

重庆秦安机电股份有限公司

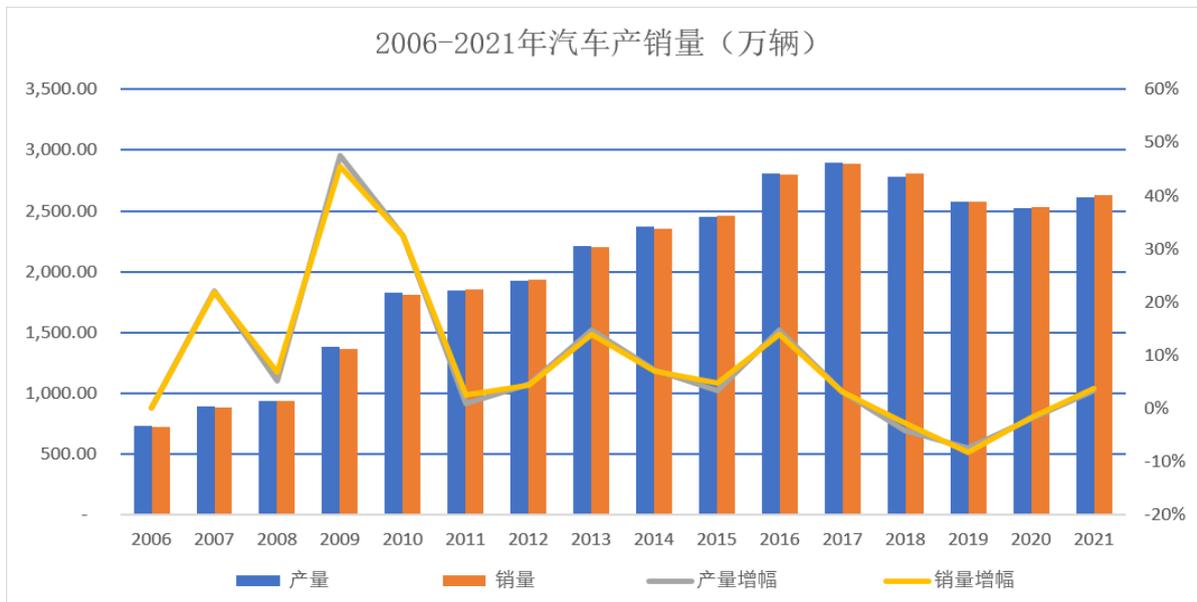
2021 年度董事会工作报告

2021 年，重庆秦安机电股份有限公司（简称“秦安股份”或“公司”）全体董事严格遵守《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规，切实履行《公司章程》赋予的各项职责，勤勉尽责，推进和完成董事会各项工作。现将 2021 年度董事会工作情况报告如下：

一、行业格局和趋势

中国汽车市场 2006-2010 年爆发式增长，2011-2017 年增速见顶回落，2018 年是自 1990 年来，中国汽车年度销量首次出现负增长的情况，2018 至 2020 年汽车产销量呈连续下滑趋势。但因中国汽车市场整体体量较大，总销量继续蝉联全球第一。

2021 年，作为“十四五”的开局之年，面对复杂多变的内外部发展环境和新冠肺炎疫情点状散发的新形势，党中央坚持稳中求进的工作总基调，在做好疫情防控的同时推动经济更平稳的持续发展，国民经济总体上呈现复苏态势，居民的消费能力逐渐恢复。在此带动下，中国汽车行业结束了自 2018 年连续三年销量持续下滑的趋势。



数据来源：同花顺 iFind

根据中国汽车工业协会统计数据，2021 年我国汽车产销分别完成 2,608.2 万辆和 2,627.5 万辆，同比增长 3.4%和 3.8%，其中：乘用车产销分别完成 2,140.8 万辆和 2,148.2

万辆,同比增长 7.1%和 6.5%;商用车产销分别完成 467.4 万辆和 479.3 万辆,同比减少 10.7%和 6.6%。

2021 年,新能源汽车产销分别完成 354.5 万辆和 352.1 万辆,同比增长 159.5%和 157.5%,其市场占有率从 2020 年的 5.4%提升至 13.4%,表现突出。尽管在 2020 年 12 月 31 日,财政部、工信部等四部门联合发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》,明确 2021 年新能源汽车补贴标准在 2020 年的基础上退坡 20%,但新能源汽车市场发展仍保持增长趋势,已逐渐走出了政策依赖,转向市场拉动。

