

证券代码：300473

证券简称：德尔股份

公告编号：2018-067

债券代码：123011

证券简称：德尔转债

阜新德尔汽车部件股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因
----	----	-------

声明：

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次半年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

非标准审计意见提示

☐ 适用 ☒ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

☒ 适用 ☐ 不适用

是否以公积金转增股本

☐ 是 ☒ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 104,920,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），送红股 0 股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

☐ 适用 ☒ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	德尔股份	股票代码	300473
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	韩颖	杨爽	
办公地址	辽宁省阜新市经济开发区 E 路 55 号	辽宁省阜新市经济开发区 E 路 55 号	
电话	0418-3399169	0418-3399169	
电子信箱	zqb@dare-auto.com	zqb@dare-auto.com	

2、主要财务会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

☐ 是 ☒ 否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	1,841,825,035.01	796,970,806.48	131.10%
归属于上市公司股东的净利润（元）	98,857,034.86	63,391,801.17	55.95%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（元）	96,521,453.24	57,990,559.10	66.44%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-42,915,063.69	108,429,587.30	-139.58%
基本每股收益（元/股）	0.9738	0.6187	57.39%
稀释每股收益（元/股）	0.9738	0.6187	57.39%
加权平均净资产收益率	5.84%	3.88%	1.96%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	4,413,018,228.82	4,269,335,026.43	3.37%
归属于上市公司股东的净资产（元）	1,708,100,427.97	1,657,977,708.29	3.02%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	11,594			报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
辽宁德尔实业股份有限公司	境内非国有法人	35.51%	37,260,150	0	质押	9,000,000
福博有限公司	境外法人	15.24%	15,991,500	0	冻结	15,991,500
阜新鼎宏实业有限公司	境内非国有法人	10.21%	10,714,275	0	质押	10,700,000
复星产业控股有限公司	境外法人	1.76%	1,848,337	0		
郑国基	境外自然人	0.70%	733,458	0		
董云兰	境内自然人	0.58%	606,146	0		
周家林	境内自然人	0.57%	600,000	600,000		
李毅	境内自然人	0.54%	562,484	421,863		
交通银行股份有限公司一诺安研究精选股票型证券投资基金	其他	0.52%	550,000	0		
王学东	境内自然人	0.48%	500,000	500,000		
张瑞	境内自然人	0.48%	500,000	500,000		
韩颖	境内自然人	0.48%	500,000	500,000		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中辽宁德尔实业股份有限公司、福博有限公司为母、子公司关系。周家林为阜新鼎宏实业有限公司法定代表人、股东、董事长。王学东、张瑞、韩颖为鼎宏实业股东。					
前 10 名普通股股东参与融资融券业务股东情况说明（如有）	无					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

6、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在半年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券
否

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求

否

（一）公司主要业务

近年来，公司通过内生增长及外部并购同步协力发展，从单一的机械液压HPS产品为主发展到目前拥有三大类产品，九个产品系列共计六十余种产品，产品线不断丰富，实现了收入和利润的跨越式增长。此外，与国内外知名车企的多方面业务合作不仅推动公司自身进步，也为公司的全球化布局奠定坚实基础。

公司作为汽车零部件的系统供应商，主要从事三大类产品研发、生产、销售等，包括泵及电泵类产品，电机、电控及汽车电子类产品，降噪（NVH）隔热及轻量化类产品，可广泛应用于转向、传动、制动、汽车电子、车身辅助驾驶系统。

1、泵及电泵类产品

（1）机械泵类产品

①液压转向泵

公司系国内液压转向泵领域的龙头企业，在转向泵领域积累了丰富的生产经验和工艺技术，在技术开发、质量管理、客户认可度等方面具有较大的优势。经过多年发展，目前已与吉利汽车、江铃汽车、比亚迪汽车、上汽集团、一汽集团、北汽集团、东风汽车、江淮汽车等国内主要自主品牌整车厂商或主机厂商建立了长期稳定的合作关系，并进入通用、日产、马自达、康明斯、采埃孚、江铃汽车等外资或合资品牌的供应商体系。

