汇川技术 20260831

2026H1 工控龙头业绩摘要：自动化超预期，AI 与海外业务驱动增长

摘要

- 2026H1 营收 247 亿(+20%)，归母净利 28.1 亿(-5%)，Q2 业绩显著回升，营收增 26%，扣非净利增 19%，毛利率环比改善 0.43pct，显示价格传导机制生效。
- 通用自动化业务超预期，H1 收入 110 亿(+36%)，小型 PLC 市占率升至 15%，带动伺服系统协同增长；Q2 订单增速超 50%，7 月订单维持约 30%高增长。
- AI 战略聚焦“AI+工控”，推出 iFGAI 平台并为 PLC、机器人等叠加 AI 功能；泛 3C 行业受 AI 驱动 H1 贡献订单超 10 亿，机床及暖通业务增长强劲。
- 新能源汽车业务承压，H1 收入 94 亿(+4%)，受国内销量下滑及原材料涨价影响亏损；智能底盘业务实现突破，上半年销售额超 1 亿元，海外定点加速布局。
- 新业务板块(机器人+能源)H1 收入 15 亿(+96%)，数字能源海外订单达 3.9GW；人形机器人电机已小批量销售，7 轴仿真臂进入验证，聚焦工业垂直场景。
- 应对成本压力，公司下半年将坚决推行提价策略，并利用资金优势加大战略库存，把握外资品牌缺货带来的国产替代窗口期，全年营收及利润目标维持 10%-30%增长。

Q&A

2026 年上半年，公司面临的宏观机遇、挑战以及相应的应对策略是怎样的？

2026 年上半年，公司面临的机遇主要有三方面：首先，AI 产业投资、中国产能与设备出口以及核心装备与零部件的自主可控趋势，共同推动了工业自动化产业的订单增长。其次，AI 赋能制造业（物理 AI）、泛人形机器人在垂直场景的解决方案落地，为具备软硬件结合能力的企业提供了发展机遇。最后，能源革命和新型电力系统的投资热潮也带来了新的市场机会。 同时，公司也面临三大挑战：第一，铜、稀土、铝等大宗商品及部分电子料价格持续上涨，对成本端构成压力。第二，国内新能源汽车销量同比下滑超过 10%，市场需求不振对公司联合动力子

业务造成较大影响。第三，经济呈现 K 型分化，增加了经营预算和策略执行的难度。 针对上述情况，公司采取了多项应对措施：在供应端，通过研发与采购协同，应对原材料涨价和部分物料紧缺问题，并通过加班和增加班次来扩充产能，保障产品交付。在市场端，公司一方面抓住高景气行业和结构性投资机会，另一方面对控制系统、伺服系统、变频器、工业机器人等主要产品进行了不同程度的价格上调，以对冲成本上涨的影响。在运营端，公司通过控本降费和提质增效，使综合运营成本同比有所降低。

在 AI、人形机器人、能源及新能源汽车等关键战略领域，公司在 2026 年上半年有哪些具体进展和布局？

在 2026 年上半年，公司在多个战略领域持续推进并取得了具体进展。 在 AI 领域，公司积极推动“AI+工业自动化+中国制造”的战略，利用 AI 赋能工业自动化解决方案及中国制造业。目前，已在多款产品中叠加了 AI 功能，并推出了 iFG AI 平台，该平台不仅支持公司内部的 AI 应用开发，也为下游客户提供 AI 应用开发环境。 在人形机器人领域，自 2025 年推出相关零部件以来，部分产品已实现定点，电机产品已实现小批量销售。同时，7 轴仿真臂已进入验证阶段，面向工业场景的泛人形解决方案样机也已推出，并在部分场景进行验证。 在能源领域，公司重点抓住海外储能业务的发展机遇，积极拓展并取得了良好效果。在国内，公司与部分地方政府合作搭建的零碳解决方案样板点项目，正按计划推进。此外，公司还对 SST 产品进行了前端布局。 在新能源汽车领域，尽管面临经营压力，公司仍坚持长期战略导向。一方面，积极获取海外定点，特别是欧洲客户的定点项目。另一方面，在智能底盘业务上，主动悬架产品已实现批量销售，上半年销售额超过 1 亿元，稳定杆业务也已获得定点。此外，公司计划利用在 800V 转 50V 技术、碳化硅器件及测规计解决方案上的积累，面向下一代数据中心推出服务器解决方案，目前该项目尚在研发过程中。

