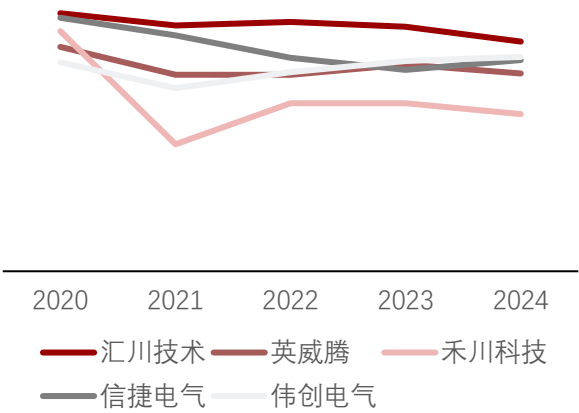
■ 受益于规模效应和系统集成能力带来的溢价能力，汇川技术通用自动化业务毛利率高于行业均值。作为工控龙头，汇川技术通用自动化规模远超其他企业，2024年汇川技术、英威腾、禾川科技、信捷电气（PLC+驱动系统）、伟创电气工业自动化营收规模分别约152.4亿元、26.7亿元、7.3亿元、14.5亿元和16亿元。从营收增速看，2020-2024年，汇川技术通用自动化业务CAGR为28.4%，相对较高。从毛利率看，汇川技术通用自动化业务毛利率维持在40%以上，长期高于其他公司。

工控企业通用自动化营收对比，2020-2024

单位：亿元



工控企业通用自动化毛利率对比，2020-2024

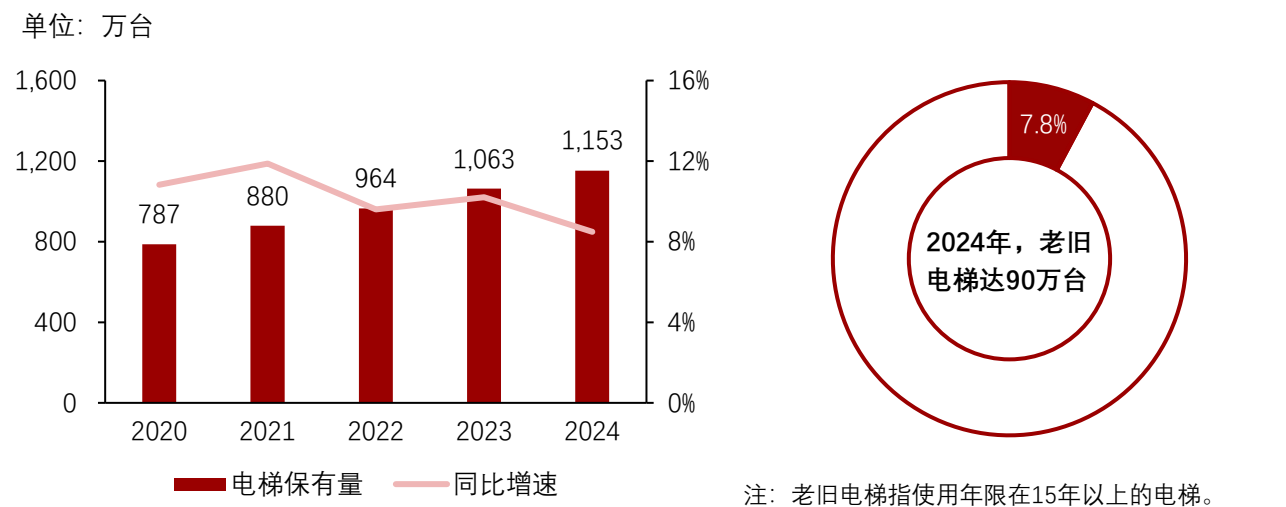


来源：公司年报、头豹研究院

智慧电梯类（1/2）：加装+换新为产业链提供广阔空间

近年来，受房地产业影响，电梯需求持续下滑，但城镇老区改造和旧梯更新双轮驱动下，有望拉动行业增长：老区加装需求推动电梯保有量持续上升至1,153万台；旧梯数量达90万台，预计2024-2027年更新需求CAGR将达25%