2021 年,中国品牌乘用车销量 954.3 万辆,同比增长 23.1%,其市场占有率从 2020 年的 38.4%提升至 44.4%,上汽、长安、吉利、长城等市场份额居前。

中国汽车行业在面对芯片短缺、原材料价格居高不下等困难挑战下,保持平稳上涨的趋势,显现出坚实的发展韧劲。随着汽车行业生产回暖,库存补充力度开始向下游移动,带动汽车零部件行业端的收入大幅增长。

二、公司经营情况讨论与分析

(一) 主要经营情况

2021 年公司实现营业收入 141,914.40 万元,同比增加 55.19%;净利润 10,251.18 万元,同比减少 68.44%;扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润 16,987.26 万元,同比增加 142.83%,公司主业呈持续增长的发展态势。

公司营业收入及扣除非经常性损益后净利润增加的主要原因系公司客户结构进一步优化,市场优势逐步显现,主要客户市场销售需求旺盛,公司订单量增加较快,产品销量增加所致。

公司 2021 年非经常性损益为-6,736.07 万元(税后),较 2020 年非经常性损益 25,487.04 万元(税后)减少 126.43%。其中投资收益和公允价值变动损益为-9,114.68 万元,政府补助为 1,581.97 万元,主要系公司控制投资规模,投资收益同比减少,加之收到政府补贴减少所致。

截至 2021 年年末,公司资产总额 30.77 亿元,同比增加 3.73%;净资产总额 26.52 亿元,同比增加 0.56%;负债总额 4.25 亿元(主要为公司经营应付票据、应付账款、应付职工薪酬和应付税费等,无对外借款),资产负债率为 13.82%;公司货币资金和持有的交易

性金融资产余额 11.69 亿元，现金比率 2.90。公司较低的资产负债率与较高的现金比率表明公司资金充足，财务指标稳健，经营韧性及抗风险能力较强，为公司战略布局及后续持续发展投入需求提供了有力的资金保障。

（二）重点工作完成情况

面对新冠肺炎疫情、汽车行业缺“芯”以及原材料价格大幅上涨的多重挑战，公司管理层积极应对，从企业自身实际情况出发，深度分析行业格局状态、宏观经济环境和产业发展战略，确定了立足主业坚持高质量发展的经营理念，确保主业稳定增长。2021 年，公司“再造升级”战略初见成效，现有业务板块持续复苏，升级换代产品市场稳健、持续增量，显示出了新的发展势头，且部分新项目也开始延伸至新能源车型产品；同时，自主在研的新能源驱动系统板块稳步推进。公司整体业务经营、研发及市场拓展相互促进，良性循环，形成了新的高质量可持续的良好发展格局。2021 年公司重点工作完成如下：

1. 全力稳产保供，降本增效，增加销售收入

2021 年，随着新冠肺炎疫情有所控制，汽车行业整体回暖。2021 年，公司主要客户整车销量均实现了较大幅度的增长。其中长安福特产品不断推陈出新，推出的新车型广受市场好评，消费市场持续回暖，公司主要配套的林肯车型销售实现新高；一汽红旗品牌销量突破 30 万辆，同比增长 50%；长安汽车亮点车型销售势头强劲；吉利汽车销量实现持续增长，连续五年蝉联自主品牌年销量冠军；江铃福特、哈尔滨东安、柳州五菱等订单需求量也稳步提升。客户端需求的积极变化，引起公司订单需求大幅增加，公司充分发挥制造能力及产能潜能，全力实现稳产保供，确保了客户装机需求量不受影响，增加了公司销售收入，相较于去年同期实现了大幅增长，公司主业实现持续攀升。公司的稳产保供能力，得到了客户的认可，2021 年度，公司获得了客户授予的“质量进步奖”、“卓越供应商”、“优秀供应商”等荣誉。

