

证券代码：300473
债券代码：123011

证券简称：德尔股份
债券简称：德尔转债

公告编号：2020-041

阜新德尔汽车部件股份有限公司 2019 年年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，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年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

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
-----------	-----------	-----------	--------

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由上会会计师事务所（特殊普通合伙）变更为普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）。

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

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 113,181,388 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.2 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 0 股。

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	辽宁省阜新市细河区开发大街 59 号	辽宁省阜新市细河区开发大街 59 号	
传真	0418-3399170	0418-3399170	
电话	0418-3399169	0418-3399169	
电子信箱	zqb@dare-auto.com	zqb@dare-auto.com	

2、报告期主要业务或产品简介

（一）公司主要业务

作为一家综合性的汽车零部件系统供应商，公司紧跟汽车智能化、集成化、轻量化的发展趋势，已形成降噪（NVH）隔热及轻量化类产品；电泵、电机及机械泵类产品；电控、汽车电子类产品，广泛服务于国内外重要整机厂商，同时，公司还不断丰富产品线，积极布局氢燃料电池、全固态电池（ASSB）等新能源产品领域。公司拥有从精密加工、机械液压、机电一体化、电子电控、新材料应用等综合技术能力，具备垂直一体化的制造能力和全球化配套体系保证，整合亚洲（国内及日本）、欧洲（德国为中心）和北美等全球各地的技术研发创新能力，更加灵活务实，通过遍及亚洲、北美、欧洲的多处主要生产基地，能够对全球重要整车客户的需求作出快速反应。

报告期内，公司主营业务未发生重大变化，具体产品如下：

1、降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品

CCI依托其核心生产工艺，不断开发创新的材料以及生产工艺组合，为客户量身打造客户化定制的声学以及热学元器件解决方案，提供隔音降噪（NVH）、隔热保温及轻量化的产品组合，持续服务于奔驰、宝马、奥迪、福特、大众、雷诺-日产集团、菲亚特、斯柯达、保时捷、通用汽车集团等全球知名车企。在传统的内燃机乘用车领域，CCI在不断完善优化声学以及热学等现有工艺的，融合其它工艺优势，挖掘出巨大的市场发展潜力；同时，为进一步适应未来新能源车领域的发展，CCI也不断修订其市场战略，与主流车企在新能源车应用上建立了良好的合作关系并开展了相关项目的开发工作，持续深化与整车厂的合作并进一步强化其相关领域的创新和研发能力。

CCI在不断巩固欧洲和北美市场的基础上，进一步拓展亚洲市场，特别是中国市场，报告期内，CCI在中国的第二个工厂于沈阳正式成立。CCI依托廊坊、沈阳两大工厂，与设立在上海的技术咨询中心更好的服务于国内客户，借助公司本土化优势，更好的支持中国客户的快速发展。CCI在国内的客户开发也取得了进展，实现了吉利汽车，奇瑞汽车和沈阳航天三菱的项目量产，同时也获得了长城汽车等国内整车厂的项目定点。

2、电泵、电机及机械泵类产品

（1）电泵类产品

①电液转向泵（EHPS）

公司充分发挥自身在机械液压、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电液转向泵产品，既可配套于传统能源汽车，又可面向新能源汽车，全球主要竞争对手为德国ZF、日本捷太格特公司。该产品已批量供货于克莱斯勒（北美）、上汽商用车、吉利商用车、东风柳州、上汽大通等客户；报告期内，已获得丰田中国的认可，亦已完成供应商资格的定点认证工作。随着项目新增产能到位，可逐步满足新增客户需求，实现公司业务增长。

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，可应用于自动变速器、新能源及混动的传动系统。在国家节能减排的大环境下，该产品装配率趋势不断加大，通过与客户同步开发、自主研发创新、新型号不断研制推出，公司已具备该产品的全球同步开发能力。目前，公司产品已实现批量供货于上汽乘用车、广汽乘用车、盛瑞传动等客户。报告期内，公司还完成福特中国、一汽集团等客户定点，各项目批产准备正在有序推进。

③电子水泵（EWP）

公司已研制开发用于新能源车的热管理系统的电子水泵，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，具有结构紧凑、流量可调、智能化程度高等特点。随着未来新能源车市场需求量的持续增长，电子水泵的需求将不断加大，目前市场竞争对手为德国博世和国内少数厂家，该产品将为公司业务持续健康发展提供有力支撑。

（2）电机产品

通过持续多年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，产品涵盖不同耐压平台，广泛应用于汽车的转向系统、传动系统、制动系统等领域。目前，该产品一方面内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等终端产品的生产，已实现克莱斯勒、上汽乘用车、上汽商用车、东风汽车、广汽乘用车等批量供货；另一方面，该产品自身也陆续得到江西格特拉克、广汽乘用车等客户的认可，成为定点供应商，部分型号产品已经进入批量供货阶段，其中为格特拉克研发设计的新产品，已经完成样件制造，正在进行测试。

（3）机械泵类产品

①液压转向泵

在传统能源汽车市场，公司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、一汽集团、上汽集团、陕汽、重汽、北汽福田、江铃汽车、昆明云内、东风汽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

公司自主研发并已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，可广泛应用于DCT、AT、CVT及DHT等各种类型自动变速箱，满足自动变速箱国产化的市场配套需求。

目前，公司自动变速箱油泵产品已向上汽变速器、一汽、广汽、长城汽车、万里扬等客户批量供货。随着前次募投之年新增100万台汽车自动变速箱油泵项目的逐步实施，可以满足国内客户订单需求，帮助公司实现业务持续发展。

