

公司代码：600699

公司简称：均胜电子

宁波均胜电子股份有限公司  
2022 年年度报告摘要



**均胜电子**  
JOYSON ELECTRONICS

二〇二三年三月

## 第一节 重要提示

- 1 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 <http://www.sse.com.cn/>网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司 2022 年度的利润分配预案为：公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 1.0 元（含税）。按照 2022 年 12 月 31 日公司总股本 1,368,084,624 股计算，公司本次拟派发现金红利 136,808,462.40 元（含税）。

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	均胜电子	600699	辽源得亨

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	俞朝辉	
办公地址	浙江省宁波市高新区清逸路99号	
电话	0574-87907001	
电子信箱	600699@joyson.cn	

### 2 报告期公司主要业务简介

2022 年以来，受到全球宏观经济周期波动、芯片结构性短缺、俄乌冲突等外部因素影响，全球主要汽车市场的销售和生产均受到不同程度的影响，而全球通胀背景下，部分原材料价格、能源价格及运输成本的相对高位则进一步给汽车零部件产业带来较大的成本挑战，但全球汽车市场仍然表现出较强的韧劲，据 IHS 预测，2022 年全球轻型汽车产量预计将达到 8,180 万辆，较 2021 年水平增长 6.0%，而 2022 年全球轻型汽车销量将达到 7,920 万辆左右，较 2021 年下降 1.3%。随着外部不利影响因素逐步缓释，以及在全球汽车行业“电动化、网联化、智能化、共享化”的趋势推动下，汽车行业的需求和生产有望回暖。据 IHS 预测，2023 年全球轻型汽车产量预计将增长

4.0%至 8500 万辆，销量将同比增长 5.6%至 8360 万辆。

中国市场方面，尽管同样受到上述各因素的发展制约，特别是 2022 年上半年国内汽车生产有所影响，但在国内购置税减半政策等一系列政策的支持下，国内汽车行业持续恢复增长，全年产销量稳中有增，并在结构上继续呈现新能源车型高速增长、国内自主品牌快速发展等特点。根据中汽协，2022 年中国市场汽车产销分别完成 2702.1 万辆和 2686.4 万辆，同比分别增长 3.4%和 2.1%，其中乘用车产销分别完成 2383.6 万辆和 2356.3 万辆，同比分别增长 11.2%和 9.5%，增幅远高于行业均值。新能源汽车继续高速发展，2022 年新能源汽车产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆，同比分别增长 96.9%和 93.4%，市场占有率达到 25.6%，渗透率进一步提升。中国品牌乘用车在 2022 年实现销量 1176.6 万辆，同比增长 22.8%，市场份额达到 49.9%，上升 5.4 个百分点，并且呈现出出口持续扩大、国内走向海外的全球化发展趋势。根据中汽协预测，2023 年中国汽车总销量预计将达到 2760 万辆，同比增长 3%。其中，新能源汽车将继续保持快速增长势头，2023 年总销量预计为 900 万辆。

### **（一）主要业务**

作为全球汽车电子和汽车安全领域的顶级供应商，公司主要聚焦于智能座舱及智能网联、智能驾驶、新能源管理、汽车主被动安全等领域，面向全球整车厂提供智能电动汽车关键技术领域的一站式解决方案。在汽车行业从传统燃油车向智能电动汽车转型的历史性变革中，公司凭借行业领先的核心技术与自主研发能力，以先进的创新设计、覆盖全球的研发制造体系、可靠的品质管理以及始终如一的优质服务，持续引领汽车电子和汽车安全行业向“更安全，更智能，更环保”方向发展，是各大知名汽车品牌的长期合作伙伴。目前，公司业务架构分为汽车电子事业部、汽车安全事业部、智能汽车技术研究院和新能源研究院，在亚洲、欧洲和美洲等全球汽车主要出产地设有多个核心研发中心和配套工厂，全球员工逾 4 万人。