2021 年大宗原材料价格涨幅巨大，给公司带来了巨大的成本压力。公司全力降本增效，一方面通过采取期货套期保值手段，对冲主要材料采购成本；一方面加强与客户的沟通工作，做好主要原材料价格变动与产品售价之间的联动调整工作。通过上述措施，一定程度地降低了原材料价格上涨给公司带来的不利影响，体现了公司应对危机和挑战的经营韧性及坚实可靠的可持续发展动能。

2. 积极拓展市场空间，获得新的项目机会

公司积极加强与新老客户潜在目标项目的技术及商务沟通和对接，2021 年获得了包括某造车新势力头部企业增程式发动机缸盖、缸体项目在内的多个新项目订单。公司与部分潜在客户达成了合作意向，后续将继续拓展新的市场机会，进一步扩大客户群体构成，丰富产品结构 and 客户类别，凭借技术及工艺能力优势，利用市场机会最大限度发挥公司的制造能力及产能潜能，增加新的创收盈利空间。随着公司近年来业务的不断拓展，目前客户覆盖了乘用车和商用车客户，构建起了以长安福特、一汽轿车、吉利汽车、长安汽车、东安动力、柳州五菱、江铃福特、上汽通用五菱、北汽福田、全柴动力等业界整车及动力平台的客户群体。随着客户数量增加，客户结构进一步优化，产品类别日益丰富，公司产品由发动机、变速器核心零部件延伸至混合动力变速器箱体、电机壳体等全新领域产品，能不同程度的满足汽油、柴油、混合动力、纯电动等不同车型需求，顺应市场，实现了与客户前沿发展的高质量接轨。

3. 持续推进“再造升级”战略，有序推进新基地建设

总部基地及新能源基地建设是公司“再造升级”整体发展战略的重要组成部分，新基地建设投用后将有利于现有项目产品的扩容、后续产品的升级换代及美沣秦安新能源汽车驱动系统项目的实施落地。2020 年 6 月，公司总部基地及新能源汽车驱动系统基地正式开工建设。2021 年，公司已基本完成了总部基地施工建设，有序推进新能源基地的施工建设，预计 2022 年上半年完成总部基地的搬迁入驻。总部基地用于承接现有业务及研发中心功能，在继续现有业务板块的生产和研发的同时，也为新能源汽车驱动系统生产基础零部件，具体投资项目包含：机加综合厂房承接现有业务板块，实现现有生产线升级及部分扩容。新能源汽车驱动系统基地用于研发和生产新能源汽车驱动系统（混合动力驱动系统总成），具体投资项目包含：总装配厂房、实验跑道等、驱动系统总装设备、各类试验台架、NVH 实验室。另有共用部分具体投资项目包含：技术中心、实验中心、客户接待中心等。

4. 稳步推进新能源驱动系统及现有业务在研项目开发进程

为贯彻国家绿色低碳发展理念，顺应市场需求，公司 2018 年开始推出“再造升级”战略，设立子公司美沣秦安涉足新能源领域，从事混合动力驱动系统产品的研发工作。2021 年公司按计划稳步推进美沣秦安混合动力驱动系统产品的研发相关工作，现已完成混合动力系统中专用发动机、减速器、驱动电机、发电机、PCU（控制器）的阶段性设计开发工作。专用发动机样机已组装下线，并于 2021 年 3 月点火成功，相关性能试验正在按计划推进。同时，混合动力减速器样机也装配完成，并进入性能试验阶段。驱动电机、发电机、PCU（控

制器)的样机制造和性能试验工作正在进行中。公司将稳步推进混合动力驱动系统各个部件研发测试工作,计划2022年内尽早开始相关客户的搭载试验工作。

2021年,在产品研发和样机制造过程中,公司与国内外优秀汽车零部件供应商建立了良好的合作关系,初步建立了较为完整的供应链体系。混合动力驱动系统板块市场拓展及潜在客户的开发对接工作也已展开,与多个意向性客户建立了沟通渠道,论证和商谈相关合作事宜,就混合动力驱动系统产品的整车匹配事宜开展相关工作,预计2022年开始搭载样车的匹配标定工作。