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、环保等众多领域，其中超高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，目前已为国内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。公司液压齿轮泵产品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不断显著提升。

3、电控、汽车电子类产品

(1) 无刷电机控制器

该产品系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，目前全部内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品的电控部分，为公司EHPS、EOP等产品顺利量产发挥了重要的技术支持和产品配套，批量供货于克莱斯勒（北美）、广汽乘用车等客户；实现了较为明显的间接效益，也使得公司成为国内为数不多具备此类电控开发能力的企业。同时，公司控制器产品也可为客户产品直接配套，目前已获得上汽、比亚迪等客户的认可，成为定点供应商

(2) 无钥匙进入及启动系统（PEPS）

无钥匙进入及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、江铃重汽、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，公司已经成功获得江铃福特、上汽红岩、江铃股份、江铃五十铃、吉利商用车等多个项目的定点，配车车型已覆盖燃油乘用车、新能源乘用车、商用车，重卡等；公司目前正在逐步开拓一汽，上汽，广汽等一线自主品牌及海外市场。

同时，随着汽车智能化的发展，高配汽车车身控制器单元越来越多，车身域控制器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）、胎压控制器（TPMS）等功能。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，公司已获得宝沃汽车的项目定点，同时引入Press Fit工艺，大大降低了产品成本，综合提升了产品的竞争力。

(3) 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DV实验阶段，可实现先进的智能驾驶辅助系统功能，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目前已完成实验样车的DEMO功能，可以实现部分特定路况下的自动驾驶功能，并依此成功的与多家客户进行技术交流及产品演示，逐步完成若干项目落地。

4、其它产品

(1) 公司在电机、电控已经取得技术开发经验的基础上，结合多年的机械行业积累技术，形成了较为全面的集成化汽车部件开发解决能力，不断形成新的储备产品，目前涉及：电驻车产品、燃气泵/氢气泵、双定子助力向电机（DEPS）和启动发电机（BG）等新产品，部分已获得厂家定点，部分已进入功能调试及样机试验验证阶段，还有部分产品已进行了实车路试。随着公司产品线的逐步丰富，将为公司打开新的广阔市场领域。

(2) 氢燃料电池、全固态电池（ASSB）、氢燃料加注设备

公司自主研发设计开发的100KW燃料电池电堆均采用金属双极板和高性能膜电极组合（MEA）与公司自主开发的窄流道双极板设计技术相结合；制造上采用冲压成型和层压装配技术，在提高电堆性能的同时兼顾了批量生产和成本控制问题。

公司自主研发世界前瞻的全固态电池项目，主要特征为采用氧化物电解质材料利用涂布制造技术开发大尺寸（24V/48V）、中尺寸氧化物全固态电池。涂布型电池能够通过提高涂布制造工艺效率，从而实现大规模量产。公司旨在开发具有广泛使用特性的全固态电池；同时、采用全重叠印刷技术和一体烧结技术开发出的大尺寸和高容量的氧化物全固态电池。

氢燃料加注设备是公司与日本龙野公司的技术合作项目。目前已经成功完成35MAP系列产品相关技术消化，并且完成了针对氢燃料物流搬运车辆的场内加氢的配套技术自主研发。该技术可应用于氢燃料物流搬运车辆的氢气加注设备的生产，扩展公司的产品线，在国家氢能产业政策支持下，公司正在全力投入下一代70MAP高压氢燃料加注设备的研发，也已经取得了数个大型项目的合作意向。

目前，公司的车载、新能源的涉氢相关产品还处于起步阶段市场选择性小，随着氢能汽车的起步，氢气传感器的需求将会呈增长态势，报告期内，南方德尔已获得日本新泻株式会社氢气传感器系统专利的使用权。

(3) 航空配套产品

据国际航空运输协会预测，中国在未来将超过美国成为全球最大航空市场，商用飞机的市场空间大，公司利用在隔音降噪、密封材料、液压系统等方面的技术优势和CCI在欧洲为空客的研发和供货经验，与嵩航科技共同投资设立上海德迹航空科技有限公司，致力商用飞机零部件国产化及相关核心技术的研发与创新。

(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。公司近几年整合全球的研发技术资源，重点推进了仿真分析能力的建设，打造了一支技术能力过硬、经验丰富的流体、电机电磁、多物理场仿真分析团队，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,满足了国际整车厂对新车型开发速度的要求。

随着汽车电子化、节能减排以及新能源的逐步发展，公司紧跟汽车零部件由传统机械传动模块向电控、电驱动技术路线转变的发展趋势，通过多年的引进、消化、吸收和创新，积累了资金、技术、人才和经验，在全球各地布局无刷直流电机、电控及汽车电子系统、液压等研发中心，发挥全球各研发中心的经验技术积累和协同优势，形成了世界级水平的生产体系；在研发方面，通过整合全球优势资源，形成跨平台、模块化架构的正向开发体系，通过完善的全球化系统化开发体系，不断

丰富公司的产品线，实现公司集成化、智能化、轻量化的整体战略转型。

公司子公司CCI依托先进的开发手段和工具，利用自身丰富的经验以及knowhow，充分利用公司位于欧洲、北美和中国的研发资源形成合力与主要客户在声学以及热学元器件开发过程中实现开发的前期导入，在创新的材料组合和生产工艺的选择中，为客户声学以及热学问题提供量身打造的解决方案，并辅以相关的原型样件的制作和验证手段，提升了开发的效率和可靠性，

2、采购模式

公司及境内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。公司采购管理系统根据研发及销售的数据分析，针对公司传统产品及新产品组织了快速反应团队，配合相关部门工作，缩短了零部件采购周期，保证零部件准时投入生产，提高客户的满意度。