中国电梯保有量，2020-2024



■ **房地产市场低迷导致需求下滑，老区加装和旧梯换新拉动行业增长。**近年来，受房地产业影响，电梯市场需求呈现持续下滑趋势，但在城镇老旧小区改造和老旧电梯换新的双重驱动下，有望给市场及相关企业带来新发展机遇。【1】城镇老区改造方面：2020年国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》、2022年住建部及发改委发布《关于印发“十四五”全国城市基础设施建设规划的通知》、2025年中共中央办公厅和国务院办公厅发布《关于持续推进城市更新行动的意见》均提到“支持有条件的楼栋加装电梯”。在老旧小区改造政策催化下（2019-2024年，中国累计开工改造老旧小区28万个），加装电梯需求扩大。**2020-2024年，全国电梯保有量由787万台增至1,153万台，累计增长超46%，且呈现持续增长态势。**【2】在旧梯换新方面，电梯属于特种设备，其使用年限一般在15-18年之间（国家暂无明确电梯使用年限规定，但部分城市已出台相关条例，如2001年北京市发布《关于加强北京市住宅电梯报废管理有关问题的通知》提到“建筑物仅设计一部电梯的，使用时间达到15年应报废，有备用电梯的达到18年应报废；六安市2024年发布《六安市电梯使用安全条例》提到“使用年限超过十五年的电梯，如需继续使用，应委托有电梯检验检测资质的机构或者原制造单位进行安全评估”）。2003-2008年是中国房地产业扩张周期，电梯产量和增速创高，至今已逐步进入更换周期。**截至2024年，中国使用15年以上的老旧电梯数量达90万台，占电梯保有量的比例约为7.8%。**2024年，住宅老旧电梯更新改造被纳入超长期特别国债资金支持范围（政策规定，使用15年以上的电梯如果更新，每台可享受15万元的补贴），**预计2024-2027年电梯更新需求CAGR将达25%，**这一庞大市场潜力将为电梯产业链带来广阔市场空间。此外，在电梯更新过程中，智能化、绿色化成为重要趋势，具备相关能力的企业有望持续受益。

来源：国家市场监督管理总局、头豹研究院

智慧电梯类（2/2）：汇川大配套解决方案优势凸显

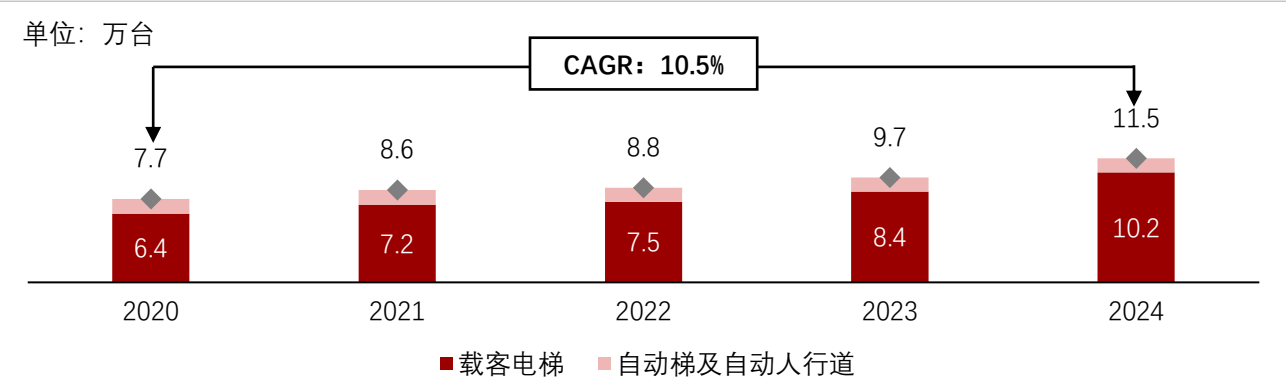
与同类企业相比，汇川技术的电梯电气大配套解决方案优势明显，具备强大的品牌影响力，其市场规模和盈利能力均高于新时达。此外，汇川技术抓住电梯出海机遇，人机交互/线束等产品已完成批量交付，可支撑其业务发展