积极推进现有业务在研项目开发进程。面对激烈的市场竞争态势,精彩纷呈的行业前沿技术发展格局和经营环境,公司审慎决策,量力而行、把握节奏,以市场为导向,精准投入,着力紧抓重点在研项目的研发推进。除了按节点完成在研及升级换代项目研发准时交付外,公司还加大力度展开新项目的研发工作,确保按质按量完成各阶段交付,为后续投产做好充分准备,为公司开启新的市场空间及销售增长点奠定基础。

5. 积极实施股份回购计划

基于对公司未来发展前景的信心和内在价值的认可,为维护广大投资者利益、增强投资者信心、促进公司长期健康发展,经综合考虑公司的经营与财务状况、股权分布情况及发展战略等,公司推出以集中竞价交易方式回购公司部分股份的计划。回购的股份拟用于股权激励计划或员工持股计划,有利于促进公司建立、健全和实施激励约束机制,充分有效的调动公司激励对象的积极性、责任感和使命感,有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起,共同关注和参与公司的长远发展,并为之共同努力奋斗。自2020年至2021年末,公司以集中竞价交易方式已累计回购公司股份24,300,274股,占公司目前总股本的5.54%。

三、2021年董事会主要工作情况

(一) 董事会会议情况

2021年,公司共召开9次董事会、审议了55项议案。董事会会议的召集和召开程序、出席会议人员资格、召集人资格及表决程序等均符合法律、法规及《公司章程》的有关规定,作出的会议决议合法有效。会议审议通过的事项,均由董事会组织有效实施。具体情况如下:

会议日期	会议名称	序号	会议议案
2021/1/12	第四届董事会第四次会议	1	《关于修改〈公司章程〉的议案》
		2	《关于修改〈股东大会议事规则〉的议案》

		3	《关于修改〈董事会议事规则〉的议案》
		4	《关于修改〈独立董事工作制度〉的议案》
		5	《关于修改〈关联交易决策制度〉的议案》
		6	《关于修改〈对外担保管理制度〉的议案》
		7	《关于修改〈信息披露管理制度〉的议案》
		8	《关于修改〈董事会秘书工作制度〉的议案》
		9	《关于修改〈内幕信息知情人管理制度〉的议案》
2021/1/21	第四届董事会第五次会议	1	《关于募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》
2021/4/16	第四届董事会第六次会议	1	《公司〈2021 年股票期权激励计划(草案)〉及其摘要》
		2	《公司 2021 年股票期权激励计划实施考核管理办法》
		3	《关于提请股东大会授权董事会办理公司股权激励计划有关事项的议案》。
2021/4/26	第四届董事会第七次会议	1	关于公司 2020 年度总经理工作报告的议案
		2	关于公司 2020 年度董事会工作报告的议案
		3	关于公司 2020 年度财务决算报告的议案
		4	关于公司 2020 年度审计委员会履职报告的议案
		5	关于公司 2020 年度独立董事履职报告的议案
		6	关于公司 2020 年年度报告全文及摘要的议案
		7	关于公司 2020 年内部控制评价报告的议案
		8	关于公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告的议案
		9	关于 2020 年度计提资产减值准备方案的议案
		10	关于公司 2020 年度不进行利润分配的议案
		11	关于注销部分期权的议案
		12	关于修改〈董事会议事规则〉的议案
		13	关于制定〈对外投资管理制度〉的议案
		14	关于制定〈证券投资及衍生品交易管理制度〉的议案
		15	关于制定〈商品期货套期保值业务管理办法〉的议案
		16	关于授权期货套期保值额度的议案
		17	关于公司 2021 年度向银行申请综合授信的议案
		18	关于为子公司提供担保的议案
		19	关于使用闲置自有资金购买理财产品、结构性存款、信托产品和国债逆回购等的议案
		20	关于聘请 2021 年度审计机构的议案
		21	关于执行新租赁准则并变更相关会计政策的议案
		22	关于公司 2021 年一季度报告的议案
		23	关于聘任副总经理的议案
		24	关于聘任财务总监的议案
		25	关于余洋先生代行董事会秘书职责的议案
		26	关于提请召开 2020 年度股东大会的议案
2021/6/7	第四届董事会第八次会议	1	审议《关于进行会计差错更正的议案》
		2	审议《期货投资管理办法》