公司境外子公司CCI利用SAP系统实现对于客户需求的管理，并形成对于下游供应商的需求以及滚动预测精准管控，有效的保证了生产活动的连续性以及对于库存的有效精准控制。

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。

同时，公司子公司CCI依托六种核心工艺，充分利用先进的冲压模切设备配合先进的工艺路线及柔性生产模式，为客户提供整体声学以及热学元器件的批量生产供货。主要原材料由外部供应商提供，核心工艺和生产过程由CCI掌控。生产由客户需求拉动，EDI系统有效的保证客户需求和预测的管控，确保客户生产需求的供应链安全性。

4、质量模式

公司通过严格执行IATF16949标准要求并通过风险评估的方法识别风险，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及生产现场评估和全球物流管理评估，过程采用OEE统计核算设备综合效率，进一步提高公司内部质量管理能力和质量管理要求，建立持续改进、追求零缺陷、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，从而提高顾客满意度。

公司子公司CCI依照汽车行业的质量标准IATF16949的要求，建立了全球通用的卡酷思质量管理手册IMS。根据PDCA的原理，使用过程方法从以下方面保障质量：识别内外部需求和期望，制定质量方针目标，明确职责和权限，配置资源，提供产品和服务（含设计开发），监视测量分析及改进。除此之外，本地工厂可根据当地法律法规及当地客户要求建立本土的文件作为集团质量管理体系的补充，实现可持续性改进，提高整体客户满意度。

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。

公司子公司CCI充分利用集团的客户资源，采取直销模式，向整车厂及其一级零部件供应商以及工业领域客户直接提供声学以及热学元器件供应。CCI的销售部门按照区域和客户进行划分。因为CCI长期合作的客户的忠诚度高，以及高质量的产品和我们客户的高质量的支持和建议，才能建立牢固的客户关系，防止订单损失。为了防止对单个客户、订单或技术的过度依赖，卡酷思的每个工厂都会有多个客户和产品组合。此外，为OEM制造部件本身就自带来自客户的风险。该风险可以通过定期的信用检查和授予适当的信用额度来减免。严格的应收账款管理能确保应收账款按时收取，避免严重坏账。

此外，一般商业风险（在可保范围内）均由保险充分涵盖。CCI的管理架构已设立风险管理。主要风险均被记录、评估并采取了必要的相对措施。在工厂层面上和业务部门中也对风险进行了描述、分析、评估和处理。公司会定期向咨询委员会汇报机遇和风险。

（三）报告期内公司主要业绩驱动因素

报告期内，在汽车产业中，中国、美国和欧洲三个最大的汽车销售地区共售出5,390万辆汽车，较2018年相比下降了约3.8%。欧洲新登记的乘用车数量为1,580万辆，上涨了1.2%。在上半年缓慢的增长之后，下半年市场开始回升。美国轻型车市场的销售量下降1.4%至1,700万辆新车。2019年，德国汽车市场的新车注册量增长了5%至360万辆，使其迎来自2009年以来汽车注册量最高的一年。

2019年，国内汽车产销分别完成2572.1万辆和2576.9万辆，产销量同比分别下降7.5%和8.2%，其中，乘用车产销分别完成2136万辆和2144.4万辆，产销量同比分别下降9.2%和9.6%，占汽车产销比重分别达到83%和83.2%；商用车产销分别完成436万辆和432.4万辆，产量同比增长1.9%，销量下降1.1%；新能源汽车产销分别完成124.2万辆和120.6万辆，同比分别下降2.3%和4.0%。

1、降噪（NVH）隔热及轻量化类产品

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，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。随着CCI业务的稳步发展，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。在国内，已实现向奇瑞汽车、吉利汽车批量供货，并成为长城汽车和沈阳航天三菱的定点供应商，在打开国内市场的道路上迈出坚实的一步。

2、电泵、电机及机械泵类产品公司积极开拓电泵类产品市场，为满足客户需求进行同步开发，公司生产的电液泵和变速箱电子泵EOP等动力电子产品已拥有克莱斯勒、上汽乘用车、上汽商用车、郑州日产、一汽集团、广汽乘用车、东风、江铃汽车、吉利等众多客户资源，并实现批量供货，同时，也获得福特中国、格特拉克和丰田中国的定点。

公司拥有自身技术优势及积累的客户资源，HPS泵类产品业务目前基本稳定；齿轮泵销售稳定，在国内重卡自卸车市场占有一席之地。报告期内，公司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。

公司自主设计、研发、生产的电子水泵EWP产品可用于传统乘用车发动机冷却系统、新能源汽车热管理系统、商用车客车及汽车后市场。目前功率100瓦以内的微小型电子水泵已经处于量产阶段，准备投放市场。

公司电机产品一方面内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等终端产品的生产、批量供货；另一方面，该产品自身也陆续得到江西格特拉克、广汽乘用车等客户的认可，成为定点供应商，部分型号产品已经进入批量供货阶段，其中为格特拉克研发设计的新产品，已经完成样件制造，正在进行测试。

3、电控、汽车电子类产品

在车身电子产品方面，公司的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，为公司带来新的增长点；电控类产品现主要内部配套于电液转向泵、变速箱电子泵等电泵产品，自我配套能力大幅提升，可有效提高公司综合竞争能力，在激烈的市场竞争中取得先机，并且后续会逐步提升对外客户开发和销售份额。

尽管2019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，公司近年来紧跟汽车行业智能化、集成化、轻量化发展趋势，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