公司 2026 年上半年及第二季度的整体经营业绩表现如何？各项财务指标的具体数据是怎样的？

2026 年上半年，公司实现营业收入 247 亿元，同比增长 20%，主要得益于工业自动化业务的超预期表现。归母净利润为 28.1 亿元，同比下降 5%，主要受汽车业务亏损以及因欧元汇率下降导致海外并购基金公允价值变动收益减少的影响。扣除非经常性损益后的归母净利润为 27.6 亿元，同比增长 3%。经营性现金流为 19.8 亿元，同比下降 35%，主要原因是为应对原材料涨价和订单增长，增加了原材料库存，导致采购支付额同比增加超过 10 亿元。毛利率方面，受汽车业务及原材料成本上涨影响，整体毛利率同比下降 0.48 个百分点。研发、销售和管理三项费用合计 39 亿元，占营收比重为 16%；其中研发费用为 22 亿元，占营收比重为 9%。 从第二季度单季来看，经营数据优于第一季度。Q2 实现营业收入 145 亿元，同比增长 26%；归母净利润 18 亿元，同比增长 9%；扣非归母净利润 17.1 亿元，同比增长 19%。Q2 毛利率同比提升 0.43 个百分点，显示出订单增长和价格传导

机制在本季度发挥了积极作用。

2026 年上半年，公司各主要业务板块的收入及增长情况如何？核心产品在市场份额方面有何变化？

2026 年上半年，公司各业务板块的具体业绩如下：通用自动化业务实现收入 110 亿元，同比增长 36%，表现超出预期，为公司整体收入增长奠定了坚实基础。 智慧电梯业务实现收入 24 亿元，同比增长 5%，保持稳健增长。 新能源汽车业务实现收入 94 亿元，同比增长 4%。该业务受到原材料上涨、与客户价格谈判传导不畅导致交付延期，以及国内新能源车行业销量下滑等多重因素影响。 新业务板块（主要包括智能机器人和数字能源）合计实现收入 15 亿元，同比增长 96%，增长势头强劲。 在市场份额方面，尽管公司对部分产品进行了提价，但根据第三方统计数据，公司的伺服系统和变频器产品的市场份额均在提升。整体而言，公司在伺服、变频器、PLC、工业机器人以及新能源汽车的电驱系统、电机、电控等主要产品线的市场表现良好。

面对下半年的市场环境，公司在市场策略和战略投入方面有何规划？

展望 2026 年下半年，公司在市场和战略层面有清晰的规划。 在市场端，为应对上游电子料（如 IGBT、PCB 板）及大宗材料的持续涨价压力，公司将继续推行提价策略，将成本压力向客户端传导。同时，公司将积极把握 AI 产业投资、国产化率提升以及部分外资品牌可能因物料紧张出现缺货所带来的市场机会。 在战略投入方面，公司将聚焦“三高”业务，即加大对变频器、伺服、PLC 等高毛利率、高增长、大市场容量且公司具备明显竞争优势的业务的投入。