尽管目前公司HPS业务依然集中在国内前装配套市场，随着EPS和EHPS逐渐替代HPS，公司一方面积极开发国内、国际客户，提高市场占有率，同时随着HPS保有量需求的增长，公司也着力开发国内、国际后装维修市场，并已实现批量销售。

综上，在未来较长时期内，公司HPS产品将继续凭借着规模、质量和品牌优势，在国内外汽车前装市场获取稳定的业务基础上，在后装维修市场及国际市场取得更大的发展空间。

②自动变速箱油泵

公司在研发自动变速箱油泵过程中，对产品进行了结构和流体情况的全方位仿真模拟分析，研发出了高性能、高可靠性的自动变速箱油泵。包括外啮合拥有齿轮式、内啮合转子式、叶片式及滚子叶片式等全系列变速箱油泵，可广泛应用于DCT、AT、CVT及AMT等多种自动变速箱。

目前，公司自动变速箱油泵产品已积累了上海汽车变速器有限公司、浙江万里扬股份有限公司、湖南吉盛国际动力传动系统有限公司、湖南江麓容大车辆传动股份有限公司、哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司、浙江吉利变速器有限公司、南京邦奇自动变速箱有限公司等众多客户资源。其中上海汽车变速器有限公司、湖南吉盛国际动力传动系统有限公司、湖南江麓容大车辆传动股份有限公司已实现批量供货。

受益于国内整车厂自动变速箱装机率的提升以及国内自主自动变速箱厂商的快速发展，为满足客户订单需求，公司将新增加100万台自动变速箱油泵产能公司已于2018年7月完成可转债的发行，募集资金已经到位，将陆续投建，帮助公司突破产能瓶颈，提升产能。

公司将以上汽变速器、湖南吉盛、江麓容大批量供货为契机，继续加大研发投入，进一步提高产品性能，使公司的变

速箱油泵产品能快速进入大规模产业化生产阶段，迅速占领国内变速箱油泵市场，并逐步进入合资、外资品牌供应商配套体系、拓展公司产品发展空间。

③工程机械齿轮泵

公司自主研发、生产的高性能工程机械齿轮泵，广泛应用于工程机械、运输车辆、农机、煤炭、石化、冶金、矿山、环保等领域。其中超高压压力齿轮泵已处于国际领先水平，非常适用超负荷机械的液压系统中。目前已为多家大中型企业产品配套，其中三一集团、龙工集团、雷沃阿波斯用齿轮泵年均呈现稳步增长状态。液压齿轮泵产品的性能、质量和服务深受众多厂商及用户的信赖，在国内重卡自卸车领域的市场占有率超过30%，超过竞争对手排在第一位。其在工程机械领域市场份额也在大幅提升，为公司业绩的稳定及后续增长提供了有力保障。

(2) 电泵类产品

①电液转向泵EHPS

EHPS用于汽车转向系统，公司通过EPS电机和汽车电子的技术和产业化储备，结合在机械液压领域的技术特长，成功实现了该产品的开发试制。批量供货于克莱斯勒、厦门金龙汽车集团股份有限公司、上海汽车商用车有限公司、郑州日产汽车有限公司、江铃汽车股份有限公司、吉利商用车研究院有限公司和东风柳州汽车有限公司等汽车厂商，公司为满足不断增加的客户订单需求，新增加50万台电液转向泵产能，公司已于2018年7月完成可转债的发行，募集资金已经到位，将陆续投建，帮助公司突破产能瓶颈，提升产能。

②变速箱电子泵EOP

继成功研发变速箱油泵产品之后，公司依托EPS电机的成果及汽车电子和控制系统的研发，进一步集成开发出变速箱电子泵（EOP），已得到上汽乘用车、山东盛瑞、湖南吉盛、东安三菱的定点认可，并陆续实现批量供货。同时EOP产品也开始与重庆蓝黛、江淮汽车等客户展开合作，成为公司又一新的业务增长点。

2、电机、电控及汽车电子产品

(1) 电机产品

公司通过引进借鉴国内外先进的电机技术经验，不断优化技术提高设计能力及产品性能，研发过程结合了最优电控设计，能够提供超低噪音，高效率，高性能的电机产品。公司已成为国内少数能够批量供应无刷电机的企业，产品涵盖了从300W到640W多个系列，可用于电泵及电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品的总成配套，为公司新产品顺利投放市场发挥了重要作用，产生了间接效益。