经过多年发展，我国汽车零部件行业在地域分布上已初步形成以辽宁、吉林为代表的“东北产业集群”，以上海为代表的“长三角产业集群”，以广东为代表的“珠三角产业集群”，以湖北为代表的“中部产业集群”，以北京、天津为代表的“京津冀产业集群”，以重庆为代表的“西南产业集群”等六大零部件产业集群。公司总部位于辽宁阜新，国内已在长春、沈阳、深圳、上海、常州、廊坊、等地设立子公司及陆续建设生产基地，辐射东北、长三角、珠三角和京津冀市场，覆盖主要汽车零部件产业集群区域，能够为整车客户提供快速响应的产品及服务。

1、行业发展现状

（1）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。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，且综合化发展趋势明显，中小型汽车部件企业的发展空间受到挤压。

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，但起步较晚、规模较小、行业集中度较低，与国际零部件巨头相比差距较大。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。另外，随着国内市场的不断开放，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，进一步提升了行业集中度。

（2）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，面对零部件的智能化、集成化、轻量化发展变革，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。

（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起步较晚，在技术、质量等方面依然无法全面满足国内汽车工业发展需求，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）“智能化、集成化、轻量化”发展趋势

智能化、集成化的设计和生产工艺已经成为汽车零部件行业、新能源汽车零部件行业的重要发展趋势，它使得整机的轻量化达到节能减排的目的；优化整机空间布局，改善整机性能；减少安装工序，提高装配的效率，同时汽车零部件的研发需要在机、电、液跨专业平台上协同、集成化、系统化开发。公司产品紧跟汽车行业发展趋势，研发并生产适应发展趋势的产品，如智能驾驶辅助系统、隔热降噪及轻量化产品及电泵产品等。将随着政策和技术成熟度的完善更加适用于传统汽车及新能源

汽车的现状及趋势。

(5) 汽车后市场整合加速

中国汽车后市场较为散乱，服务水平、产品质量等均无法适应快速发展的市场需求，行业整合是未来必然的趋势。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。国内汽车零部件行业随着市场增速放缓、产业结构面临调整、产业政策更加开放、市场消费升级迭代，汽车行业因为受到错综复杂的因素影响而进入低增长周期。短期内行业竞争压力增加。伴随国家产业政策的支持，汽车行业中长期会继续螺旋式上升，并将成为一种常态。

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，国内汽车零部件产业配套在全国已形成了东北、长三角、珠三角、中部、西南和京津冀等六大零部件产业集群。汽车零部件企业务必贴近整车企业的需求，加强就近配套服务能力，提升产品的竞争力和适应未来行业发展趋势的能力，为客户提供优质的服务。公司已在满足客户采购要求的前提下，依托地处产业集群地的地理优势，就近服务于客户。

在产品方面，HPS产品积累了丰富的生产经验和工艺技术，处于行业优势地位；EHPS产品依靠其高集成度、低噪音等技术优势为克莱斯勒等客户批量供货，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；汽车电子领域自主研发的全自动泊车系统APA已进入“样件装车调试阶段”里程碑，并已获得郑州海马的定点及认可。公司积极跟踪新能源汽车的发展，努力扩大产品在新能源汽车领域的应用，做好技术和产能储备，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，迎接新能源汽车行业的需求爆发，适应行业进步和发展。在国内，公司在阜新、长春、沈阳、深圳、上海、常州、廊坊等地建设生产基地，辐射东北、长三角、珠三角和京津冀市场，整车客户提供快速响应的产品及服务；在国外，CCI在全球10多个国家建立20多家生产基地，为客户提供产品服务。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要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

单位：元

	2019 年	2018 年	本年比上年增减	2017 年
营业收入	3,861,073,194.76	3,820,841,805.38	1.05%	2,540,913,519.56
归属于上市公司股东的净利润	59,891,711.56	134,141,420.47	-55.35%	131,340,419.95
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	53,926,517.55	124,842,644.46	-56.80%	126,640,094.50
经营活动产生的现金流量净额	239,063,949.83	123,846,364.34	93.03%	41,785,861.54
基本每股收益（元/股）	0.57	1.31	-56.49%	1.30
稀释每股收益（元/股）	0.57	1.31	-56.49%	1.30
加权平均净资产收益率	2.88%	7.51%	-4.63%	7.60%
	2019 年末	2018 年末	本年末比上年末增减	2017 年末
资产总额	4,955,952,707.76	4,719,191,007.37	5.02%	4,269,335,026.43
归属于上市公司股东的净资产	2,261,667,362.81	1,920,919,511.21	17.74%	1,657,977,708.29

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	879,162,749.71	1,046,956,196.74	937,798,473.21	997,155,775.10
归属于上市公司股东的净利润	25,424,456.67	15,277,964.28	16,326,335.09	2,862,955.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	24,425,636.76	12,819,264.62	15,668,165.13	1,013,451.04
经营活动产生的现金流量净额	57,087,231.88	-11,068,351.33	86,492,039.09	106,553,030.19