公司业务分为汽车电子和汽车安全两大板块，汽车电子业务主要包括智能座舱/网联系统、智能驾驶、新能源管理、软件及服务，汽车安全业务主要包括安全带、安全气囊、智能方向盘和集成式安全解决方案相关产品。

### **（二）经营模式**

公司专注于智能座舱/网联系统、智能驾驶、新能源管理系统和汽车安全系统的研发和制造，已在上述领域具备完备的研发体系、较强的技术创新能力、丰富的供应链渠道、大规模量产化经验与客户响应能力，处于行业领先地位。

公司的预研发一般领先行业水平 2-5 年，前瞻性地对接整车厂商的需求，提前介入新产品研发，并针对汽车的发展趋势提前储备新技术；公司事业部均对采购流程、标准、方式等采用了全球标准化制度，关键原材料采用集中采购、总部控制方式。公司与各大原材料供应商形成长期合作关系，通过集中采购降低成本，同时保证产品质量具有保证；公司生产模式主要采用以销定产，主要包括精益生产和拉式生产，公司的生产系统能够快速适应客户需求的不断变化，进行灵活调度；销售模式主要采用订单销售，获得的订单基本都是根据客户的需求进行针对性研发及竞标获得，公司根据各产品项目的客户订单情况组织生产、实现销售，并落实相关售后服务。

### 3 公司主要会计数据和财务指标

#### 3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2022年	2021年	本年比上年 增减(%)	2020年
总资产	54,112,093,352.25	51,326,681,448.35	5.43	56,265,148,450.97
归属于上市公司股东的净资产	12,252,899,554.81	11,373,274,591.14	7.73	15,168,987,919.59
营业收入	49,793,351,660.58	45,670,032,383.16	9.03	47,889,837,616.15
归属于上市公司股东的净利润	394,184,331.03	-3,753,291,036.22	不适用	616,173,739.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	314,350,973.17	-3,787,150,934.20	不适用	342,168,432.34
经营活动产生的现金流量净额	2,169,819,571.27	1,821,489,080.18	19.12	3,120,751,355.38
加权平均净资产收益率(%)	3.35	-27.96	不适用	4.61
基本每股收益(元/股)	0.29	-2.74	不适用	0.49
稀释每股收益(元/股)	0.29	-2.74	不适用	0.49

#### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	11,730,016,679.50	11,189,864,370.42	12,823,219,774.78	14,050,250,835.88
归属于上市公司股东的净利润	-157,969,835.43	52,478,359.39	236,470,977.05	263,204,830.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-46,045,757.27	127,798,848.96	171,490,666.33	61,107,215.15
经营活动产生的现金流量净额	152,325,989.56	137,344,529.52	528,473,251.97	1,351,675,800.22

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

#### 4 股东情况

##### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

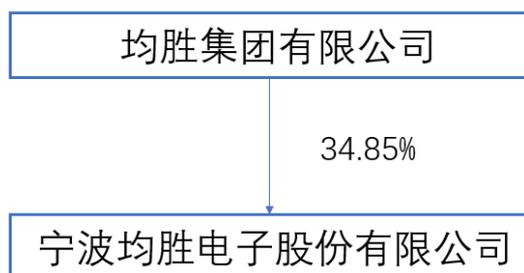
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					105,660		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					101,431		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）					不适用		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内 增减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押、标记或冻结情 况		股东 性质
					股份 状态	数量	
均胜集团有限公司	-	476,840,782	34.85	0	质押	290,083,996	境内 非国 有法 人
香港中央结算有限公司	-2,470,410	54,160,887	3.96	0	无	0	其他
王剑峰	-	34,056,959	2.49	0	无	0	境内 自然 人
浙江融臻资产管理有 限公司	-	30,950,963	2.26	0	质押	30,950,963	境内 非国 有法 人
金鹰基金－浦发银行 －万向信托－万向信 托－均胜 2 号事务管 理类单一资金信托	-	24,472,245	1.79	0	无	0	其他
宁波均胜电子股份有 限公司－2021 年员工 持股计划	-	9,000,000	0.66	0	无	0	其他
中信证券股份有限公司	7,039,735	8,516,655	0.62	0	无	0	国有 法人
中国农业银行股份有 限公司－中证 500 交 易型开放式指数证券 投资基金	2,667,100	8,032,087	0.59	0	无	0	其他
诺德基金－兴业银行	-1,500,000	6,049,293	0.44	0	无	0	其他