部分智慧电梯厂商对比，2024

公司	营收	毛利率	具体产品及市场拓展情况
汇川技术	49.4亿元	25.9%	- 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 2019年，收购上海贝思特（客户主要为国际品牌电梯企业），大幅提升公司电梯电气系统大配套综合服务能力 - 产品面向跨国企业、中小企业、海外及后服务四大市场 - 通过大配套业务深挖客户价值，把握控制系统主流产品由一体机向控制柜转型趋势，实现中国市场大客户销售规模上升 - 持续提升配件业务产值、打造电梯智能化技术平台 - 通过节能算法、高效电机等领先技术应用，推动行业可持续发展 - 持续更新迭代，推出“极光”家用梯创新解决方案，推动其向更智能、安全、舒适、节能方向发展；推出消防员电梯解决方案，满足特殊场景需求 开拓海外市场，并在海外成熟市场实现部分跨国客户全球主流梯型变频器产品独家供应；推动高速梯产品及方案出海，获得海外客户订单
新时达	6.6亿元	24.7%	- 拥有领先的电梯控制柜智能化产线，产品涵盖人机界面、门机、电梯控制系统、扶梯控制系统、电梯云等，利用区块链云平台技术，为客户提供配件认证、电梯运行特征诊断、电梯监控墙等功能，保障电梯关键数据共享和不可篡改 - 累计服务超300万台电梯整机客户

■ 作为领先的电梯电气大配套解决方案厂商，在与整梯制造商的长期合作中，汇川技术通过持续自主研发和技术创新，使其**电梯一体化控制器/变频器、人机界面产品**的市场占有率均处于行业领先地位，具有强大的品牌影响力，公司在智慧电梯市场的规模远超新时达，毛利率水平也较高。在**客户多样化、一体化、大配套**，叠加**智能化、低碳化**需求下，汇川技术的智慧电梯解决方案竞争优势将愈加明显。此外，汇川技术抓住电梯出海机遇，积极在海外建厂，目前多个产品已通过跨国客户考核，人机交互、线束等产品陆续完成批量交付，有望支撑其电梯业务发展。

