

常州光洋轴承股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

2022 年，公司管理层在董事会的带领下，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》等公司制度的要求，勤勉、忠实地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，紧紧围绕年度经营目标，积极开拓新市场与新客户，加大技术创新与研发投入，推动集团一体化的项目拓展与协同管控，持续规范内部治理，进一步提升公司核心竞争力。现代表公司管理层就公司 2022 年度主要经营工作向董事会报告如下：

一、2022 年度公司总体经营情况

根据中国汽车工业协会统计分析，2022 年我国汽车产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比分别增长 3.4%和 2.1%，增速稳中略降。其中乘用车产销分别完成 2,383.6 万辆和 2,356.3 万辆，同比分别增长 11.2%和 9.5%。商用车产销分别完成 318.5 万辆和 330 万辆，降幅较大，同比分别下降 31.9%和 31.2%。新能源汽车产销量再创历史新高，分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，市场渗透达 25.6%，同比增长 12.2 个百分点。近年来，国家产业政策重点支持新能源汽车，作为市场产销绝对主力的传统燃油车的发展空间将进一步压缩。根据中国轴承工业协会估算，公司所处轴承行业 2022 年完成营业收入 2,500 亿元，相比 2021 年的 2,278 亿元增长 9.7%；轴承产量 259 亿套，相比 2021 年的 233 亿套增长 11.2%。据中商产业研究院数据库显示，2022 年中国轴承出口量 790,173 吨，同比增长 1.2%，出口金额 53.63 亿美元，同比增长 4.3%。作为国民经济重要的支柱产业，汽车行业正处于转型升级的关键时期。2022 年，在购置税减半等一系列稳增长、促消费政策的有效拉动下，我国汽车工业保持稳定运行，为稳定整个工业经济起到积极作用。尤其是新能源汽车全年销售量超过 680 万辆，其中纯电动汽车的销量也已超过了 530 万辆，实现了 83.4%的同比快速增长，对汽车行业整体保持稳定运行起到了重要的支撑作用，弥补了传统燃油车的产销下滑。传统燃油车产销同比分别下降 11.5%和 12.2%。

报告期内，公司实现营业收入 148,785.45 万元，同比下降 8.29%。收入下滑主要是受到国内外大环境的不利影响，原材料涨价、出口运费激增等诸多不利因素拖累国民经济运行，使汽车市场增速整体仍处于较低水平，特别是传统燃油车和商用车产销持续下滑，而公司燃油车和商用车应用分别占比约 80%和 35%，因而轴承销售受到较大影响；FPCB 业务受到消费电子市场整体下行以及供应链受阻等因素影响，诸多新定点开发项目未预期达量，对 2022 年销售收入带来影响对此，公司已着手全面推进技术创新，加快调整产品结构，积极拓展新能源汽车项目，加大新产品开发力度，在稳住现有存量业务的基础上，以国产化替代为突破口，向中高端、电动化、智能化、轻量化等方向转型升级；FPCB 业务全面拓展消费电子新客户代码的同时，加快布局汽车电子新市场。报告期内，公司已经实现了为头部新能源车企批量配套或小批量供货轮毂轴承、导电轴承，碳刷、电驱系统球锥轴承、空心电机轴、齿毂组件等产品，并有诸多新能源项目产品获得了重点客户的定点开发，同时全面恢复韩系手机摄像头模组与显示屏线路板的直供业务。

二、2022 年度主要工作回顾

报告期内公司紧密围绕年度发展规划，持续推进技术创新和转型升级，加大重点新项目、新市场开拓，主要开展了以下工作：

1、持续加大研发创新，研发成果转型升级

近年来公司全面推进技术创新，加快调整产品结构，积极拓展新能源汽车项目，加大新产品开发力度，在稳住现有存量业务的基础上，以国产化替代为突破口，向中高端、电动化、智能化、轻量化等方向转型升级。公司紧抓新能源汽车发展机遇，积极拓展新能源汽车项目，利用切入大众、比亚迪、蔚来、理想、戴姆勒、零跑等新能源市场的机遇与优势，顺应“碳达峰、碳中和”的总体目标要求，在新能源汽车传动系轴承、轮毂轴承单元、同步器、行星排、空心轴、高压共轨轴等高精度、高性能产品方面取得较大突破与进展，与头部新能源汽车厂商、自动变速箱主机厂等建立了更紧密的业务合作关系。2022 年 1 月公司收到博格华纳公司的《定点信》，公司被指定为双离合器模块分离轴承项目的生产供应商；2022 年 3 月公司收到蜂巢传动科技河北有限公司和蜂巢传动系统（江苏）有限公司保定研发分公司的《定点通知书》，公司被选定为电驱动和混动项目的开发