一深圳市招商国协壹号股权投资基金管理有限公司一深圳市国协一期股权投资基金合伙企业（有限合伙）							
中国工商银行股份有限公司一汇添富中证新能源汽车产业指数发起式证券投资基金（LOF）	-1,311,400	5,840,432	0.43	0	无	0	其他
上述股东关联关系或一致行动的说明	均胜集团有限公司为公司控股股东，王剑峰先生为公司实际控制人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	不适用						

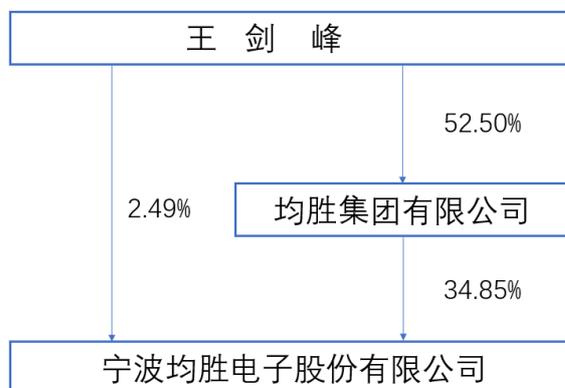
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

#### 5 公司债券情况

适用 不适用

### 第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

报告期内主要经营情况具体如下：

2022 年，宏观周期波动、部分车规级芯片短缺和国际政治局势动荡等因素持续影响着全球汽车行业的需求以及供应链的稳定性，作为一家全球化的汽车零部件公司，公司部分业务的生产运营效率仍不可避免地受到影响，加之上半年发生的俄乌冲突、全球通胀及汇率波动等因素导致原材料价格、能源价格与运输费用上涨，亦给公司的成本带来较大挑战，尽管下半年外部不利因素逐步缓释，全球汽车产销逐步恢复，但部分原材料等成本依旧处于相对高位，各类外部困难尚未完全消除。面临上述诸多困难和挑战，公司上下全体围绕战略目标和经营计划砥砺前行，采取一系列有效措施积极应对，取得了业务重拾快速增长、业绩大幅扭亏为盈等多项经营成果，具体如下：

#### 1. 新订单规模高速增长，优势产品快速突破

公司新获全生命周期订单合计约 763 亿元，较去年同期的 526 亿元大幅增长约 45%，其中汽车安全业务新获约 481 亿元，汽车电子业务新获约 282 亿元。公司紧抓全球汽车智能电动化发展趋势，在 800V 高压快充、智能网联等新兴业务领域迎来大规模的订单突破，进一步增强了公司在细分赛道上的先发优势。此外，公司还重点推进全球主流整车品牌新能源车型、强势国内自主品牌及新势力品牌的订单获取，2022 年新订单中新能源汽车平台的金额超 460 亿元，占比超 60%。

#### 2. 汽车电子引领，汽车安全恢复，收入规模重拾较快增长

尽管汇率波动对收入带来一定影响，但在公司汽车电子业务保持较快增长以及汽车安全业务稳步恢复的情况下，公司营业收入重拾较快增长。报告期内公司实现主营业务收入约 495 亿元，同比增长约 10%，其中汽车安全业务实现主营业务收入约 344 亿元，同比增长约 6.5%，汽车电子业务实现主营业务收入约 151 亿元，同比增长约 19%（剔除汇率影响后同比增长约 24%）。