截至目前，EPS电机对外部客户配套工作正在有序推进中，已经陆续得到北京奥特尼克科技有限公司、上海航天汽车机电股份有限公司、上海汇众汽车制造有限公司、豫北转向器股份有限公司、杰锋汽车动力系统股份有限公司、上海浙亚汽车技术有限公司以及比亚迪股份有限公司等客户的认可，成为定点供应商，部分产品型号已经进入批量供货阶段。同时，无刷直流电机运用在公司的电液泵产品总成中，为克莱斯勒、厦门金龙、上汽乘用车、山东盛瑞、湖南吉盛、东安三菱、上海捷能以及哈尔滨东安等公司批量供货。

(2) 电控产品

公司通过技术引进和研发创新，研发的EHPS控制单元和EOP控制单元，用于电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品的总成配套，为公司EOP、EHPS顺利投放市场发挥了重要作用，产生了间接效益。同时，公司还通过北美研发中心和南方德尔的协同，为电机匹配多种类型传感器和电子控制器，开发满足不同用户需求的电控产品进行销售。已与豫北转向器、恒隆转向器、航天机电等EPS系统生产厂商进行合作，提供EPS电机和控制器。

(3) 汽车电子产品

①无钥匙进入及启动系统PEPS

“无钥匙进入及启动系统”（简称PEPS，一键启动系统）已成为汽车电子防盗系统应用的主流。目前，公司已完成多个整车企业（重庆力帆、绵阳华瑞、郑州海马、郑州日产等）的产品设计、定点和配套，多个项目进入量产供货。同时，公司积极拓展国际业务，在2017年下半年开始出口海外。另外，公司针对纯电动汽车的无钥匙进入及启动系统已实现量产，主要客户包括郑州海马、国机智骏等。多个相关项目目前正有序推进，市场潜在需求空间较大。

②360全景辅助驾驶系统

360全景辅助驾驶系统是一套通过车载显示屏观看汽车四周360度全景融合，超宽视角，无缝拼接的适时图像信息（鸟瞰图像），了解车辆周边视线盲区，帮助汽车驾驶员更为直观、更为安全地停泊车辆的泊车辅助系统，又叫全景泊车影像系统或全景停车影像系统。同时，该系统可满足汽车自动驾驶趋势，并已向客户“云度新能源汽车”批量供货。随着车辆的自动化、智能化程度越来越高，该套系统的市场前景值得期待。

③乘员舱系统

公司积极布局、开发乘员舱系统智能电机产品，如：头枕、座椅、车窗升降器等智能电机。

3、降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品

CCI是一家专业从事汽车降噪系统和隔热系统产品的优秀企业，掌握先进的降噪隔热技术，CCI代表产品包括：汽车引擎舱罩隔音棉、引擎舱隔音隔热罩、车顶隔音减震垫、车门防水板、整车冲切产品、发动机舱和内饰的聚氨酯密封件等，CCI积极布局新能源车型产品，其产品解决方案在新能源汽车和环保方面市场前景较为广阔，可提供多种个性化的（混合动力）降噪、（新能源动力电池）保温隔热等解决方案。

其在全球范围拥有10多家生产工厂，持续服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众等世界级整车企业，并且针对不同客户产品的差异，调整材料处理，单独或结合不同生产制造技术来创造能够满足客户需求的解决方案。同时，在巩固欧洲和北美市场的基础上，借助公司在国内市场的资源优势，CCI实施“本地化生产”战略，使其能够更加贴近当地市场和客户，进一步拓展打开中国市场。

未来,公司将重点围绕汽车行业“智能化、集成化、轻量化”趋势,积极展开新技术、新产品、新业务的布局,努力实现技术和产品的系统化组合,实现产品延伸的多样化布局。在巩固和提高在国内相关汽车零部件领域优势地位的基础上,加快国际化步伐,通过国际客户拓展、产品出口、生产研发布局、海外并购等途径,逐步把公司打造成具有国际竞争力的综合性汽车零部件企业。