中国电梯出口数量，2020-2024

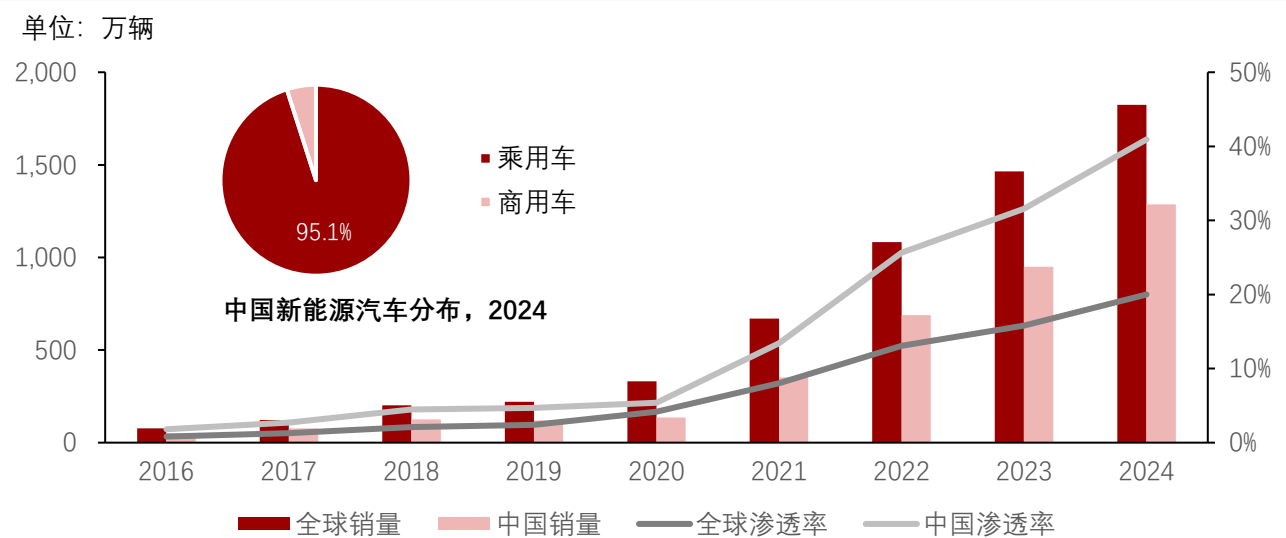


来源：公司年报、头豹研究院

■ 新能源汽车类（1/2）：2030年新能源车渗透率将达70%

2024年，中国新能源汽车销量近1,287万辆，渗透率超40%，预计到2030年，渗透率将升至70%，这为上游零部件厂商带来增长机会，如独立第三方动力系统供应商，其凭借高性价比，已成为主机厂提升竞争力的重要支持力量

全球及中国新能源汽车销量及渗透率，2016-2024



- 2016年以来，全球新能源汽车市场进入高速增长期，2024年全球新能源汽车销量已超1,800万辆，渗透率达20%。**中国是全球最大的新能源汽车市场，新能源汽车产销量连续10年排名全球第一，2024年全球市场份额超70%。**2010年起，中国新能源车产业进入市场启动阶段，市场渗透率仅为0.03%；到2015年，在国家宏观政策鼓励、财政补贴政策支持、关键技术进步等因素推动下，新能源汽车由小批量试点转向规模化推广，进入市场培育阶段；2016-2020年，新能源汽车在全国范围内进行推广，政策开始转向以技术升级为导向的产业扶优政策，新能源汽车渗透率稳步提升。2021年起，新能源汽车进入“后补贴时代”，行业发展驱动力由政策端转向市场端，渗透率突破10%临界点并加速增长。**2024年，中国新能源汽车销量超1,286万辆，同比增长35.5%，渗透率达40%以上，预计2025年，中国新能源汽车渗透率将突破50%，2030年有望达70%。**除产销规模领先外，中国已形成自主可控、结构完整的新能源汽车产业体系，自主品牌在“三电”、“三智”等技术领域实现局部领先，产业由量变走向质变。此外，随着中国新能源汽车市场化进程加速，新能源乘用车市场占比由2016年的63.9%上升至2024年的95.1%，市场由“先商后乘”的试点推广转型至乘用车为主、商用为辅的市场化阶段。
- 电驱系统决定电动汽车的加速能力、能量转换效率、驾驶平顺性、动力安全等汽车行驶的主要性能指标，对整车起到至关重要的作用。从装机规模看，中国新能源车乘用车市场中电控与驱动总成搭载量均保持高速增长态势，**截至2024年，电控、三合一电驱系统累计搭载量分别超1,200万台和770万台，两者同比增长均超40%。**而相对于独立电驱，三合一驱动总成具备集成度高、功率密度高和综合成本低等优势，装机量增速明显。（接下页）