合作供应商；2022年8月公司控股子公司天海同步收到浙江吉利汽车零部件采购有限公司的《定点函》，其被选定为 Everest 项目齿毂组件的定点供应商；2022年9月公司控股子公司天海精锻收到长鹰信质科技股份有限公司的《定点通知函》，其被选定为某新能源汽车头部企业 200KW、165KW、120KW 油冷电机项目的空心电机轴的指定供应商，项目生命周期为 5 年，生命周期销售总金额约为 4.5-5.5 亿元；2022 年 9 月公司收到芜湖埃科泰克动力总成有限公司产品定点通知，公司成为其混动变速器项目的深沟球轴承与圆锥滚子轴承产品配套供应商；2022 年 11 月公司收到国内某头部新能源汽车客户的《中标通知书》，公司成为其八款新能源减速箱专用轴承的供应商。根据该客户规划，此次中标项目预计生命周期为 5 年，生命周期总销售金额预估约为人民币 7 亿元；2022 年 11 月公司控股子公司天海精锻与麦格纳动力总成（江西）有限公司签订了框架供货合同，天海精锻将为麦格纳（江西）新能源汽车项目提供转子轴产品，该项目的终端客户是国内知名自主品牌车企；2022 年 11 月公司收到国内某头部新能源汽车客户的《中标通知书》，公司成为其新能源前轮毂单元总成产品的供应商。

2、进入印刷电路板领域，积极拓展消费电子和车载应用

报告期内，威海世一利用过往开拓消费类电子业务中所积累的高精密软板和软硬结合板技术，全面恢复了韩系手机的摄像头模组和手机显示屏线路板的直供业务，同时也积极布局国内外 VR&AR 类智能穿戴类、车载智能座舱类、车载自动驾驶摄像类、车载动力电池类等 PCB 和 FPC 业务。目前威海世一已成功通过全球前 14 位手机摄像头模组公司的认证并建立合作关系，高端软硬结合板的技术和生产能力也已获得终端客户认可，并已陆续为国产和韩系品牌手机旗舰机批量供货软硬结合板。威海世一除了在摄像头软硬结合板领域持续发挥优势，在 OLED、MINILED、Mirco LED 等显示产品领域的拓展上成效显著，获得了国内龙头企业的认证并逐步展开合作，主要产品为多层软板和软硬结合板，应用到各种品牌的手机面板、电子烟、柔性透明屏等。同时智能穿戴产品，无线降噪 TWS 蓝牙耳机、以及助听器和心衰监控等医疗类产品的软硬结合板应用也在逐渐增多。在新能源汽车方面，汽车智能座舱、汽车灯带、汽车激光雷达、车载显示项目的应用持续增加。

3、资本市场发力，实现公司发展战略

为了抓住新能源汽车发展带来的市场机遇，实现公司的发展战略，充分利用优势资源，全面推进国产化替代，持续切入高端新能源项目，加快布局汽车电子业务。报告期内，公司召开董事会和股东大会审议通过了非公开发行股票预案事项，本次非公开发行股票募集资金拟投资的项目达产后，凭借先进的装备和技术，公司能够及时建设适应行业发展趋势的产能结构，扩大公司优势产品生产规模，巩固和提升公司的市场份额和市场地位，增强抗风险能力和可持续发展的能力，提升公司盈利水平，为实现公司战略发展目标提供有效保证。