(二) 公司主要经营模式

1、采购模式

公司生产所需的原材料和外购零部件由公司采购部门统一向供应商采购。

在引入新的供应商方面,生产技术系统会根据年度供应商管理目标(质量、价格)以及公司产品结构总体规划,寻找潜在供应商并建立潜在供应商清单。根据供应商所填报的《调查表》和报价汇总表进行初步分析,从中筛选出2-3家,经采购业务负责人批准后,进入供应商能力调查阶段。公司质量管理体系会同生产技术系统对潜在供应商的质量能力、性价比、对突发事件的应急能力等进行预评审。之后,供应商按照公司要求提供试生产样件,经公司质量管理体系、生产技术系统等部门对样件进行质量检测后,依据各部门的评价意见,经管理层批准后,供应商正式进入合格供应商名单。

在供应商采购管理方面,销售管理系统每月制订月度销售计划,经部门经理和主管副总审核批准后,提交生产部制订相应生产计划。生产技术系统则根据现有库存及生产计划编制《采购计划》进行采购。采购管理系统联合技术管理系统、研发设计系统、质量管理体系严格按照公司建立的供应商管理程序对供应商进行管理,供应商交付的货物必须检验合格后方可入库使用,并定期对供应商部分进行考核评价,督促供应商持续改进服务质量。

CCI通过全球采购中心建立起了良好的供应商信息管理系统,各下属生产工厂会将客户的需求导入CCI的SAP系统,系统计算出生产所需的各种材料及其需求量并依此向对应供应商下滚动订单,材料到货后,进行检验,合格后办理入库。

如果各国各地的生产工厂需开发新的供应商,则各生产工厂会将供应商相关信息汇总给CCI的全球采购中心,由其与相关企业对接,从技术、产品、设备等多方面进行评估,评估合格后纳入自身供应商体系。

2、生产模式

公司采取专业生产和外部加工相结合的生产方式,核心部件和关键工艺由公司自主完成,毛坯料和非关键加工环节由外部供应商完成。高精度数控机床及自动化装配线,配合柔性化生产模式,可实现多品种批量供货。

对于开发完成后的产品,一般每年公司与客户签订框架性销售合同并确定年度生产计划。之后,客户会定期向公司发布月度、半月度或周采购量预测,公司根据客户的采购预测量相应进行排产,并组织人员生产。公司一般采用“以销定产”的生产模式运行,即公司主要根据订单制定生产计划,组织生产,在客户下单后一般在两周之内将产品送至客户处;同时公司也根据相应产品的最高日产量、客户的临时需求、运输风险等因素而对产成品保持一定的安全库存量,确保供货的连续性以及可以应对客户的突发需求。

同时,为了确保产品生产过程得到有效控制,按质按量、按工艺要求生产出符合标准的产品,公司规定了生产过程的控制方法,新产品首先需经过试制并经生产技术系统、质量管理体系等检测合格后,记录相应生产过程、所需原材料、零部件等形成作业指导书,之后再将整个生产流程对生产工人进行培训后,由培训合格的工人上线根据作业指导书中描述的工作指令进行生产操作。

3、销售模式

配套市场方面,公司均采取直销模式,采取直接向整车厂或其一级供应商供货的模式,根据客户滚动订单安排生产,组织交付。

公司在开发新配套客户时,会通过多个渠道收集市场信息并进行项目可行性分析,如项目可行的情况下公司会拜访目标客户并完成客户对公司的质量体系评审,从而进入目标客户的合格供应商名录。通过质量体系评审后,公司会对产品进行报价,并与客户的技术部门进行多次技术交流,确定开发计划。

4、研发模式

目前,公司的新产品以自主研发为主,公司在所属细分行业拥有丰富的研发设计经验。公司从开发产品的选择、开发过程的协作和反馈、质量检测等各个环节保证新产品的研发效率以及研发投入的经济效果。

同时,辅以同步开发的模式进行新产品研发。随着购车需求的多元化,乘用车型的生命周期也越来越短,这也促使整车厂加快了新车型的开发速度,越来越多的整车厂将某些系统的零部件总成开发外包给技术实力较强的零部件生产厂商。这种同步开发模式在国际上已成为行业的主流研发模式。

