

证券代码：300473

证券简称：德尔股份

公告编号：2019-095

债券代码：123011

债券简称：德尔转债

阜新德尔汽车部件股份有限公司 2019 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

公司计划不派发现金红利，不送红股，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）	1,926,118,946.45	1,841,825,035.01	4.58%
归属于上市公司股东的净利润（元）	40,702,420.95	98,857,034.86	-58.83%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损	37,244,901.38	96,521,453.24	-61.41%

益后的净利润（元）			
经营活动产生的现金流量净额（元）	46,018,880.55	-42,915,063.69	207.23%
基本每股收益（元/股）	0.3909	0.9738	-59.86%
稀释每股收益（元/股）	0.3909	0.9738	-59.86%
加权平均净资产收益率	1.99%	5.84%	-3.85%
	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）	4,712,627,822.72	4,719,191,007.37	-0.14%
归属于上市公司股东的净资产（元）	2,019,579,490.73	1,920,919,511.21	5.14%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数		10,299		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	33.89%	35,634,042		质押	27,562,997	
福博有限公司	境外法人	15.21%	15,991,500		质押	4,700,000	
阜新鼎宏实业有限公司	境内非国有法人	10.19%	10,714,275		质押	7,419,800	
郑国基	境外自然人	0.70%	732,058				
陈雪丽	境内自然人	0.62%	649,663				
刘华	境内自然人	0.61%	646,445				
董云兰	境内自然人	0.58%	606,146				
周家林	境内自然人	0.57%	600,000	450,000			
李毅	境内自然人	0.53%	562,484	421,863			
崔桂华	境内自然人	0.49%	517,216				
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。李毅为辽宁德尔实业股份有限公司法定代表人，股东、董事长。周家林为阜新鼎宏实业有限公司法定代表人、股东、董事长。除此情况外，公司未知其他前 10 名股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于一致行动人。					
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是

（1）公司债券基本信息

债券名称	债券简称	债券代码	发行日	到期日	债券余额（万元）	利率
可转换公司债券	德尔转债	123011	2018 年 07 月 18 日	2024 年 07 月 18 日	55,555.82	第一年为 0.5% 第二年为 0.8% 第三年为 1.0% 第四年为 1.5% 第五年为 1.8% 第六年为 2.0%

（2）截至报告期末的财务指标

单位：万元

项目	本报告期末	上年末	本报告期末比上年末增减
资产负债率	56.74%	58.93%	-2.19%
项目	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
EBITDA 利息保障倍数	4.17	3.97	5.04%

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

作为汽车零部件系统供应商，公司紧跟汽车电动化、新能源化、智能化发展趋势，不断丰富产品线，已实现泵及电泵类产品、电机电控及智能驾驶辅助系统产品、降噪（NVH）隔热及轻量化类产品在国内外整机厂商的广泛应用，并积极布局氢燃料电池、全固态电池（ASSB）等产品领域。公司拥有垂直一体化的制造能力和全球化配套体系保证，通过遍及亚洲、北美、欧洲的多处主要生产基地，能够对客户的需求作出快速反应。同时，公司将全球的技术水平与中国实际情况结合，更加灵活务实，有众多优秀的本土合作伙伴，在中国本土市场优势较为突出。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，具体产品如下：

1、电泵及泵类产品

（1）电泵类产品

①电液转向泵（EHPS）

公司充分发挥在液压、直流无刷电机、电控及汽车电子的技术协同优势，开发出用于汽车转向系统的12V/24V/48V电液转向泵（EHPS）产品，解决电机与控制器发热快、散热慢等问题，公司生产的EHPS产品可配套于传统汽车及新能源汽车，主要竞争对手为德国ZF、日本捷太格特公司。公司产品已批量供货于克莱斯勒Global平台、厦门金龙、上汽商用车、郑州日产、江铃汽车、吉利商用车、东风柳州等汽车厂商。2018年，公司为突破产能瓶颈而进行的年新增50万台电液泵的可转债募投项目已顺利投建，可满足不断增加的客户订单需求，帮助公司实现新的业务增长点。