2026 年下半年公司主要的经营措施有哪些，以及全年的经营目标是否有所调整？

2026 年下半年公司将采取四项主要经营措施。第一，在战略层面，将持续投入 AI、人形机器人和能源领域，同时对前景不佳、质量较低的业务进行收缩，以聚焦资源于优质业务和长期战略。第二，在供应链方面，将通过有效的商务谈判、引入多家供应商以及对部分物料进行设计变更等方式，应对大宗材料、半导体和电子料等原材料价格持续上涨的压力，并积极采取措施保障供应和交付。第三，在组织架构上，将成立实体化组织来统一管理 AI 业务，以应对未来 AI 对制造业及公司各类产品的赋能，并继续推行相对独立的业务分权管理模式。第四，在费用管控上，将严格控制预算和各项费用。 公司 2026 年全年的经营目标目前没有调整，营业收入增长目标仍为 10%至 30%，归母净利润增长目标也同样力争达到 10%至 30%的区间。

对于工业自动化业务，2026 年下半年及 2027 年的增长趋势如何展望？此外，AI 与工控业务的结合是否能进一步扩大公司的领先优势，并提升未来的增长中枢？

2026 年上半年，受 AI 投资、国产化率提升及出口增长等因素驱动，工业自动化业务的需求旺盛，订单实现了超预期增长。预计下半年，这一向好的大趋势仍将存在，需求会持续好转，但增速可能不会像上半年（尤其是三、四月份）那样迅猛，不过完成全年经营目标问题不大。展望 2027 年，预计整个工控行业将延续向好的趋势，目前对此持相对乐观的预期。 在 AI 与工控业务的结合方面，公司的重点是利用 AI 赋能中国制造业、工业自动化产品及解决方案。具体策略是，在应用第三方大模型的基础上，利用自身对制造业多行业工艺的深刻理解和数据，训练专用的行业垂类模型和小模型，并将其与机理模型相结合，针对不同场景推出“工业自动化产品+AI”的解决方案。目前，公司正在不断探索应用场景，例如，将 AI 视觉技术应用于工业机器人，实现自动免示教的引导功能；为伺服驱动器叠加 AI 功能，用于产线效率诊断和预测性健康诊断；为 PLC 增加 AI 功能，以完成部分代码生成和问答任务。相关产品自 2026 年起已有部分推向市场，虽然当前 AI 功能尚在逐步演进，但这是一个持续迭代的过程。

考虑到工业自动化业务在 2026 年第二季度实现了超过 50%的高增长，下半年是否能维持 30%至 40%的同比增长？

具体的同比增长数据目前难以给出确切预测，因为公司的订单周期普遍较短。总体来看，下半年业务会延续一个良好的发展趋势，但要达到二季度那样 40%至 50%的同比增长水平，难度较大。

联合动力业务在 2026 年第二季度表现较弱，下半年的价格传导和盈利修复情况预计如何？特别是到 2027 年，该业务是否会有显著的修复？

2026 年联合动力业务面临多重不利因素的叠加影响。行业层面，国内新能源汽车销量下滑对整个行业造成冲击，主机厂盈利状况不佳。成本层面，铜价上涨带动漆包线价格上升，稀土、铝等原材料价格上涨，以及部分 IGBT 涨价，都对毛利构成了压力。公司自身层面，上半年补缴了 1.2 亿元的税款，若剔除此项，上半年或不至亏损；同时，部分原有大客户今年的表现未达预期，也影响了经营。展望下半年，经营压力依然存在。由于客户端需求疲软，价格传导非常困难，部分产品的最终价格尚未与客户完全确定。不过，经过上半年的努力，部分客户已接受价格传导，随着原材料价格可能继续上涨，预计客户对价格传导机制的接受度会提高，因此价格传导的难度相较上半年可能会有所减轻，但压力犹存。综合来看，若剔除上半年补税的一次性影响，预计下半年的经营压力会比上半年略小。对于 2027 年及以后，预计压力会进一步减小。主要基于两点：首先，海外市场是联合动力的重点发展方向，海外主机厂正在加速电动化进程，而联合动力在电驱产品出海方面具备先发优势。其次，智能底盘业务已于上半年实现批量销售，随着选择该配置的客户增多，将为联合动力带来新的增长点，公司在此领域也具