(三) 报告期内公司主要业绩驱动因素

2018年1-6月国内汽车产销量分别为1405.8万辆和1406.6万辆,产销量比上年同期分别增长4.2%和5.6%,销量增速高于上年同期1.8个百分点,总体表现好于年初预期。其中,乘用车产销分别完成1185.4万辆和1177.5万辆,产销量比上年同期分别增长3.2%和4.6%;商用车产销分别完成220.4万辆和229.1万辆,产销量比上年同期分别增长9.4%和10.6%;新能源汽车产销分别完成41.3万辆和41.2万辆,比上年同期分别增长94.9%和111.5%。2018年上半年,欧洲新增乘用车870万辆,比去年同期增长3%。

HPS泵类产品业务目前基本稳定,产品结构逐步由以乘用车为主转化为以商用车为主;齿轮泵销售由于工程机械市场的快速发展,销售收入较去年有了显著提升,在国内重卡自卸车领域的市场占有率超过30%,为公司业绩的稳定及后续增长提供了有力保障。

在变速箱油泵产品方面,目前已积累上海汽车变速器有限公司、山东盛瑞传动股份有限公司、湖南吉盛国际动力传动系统有限公司等众多客户资源,公司亦已成为湖南江麓容大车辆传动股份有限公司、哈尔滨东安汽车发动机制造有限公司、浙江吉利变速器有限公司、科力远混合动力技术有限公司等变速箱厂商的定点供应商,报告期内变速箱油泵产量快速提升,未

来变速箱油泵产品的业绩规模会呈逐年快速增长趋势。随着年新增100万台汽车自动变速箱油泵项目的逐步实施，该项目将为公司带来可观的经济效益，成为公司经营业绩提升的有力推动因素。

公司电液泵产品目前已积累了克莱斯勒、厦门金龙、上汽商用车、江铃汽车、东风柳汽、南充吉利商用车研究院等众多客户资源，并已分别实现批量供货和定点合作。由于客户订单需求量的快速增加，公司加快了电液泵项目的产能投入，EPS电机除外部配套外，也内部配套于公司的电液泵、变速箱电子泵等电泵产品，报告期内形成了新的利润增长点。随着可转债募投项目的达成，将会达到预期收益。

CCI在全球范围拥有10多家生产工厂，持续服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众等世界级整车企业，并且针对不同客户产品的差异，调整材料处理，单独或结合不同生产制造技术来创造能够满足客户需求的解决方案。其代表产品包括：汽车引擎舱罩隔音棉，引擎舱隔音隔热罩，车顶隔音减震垫，车门防水板，整车冲切产品、发动机舱和内饰的聚氨酯密封件等，广泛应用于新能源汽车上。同时，在巩固欧洲和北美市场的基础上，借助公司在国内市场的资源优势，CCI实施“本地化生产”战略，使其能够更加贴近当地市场和客户，进一步拓展打开中国市场。

公司利用汽车行业持续增长的有利形势，贴近客户需求，不断提高产品竞争力，通过持续的科技创新既巩固了转向泵等老产品的龙头地位，也在电液泵、变速箱油泵等新产品上取得了技术突破并实现了收入的快速增长，结合收购项目CCI业务情况略超预期，公司于2018年上半年实现了业绩的快速增长。

（四）公司所属行业的发展阶段、周期性特点以及公司所处的行业地位

1、行业发展现状

经过多年发展，我国的汽车整车制造已形成长三角、珠三角、东北、华中、京津和西南六大产业集群，而国内的汽车零部件企业也基本围绕这六大产业集群布点。

（1）产业升级进入加速阶段

国内汽车零部件制造业的国际化，以及合资整车企业将更多的先进车型引入国内生产等因素，使得国内制造的汽车零部件的技术含量、产品附加值大大提高，并带动企业的生产技术、研发水平、管理水平等同步提升，这在一定程度上推动了零部件产业的升级。

同时，外资整车企业和汽车零部件企业在华发展带来的技术外溢，也给内资零部件企业的发展带来了一定的机遇。

（2）行业集中度逐渐升高

目前，全球汽车零部件生产企业集团化趋势不断深化，汽车行业的“倒金字塔”结构雏形初现：少数几家企业垄断了某个零部件的生产，并提供给多家整车企业。如在国际市场上，德国博世（Bosch）、德尔福（Delphi）、江森自控、李尔集团等跨国汽车零部件巨头已在各自领域形成一定的垄断优势。