②自动变速箱电子泵（EOP）

公司依托变速箱油泵和无刷直流电机、电控及汽车电子系统的开发经验，进一步集成开发出变速箱电子泵（EOP），在国家节能减排的大环境下，EOP装配率趋势不断加大，通过与客户同步开发、自主研发、不断创新，公司在变速箱用电动油泵领域已具备全球同步开发的能力。已实现批量供货于上汽乘用车、江淮汽车等客户。同时也得到福特中国、一汽集团、广汽乘用车、东安三菱等客户定点，其中为福特中国研发设计的新产品，已经完成样件制造，正在进行测试；为广汽乘用车、一汽集团、双林、东安三菱等客户研发设计的新产品，已经进入研发设计的末期阶段，即将转入批量生产。

③电子水泵（EWP）

公司正在开发用于新能源车的热管理系统的电子水泵EWP，可持续为纯电动车、混合动力车的三电系统供应流量持续可调的冷却液。本系列产品具有结构紧凑、流量可调的特点。随着未来新能源车市场需求量的持续增长，对于电子水泵的需求将不断加大，该产品将为公司业务持续增长提供助力。

（2）机械泵类产品

①液压转向泵

在传统能源汽车市场，公司较早进入液压转向泵领域，在转向泵领域积累了丰富的生产经验和工艺技术，尤其在商用车HPS的技术开发、质量管理、客户认可度等方面积累了较大的优势，近年来，公司商用车泵收入占比逐年提高，已与康明斯、采埃孚、通用、日产、东风汽车、一汽集团、上汽集团、陕汽、重汽、上汽红岩商用车等国内外整机厂商建立了长期稳定的配套合作关系。面对传统能源汽车巨大的保有市场，公司已着力开发国内外后装市场。

②自动变速箱油泵

公司批量生产的外啮合齿轮式、内啮合转子式、叶片式及滚子叶片式变速箱油泵，具有高效率、低噪音、高可靠性的特点，可广泛应用于DCT、AT、CVT及AMT等各种类型自动变速箱。

目前，公司自动变速箱油泵产品拥有上汽变速器、长城汽车、柳州上汽变速器、吉利变速器、哈尔滨东安、南京邦奇等众多客户。受益于国内整机厂商自动变速箱装机率的提升以及国内自动变速箱厂商的快速发展，2018年，公司为突破产能瓶颈而进行的年新增100万台汽车自动变速箱油泵的可转债募投项目已顺利投建，可以满足客户订单需求，帮助公司实现新的业务增长点。

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达到国际水平，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，其中为三一重工、徐工集团、中联重科、龙工集团、雷沃阿波斯、新宏昌重工集团供货的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40%，在工程机械领域市场份额也在大幅提升。

2、电机、电控及汽车电子类产品

（1）电机产品

通过不断引进、借鉴、吸收国内外先进的电机技术和经验积累，公司已形成超低噪音、高效率、高性能车用直流无刷电机的批量供货能力。产品涵盖了功率从10W到5kW不同耐压平台（12V/24V/48V/380V）的直流无刷电机，广泛应用于转向、传动、制动等系统。

公司开发的无刷直流电机内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等，在已实现克莱斯勒、上汽乘用车、郑州日产、厦门金龙、上汽商用车、东风等批量供货的同时，也陆续得到上海航天机电、上海汇众汽车、豫北转向器等客户的认可，成为定点供应商，部分型号产品已经进入批量供货阶段。

（2）电控产品

公司通过北美研发中心和深圳南方德尔协同研发的EHPS控制单元和EOP控制单元，内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品，为公司EHPS、EOP顺利投放市场发挥了重要作用，产生了间接效益。目前，已实现为克莱斯勒、上汽乘用车、郑州日产、厦门金龙、上汽商用车、东风等批量供货，同时也陆续得到台湾裕隆、合肥新沪等客户的认可，成为定点供应商，部分型号产品已经进入批量供货阶段。

（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。公司已实现郑州日产、江铃汽车、重庆力帆、郑州海马、国机智骏等多个整车企业的定点和批量供货。2019年上半年，公司已经获得江西五十铃、江铃福特、上汽红岩定点；同时与上汽乘用车、东风商用车、奇瑞商用车等完成技术对接；未来公司将持续开拓重卡、轻卡、皮卡、乘用车等多领域市场。