三、2023 年度经营计划

1、全力以赴完成 2023 年业绩指标

面对激烈的市场竞争环境，公司将结合自身优势资源与良好的市场及项目基础，坚定战略定力，持续拓展新能源市场，推进业务转型升级，紧紧围绕国产化替代与新能源汽车的战略方向，持续加大对国产化替代项目及新能源市场的拓展力度；聚焦行业头部企业，紧跟行业技术发展趋势；追赶跨国巨头，扩大国产替代，力争进入多个新势力整车、细分龙头新能源供应链体系，提升客户黏度；立足中国市场，延伸全球项目，扩大国际业务。有效配置资源，稳定产品质量，严守交付节点，全力以赴满足客户批量订单交付需求；提升核心技术能力，完善质量策划、强化项目管理，推动快速响应与项目开发考核机制，全面满足客户新项目节点计划，确保新项目保质保量按时实现收入贡献，全力以赴完成 2023 年度既定目标。

2、继续推进集团一体化管理，提升公司内部管理水平

持续推行集团一体化的规划与布局，三大基地在公司整体发展战略的指引下实施集团式一体化管控，并不断完善公司管理结构，通过各专委会打通各基地的职能条线，做到信息及时互通、资源充分共享，促进公司各基地的整体协同发展与快速提升。2023 年，公司技术先行，围绕智能电动以及智能机器人领域新产品的技术需求，加大研发投入，引入技术领军人才，深化对产品的应用理解，突破产品与工艺技术瓶颈，在满足技术与质量指标基础上，实现低成本与高收益。同时加强内部管控与治理，提升管理水平，向管理要效益。推进集团范围内财务、制造信息化系统建设，加快技术改造与创新，创建智能化工厂（车间）。公司将持续推行“零缺陷”管理、优化项目管理流程，提升管理质量水平，严格按照中高

端客户的体系标准与质量要求，在严格执行中持续优化与提升，顺应公司转型升级的需求。此外，公司将持续强化内部控制，加强投资者关系管理，利用资本市场平台提升公司市场价值和经营规模。

3、积极推进降本增效措施，提升利润率水平

积极推进产品全过程成本控制机制，组织各职能部门，划小核算范围，全面推进降本增效，签署年度指标责任状，明确降本目标与激励方案，激发员工与团队降本增效工作积极性；通过成立各专项降本小组，围绕原材料替用、工艺优化、采购降本、质量提升、减员增效、缩减消耗等方面，充分挖掘降本点，制定降本方案与实施计划，推进全过程跟踪监督机制，帮助团队协同达成年度利润指标；组织优化存货与应收账款周转率，盘活呆滞品和呆滞物料，减少存货与资金积压，降低跌价损失与风险。我们将通过团队建设与完善激励机制来确保降本增效措施成功推进，培养团队的主人翁精神与创业者心态，选拔敢想敢冲有责任心的年轻人；完善绩效考核制度，充分激发团队的工作积极性与创造性，实现公司与员工团队的双赢发展。

4、全力打造公司业务板块，消费与汽车电子市场齐发力

2023年将是电子业务板块的扩张年。公司将积极扩充供应链，强化资源整合，聚焦高端FPCB产品，拥抱智能汽车赛道。聚焦摄像模组核心业务，深挖已有客户的指纹、驱动、显示类业务，坚持以质取胜；坚定拥抱智能汽车赛道不动摇，内外部资源协调联动，大力开发车载CCS、智能驾驶、车显等领域新品研发；改变认知，夯实经营基础，推进变革激发组织活力，导向冲锋，聚焦价值创造，积极提升盈利能力和营运能力。

2023年，在公司董事会的带领下，公司管理团队将恪尽职守，全力以赴完成2023年度经营目标。继续积极参与国产化替代，拓展高技术含量、高附加值的新能源汽车与智能电动领域应用产品，并走出汽车，拓展工业机器人的新应用场景，全力提高收入规模与综合产品收益率。另外公司后续将采取多项措施改善各项经营指标和持续经营能力，一是加强现金流管理，持续优化管理，提升内部造血能力，抓住政策和市场的机会，为未来盈利改善创造更有利的条件；二是全力以赴降本增效，持续关注运营成本控制工作，通过内部整合和进一步精细化管理工作，实现建设支出、运维支出等各项成本的节约；三是持续拓展外部融资

渠道，推进公司再融资工作，进一步加强与金融机构合作，拓展多层次融资渠道和增强融资弹性，为公司后续发展提供足够支持，保证公司健康稳定经营。我们相信经过全体员工的共同努力，公司的竞争优势将进一步提升，并为股东带来更好的投资回报。

常州光洋轴承股份有限公司

总经理：吴朝阳

2023年3月27日