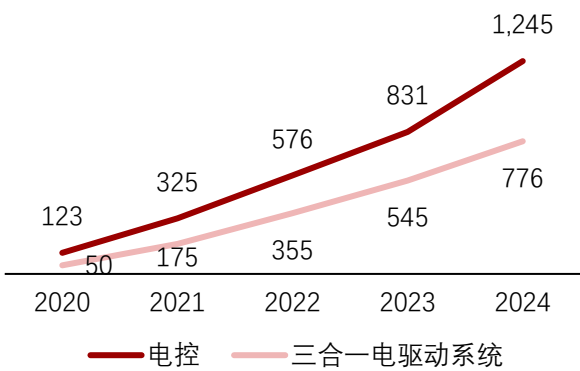
来源：联合动力招股书、头豹研究院

■ 新能源汽车类（1/2）（接上页）

（接上页）电源系统影响新能源汽车充电效率、充电速度及充电安全，其中车载充电机作为核心零部件，2024年，出货已超1,000万台，2020-2024年CAGR达75%。未来，随着新能源汽车持续渗透，新能源汽车零部件企业将凭借研发及市场端的先发优势、成本及服务端的本土化优势，深度绑定国内外各大整车企业，实现快速增长。同时，新能源汽车零部件产业将进入由技术革新、规模化、模块化理念驱动的新阶段，其中电驱系统将以提升功率密度与效率、高压化、提升集成度为技术重心，实现性能优化和成本降低为发展重点；电源系统则主要包含车载充电机与DC/DC转换器两大部件的技术升级，重点攻关V2X双向充放电技术、全球充电协议兼容及电源系统集成等难题。

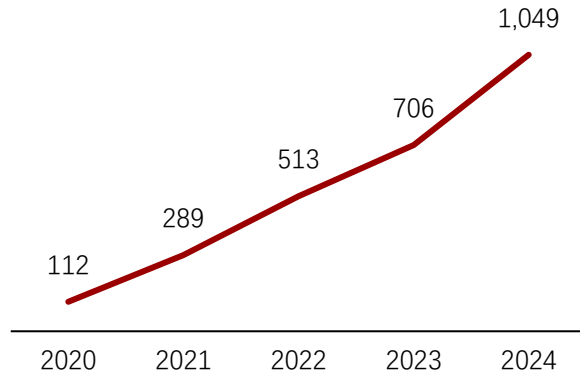
新能源乘用车产品累计搭载量，2020-2024

单位：万台



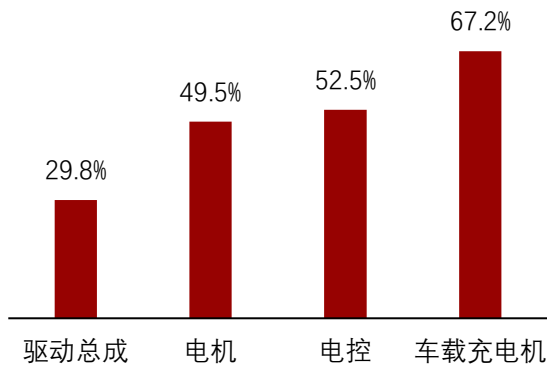
车载充电机出货量，2020-2024

单位：万台



■ 从新能源汽车零部件市场竞争格局看，随着新能源汽车市场快速扩张，动力系统行业已形成独立第三方供应商（外采）和主机厂子公司（自研）并存的格局。虽然新能源汽车主机厂在加速推进动力系统自研进程（2021年，新能源汽车驱动总成、电机、电控、车载充电机外采比例分别为42%、59%、64%、84%），但以苏州联合动力为代表的独立第三方供应商通过规模效应和精益运营体系，在竞争中为主机厂提供极具性价比的解决方案，已经成为主机厂提升产品竞争力的重要支持力量，有一定的不可替代性。