②智能驾驶辅助系统（ADAS）

公司自主研发的全自动泊车系统APA已进入了首个里程碑：样件装车调试阶段，并已获得郑州海马的定点。该全自动泊车系统融合已批量供货的360全景影像系统，可实现先进的智能驾驶辅助系统功能，这一技术的成功开发，意味着公司的业务又向智能驾驶迈开一大步，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。

除了APA之外，公司自主研发的高速公路辅助驾驶系统HWA和自动代客泊车系统AVP均已突破技术瓶颈，预计2019年下半年向客户交付功能样车，2020年公司将完成APA的首个量产任务，同时实现HWA和AVP的产品原型，推广智能驾驶市场。

③车身域控制器（PEPS+BCM+网关）

结合市场发展动态，目前车身域控制器可集成无钥匙进入及启动系统PEPS、车身控制模块BCM、网关控制器Gateway，高度集成式控制器不仅大大降低了成本，同时也简化了整车厂供应链管理。目前公司已经成功与上汽乘用车、广汽新能源、北汽股份、北汽新能源、奇瑞商用车等整车厂商完成技术交流。

3、降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品

CCI是一家掌握先进隔声降噪以及隔热保温核心技术，专业从事乘用车以及工业领域降噪系统和隔热系统产品研发和生产的供应商。其拥有模切成型、热压成型、铝成型、真空吸塑成型、聚氨酯发泡成型以及吹塑成型等核心技术，并以此为基础为乘用车以及工业领域客户提供隔声降噪以及隔热保温解决方案。同时其积极布局新能源车型产品并与世界一流整机厂商合作开发相关解决方案，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，可以为新能源车提供多种个性化隔声降噪以及隔热保温解决方案。

CCI目前在全球范围内拥有近20个生产以及研发基地，业务范围遍及北美、亚洲及欧洲其它16个地区，长期服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众等世界级整车企业，在巩固欧洲和北美市场的基础上，借助公司在中国国内市场的资源优势，CCI实施“本地化生产”战略，目前已在廊坊和沈阳分别设立工厂，并在上海设立了研发中心，为进一步打开中国市场、为客户提供优质服务提供了良好的便利条件。

公司在不断巩固自身及各子公司行业优势地位的同时，努力提高公司自主创新能力。未来，公司将重点围绕汽车行业“电动化、新能源化、智能化”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产业化，实现产品延伸的多样化布局，逐步把公司打造成具有国际竞争力的综合性汽车零部件系统集成供应商。

（二）公司主要经营模式

1、研发模式

公司的新产品采用同步开发为主、自主研发为辅的研发模式。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。公司在所属行业拥有丰富的研发设计经验，通过引入大型三维建模软件CATIA、UG；引进流体、电机电磁、多物理场等仿真软件；引进PLM产品生产周期管理系统，实现了与主机厂的协同开发，打造了一支技术能力过硬、经验丰富的仿真分析团队，缩短了新产品的研发周期，提高了设计质量，保证新产品的研发效率，这种同步开发模式在国际上已成为行业的主流研发模式。

2、采购模式

公司及下设子公司将客户的需求导入ERP系统，系统根据客户需求向供应商下达滚动订单及排产计划，材料到货后，进行检验，合格后办理入库。

3、生产模式

公司拥有先进的生产技术及设备，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。公司采取内部生产和外部加工相结合的生产模式，核心部件的生产和关键工艺的制定由公司自主完成，毛坯原材料和非关键加工环节由外部供应商完成。

公司根据客户发布的月度、半月度或周采购滚动订单和预测进行相应排产，并组织生产，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，对产成品保持一定的安全库存量，确保供货的连续性以及对客户的突发需求的应对能力。

4、质量模式

公司通过严格执行评审流程并引入风险评估体系，优化产品、工艺研发阶段的质量控制、优化制造过程预防控制，建立标准化的质量改进体系和工作方法，使公司的生产制造系统始终保持在受控的、稳定的、高效的运行之中。公司导入实施精益六西格玛生产质量管理体系，建立持续改进、追求完美、全员参与的文化；建立分层过程审核机制，确保质量管理体系持续运行的符合性，从而提高过程稳定性和一次通过率。