备较好的领先优势。因此，预计 2027 年及以后，业务状况会好于 2026 年。

贵公司在人形机器人零部件业务的销售体量、客户定点进展如何？未来是否有推出双足机器人整机的计划和时间表？

公司的机器人零部件业务相较于业内同行起步较晚，因此在客户端的定点时间也相对滞后。目前，整机市场，尤其是通用人形机器人，尚未形成明确的竞争优势格局，主要原因是其在客户端的场景应用尚未实现真正的价值落地。通用人形机器人预计需要三至五年时间才能实现规模化应用，当前的市场机会主要集中在垂直类场景。 尽管部分企业已获得定点，具备先发优势，但这并不保证其长期竞争力，正如新能源汽车零部件行业的发展历程所示。因此，公司在零部件业务上采取审慎的客户选择策略，主要考量两个维度：一是客户自身的生存和发展潜力；二是客户所聚焦的应用场景是否具备未来发展机会。对于符合这些条件的战略性场景，公司会投入资源进行定制化产品开发。而对于非战略性场景，则主要提供标准零部件，不投入过多精力进行定制。 关于整机业务，公司目前没有推出双足机器人的计划。公司的整机解决方案聚焦于工业场景，而双足形态在该场景下的应用概率较低。公司更倾向于采用轮式方案或智能臂（如七轴仿生臂）等更灵活的解决方案，以满足特定工位的任务需求。当前工业场景的应用落地主要面临两大挑战：首先，大模型的泛化能力不足，仍需依赖垂直领域的数据训练和运动控制进行弥补；其次，精细操作能力，特别是手部的运动控制能力尚有欠缺。因此，预计未来三年内，垂直类应用仍将是市场主流。公司的策略是针对工业领域的特定工艺，通过现有解决方案实现效率、可靠性、成本和易用性的价值闭环。

从 2026 年中报数据看，通用自动化业务中的变频器和 PLC 等细分板块实现了高速增长，请问背后的主要驱动因素是什么？另外，七、八月份的订单增长情况如何，下游不同行业之间是否出现了分化？

2026 年上半年及第二季度，通用自动化业务下游订单确实呈现普遍向好的态势，约有二三十个行业的增速超过了 30%。增长的驱动因素是多方面的：首先，AI 产业投资带动了 3C、部分手机、机床和暖通等相关行业的增长；其次，海外储能市场的良好发展拉动了锂电池行业的投资；再者，汽车和半导体等关键领域的国产化进程为公司带来了大量机会。此外，部分传统行业如注塑机、纺织和空压机等也表现良好，这主要得益于中国 OEM 设备制造能力的提升，使其在全球市场中获得更多份额，从而带动了上游自动化产品的需求。 从近期数据来看，7 月份订单实现了约 30%的增长。8 月份的数据尚未最终确定，但预计增速可能不会像前几个月那么快。主要影响因素是流程工业（如冶金、有色、化工等）的投资表现不理想。上半年增长主要由 OEM 行业驱动，而流程工业投资相对疲软，这一趋势目前仍在持续。考虑到 2025 年 8 月份流程工业的基数相对较高，预计该板块会对 2026 年 8 月的整体增长产生一定影响。

人在草木间

联合动力在中报中提及将布局数据中心电源业务，请问该产品的当前状态、后续送样及其他关键节点的规划是怎样的？

联合动力的数据中心服务器电源产品目前仍处于样机试制阶段。公司正在与主要客户进行持续的技术交流，并根据反馈进行样机的迭代开发。关于具体的交付时间，目前还需要一定的时间来推进。

关于新兴业务，仿生臂完成客户整体验证后是否有量的预期？泛人形机器人进入客户现场试机的过程是怎样的？此外，新兴业务板块毛利率同比下降的原因是什么，数字能源业务的中长期利润率水平如何展望？