新能源汽车零部件外采比例，2024



新能源汽车动力系统产品自研和外采优劣对比

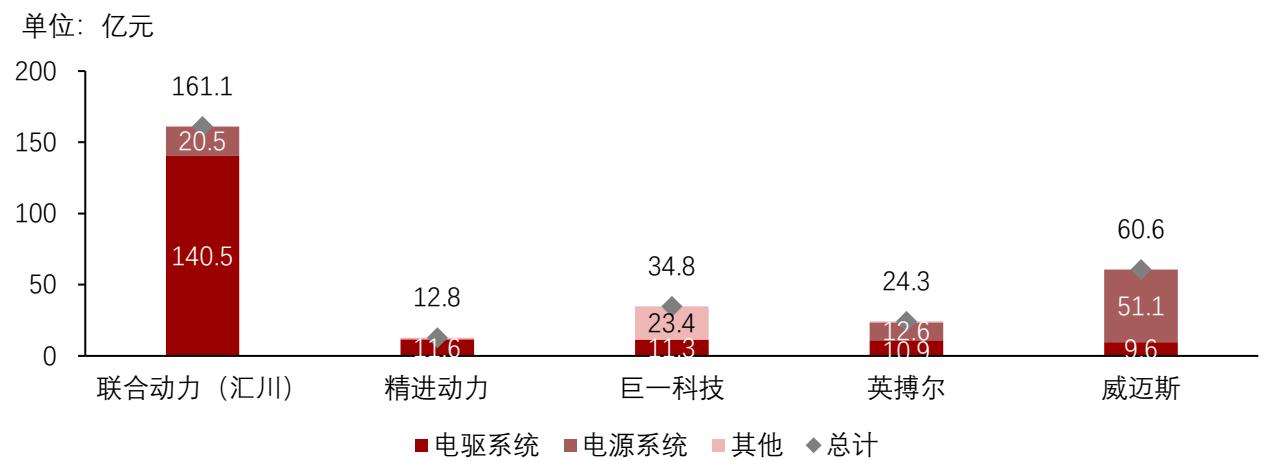
方式	优劣
自制	- 优势：面向主机厂内部需求，更具垂直整合优势，产品与整车匹配度高，可定制开发 - 劣势：重资产投入与资源分散，为减少固定资产投资、分散经营风险，通常也会外采
外采	- 优势：面向所有整车厂需求，凭借规模化、平台化开发能力，提供高性价比产品；开发效率高、创新力强，可快速满足客户多样化需求（多车型、多品牌需求下可有效分散市场风险） - 劣势：依赖主机厂订单、可能的适配问题

来源：联合动力招股书、头豹研究院

■ 新能源汽车类（2/2）：汇川多产品平台引领行业发展

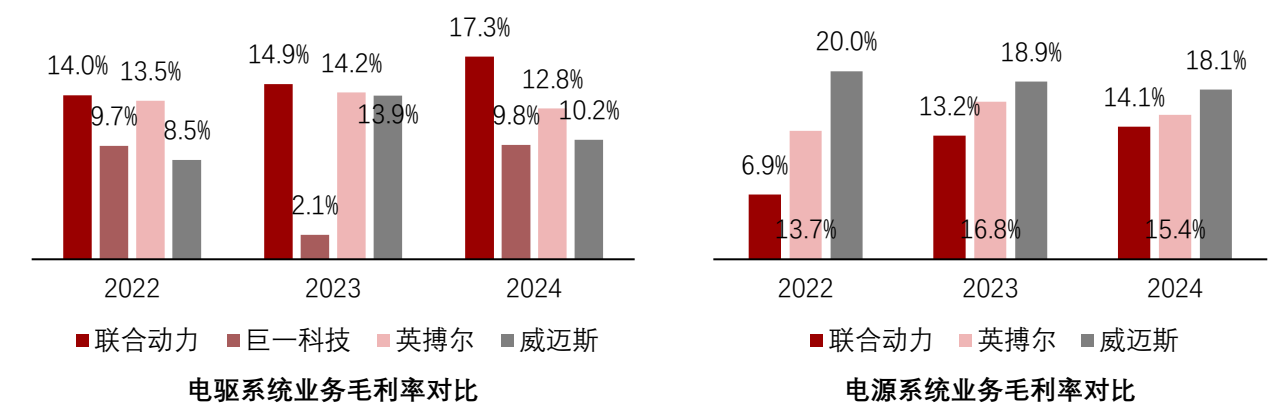
与精进动力/英搏尔/威迈斯等厂商相比，汇川技术凭借多产品、多层次、多学科的核心技术矩阵，以及优质的客户资源，产能、销量实现快速扩张，尤其是在电驱系统方面，规模效应凸显，相关产品毛利率显著高于同行