2021/6/11	第四届董事会第九次会议	1	《关于向激励对象授予股票期权的议案》
		2	《关于聘任余洋先生担任公司董事会秘书的议案》
		3	《关于聘任杨颖女士担任公司副总经理的议案》
2021/7/1	第四届董事会第十次会议	1	《回购公司股份的议案》
		2	《关于补选董事的议案》
		3	选举孙德山先生为公司第四届董事会董事
		4	选举余洋先生为公司第四届董事会董事
		5	《关于修改〈公司章程〉的议案》
		6	《关于制定〈外汇套期保值业务管理办法〉的议案》
2021/8/13	第四届董事会第十一次会议	1	《关于公司 2021 年半年度报告（全文及摘要）的议案》
		2	《关于公司募集资金存放与实际使用情况的专项报告》
2021/10/26	第四届董事会第十二次会议	1	《关于公司 2021 年第三季度报告的议案》

（二）董事会对股东大会决议的执行情况

2021 年，公司董事会共召集召开 2 次股东大会，包括 1 次年度股东大会和 1 次临时股东大会。公司董事会根据《公司法》、《证券法》等相关法律法规和《公司章程》的要求，严格按照股东大会的决议和授权，认真执行公司股东大会通过的各项决议。

（三）董事会各专门委员会的履职情况

公司董事会下设战略与投资委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会。2021 年，共召开 3 次审计委员会对公司定期报告等相关事项进行审议，召开 1 次薪酬与考核委员会对公司股权激励相关事项和董事、监事薪酬相关事项进行了审议，召开 3 次提名委员会对聘任高管和非独立董事的任职资格进行审查。各委员会依据各自工作细则规定的职权范围进行运作，并就专业性事项进行研究，提出意见及建议，供董事会决策参考。

（四）加强公司治理，完善相关制度

2021 年，公司持续加强公司治理，通过完善其他内部管理制度等方式，在发展中兼顾合规，维护公司及股东的长远利益。

四、关于公司未来发展的讨论与分析

（一）公司发展战略

公司作为具有一定规模水平的专业汽车发动机气缸体、气缸盖和曲轴等核心零部件制造企业，秉承“领先一步、技高一筹”的发展理念，在提升内部管理、生产技术和产品研发能力的同时，紧跟全球汽车行业最新的技术发展，基于公司的工艺技术优势和先进的生产水平，利用公司独特的铸造及机加工一体化生产能力，不断提升公司与整车制造企业，动力平台及驱动系统平台企业的产品同步开发能力，逐步增强与整车制造企业在核心零部件的技术标准、工艺路线选择等方面的互动能力，参与设计开发，同时加大自主研发力度，不断提升创新能力。在立足国内市场的基础上，保持与现有重要客户良好合作关系，持续拓展现有产品的市场深度和广度，积极开拓国内合资与自主品牌乘用车及商用车发动机、传动系统、驱动系统核心零部件及新能源领域零部件、单元及系统市场空间，并参与汽车零部件行业的国际分工，成长为能为多个独立的汽车整车制造企业、平台企业配套和进入国际汽车零部件采购体系的骨干零部件生产企业。

公司积极密切关注汽车行业发展态势，将利用自身技术优势、装备优势、资金优势，在控制投资风险的前提下扩大产品外延。充分利用现有产能，提高产能利用率，做大做强现有燃油车动力系统及传动系统业务板块的同时，积极推进研发制造适用于混合动力和纯电动车型的产品。公司自 2021 年起已经开始为采用增程式或混动路径的新能源客户提供缸体或电机壳体等产品。近期，公司已与某造车新势力头部公司达成了业务合作协议，为其提供缸体、缸盖等增程式发动机产品。公司通过推出成熟的缸体、缸盖、曲轴、变速器箱体/壳体、电机壳体等产品，能够不同程度的满足汽油、柴油、混合动力、纯电动等不同车型需求。公司整体业务经营、研发及市场拓展相互促进，良性循环，实现了高质量可持续的良好发展格局