公司的仿生臂解决方案已在一家客户处完成验证，并有相应的量产预期，但具体数量不便透露。整体而言，包括零部件和仿生臂在内的人形机器人相关业务在2026 年不会有大规模放量，将是一个逐步起量的过程。对于泛人形解决方案，公司原计划力争在 2026 年内实现两到三个场景的价值闭环，目前正按此节奏推进。价值闭环的标准是客户认可其在成本、效率、可靠性和易用性方面带来的价值并产生复购意愿，预计还需要约半年时间持续打磨才能达到这一状态。 新兴业务板块毛利率的同比下滑，主要是由于数字能源业务的收入占比提升所致。2026 年上半年，数字能源业务收入同比增长超过 200%，订单同比增长超过 100%，其业务体量的快速增长拉低了新兴业务板块的整体毛利率。从数字能源业务自身来看，其毛利率实际上是在提升的。这得益于公司在海外储能市场的拓展，海外业务的毛利率普遍高于国内。尽管面临原材料价格上涨的压力，但通过拓展海外市场和调整产品结构，该业务的盈利能力仍在改善。

2026 年上半年，工业自动化业务的营收增长中，价格调整的贡献具体有多大？展望下半年，公司的调价规划是怎样的？此外，能否详细拆分新兴业务中工业机器人和储能 PCS 的收入占比？

上半年进行的一系列调价对毛利率有正面影响，部分对冲了原材料成本的上涨，但尚未完全对冲。相对于 2025 年 12 月底的价格，此次调价对毛利率有正向贡献，但对收入增长的贡献可以忽略不计。下半年，鉴于 PCB、LLMCC、芯片及功率器件等原材料价格持续上涨带来的成本压力，公司将继续坚决推行提价策略，以对冲成本上涨的影响。关于新兴业务的收入构成，2026 年上半年，智能机器人业务的收入规模约为 6-7 亿元，数字能源业务约为 8 亿元。

关于公司的财务状况，2026 年上半年资产减值和信用减值计提额较高的具体原因是什么？尤其二季度约 2 亿元的信用减值主要源于何处？

信用减值的计提完全是根据合同额与应收账款金额，并严格遵循正常的会计准则按比例进行的。资产减值同样依据会计准则执行，其中联合动力部分由于产品价格未能提升，导致部分产品出现负毛利率，因此计提了相应的资产减值。若下半

年产品价格能够成功上调，部分已计提的减值可能会被对冲。

公司在小型 PLC 市场的份额从 2025 年的 9-10%提升至 2026 上半年的 15%，这是否意味着工控产品领域的国产替代趋势正在加速？对于与领先者尚有差距的大型 PLC 市场，未来几年是否也能实现类似的快速份额提升？

小型 PLC 市场国产化趋势确实非常明显，主要得益于中国企业的产品能力已能覆盖绝大多数应用场景，加之在交付和快速响应方面的优势。对于中大型 PLC，其应用领域的重要性决定了市场对国产化的需求意愿非常强烈且迫切。尽管目前国产品牌在能力上与国际主流竞争对手仍有差距，导致替代速度不如小型 PLC，但公司正积极弥补短板。随着公司在硬件平台、功能安全 PLC 以及集成了编程、联调、仿真等功能的 IFA 工业自动化工程软件平台等方面的能力不断完善和迭代，预计中大型 PLC 的国产替代进程将会加速。

2026 年上半年数字能源业务收入约 8 亿元，主要以国内市场为主。考虑到市场对 2027 年储能需求可能放缓的担忧，公司如何看待该业务未来的增长前景，尤其是在国内和海外市场的策略布局是怎样的？