5、销售模式

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

（三）报告期内公司主要业绩驱动因素

2019年1-6月，国内汽车产销量分别为1213.2万辆和1232.3万辆，比上年同期分别下降13.7%和12.4%，其中，乘用车产销分别完成997.8万辆和1012.7万辆，比上年同期分别下降15.8%和14.0%；商用车产销分别完成215.4万辆和219.6万辆，比上年同期分别下降2.3%和4.1%；新能源汽车产销分别完成61.4万辆和61.7万辆，比上年同期分别增长48.5%和49.6%。

HPS泵类产品业务目前基本稳定；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40%。

在变速箱油泵产品方面，已为上汽变速器、南京邦奇、柳州上汽变速器、江麓容大等客户批量供货，并获得长城汽车、吉利变速器、哈尔滨东安等定点。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拥有克莱斯勒、上汽乘用车、郑州日产、厦门金龙、上汽商用车、东风、江铃汽车、吉利等众多客户资源，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。

公司的电机产品除内部配套于公司的电液泵、变速箱电子泵等电泵产品外，外部也配套转向系统的EPS电机、刹车电机、

驻车电机、蓄能电机、换挡电机等，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。

公司首款80W级电子水泵已完成概念样机设计及量产样机设计验证，目前正处于量产生产线导入阶段，预计2019年下半年可正式投产。30W~60W级电子水泵的概念设计也已经开始，计划于本年度的下半年完成最终设计定型。目前公司已与新能源汽车领域内的多家主机厂进行业务交流与对接，并组织实车装机试验。

公司汽车电控产品方面，除配套于内部的电液泵EHPS、变速箱电子泵EOP等动力电子产品稳定出货，还完成了多个新项目的定点合作，涵盖克莱斯勒、上汽商用车、江铃汽车、上汽乘用车、一汽集团、湖南吉盛、东安三菱、广汽乘用车等众多客户资源；另外，车身电子产品方面，PEPS、BCM、AVM产品日渐成熟稳定，吸引更多客户洽谈合作；APA及与其AVM融合产品的开发，也将为公司带来新的增长点。

降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品结合不同生产制造技术，调整材料工艺，满足不同客户不同的产品需求，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通过在全球范围内的近20家工厂为客户提供降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品，不仅持续服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众等世界级整车企业，还涵盖斯柯达、雷诺-日产集团、FCA、保时捷、通用汽车集团等知名车企。其产品也广泛应用于新能源汽车上，目前已完成了几项关于电动汽车的基准测试，同时，CCI也在不断修订其市场战略，以便更好的应对新能源汽车市场。随着CCI业务的稳步发展，经营业绩也有所提高，CCI逐步加强其与德国优质原始设备制造商宝马、戴姆勒和奥迪的地位，在不断巩固欧洲和北美市场的基础上，努力扩大其在中国、日本、韩国的汽车行业的影响力，进一步拓展亚洲市场。

尽管2019年上半年受宏观经济增速回落、中美贸易摩擦、购置税优惠政策全面退出等因素的影响，行业短期内仍面临较大的压力，但对比传统汽车行业的寒冬，新能源汽车行业产销继续保持高速增长。同时，公司近些年紧跟汽车行业电动化、新能源化、智能化的发展趋势，积极进行新产品布局，公司产品转型已经初显成效。公司通过持续的技术创新，不断提高产品竞争力，既巩固了转向泵等原有产品的优势地位，也在变速箱油泵、电液泵、电机电控及汽车电子等新产品上取得了技术突破并实现了收入的快速增长，同时CCI业务实现了业绩的稳定增长。目前，国家发改委等部门提出了因地制宜促进汽车、家电消费等扩大消费规模、优化市场供给的举措，我国汽车产业仍处于普及期，具有较大的增长空间，汽车产业已经迈入品牌向上、高质量发展的增长阶段。

（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地区、环渤海地区、华南地区、东北地区、中部地区和西南地区六大产业集群，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）产业升级进入加速和高质量发展新阶段

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。

面对未来汽车行业的发展趋势，面对零部件的系统化、集成化、电动化发展变革，加上智能制造技术的引入，整个产业链的资源将会进行高效的整合，各家企业也将会寻找各自的差异化发展途径。同时，政府相关的配套和产业支持引导机制也将服务于全产业链，促进国内零部件产业的转型发展，推动构建新型整零合作关系。