新能源汽车动力系统厂商营收对比，2024



■ 作为领先的新能源乘用车动力系统第三方供应商（2024年，联合动力在电控产品份额约10.7%，在第三方供应商中排名第一，电机产品份额约10.5%，在第三方供应商中排名第一，驱动总成产品份额约6.3%，在第三方供应商中排名第二，车载充电机产品份额约4.5%，总排名第八），联合动力（汇川技术子公司）自2021年以来主要产品累计出货量超800万套，2022-2024年市场规模及营收增速远超同行。截至2024年，联合动力主营业务营收达161.1亿元，其中电驱系统营收为140.5亿元，占比达87%以上，电源系统营收为20.5亿元，占比为12.7%。从盈利能力看，联合动力电驱产品矩阵丰富且业务规模持续扩大，规模效应凸显，叠加公司持续进行技术迭代、推行精益运营策略，产品单位成本下降，导致其电驱产品毛利率显著高于同行，在电源产品方面，联合动力正持续开拓优质客户以扩大规模，目前相关业务毛利率相对较低。

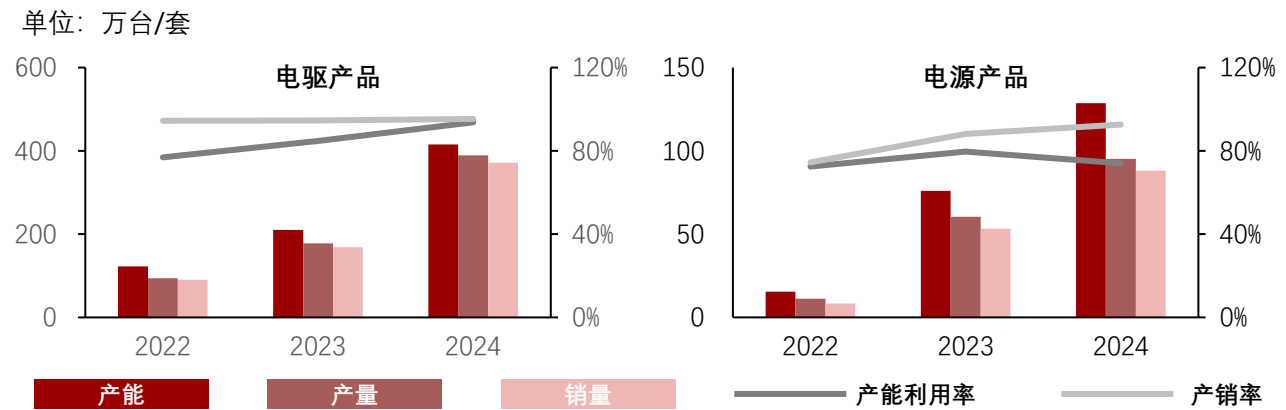
新能源汽车动力系统厂商毛利率对比，2022-2024



来源：联合动力招股书、头豹研究院

■ 新能源汽车类（2/2）（接上页）

联合动力主要产品产能、产量和销量变化，2022-2024



■ 从产品看，联合动力始终聚焦终端市场和客户需求进行技术融合与迭代，打造了多产品、多层次、多学科的核心技术矩阵，公司产能持续扩张、产能利用率等持续升高，具备快速响应客户订单需求的交付能力。例如多产品平台方面：联合动力引领新能源汽车动力系统“高效率、高压化、高功率密度、高兼容”的发展趋势，围绕电机、电控、电源等全平台产品，持续进行技术创新和突破。在电驱方面，推出新一代一体化油冷电驱系统方案已实现从A00级至D级全系车型覆盖，产品形态包含三合一、多合一等，可为纯电、增程等不同动力构型的车型提供前驱、后驱或四驱等不同解决方案。截至2024年，联合动力电驱产品年产能可达415.6万台，产能利用率达93.7%。此外，**联动动力坚持“以成就客户为先”的价值观，不断拓展客户群体的同时，持续改善客户结构**，目前公司下游客户涵盖理想、小米、奇瑞、长安、长城、上汽、宇通、吉利、东风等国产汽车品牌，以及沃尔沃、Stellantis、大众、奥迪、保时捷、捷豹路虎等国际主流汽车品牌。