近年来，在国家政策的大力支持下，新能源汽车未来发展空间巨大，公司利用自身竞争优势调整丰富发展战略，在立足现有业务板块的基础上，顺应市场需求，公司 2018 年开始推出“再造升级”战略，设立子公司美沯秦安涉足新能源领域，从事混合动力驱动系统产品的研发工作。2021 年公司按计划稳步推进美沯秦安混合动力驱动系统产品的研发相关工作，取得了阶段性进展。现已完成混合动力系统中专用发动机、减速器、驱动电机、发电机、PCU（控制器）的阶段性设计开发工作。专用发动机样机已组装下线，并于 2021 年 3 月点火成功，相关性能试验正在按计划推进。同时，混合动力减速器样机也装配完成，并进入性能试验阶段。驱动电机、发电机、PCU（控制器）的样机制造和性能试验工作正在进行中。公司将稳步推进混合动力驱动系统各个部件研发测试工作，计划 2022 年内尽早开始相关客户的搭载试验工作。2022 年，公司将稳健有序地推进新能源项目研发落地，按计划完成各阶段

性工作目标，如：测试、标定、搭载等，积极对接客户市场。通过进军新能源领域，顺应市场发展趋势，丰富公司产品结构，成为研发、生产、供应于一体的单元、系统供应商，提升公司综合竞争力。公司将逐项展开实施稳中求进的积极发展战略和投资策略，深耕精耕主业，坚持高质量发展的理念，并以此为起点逐步把公司发展成为具有全球市场竞争力的综合性汽车零部件、单元、系统供应商，形成多格局业务板块协调发展、共同发力，持续增长的态势。

（二）经营计划

2022 年汽车及零部件行业或将继续回暖，且短时间内汽车市场向好趋势不会改变。结合公司稳定的技术工艺能力、研发能力、制造能力，稳健的财务指标，充足的自有资金且无对外有息负债等基本面及公司客户群运行稳健、综合实力强等优势及良好的市场预期，我们对公司的抗风险能力和未来可持续发展充满底气和信心。公司按照发展战略和业务规划，推行积极稳健的经营计划：

1. 积极推进新基地建设及搬迁工作

新总部基地及美沣秦安新能源汽车驱动系统基地建设是公司“再造升级”整体发展战略的重要组成部分，新基地建设投用后将有利于公司现有项目产品的扩容、后续产品的升级换代以及全资子公司“美沣秦安新能源汽车驱动系统项目”的实施落地。新总部基地目前各项建设工作已基本完成，美沣秦安新能源汽车驱动系统基地建设已完成项目招标，准备进场施工。由于公司固定资产较多、价值较重，搬迁工作难度较大，同时，随着汽车行业及主要客户产销回暖，公司订单增加，停线搬迁可能带来产品交付延误问题。公司相关部门缜密安排和准备，合理安排生产设备搬迁计划：一方面积极进行产品备库，保证客户供应，降低产品交付风险，缓解交付压力；另一方面，采取分步搬迁的方式，确保新老基地生产运行的无缝衔接，力争在 2022 年上半年完成搬迁入驻工作。

2. 积极拓展市场空间，获得新的项目机会

紧盯行业发展趋势，在深耕现有客户及产品的基础上，努力进行市场开拓和新项目开发，继续优化客户结构，进一步丰富客户集群，分散业务风险。随着新客户的进一步开发，公司客户集群进一步扩大，客户结构将得到进一步优化，保障公司业务后续稳步增长，进一步提高市场份额，稳步实现并提升公司持续盈利能力。

3. 加强公司项目管理能力，稳定在产项目产出，确保及时交付保供

加强现有产品项目管理能力，完善产品报价机制，加强与客户的沟通工作，做好主要原材料、电力、天然气等价格变动与产品售价之间的联动调整工作，做好产品成本预算管理，终止不盈利项目，提高整体盈利水平。

稳产保供，切实完成客户升级产品及增量产品的交付。同时，继续稳步推进现有项目产品的研发工作与技术升级，以市场为导向，提高对客户要求的响应速度，提升与整车企业、动力平台企业进行同步开发的能力和自主研发能力。随着主要客户升级换代强势车型及市场战略的推进，客户需求出现恢复增长的积极态势，对公司产品交付量的提升、产能释放利用及部分扩能将产生积极影响；另一方面，公司近一两年新开发客户的升级换代车型市场反响积极，生产产出及交付量节节攀升，后续产能需求增幅较大。公司客户集群中新老客户都推出了深受市场认可的亮点车型收获市场份额，客户集群众多优势车型的累积叠加产生市场溢出效应，部分平台车型其业绩增幅有望高于行业增幅均值，对公司的销售业绩将产生实质性提升作用。