目前，我国共有1万多家汽车零部件企业，虽已出现了专业化的零部件生产商，但由于起步较晚，与国际零部件巨头相比仍有不小差距，大多数企业的规模较小，行业集中度较低。近年来，随着我国汽车产业的规模逐步扩大，汽车零部件行业逐渐出现了产业集群趋势；同时，随着优势企业加大创新投入、主动进行产业升级和扩大规模，我国汽车零部件的集中度不断升高。

（3）配套体系不断完善，配套能力逐步提高

国内汽车零部件企业的起步较晚，在技术、质量等方面均无法全面满足国内汽车工业的发展需求，加上国内汽车整车企业数量较多，需求较为多元化，导致国内汽车零部件配套市场成为全球最开放的市场之一。来自欧美、日韩等地的零部件一级供应商与外资整车品牌直接配套，而国内本土的零部件供应商也凭借成本优势以及技术升级，有机会成为欧美、日韩客户的配套供货商。

近年来，随着国内整车厂与零部件厂的零整关系模式得到了市场的广泛认可，国内整车厂商开始重新梳理自己的核心战略供应商体系。在国家产业政策的支持下，国内汽车零部件企业不断增加研发投入，研发能力和技术实力显著增强，产业配套能力逐步提高，以国内整车厂商为中心的汽车零部件配套体系不断完善，整车厂商的核心供应商日趋稳定。

2、行业周期性特点

汽车零部件行业的发展规模和进程受制于下游汽车厂商的发展状况。由于汽车属于耐用消费品，且产品种类众多，消费者购车没有明显的周期性及季节性，因此，为整车厂商配套的零部件供应商，生产销售无明显的周期性及季节性。

从国内市场来看，汽车零部件生产厂商围绕整车厂商在全国已形成了长三角、珠三角、东北、华中、京津和西南六大产业集群或销售目的地。

3、行业地位

公司目前处于二次创业发展的关键跨越阶段，公司深知技术创新是企业不断前行的源动力，因此每年持续提高技术研发投入，保持技术的领先和先进性，帮助客户使用更具效率的稳定可靠产品。

在产品方面，公司已成为为数不多的可以批量供应电液泵产品的供应商，竞争对手主要为德国ZF（原TRW）、日本捷太格特公司，公司成功实现对克莱斯勒的批量供货，将进一步扩大公司在该产品的行业领先优势，对公司进一步拓展国内外市场都会产生积极影响。公司通过技术引进和研发创新，EPS电机已成为国内少数能够批量供应无刷电机的公司，产品涵盖了从300W到640W多个系列，覆盖了大部分EPS应用领域及电液泵、变速箱电子泵等电泵产品的总成配套。自动变速箱油泵的成功研发，标志着公司的自动变速箱油泵可以成功完成进口产品的替代，开创了国内自主品牌企业在该领域的先河。随着各大主流车企大规模生产投放新能源车型，公司无论是电机、电控和汽车电子产品，还是电液泵、变速箱电子泵、自动变速箱油泵等产品，均可应用于新能源汽车。公司积极跟踪新能源汽车的发展，扩大产品在新能源汽车领域的应用，做好良好的技术和产能储备，随时迎接新能源汽车行业的需求爆发，引领行业的进步和发展。

在经营管理方面，公司先后获得国家高新技术企业、国家认定企业技术中心、国家火炬计划重点高新技术企业、辽宁

省制造业信息化科技工程示范企业、辽宁省知识产权“兴业强企工程”试点单位、辽宁省企业技术中心、阜新市科技创新示范企业等称号。目前公司拥有境内专利近120项、境外专利超过80项，具有明显的技术研发优势。公司试验室在2015年通过了ISO/IEC17025体系认证，获得了国家试验室认可，成为公司研发高品质产品的重要保障。同时公司积累了一系列的专有技术，对克服行业难题、提高产品性能起到了关键作用。

2、涉及财务报告的相关事项

（1）与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

（2）报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

（3）与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

☐ 适用 ☒ 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。