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□ 是 √ 否

4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

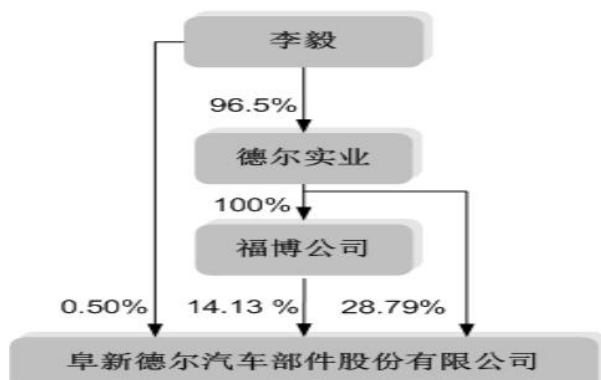
报告期末普通股股东总数	7,915	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	15,697	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		
					股份状态	数量	
辽宁德尔实业股份有限公司	境内非国有法人	28.79%	32,589,442	0	质押	23,230,516	
福博有限公司	境外法人	14.13%	15,991,500	0	质押	15,632,481	
阜新鼎宏实业有限公司	境内非国有法人	7.10%	8,035,975	0	质押	7,419,800	
浙商财富（北京）投资基金管理有限公司—浙商财富和诚私募投资基金	其他	4.18%	4,731,804	0			
刘兰花	境内自然人	0.91%	1,034,718	0			
严韩庆	境内自然人	0.88%	997,757	0			
交通银行股份有限公司—农银汇理行业成长混合型证券投资基金	其他	0.77%	875,935	0			
苏尔奎	境内自然人	0.55%	625,659	0			
周家林	境内自然人	0.53%	600,000	450,000			
董云兰	境内自然人	0.51%	579,446	0			
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。					
		前 10 名无限售条件股东持股情况					

(2) 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。

(3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、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	到期日	债券余额（万元）	利率
可转换公司债券	德尔转债	123011	2024 年 07 月 18 日	27,739.32	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%
报告期内公司债券的付息兑付情况		德尔转债于 2019 年 7 月 18 日按面值支付第一年利息，每 10 张德尔转债（面值 1,000 元）利息为 5 元（含税）。本次计息期间为 2018 年 7 月 17 日至 2019 年 7 月 17 日，票面利率为 0.5%。			

(2) 公司债券最新跟踪评级及评级变化情况

报告期内，联合信用评级有限公司于2019年6月21日出具了《阜新德尔汽车部件股份有限公司可转换公司债券2019年跟踪评级报告》，维持公司主体评级等级为AA-，评级展望维持“稳定”，同时维持“德尔转债”的债项信用等级为AA-，具体内容详见2019年6月25日巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）相关公告。

(3) 截至报告期末公司近 2 年的主要会计数据和财务指标

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	同期变动率
资产负债率	53.99%	58.93%	-4.94%
EBITDA 全部债务比	14.02%	14.18%	-0.16%
利息保障倍数	2.15	2.78	-22.66%

三、经营情况讨论与分析

1、报告期经营情况简介

根据国家工信部公布的《2019年汽车工业经济运行情况》，2019年我国汽车整车产销量分别为2,572.1万辆和2,576.9万辆，自2009年以来连续11年位居世界第一，占全球汽车制造业的市场份额不断上升。但是，受行业周期、外部经济环境等因素的影响，近年来我国汽车市场增速放缓，2018年和2019年汽车产销量出现同比下降。

虽然短期内我国汽车市场景气度有所下滑，但是从中长期看，我国汽车市场预计仍有较大的发展空间：（1）我国人均汽车保有量仍然较低。根据世界银行公布的数据，截至2019年，我国每千人汽车保有量为173辆，美国该指标为837辆，欧洲、日本该指标约为600-700辆，我国汽车普及水平与发达国家相比仍有较大差距，随着我国城乡居民可支配收入的增长，居民购买力不断提升，潜在的汽车消费需求将构成汽车市场持续发展的动力；（2）我国汽车存量规模较大。根据国家公安部统计数据，截至2019年底，全国汽车保有量达2.6亿辆，按该规模计算，每年的报废更新需求亦较为可观；（3）近年来新能源汽车增长迅速。根据国家工信部公布的《2019年汽车工业经济运行情况》，2019年我国新能源汽车产销量分别为124.2万辆和120.6万辆，其中纯电动汽车生产102万辆、同比增长3.4%，燃料电池汽车生产2,833辆、同比增长85.5%。

公司深耕主业近二十年、始终贯彻“专注汽车”的发展战略，核心管理团队均具备丰富的专业能力和管理经验，通过内生式和外延式的不断发展、围绕汽车产业“智能化、集成化、轻量化”的发展趋势，积极推进新产品的研发以及现有产品的集成化和模块化，已从液压转向泵细分领域龙头，发展为涵盖降噪（NVH）隔热及轻量化类产品；电泵、电机及泵类产品；电控及汽车电子类产品等丰富产品线的综合性汽车零部件系统供应商。

2019年，公司面对国内外汽车行业的变化，尤其是中美贸易摩擦和内外汽车市场增速放缓的不利局面，公司实现营业收入38.61亿元，较2018年增长约1.05%，在境内市场和境外市场两个区域均保持稳中略进的态势。但同时，由于关税负担增加、研发投入加大、可转债利息，以及部分新产品推迟交付而成本分摊规模较大等因素影响，公司当年盈利水平有所下降。

展望2020年，随着中美贸易摩擦压力减弱、可转债转股规模增加及其他部分短期对公司盈利形成不利影响的因素逐步消除，公司业务有望保持稳定。但突如其来的新冠疫情对国内外经济的冲击，以及对全球汽车市场的影响尚难以判断，故公司将在积极做好自身及全球范围子公司的疫情防控工作的同时，抓住国内汽车市场政策推动的机遇、扩大现有产品的市场份额和新产品批量化投产规模，并积极跟随CCI下游客户的全球复产工作、保持业务稳定有序发展，同时做好境内境外各公司的降本增效工作、现金流顺畅稳定工作和新产品新技术储备工作，做好2020年的非公开发行股票再融资工作，变压力为动力、化危为机，争取在新一轮汽车行业变革中脱颖而出，将公司打造成一家全球化、综合化汽车零部件集团。