4. 稳步推进公司新能源驱动板块研发落地，对接拓展新的市场机会

近年来，在国家政策的大力支持下，新能源汽车未来发展空间巨大，公司利用自身竞争优势调整丰富发展战略，在立足现有业务板块的基础上，基于自身技术和装备优势、客户集群和市场优势，涉足新能源领域并着力于新能源驱动系统的开发和生产制造。2022年，公司将稳健有序地推进新能源项目研发落地，按计划完成各阶段性工作目标，如：测试、标定、搭载等，积极对接客户市场。通过进军新能源领域，顺应市场发展趋势，丰富公司产品结构，成为研发、生产、供应于一体的单元、系统供应商，提升公司综合竞争力。

5. 利用自身优势，拓展多元业务板块

公司自成立以来一直从事汽车发动机及变速器关键零部件的研发、生产及销售，在行业内具备一定的竞争优势。公司将利用自身技术优势、装备优势、规模制造能力优势、资金优势等，在开发乘用车客户市场的同时积极拓展商用车市场客户，持续挖掘新的业务增长点；同时积极关注参与适合公司工艺能力的交通、通信、航空领域相关产品潜在机会，增加新的业务机会。

6. 强化人才队伍建设，助力新的发展战略

人力资源是公司保持持续创新能力和竞争实力的关键，是公司可持续发展的基础。随着汽车行业整体增速的放缓及公司生产经营的扩大，公司将面临激烈的市场竞争。公司将大力引进国内外高素质技术人才和管理人员，持续培养和引进新能源优秀技术人才，特别是熟悉国际汽车行业技术发展趋势以及销售市场的复合型人才，不断提升公司自主研发能力和管理水平；逐步完善吸引人才和培养人才的人力资源体系，通过内部挖潜和外部引进，打造一支具备国际对话能力的产品开发、生产制造、产品检测、质量控制等各领域的人才团队；加大对熟练技术工人的引进和培养力度，建立一支由熟练技术工人组成的一线生产团队，推动落实“秦安制造”到“秦安智造”的产业升级，为公司持续健康发展奠定基础。

7. 布局未来，谋求开放发展

公司将在时机成熟时，谋求更多合作发展机遇，在充分考虑自身条件的基础上，本着对股东有利、对公司发展有利的基本原则，寻求与公司主业发展相关的境内外企业或技术成果作为收购、兼并标的，进行跨地区兼并、联合、重组或直接投资，形成大型零部件企业集团，连通国内外市场，形成全球供应的格局。同时也积极探索推进实力较强，且在业务发展方面相互互补性强的合作伙伴，参与公司未来发展。

（三）可能面对的风险

1. 宏观经济波动及市场变化风险

公司生产的主要产品为汽车动力系统核心零部件、传动系统关键零部件、混合动力驱动系统总成等，主要应用于乘用车及商用车市场。当宏观经济快速增长时，市场对汽车的需求量也会快速提升，从而带动汽车零部件行业迅速发展；反之，在终端需求增长动力减弱的背景下，汽车零部件行业增速也会随之放缓，甚至出现下滑的情况。近年来中国面对国际贸易摩擦、境内投资减缓、加之国内外新冠疫情影响等复杂情况，宏观经济波动及市场变化风险较大，可能会对公司的经营景气度及业绩产生重大不利影响。

2. 行业政策风险

汽车工业是我国国民经济的支柱产业之一，在国民经济发展中具有重要的战略地位。我国《汽车产业发展政策》及《十四五规划》明确指出，鼓励汽车生产企业提高研发能力和技术创新能力，积极开发具有自主知识产权的产品，对能为多个独立的汽车整车生产企业配套

