

## 博世加码创新、合作和并购——成本削减仍是重点 实现增长目标需要高盈利能力与财务实力

2024 年 4 月 18 日

- ▶ 2023 财年业务逆势增长：销售额达 916 亿欧元，息税前利润率同比增长 5.3%
- ▶ 2024 年业务前景持续低迷：销售额预计增长 5%至 7%，息税前利润率理想情况下与去年持平
- ▶ 聚焦增长领域扩展业务：与两家全新合作伙伴共同投资 3 亿欧元发展医疗技术
- ▶ 博世集团董事会主席 Stefan Hartung 史蒂凡·哈通博士：“尽管经济形势不利，博世仍坚定投入于创新、合作与并购以实现业务增长，在转型期充分把握机遇。”
- ▶ 博世集团首席财务官 Markus Forschner 博士：“2024 年，我们设定了非常具有挑战性的目标。经济回暖的迹象尚不明朗，博世将持续通过削减成本以保持竞争力。”
- ▶ 博世马来西亚在 2023 年实现健康增长，并致力于为栽培当地劳动力提供面向未来的技能

德国斯图加特和雷宁根——2023 财年，博世集团销售额与利润均实现了增长，在艰难的环境中成功实施了增长策略。博世集团董事会主席 [史蒂凡·哈通博士](#) 表示：“在 2023 财年，博世达成业务目标，并在半导体、建筑智能化系统等多个业务领域进一步巩固了市场地位。尽管经济形势不利，博世持续投入创新、合作和并购，以确保在转型期实现增长。”长期而言，作为全球领先的技术和服务供应商，博世计划实现 6%至 8%的年均增长，达成至少 7%的利润率，并在全球各地区的关键市场跻身三大领先供应商之列。

博世在战略性拓展多个颇具前景的创新领域。以医疗技术领域为例，博世宣布将开发一项将分子诊断与微系统技术相结合的全新生物微机电系统（BioMEMS）技术。该技术将助力实现于单个芯片上精确检测多达 250 种遗传特征，如病原体或基因突变，并直接在医生办公室等诊疗点进行测试。哈通博士指出：“这一全新生物微机电系统，实现了分子诊断与博世在智能手机和车身电子稳定程序（ESP®）中采用的微系统技术的结合。”目前，博世正在推动首批应用该技术的检测项目，其中包括检测引起脓毒症或败血症的各类病原体。为此，博世近期与 Randox 在研发和销售领域建立了合作伙伴关系，并与 R-Biopharm 进一步加强了战略合作，

以推进多重耐药菌全自动检测的发展。博世计划到 2030 年与上述两家合作伙伴共同投资约 3 亿欧元。

### **2023 财年业绩增长，2024 年挑战不减**

2023 财年，尽管经济形势与市场环境不利，博世仍实现了 916 亿欧元销售额，增幅 3.8%，调整汇率影响后达到 8%。息税前利润（EBIT）为 48 亿欧元（2022 财年为 38 亿欧元）。息税前利润率为 5.3%，较上一年同比增长了 1%。即使这一增幅高于预期，但仍低于至少 7% 的长期利润率目标。博世计划在 2026 年前达成这一目标。“我们需要维持较高盈利能力与财务实力，以尽可能地通过自筹资金实现增长目标。”博世集团董事会成员及首席财务官 [Markus Forschner 博士](#) 表示，“2023 年末的奋力冲刺让我们得以达成全年的预期目标。然而，2024 财年挑战不减，其难度不低于 2023 年。”

鉴于当前的经济环境，博世认为 2024 年业务前景仍持续低迷。Forschner 博士表示：“2024 年经济回暖的迹象尚不明朗。”2024 年全球经济增幅预计仅 2.3%，汽车生产将停滞，机械工程市场持续疲软，而消费品市场或将在两年的消费抑制后，有小幅复苏。博世期望保持稳健的业务发展，而不断创新及全球范围内的业务扩展将有助于此。例如，博世正在埃及和墨西哥分别新建冷凝式采暖热水炉和冰箱生产制造工厂。

2024 财年第一季度，博世集团销售额同比下降 0.8%，调整汇率影响后，实现了 2.7% 的增幅。“由此可见，我们所制定的今年销售额增长目标——5% 到 7% 非常具有挑战性。”Forschner 博士同时表示，息税前利润率在去年的基础上进一步提升将非常不易，“我们不仅需要应对低迷的市场环境，还需面对在战略领域投资所带来的挑战。同时，架构重组与流程优化也将在初期带来负面影响，而积极影响需一段时间后会逐渐显现。”此外，博世希望进一步削减成本并推进架构重组，以在转型期仍保持竞争力。Forschner 博士补充道：“我们将有序实施必要的措施，同时保持适度的考量。”任何必要的人员调整都将在与社会合作伙伴协商的基础上进行，避免强制性裁员。