（一）技术研发优势

1、全球化平台布局

公司拥有一支经验丰富的国际化技术研发团队、11个研发中心，分别在北美、欧洲及亚洲设有研发中心，包括：

（1）国内

- 1）东北地区：德尔股份阜新研发中心致力于转向泵、变速箱油泵、电机、电泵成套研发；
长春研发中心致力于转向泵、转向油罐的研发；
阜新北星研发中心致力于齿轮泵、电机齿轮泵的研发；
- 2）华南地区：深圳研发中心致力于汽车无刷直流电机控制器与智能驾驶辅助系统的研发；
- 3）华东地区：上海研发中心 I 致力于无刷直流电机的研发；
上海研发中心 II 致力于材料开发、声学优化和热动力学的研发；

（2）国际

- 1）日本：日本研发中心致力于氢燃料电池电堆和固态电池的研发；
- 2）北美：北美研发中心 I 致力于汽车无刷直流电机和电控模块的研发；
北美研发中心 II 致力于热成型、铝成型材料的研发；
- 3）欧洲：德国研发中心致力于提供NVH系统解决方案；
奥地利研发中心致力于热成型、铝成型材料的研发。

2、研发重点及优势分析

（1）持续优化研发体系和创新机制

公司拥有较强的自主研发能力，享有辽宁省阜新德尔汽车转向泵工程技术研究中心、辽宁德尔液压及电液控制单元专业技术创新平台之称，是国家高新技术企业、国家认定企业技术中心、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。公司具有高效的研发管理体系，完善的组织层级及项目管理机制，成立跨部门项目小组，实行绩效考核机制，大幅缩短项目开发时间，强化了进度管控、过程监控、结果交付等。公司还拥有优越的科技创新环境，依托先进的组织管理、完善的人员及硬件配备，为企业进行新技术、新工艺、新产品的研究开发提供强有力的支持和保障，解决行业内多项共性关键技术难题，积累科研成果，形成专有知识库，培养研发队伍，拥有知识产权200余项。

（2）研发领域

公司在精密加工、液压设计、材料应用、机电技术、电子制造、软件控制、系统集成等方面拥有200余项发明、实用新型专利及众多专有技术，在汽车产业“智能化、集成化、轻量化”发展趋势下，汽车零部件的研发需要在机、电、液跨专业平

台上协同、集成化、系统化开发，如公司为克莱斯勒成功开发的电液泵产品就是充分体现了公司在机、电、液一体化方面的技术优势。公司以传统液压泵技术为基础，经过多年的电机研发投入，目前已经在机电一体化应用上取得了很多成果，积累了很多经验。在新能源化的汽车领域，可以为整车厂提供适合的零部件解决方案，成为国内汽车零部件的优秀供应商

（3）先进的研发手段

公司在近几年整合全球的研发技术资源，重点推进了仿真分析能力的建设，引入大型三维建模软件CATIA、UG；引进流体仿真软件、电机电磁仿真软件、多物理场仿真软件；采用PLM产品生产周期管理系统；采用数据加密系统，进行企业核心技术文件的安全管理；采用PLM系统，进行研发过程的辅助。通过这些先进工具和完善的体系建设，实现了与主机厂的协同开发，打造了一支技术能力高、经验丰富的仿真分析团队，缩短了新产品的研发周期，提高了产品的设计质量和研发效率。新研发手段的投入，有助于公司产品平台化的建立，积极推进了研发工作的发展。

（4）同步开发为主，自主研发为辅的研发方式

公司采用同步开发为主、自主研发为辅的研发方式，打造了一支技术能力强、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，实现技术快速革新、持续改进及产业化，提高客户的满意度。

（5）国家级试验室为技术研发提供保障

公司拥有通过了ISO/IEC17025体系认证的国家级试验室，能完成泵及电泵、电机等产品的可靠性试验和验证，拥有先进的研发、试验及检测设备，能够独立承担汽车转向、传动、制动等系统各种科研课题的论证、开发与工程设计，能够提供工程化、产业化服务，同时可承担汽车厂部分试验、检测项目。在材料的选择和处理方面，公司拥有丰富的经验和专业知识。在隔热、降噪（NVH）及轻量化产品研发方面，可以给客户快速提供解决方案。在与客户同步开发产品的过程中，接受全球客户的意见反馈，不断优化产品设计，快速提供原型机，为客户提供高品质产品。同时公司不断积累新技术、获得新专利、总结成功的经验，对克服行业难题、推进技术的进步起到了关键作用。

（6）工艺技术优势

公司拥有多条自动化生产线，在各生产环节均采用有效的防错措施，如机械装置防错、光学装置防错、感应装置防错、CCD视觉检测防错，RFID数据追溯等，避免工序零件生产过程中的不合格品产生，从而保质保量的完成生产任务。同时，公司与德国、瑞士、韩国等国际先进水平设备生产企业合作，为企业提供具备高、精、准等优点的研发、生产设备，使公司产品制造能力达到国际领先水平。

（二）新产品储备优势

1、降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品

CCI的降噪（NVH）、隔热及轻量化类产品在欧洲、北美市场享有较高的占有率，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六种核心制造技术，采用精益流程生产，调整材料工艺，满足不同客户不同的产品需求。CCI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，已在廊坊和沈阳分别设立工厂，并在上海设立了研发中心，通过发挥国内工厂的本土化优势，进一步拓展中国乃至亚洲市场。