和进入国际汽车零部件采购体系的零部件生产企业，国家在技术引进、技术改造、融资以及兼并重组等方面予以优先扶持。

公司受益于国家关于汽车工业及零部件产业的鼓励发展政策，但是若宏观经济过热导致汽车产业投资过度或者汽车过度消费导致环境污染加剧、城市交通状况恶化，鼓励汽车生产和消费的政策可能发生调整，甚至出台抑制产能过剩的政策，从而将影响整个汽车零部件行业，进而将对公司经营带来一定的风险。

3. 公司涉足新能源领域的风险

新能源汽车被列为国家战略性新兴产业，一直以来受国家相关政府部门的高度重视，是国家坚定支持的战略方向，长期来看，新能源汽车未来市场空间巨大。目前我国新能源汽车的推进仍然存在诸多技术难关，可能直接影响着新能源汽车的推广进程。公司由动力系统及传动系统延伸至新能源领域，将面临新的挑战 and 市场竞争以及国际供应链不畅等风险。公司目前驱动系统产品的研发工作虽然取得了阶段性的进展，部分产品样件完成了单元设计、系统集成、零件试制与组装下线，但仍处于前期研发测试阶段，可能会面临其他技术风险。目前公司混合动力驱动系统产品的市场开发尚处于早期阶段，暂无在手订单，可能面临市场开发不利的风险。

4. 主要客户集中的风险

对于汽车发动机零部件生产企业而言，由于整车（机）制造企业的动力系统具有较好的稳定性，一旦整车（机）制造企业将其选定为对应动力系统的零部件供应商，就倾向于同供应商建立长期固定的合作关系，因此公司来自于核心客户的销售额占主营业务收入的比例较高。近年来公司积极作为，优化客户结构，但本公司仍存在客户相对集中的风险，如未来公司核心客户发生大范围的订单转移或其经营状况发生重大不利变化，会直接影响到公司的生产经营，从而给公司持续盈利能力造成不利影响，若发生上述情形，公司业绩存在下滑的风险。

5. 产品价格下降风险

汽车零部件产品价格与配套车型的销售价格较为相关，一般情况下，新车型销售价格较高，以后随着销售规模扩大和竞争车型的出现，销售价格将呈下降趋势。整车（机）制造企业会将降价部分传导至零部件供应商，导致为其配套的汽车零部件价格逐年下降或在首次定

价时直接将未来降价因素考虑在内。随着公司产品型号的不断增加，市场竞争的不断加剧，公司产品将面临降价压力，如果未来公司产品价格发生大幅下降，将会对公司盈利产生重大不利影响。

6. 主要原材料价格波动风险

公司产品所需的主要原材料包括铝锭、碳钢（压块）等，铝锭、碳钢（压块）及相关主、辅原材料的价格波动将给公司的生产经营带来明显影响。随着各国为降低疫情冲击释放流动性、美国实施大规模财政刺激措施，以及地缘政治冲突等，有色金属等大宗商品价格近年涨幅较大。公司主要原材料价格发生大幅波动，将直接影响公司生产成本，因此公司存在原材料价格波动的经营风险，并可能因此而导致公司经营业绩的随之波动。

7. 汽车产业供应链波动及其他不确定性的风险

汽车产业关联度高、供应链长，众多主机厂零配件供应商遍布国内外，在疫情还未得到完全控制的情况下，境内外供应链都存在诸多不确定性引发的供应不畅，如主机厂部分或个别供应商出现不能及时交付产品的情况，可能会影响整车生产安排产出滞后或欠产；芯片阶段性供不应求，也会部分影响整车产出，进而造成其他有供应能力的供应商应客户要求延期交付的风险以及其他不确定性的风险。

五、小结

2021年公司董事会严格遵守《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《上海证券交易所股票上市规则》等法律法规相关规定，认真履行股东大会赋予的职责，规范运作，科学决策，积极推动公司各项业务发展。公司积极应对宏观经济增速放缓，汽车市场竞争加剧带来的压力，迎难而上，积极拓展新客户，严抓产品质量，推进技术升级。

2022年，面对严峻的市场挑战，董事会将进一步提升公司治理水平，坚持公司发展战略，切实执行公司经营计划，稳中求进，实现公司高质量发展，以良好的成长性及潜在成长空间，回报投资者。

重庆秦安机电股份有限公司

董事会

2022年3月25号