公司对数字能源业务采取差异化的市场策略。在海外市场，公司将其作为重点拓展方向，已在印度、欧洲、澳大利亚等地区取得突破，签订了约 3.9GW 的项目订单，2026 年上半年已确认海外收入 1.2 亿元，发展势头良好。公司在欧洲通过了相关认证，并与合作伙伴共同拓展市场，主要销售 PCS 产品而非系统集成。在国内市场，公司采取“选择性承接”的策略，主动放弃了约 10-20 亿元的低毛利率订单，以避免价格战。因此，即便 2027 年国内市场需求放缓，对公司业务影响也有限。公司的核心竞争力在于利用构网技术等优势获取优质订单，并正在与部分地方政府合作落地园区及工厂的零碳解决方案样板点，这是公司在经历前期低迷后进行的重要战略转型。

考虑到 AI 对工控业务的拉动作用，能否量化 AI 相关需求在下游行业结构中的具体占比？另外，公司正在推进的 AI 战略将如何与 PLC、工业机器人等产品进行融合，并为客户创造价值？

精确统计 AI 对业务拉动的具体数据存在困难，因为其影响渗透在多个行业中，例如机床行业中仅有部分涉及液冷加工的设备与 AI 相关。但可以确定的是，泛 3C 行业是受 AI 拉动较为明显的领域之一，包括智能音箱、智能眼镜以及其他智能硬件等。2026 年上半年，包括手机在内的泛 3C 行业为公司贡献的订单额已超过 10 亿元，其中有很大一部分是由 AI 驱动的。

在 AI 相关行业需求增长的背景下，公司的 AI 战略具体是什么，以及如何将这些战略落地到产品和解决方案中？

从订单情况来看，部分与 AI 相关的行业需求旺盛。2026 年上半年，机床业务的订单规模约为 7-8 亿元，暖通业务（尤其在北美市场）也贡献了约 5-6 亿元的订单。虽然无法精确统计这些增长中由 AI 直接驱动的部分，但可以反映出相关行业的需求趋势。 公司的 AI 战略主要分为两个层面： 第一，为现有产品线叠加 AI 功能。这包括 PLC、伺服、变频器和工业机器人等核心产品。以 PLC 为例，由于其本身涉及工艺编程，集成 AI 可以为客户提供代码生成等功能，通过自然语言交互替代传统查阅目录的方式，显著提升编程便利性。对于工业机器人，AI 的应用重点在于解决场景切换时的示教与预编程难题，例如利用 3D 视觉引导示教或通过 AI 辅助进行预编程，从而提升应用效率，确保产品竞争力。 第二，打造 iFG 平台。该平台定位为一个 AI 应用开发平台，自身不开发大模型，而是导入第三方的大模型。平台内置了数据分析、数据增流、AI 开发界面及相关工具，旨在降低客户开发 AI 应用或智能体的门槛，特别是针对那些自身 AI 能力较弱的客户。iFG 平台既可以作为独立产品销售，也可以与集成了 AI 功能的工业自动化产品打包，形成整体解决方案。 在模型应用层面，公司的策略是利用外部的通用大模型，结合自身在特定工业应用场景的工艺知识（know-how）和数据积累，去训练垂直领域的专用模型或小模型。这些经过训练的模型会进一步与行业底层的机理模型相结合，最终形成针对特定场景的智能体或解决方案。当前在工业制造环节，这是比开发通用大模型更为现实和有效的路径。这种将 AI 能力融入产品和解决方案的做法，相比于纯粹的管理应用，具备更强的可复制性。

鉴于部分外资竞争对手因元器件短缺导致交付周期延长，公司在包括芯片在内的元器件方面是否加大了库存准备以应对当前情况？目前的战略库存情况如何，以及当前的整体交付周期与 2025 年相比有何变化？