2、电泵、电机及机械泵类产品

公司应用于电动液压助力转向系统的EHPS既具有传统机械转向泵的操纵轻便性、转向手感好的通用特点，又具有节能减排、集成度高、噪音低、安全系数高等特点，特别是在皮卡、越野车、混合动力汽车和纯电动汽车上。应用于变速器冷却、润滑、启停、离合器执行等系统中的变速箱电子泵（EOP）具有结构紧凑、能耗低等特点，可以根据变速箱的工作需要变换工作方式，降低变速箱系统的功率消耗。公司开发出的电液泵类产品已向克莱斯勒、上汽集团等客户批量供货，为福特中国、一汽集团、广汽集团等客户开发的电液泵产品也已经定点。

公司传统液压转向泵产品可广泛应用于乘用车、商用车整车和发动机配套领域。公司与日产、康明斯、采埃孚、上汽集团、一汽集团、等国内外主要整机厂商建立了长期稳定的合作关系。

公司自主研发、生产的高性能工程机械用液压齿轮泵，广泛应用于工程机械和汽车工业领域。目前已为多家大中型企业实现产品配套，其中为三一集团、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，同时在国内重卡自卸车领域的市场占有率超过40%。

公司依靠HPS转向泵的成功开发经验和多年研发技术投入，开发出具有独立自主知识产权的多品种变速箱传动油泵，申请了十几项国家专利，产品应用涵盖了DCT、AT、CVT及ECVT等变速器油泵类产品，为上汽变速器、长城汽车等客户批量供货，已形成批量生产能力。同时公司开发的变速器用双联泵已为多个客户提供样件，产品应用市场发展前景可观。

3、电控、汽车电子产品及其它产品

公司也具备了多种用途无刷直流电机及电控的研发与生产能力，电机电控产品涉及EPS转向电机、电动液压助力、变速箱辅助油泵、刹车、电驻车、电离合、蓄能等领域。成功开发出的EPS电机产品，已与豫北转向、奥特尼克、上海航天机电等国内主流转向器厂家达成合作关系。公司自主研发配套于变速箱辅助油泵的无刷直流电机及电控产品，已实现向上汽集团等客户批量供货，同时该产品也取得了格特拉克、广汽乘用车等多个项目的定点。

4、其他产品

为适应驾驶者对汽车驾驶功能及驾驶舒适性要求的不断提高，公司也将核心技术延伸到了汽车电子产品的研发与销售。公司自主研发的全自动泊车系统APA已获得郑州海马的定点。另外，在域控制器、座椅控制系统、自动驾驶等产品线上已基本完成技术储备及逐步投入应用开发，已经取得了多数客户的认可并达成落地项目的投产。

公司正在开发的液力缓速器是一种辅助制动系统，是集机、电、气、液、热于一体的产品，主要由控制器、比例阀及缓速器机械总成等组成。可以有效解决由于连续制动所导致的刹车片过热、刹车失灵等问题，实现车辆连续稳定且无磨损的减

速制动，提高车辆行驶的稳定性、舒适性、经济性和安全性。

（三）质量控制优势

在产品、工艺研发阶段，公司通过产品质量先期策划（APQP），识别产品设计和制造中的潜在风险，通过有限元分析优化产品和工艺特性，通过DOE等质量工具进行验证和固化，消除产品在未来批量化生产中出现的质量问题。

公司在生产制造环节中广泛采用防错技术，通过在线检测进行关键、重要工序的连续测量、监控和统计过程控制，及时发现和解决制造过程中存在的异常、偏移和波动，保证产品质量持续、稳定的满足设计规范和顾客的要求。

公司建立了标准化的质量改进体系和工作方法，通过标准化的质量改进体系，将经过验证并行之有效的过程改进方法持续覆盖和运用于内部和供应商生产的各个环节，使公司的生产制造系统始终保持在受控、稳定、高效的运行之中。

公司对售出产品进行完善的质量跟踪和服务，通过有效的信息传递系统，数据的搜集、统计和失效再现试验，挖掘问题的起因，产生的机理，发现控制中存在的缺陷和不足，再通过反复的设计优化、过程改进和试验验证，最终获得解决问题的方法并加以标准化和固化。

（四）客户资源优势

公司凭借强大的研发创新能力、技术实力和严格的质量管理体系，产品处于行业领先地位，与众多国内外知名客户建立了长期稳定的战略配套合作关系，拥有克莱斯勒、通用、日产、马自达、康明斯、采埃孚、一汽集团、上汽集团、吉利汽车、江铃汽车、比亚迪汽车、北汽集团、东风汽车、陕汽、重汽、江淮汽车等众多客户资源。

公司控股子公司CCI拥有戴姆勒、宝马、奥迪、大众、福特等国际知名客户，同时在国内已实现向奇瑞汽车、吉利汽车批量供货，并成为长城汽车和沈阳航天三菱的定点供应商，在打开国内市场的道路上迈出坚实的一步。

公司与CCI通过积极布局，有效利用各自的资源形成优势互补，力争实现与CCI在市场和渠道资源方面的共享，实现协同效应，拓展全球化布局。

高质量的产品和完善的配套服务，让公司赢得了众多客户和行业的肯定，先后获得了通用汽车颁发的供应商质量卓越奖、戴姆勒优秀供应商奖、福特公司Q1奖、上汽变速器有限公司优秀供应商、东风康明斯优秀军品供应商、一汽解放汽车免检供应商、江铃汽车股份有限公司A级供应商、上汽变速器有限公司最佳商务奖、安徽江淮纳威司达柴油发动机有限公司合作共赢奖等荣誉。公司通过同步开发为主、自主研发为辅的研发方式，打造了一支技术能力过硬的团队，提高客户的满意度。