### **增长领域：可持续出行**

在智能出行这一核心业务领域，博世正推进战略决策，以实现增长。仅在今年，博世就将启动约 30 个与电动汽车技术相关的生产项目。“电动出行未来将至，唯一的悬念在于它将以何种速度普及至全球各地区，”哈通博士表示，“博世集团预测，到 2030 年，在欧洲市场的新车销售中可能有多达 70% 是纯电动。而在中国和北美市场，这一比例预计在 40% 到 50% 之间。”同时，哈通博士也提到，对于长途的重型商用车而言，市场在未来一段时间内对如插电式和增程式混合动力等解决方案具有需求。车辆运动控制技术将进一步驱动智能出行业务的增长。针对为电动出行和自动驾驶量身定制的新型冗余制动系统，博世将在该业务领域实现快于市场的年均增长，达到 10%。此外，通过创新的车辆运动智控系统，协同控制制动、转向、动力和悬架。仅在最近一次冬季测试中，博世就为 20 多个主流品

牌的测试车辆配备了车辆运动智控系统。哈通博士表示：“博世在这一领域保持领跑地位。今年，首个订单将投入量产。”总体而言，预计到 2030 年，博世将通过这一技术实现数亿欧元的销售额。

### **增长领域：氢能**

博世重申了在氢能这一增长领域的业务规划：预计到 2030 年，博世氢技术的销售额有望达到 50 亿欧元。“在 2023 年，博世已在德国斯图加特和中国重庆开始生产氢动力模块。”哈通博士表示。中国有望率先成为该领域的领先市场，而欧洲或北美市场预计要到下一个十年表现出显著增长。从技术角度而言，氢气内燃机搭载在商用车上会成为实现气候中和的最快速径之一。博世预计，到 2030 年，这技术的市场规模将达到近 10 亿欧元。正如哈通博士所言：“配备博世喷射技术的氢气内燃机最早将于今年在印度投入使用，同时，博世已接到来自全球三大经济区的知名卡车制造商的五份生产订单。”博世还计划涉足氢能生产这一快速增长的市场：到 2030 年，全球氢电解槽的安装容量将达到约 170 吉瓦，这是现有水平的约 25 倍。“博世的电解堆将于明年投入市场，”哈通博士表示，“未来，博世不仅将成为氢动力总成的代名词，还将是氢能源生产的代名词。作为供应商，我们将积极贡献，打造未来的市场。”

### **气候政策：持续投资支持碳中和**

气候行动始终是博世的关注重点。哈通博士认为，即使电动出行等市场的增速不及预期，气候行动仍将创造诸多机遇。“然而，在当前地缘政治和社会发展日趋复杂的状况下，气候行动已不再是政治议程中的唯一优先事项。”哈通博士谈到。即便如此，博世仍将在碳中和相关的技术领域持续大量投入，以推动实现这一转型。哈通博士表示：“尽管面临着低碳技术补贴削减所带来的压力，气候行动仍需持续的投资和支持，包括来自政府、企业以及我们每个人。”

### **2023 财年：提升了自由现金流，持续投资**

尽管新冠疫情与芯片短缺余波所造成的不确定性，影响了上一年度博世的库存水平，但目前已逐步回归正常。得益于此，博世的自由现金流提升至 22 亿欧元，占销售额比例为 2.4%，高于 1% 这一最低基准。资产负债率降至 44.2%（2022 年为 46.6%）。研发支出维持在 73 亿欧元高位（2022 年为 72 亿欧元），占销售额比例为 8%（2022 年为 8.2%）。资本支出创新高，达到 55 亿欧元（2022 年为 49 亿欧元）。正如 Forscher 博士所言：“2023 财年博世前瞻性投资额超 120 亿欧元，我们将密切关注其成本效益，并将在必要时对项目进行调整。”

### **2023 财年：各业务领域发展**

智能出行业务销售额达 562 亿欧元，实现了 6.9% 的增幅，调整汇率影响后达到 10.9%，营业息税前利润率为 4.4%（2022 年为 3.4%）。工业技术业务销售额增至 74 亿欧元，增幅 6.8%，调整汇率影响后达到 10.2%，得益于首次并入收购海德福斯及 Elmo Motion Control 所带来的效益。息税前利润率维持在 9.1%（2022 年为 9.8%）。消费品业务销售额较上一财年下降了 6.6%，为 199 亿欧元，调整汇率影响后小幅降低了 1.2%。营业息税前利润率为 4.5%，与上一财年持平。能

源与建筑技术业务销售达 77 亿欧元，实现 10.5% 的增幅，调整汇率影响后达到 13.2%。营业息税前利润率达 9%（2022 年为 6%）。

### **2023 财年：各地区的业务发展**

博世在**欧洲市场**的销售额达 468 亿欧元，较上一财年实现了 5.5% 的增幅，调整汇率影响后达到 7.9%。**北美市场**的销售实现了 6.2% 的增幅，达到 152 亿欧元，调整汇率影响后增幅为 8%。**南美市场**的销售额达 17 亿欧元，相较于上一财年的 18 亿欧元，调整汇率影响后，6.2% 的降幅转换为 1.8% 的增幅。在**亚太市场**及其他地区市场，销售总额达 279 亿欧元。实现了 0.6% 的微增，调整汇率影响后，则实现了 8.6% 的显著增幅。