（2）行业集中度逐渐升高

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，我国汽车零部件企业众多，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。但也存在严重的生存发展威胁，国内一些重要零部件龙头企业陆续被外资收购，外资资本渗透已经从大型企业转向一些中小零部件企业，触角延伸至低端市场，威胁自主品牌发展。

（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，国内整机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，以国内整机厂商为中心的汽车零部件配套体系不断完善，整机厂商的核心供应商日趋稳定。

（4）自动驾驶现状及趋势

目前部分车厂在L2级（APA、ACC、LKA等）已实现部分功能量产，装配率将逐步提高。L3/L4级量产推广仍需时日，除了技术发展变化带来的诸多限制，政策的不完善、成本过高、基础设施建造战线长和社会接受度低都是限制自动驾驶发展的因素。

自动驾驶产业综合实力上，Waymo（Google）、通用、Tesla、戴姆勒、Nissan等外资企业名列前茅；国内企业如百度、阿里巴巴、腾讯等科技公司也都在积极部署和研发，上汽、广汽、北汽等绝大部分整车厂都在开发或者预研自动驾驶车型，并且有更多的本土企业聚焦于某一细分技术上。

自动驾驶涵盖了多项前沿技术，包括毫米波雷达、激光雷达、RTK-GPS、5G、深度学习（人工智能）、里程计、计算机视觉等技术。科技企业与传统汽车制造商之间的合作以及与汽车零部件生产企业之间的合作更加密切。技术路线暂未明确，商业落地方案也还在探索更多可能性，这种大环境下蕴藏着众多机遇，无论是汽车制造商（包括传统汽车制造商和造车新势力）、传统汽车电子TIER1还是互联网科技公司，都在大力投入和发展相关技术，力求取得市场先机。

（5）汽车后市场整合加速

中国汽车后市场散乱的问题一直存在，服务水平、产品质量等均无法适应快速发展的市场需求，未来行业的整合是必然的趋势。国家也在频繁出台相关政策以此规范和助推汽车后市场的发展，旨在利用市场化的机制推进汽车后市场的整合升级，创新服务模式，建立以信息技术为基础的线上和线下结合的新模式，以适应消费者越来越多样化的需求。而进口汽车关税、合资企业股比放开等政策的发布，也进一步加大了国内汽车市场的开放程度，这些因素都将促进汽车后市场更加透明和规范化。

2、行业周期性和区域性特点

汽车行业作为国民经济的重要产业，与国民经济的发展息息相关，与宏观经济之间关联度较高，国际或国内的周期性宏观经济波动均可能影响汽车行业的需求，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，为整机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，汽车行业的发展呈现规模化、集中化发展趋势，为了降低运输成本、缩短供货周期、提高协同能力，汽车零部件生产厂商围绕整机厂商在附近区域建设生产基地，目前零部件产业配套在全国已形成了长三角地区、环渤海地区、华南地区、东北地区、中部地区和西南地区六大产业集群。

3、行业地位

汽车行业处于技术革新的快速发展阶段，公司深知技术创新是企业不断前行的源动力，每年保持研发费用的持续投入，保证技术的领先和先进性，给客户提供更具效率的稳定可靠产品。

在产品方面，HPS产品处于行业优势地位；EHPS产品主要竞争对手为德国ZF、日本捷太格特公司，处于行业领先地位；自动变速箱机械油泵以及自动变速箱电子泵的成功研发以及批量供货，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；自主研发的全自动泊车系统APA已进入了首个里程碑：样件装车调试阶段，并已获得郑州海马的定点。

公司积极跟踪新能源汽车的发展，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。公司努力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等称号。目前公司拥有境内外专利200余项，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

2019年4月30日，国家财政部印发了《关于修订印发2019年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6号），公司已按照上述通知编制2019年度财务报表，并对可比期间数据做相应调整。

报告期内，公司根据《企业会计准则》规定并结合公司实际售后情况，调整预计负债计提比例。

（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

本公司于2019年5月设立了全资子公司常州德尔汽车零部件有限公司，该公司注册资本1,000,000.00元，截至报告出具日已实际出资1,000,000.00元，本公司对其持股比例100%，于2019年5月纳入合并范围。