公司确实在 2026 年上半年加大了库存准备，这一点可以从现金流量表中用于购买商品的现金支出增加得到印证。公司内部每月都会召开会议，讨论原材料涨价等问题并制定应对措施。目前采取的策略包括商务谈判，以及利用自身现金流充裕的优势，通过向供应商提前支付资金来锁定关键物料的供应。当前部分物料的供应确实需要采取特殊手段来确保，例如接受涨价或提前付款。 外资品牌出现交付时间延长甚至缺货的情况，对公司而言是一个重要的市场机遇，因为公司的主要竞争对手是外资品牌。因此，抓住这一机遇是 2026 年下半年一项重要的市场策略。前提是必须通过加大库存、提前支付等多种方式确保自身原材料的稳定供应，这其中需要充分发挥公司的资金优势。虽然提前支付可能会对短期现金流产生影响，但从长远发展的角度看，这是一个值得把握的机会。 关于公司自身的交付周期，2026 年上半年一度比较紧张，但目前已逐渐恢复正常。

公司小型 PLC 产品上半年市占率显著提升，这对通用自动化业务中的哪些其他产品有协同销售或绑定的帮助？

小型 PLC 产品线的增长，对伺服系统的绑定和协同销售帮助最大。在多种应用场景中，小型 PLC 和伺服系统通常是紧密结合使用的。

在各业务板块毛利率保持稳定的前提下，2026 年第三季度的整体毛利率同比是否会有改善迹象？

2026 年第三季度的毛利率同比预计会有改善。2025 年第三季度的毛利率是去年的最低点，若以 2026 年上半年的毛利率水平为基准，其绝对值已比 2025 年三季度高出约两个百分点。因此，预计今年第三季度的毛利率同比将实现改善。

通用自动化业务的毛利率在 2026 年第三季度是否会实现环比改善？

通用自动化业务的毛利率受到产品结构的影响。从主要产品来看，变频器、伺服、PLC 等产品在 2026 年第二季度的毛利率相较于第一季度均已有所改善。这主要是由于公司采取了调价措施，以应对过去持续降价的竞争环境，尤其是在 2024 年和 2025 年市场竞争激烈时，价格持续下行。当前通过价格调整，对冲了过去的降价影响，从而实现了第二季度毛利率的环比提升。

联合动力业务在 2026 年第二季度营收同比略有下降，其背后的具体原因是什么？考虑到价格调整对交付的影响，下半年是否有望弥补这部分业务？

联合动力业务在 2026 年第二季度营收同比下降约两个百分点，主要原因有三点。第一，尽管国内新能源汽车产量数据因出口增长而表现良好，但国内销量数据下滑约 16%。部分出口表现优异的品牌（如比亚迪）并非公司的客户，因此公司未能受益于出口增长，反而受到了国内销量下滑的影响。第二，公司部分排名前五的主要客户在 2026 年上半年的经营表现未达到其自身预期，面临较大经营压力，从而对公司的业务产生了影响。第三，原材料成本上涨推动公司进行价格调整，但与主机厂的谈判过程充满博弈。由于主机厂自身经营压力较大，虽理解涨价原因但难以接受，导致部分产品价格未能及时确定，进而影响了产品交付。

结合公司赴港股融资的计划，未来三到五年海外各项业务的收入占比目标是怎样的，尤其是在通用自动化、电梯、新能源汽车、机器人和能源这几大业务板块中，公司最为看重的海外业务增长点是什么？

公司目前的海外业务发展低于内部预期，因此近两年正在积极调整海外组织和策略。从业务板块看，2026 年上半年，机器人和能源业务在海外增长较好，电梯业务的海外增速也高于国内。通用自动化业务的海外增速未及国内，而新能源汽车业务的海外表现则优于国内。 展望未来，公司最看重的是通用自动化业务在海外的增长。公司的目标是海外市场收入占公司总收入的 20%至 30%，而实现这

一目标的关键在于通用自动化业务。如果通用自动化业务的海外收入能占到该业务板块总收入的 20%至 30%，则可视为公司国际化取得了较为成功的进展。该板块是公司最重要的利润来源，且海外市场规模约为中国市场的三倍，客户质量也相对较高，因此通用自动化业务的海外布局是公司的首要战略重点。相较之下，能源和新能源汽车业务的毛利率相对较低。