### **马来西亚业务发展**

截至 2023 财年，博世在马来西亚的综合销售额为 7.981 亿令吉（1.618 亿欧元），以马来西亚令吉吉特计算，较上年增长 9.8%。以欧元计算，增幅为 3.1%。博世马来西亚董事总经理李德斯 Klaus Landhaeusser 表示：“尽管充满挑战的一年，博世在马来西亚市场实现了健康增长，并在这一年取得了显著的成就，这要归功于我们的员工以及合作伙伴和客户的持续信任。”截至 2023 年 12 月 31 日，该公司雇用了 4,000 多名员工，并在该国进行了近 2.35 亿令吉（4800 万欧元）的投资。

2023 年，博世在其成立 100 周年之际，在槟城开设了转给移动出行应用亚洲最先进的半导体测试中心之一。随着新工厂的建成，槟城现已成为博世在东南亚单一国家中拥有最多制造工厂的所在地。这里的生产重点是移动出行电子产品、电动工具和半导体，以提高生活质量。尽管全球经济带来挑战，但李德斯阐述说，公司致力于国内市场及其长期潜力。

“在制造方面，我们认为本地人才供应是博世作为制造领导者蓬勃发展的决定性因素。我们在马来西亚率先培养面向未来的劳动力，这一主题仍然是我们的首要任务。鉴于技术进步和可持续发展的相关性日益增强，制造业就业形势不断变化，现在比以往任何时候都更是如此。”李德斯说道。他补充说，博世已受邀加入国家技术和职业教育培训（TVET）委员会，以提供行业见解并开发本地课程。

他还提到上个月在八打灵再也开设的第一家博世旗舰体验中心，作为该公司通过增加更多消费者接触点来扩展其家电业务的直接面向消费者战略的一部分。李德斯表示：“鉴于对优质生活方式的需求不断增长以及市场对博世的信心不断增强，我们看好扩大市场份额的机会，我们打算通过对我们的品牌和员工的持续投资，在马来西亚建立更强大的业务存在。”

### **2023 财年：员工人数增幅约为 2%**

截至 2023 年 12 月 31 日，博世集团在全球范围内共有约 429416 名员工，较上一年增加了 8078 人。在 2023 年，包括德国在内的所有地区都实现了员工人数的增长，其中美洲地区的增长最多。

## 媒体联系人:

曾于恩

电话: +60184065205

## 关于博世

博世自 1923 年以来一直在马来西亚开展业务, 由 Robert Bosch Sdn Bhd 代表, 在雪兰莪和檳城设有办事处。在马来西亚, 博世活跃于移动解决方案、工业技术、消费品以及能源和建筑技术领域。该公司在檳城拥有四个制造部门, 主要生产移动电子、电动工具和半导体。2022 年, 马来西亚雇用了 4,000 多名员工。如需了解更多信息, 请浏览 [www.bosch.com.my](http://www.bosch.com.my) 和 <http://www.facebook.com/BoschMalaysia>

**博世集团**是世界领先的技术及服务供应商。博世集团约 429000 名员工 (截至 2023 年 12 月 31 日)。2023 财年度创造了 916 亿欧元的销售额。博世业务划分为 4 个领域, 涵盖智能出行、工业技术、消费品以及能源与建筑技术。作为全球领先的物联网供应商, 博世为智能家居、工业 4.0 和互联交通提供创新的解决方案, 旨在打造可持续、安全和轻松的未来出行愿景。博世在全球范围内多元化的业务领域不断加强其创新能力和业务稳健性。博世运用其在传感器技术、软件和服务领域的专知, 以及自身的云平台, 为客户提供整合式跨领域的互联解决方案。利用带有人工智能 (AI) 功能或在开发和生产过程中运用人工智能技术的产品和解决方案, 推进互联生活。通过产品和服务, 博世为人们提供创新有益的解决方案, 从而提高他们的生活质量。凭借其创新科技, 博世在世界范围内践行“科技成就生活之美”的承诺。集团包括罗伯特·博世有限公司及其遍布超过 60 个国家的约 470 家分公司和区域性公司。如果将其销售和服务伙伴计算在内, 博世的业务几乎遍及全世界每一个国家。博世的长远健康发展建立在创新实力上。博世的研发网络拥有约 90000 名研发人员, 其中有约 48000 名软件工程师, 遍布全球 136 个国家和地区。

公司是由罗伯特·博世(1861-1942)于 1886 年在斯图加特创立, 当时名为“精密机械和电气工程车间”。博世集团独特的所有权形式保证了其财务独立和企业发展的自主性, 使集团能够进行长期战略规划和前瞻性投资以确保其未来发展。慈善性质的罗伯特·博世基金会拥有罗伯特·博世有限公司 94% 的股权, 其余股份则分属于罗伯特·博世有限公司和博世家族拥有的公司。多数投票权由罗伯特·博世工业信托公司负责。该信托公司也行使企业所有权职能。

有关博世的更多信息, 请浏览: [www.bosch.com](http://www.bosch.com), [www.iot.bosch.com](http://www.iot.bosch.com), [www.bosch-press.com](http://www.bosch-press.com).