联合动力电驱产品与其他公司产品核心指标对比

性能参数	联合动力		博世/联合电子	尼得科	华为数字能源	精进动力
型号	高功率动力总成		800V电桥	Ni200Ex	三合一电驱动力系统	
电压（V）	800	400	800	400	800	400
功率（kW）	275	226	250	200	270	300
电机最高转速（rpm）	21,000	18,000	20,000	-	-	18,000
电机扭矩（Nm）	500	420	-	-	-	420
冷却方式	油冷	油冷	-	油冷	油冷	油水复合冷却
工况效率	91% (CLTC)	91% (CLTC)	91% (CLTC)	-	-	-
功率密度（kW/kg）	2.82	2.53	2.78	2.10	2.97	-

来源：联合动力招股书、头豹研究院

业务合作

会员账号

可阅读全部原创报告和百万数据，提供PC及移动端，方便触达平台内容

定制报告/词条

行企研究多模态搜索引擎及数据库，募投可研、尽调、IRPR等研究咨询

定制白皮书

对产业及细分行业进行现状梳理和趋势洞察，输出全局观深度研究报告

招股书引用

研究覆盖国民经济19+核心产业，内容可授权引用至上市文件、年报

市场地位确认

对客户竞争优势进行评估和证明，助力企业价值提升及品牌影响力传播

行研训练营

依托完善行业研究体系，帮助学生掌握行业研究能力，丰富简历履历

报告作者



袁栩聪
首席分析师



付淑芳
行业分析师

• service@leadleo.com

业务咨询

- 客服电话：400-072-5588
- 官方网站：www.leadleo.com



扫一扫
商务咨询与深度合作

深圳办公室

广东省深圳市南山区粤海街道华润置地大厦E座4105室
邮编：518057

上海办公室

上海市静安区南京西1717号会德丰国际广场 2701室
邮编：200040

南京办公室

江苏省南京市栖霞区经济开发区兴智科技园B栋401
邮编：210046



方法论

- ◆ 头豹研究院布局中国市场，深入研究19大行业，持续跟踪532个垂直行业的市场变化，已沉淀超过100万行业研究价值数据元素，完成超过1万个独立的研究咨询项目。
- ◆ 研究院依托中国活跃的经济环境，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。
- ◆ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。
- ◆ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。
- ◆ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

法律声明

- ◆ 本报告著作权归头豹所有，未经书面许可，任何机构或个人不得以任何形式翻版、复刻、发表或引用。若征得头豹同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“头豹研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节或修改。
- ◆ 本报告分析师具有专业研究能力，保证报告数据均来自合法合规渠道，观点产出及数据分析基于分析师对行业的客观理解，本报告不受任何第三方授意或影响。
- ◆ 本报告所涉及的观点或信息仅供参考，不构成任何投资建议。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在法律许可的情况下，头豹可能会为报告中提及的企业提供或争取提供投融资或咨询等相关服务。本报告所指的公司或投资标的的价值、价格及投资收入可升可跌。
- ◆ 本报告的部分信息来源于公开资料，头豹对该等信息的准确性、完整性或可靠性不做任何保证。本文所载的资料、意见及推测仅反映头豹于发布本报告当日的判断，过往报告中的描述不应作为日后的表现依据。在不同时期，头豹可发出与本文所载资料、意见及推测不一致的报告和文章。头豹不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，头豹对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，读者应当自行关注相应的更新或修改。任何机构或个人应对其利用本报告的数据、分析、研究、部分或者全部内容所进行的一切活动负责并承担该等活动所导致的任何损失或伤害。

2026 福布斯中国行业发展领创者评选

2026 FORBES CHINA PIONEER INNOVATORS IN
INDUSTRY DEVELOPMENT SELECTION

百年福布斯 权威标杆

行业最具影响力的荣誉殿堂



<覆盖核心赛道>

AI科技 | 新能源 | 医疗健康 | 大消费 | 制造业 | 服务业



<全球媒体矩阵传播>

赋能个人与品牌，提升市场影响力



<设立多重荣誉>

①主评选：行业发展领创者

②子评选：领军企业 / 创新品牌 / ESG标杆
/ AI企服标杆 / 新锐分析师