（五）国际化优势

公司夯实全球运营基础，构建国际化体系与能力，进一步加快多元化、国际化生产布局。目前已初步建立覆盖亚洲、欧洲和北美的全球销售研发网络，聚焦国际战略市场，打造转向、传动、制动、智能辅助驾驶等汽车零部件系统集成供应平台，提高本土制造及本土销售的业务比重，确保海外收入稳定增长；做好CCI业务整合及高效运营，发挥协同价值，实现有效区域扩展，提升全球竞争实力；在国际贸易摩擦加剧的大背景下，公司生产全球化的布局可有效降低经营风险，不断开拓新的市场。

（六）人才引进、培养、员工激励及团队优势

公司成立以来，十分重视科技创新工作，尤其把引进人才、留住人才和发挥人才作用作为重要工作来抓，形成了一个具有较强开拓能力和较高专业知识水平的高素质人才队伍，使公司在经营管理、技术创新等方面保持明显的竞争优势。为了保证公司人才梯队的有效建设及衔接，保证公司核心技术人才最大程度的引入及培养，公司通过内部选拔和外部招聘相结合的方式，并采用多种招聘途径及宣传手段来大力吸引人才。公司建立科学有效的人才晋升途径，不定期根据公司的需要及员工的职业规划，选拔、晋升中层管理人员和高技能人才，能够最大程度地保证优秀人才得到符合自己职业规划的良好发展。同时充分发挥国内外各个子公司的技术及管理优势，形成人才流动的良性循环。同时，公司鼓励良性竞争并通过股权激励的方式，激励核心技术和管理人员的上进心及事业心，从而保障了公司人力资源的可持续发展。

公司拥有国内先进的培训、会议中心，供国内外专家进行技术交流、人员培训等，通过与高校、科研院所共建研发平台，提升了团队技术研发水平。同时公司坚持“尊重人才、公开选拔、能力为先、德才兼备”的原则，通过公平、公正、公开的方式选拔及引进人才，既满足了公司经营所需的各类专业技术人才，也提升了公司对人才的吸引力。同时完善内部组织架构，改善人才选用机制，选拔重用优秀的中青年人才，优化团队年龄层结构，提升团队活力，同时充分发挥国内外各个子公司的技术及管理优势，为公司健康良性发展、组织目标及战略的实现创造合力。针对公司的管理层及核心技术人员，则通过股权激励的方式，建立科学有效的人员激励机制，从人才储备的角度上保障公司的长远发展，为公司新产品研发和关键技术难题的攻关提供了强有力的保障。公司高层管理人员多为创业团队成员，专业能力强，拥有丰富的汽车零部件行业及企业管理经验。公司已建立起一支懂技术、能管理、熟悉市场的中高层管理队伍。管理人员之间分工明确，对公司未来发展拥有共同理念，并形成了团结、高效、务实的经营管理风格。日常生产经营中，公司核心管理团队注重质量控制和成本管理，确保产品市场竞争力，不断开拓市场，有效提升公司市场知名度。

公司利用国内外各子公司管理、技能等方面的水平和经验，通过技术指导和交流、培训等方式实施公司与各子公司资源共享，发挥协同优势，充分发挥各子公司的积极性和能动性。注重员工职业生涯发展，积极开展职工培训，鼓励和支持职工参加外训，提升自身素质和综合能力，为职工发展提供更多的机会。与北美研发中心人才互换机制，实现资源共享，发挥协同优势，双方定期指派研发、技术、质量相关人员进行技术交流与学习。国内技术人员前往北美学习电控设计、程序编制；北美研发、技术人员前往国内进行有限元分析、REDMINE系统、EHPS软件、质量控制等方面技术培训，同时学习、掌握国内先进的液压控制领域产品关键技术及设计经验；互换的学习、交流机制，充分地调动了技术人员的积极性和主动性，形成了良性的技术创新模式，从而提升企业整体研发实力。

多年来公司通过不断提高企业的管理水平，努力向规模化、集约化发展，积极营建员工、企业和社会利益共同体，按现代企业制度建立起高效的激励机制和约束机制，吸引公司管理团队和核心管理人员。坚持以客户为最终导向以人为本的经营

理念，全力打造高素质高效的团队。

2、报告期内主营业务是否存在重大变化

☐ 是 ☒ 否

3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况

☒ 适用 ☐ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
降噪、隔热及轻量化产品	2,836,852,473.94	670,951,461.31	23.65%	2.83%	6.12%	0.73%
电机、电泵及机械泵类产品	938,221,176.07	315,911,917.28	33.67%	-3.24%	-8.74%	-2.03%

4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征

☐ 是 ☒ 否

5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明

☐ 适用 ☒ 不适用

6、面临暂停上市和终止上市情况

☐ 适用 ☒ 不适用

7、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

财政部于2017年颁布了修订后的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第23号——金融资产转移》、《企业会计准则第24号——套期保值》及《企业会计准则第37号——金融工具列报》等(以下合称“新金融工具准则”)，并于2019年颁布了《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)及修订后的《企业会计准则第7号——非货币性资产交换》(以下简称“非货币性资产交换准则”)和《企业会计准则第12号——债务重组》(以下简称“债务重组准则”)，本集团已采用上述准则和通知编制2019年度财务报表。

(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) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明

☒ 适用 ☐ 不适用

(1) 设立子公司

本公司于2019年4月17日以现金1,000,000.00元出资设立了全资子公司常州德尔汽车部件股份有限公司，并于2019年11月

1日以现金29,000,000.00元对其进行增资。

(2) 本年度新纳入合并范围的主体

名称	购入日期	2019年12月31日净资产	2019年度净利润
威曼动力(常州)有限公司	2019年10月	57,906,563.56	-93,436.44
爱卓汽车零部件(常州)有限公司	2019年10月	39,000,080.26	80.26