#### 3. 盈利能力多维度增强，业绩大幅改善

公司通过积极推进客户沟通补偿，提升自身供应链韧性，提高生产运营效率，降低质量成本等方式，推动实现主营业务收入毛利率约 12%，同比提升 0.55 个百分点。同时，公司还持续推进组织和管理改革，一方面强化团队建设，另一方面持续推进组织人员精简，向着精益化组织目标持续推进，并通过严格控制相关费用支出，有效优化了销售、管理、研发等费用，最终实现利润总额约 4.8 亿元，与上年同期相比增加约 43.7 亿元，实现归母净利润约 3.9 亿元，与上年同期相比增加约 41.5 亿元。

#### （一）汽车电子业务

报告期内，公司汽车电子业务在智能座舱域控制器等新产品陆续放量生产以及国内市场的强

劲增长情况下，实现主营业务收入 151 亿元，同比增长约 19%，若剔除欧元等货币贬值影响，汽车电子系统主营业务收入预计同比增长约 24%，其中国内市场实现主营业务收入约 40 亿元，同比增长约 48%。同时，公司采取各项措施积极应对部分芯片短缺、原材料及能源价格上涨等环境情况，实现毛利率约 18.5%。与此同时，公司汽车电子业务在报告期内总计获取新订单约 282 亿元，其中智能座舱/网联系统获取新订单约 189 亿元，新能源管理系统获取新订单约 93 亿元。各项业务具体情况如下：

### **1. 智能座舱系统：域控制器迭代升级并持续放量，智能座舱交互多模态发展**

随着汽车行业智能化的不断推进，公司新一代智能座舱域控制器、集成式中控大屏等多模态智能人机交互产品持续进入客户平台车型的放量量产阶段，特别是在中国市场，整体智能化量产的推进尤其强劲。报告期内，公司智能座舱系统实现主营业务收入约 127 亿元，同比增长约 20%。同时，公司紧跟汽车智能电动以及中国市场的大发展趋势，及时调整竞争策略，新业务订单持续取得突破，为公司未来收入的增长奠定了坚实的基础。

伴随着智能座舱多屏化、互联化和共情化的发展趋势，公司还加紧迭代研发下一代智能座舱域控制器以及智能人机交互系统，打造面向未来人机交互的中间层「HAI 平台」(Human AI Interaction)，最新第 3 代智能座舱域控制器可支持高通等主流座舱芯片，实现多系统环境下的定制化开发，人机交互方式更加多模化和个性化，包括悬浮式振动力反馈的集成式触摸中控大屏、磁触感/多功能旋钮、定制化触感和声音等，支持多屏显示、智能语音交互、出行服务等功能，并通过软件、生态应用及空中下载 OTA 升级，使座舱变得更主动、智能和人性化，即更好看、更好用、更好玩，为终端用户带来共情化多模态交互体验，目前正在为大平台量产项目进行开发；此外，公司还与华为在 2021 年合作的基础上，继续扩大智能座舱的合作范围，新增为华为合作客户的相关车型提供智能座舱产品，华为提供解决方案和软件操作系统平台，公司提供智能座舱软硬件及系统集成，并负责相关产品的生产、测试、交付及后续服务，预计于 2023 年下半年开始量产；在智能座舱生态方面，双方将共同合作打造基于智慧出行 HiCar 平台的整体产品解决方案，共同拓展市场，目前搭载合作产品的量产车型已在研发中。

此外，在软件定义汽车以及汽车开发软硬件解耦的趋势下，公司不断加强在汽车软件开发及服务能力方面的建设，依托丰富的工程师资源和开发经验，与领先的全球嵌入式和互联软件产品供应商 Elektrobit 建立合作，加速软件及云平台服务业务在汽车以及汽车以外行业的布局和拓展，并取得了不错的进展。公司还以 Voting Member 的身份加入 SOAFEE SIG，成为了首批加入该组织的中国企业，支持并参与相关标准制定，表现行业权威组织对公司在软件领域的深厚积淀、技术创新等能力的认可。

### **2. 智能网联系统：保持先发优势，丰富产品形态，业务持续拓展**

报告期内，随着国内造车新势力客户 5G-V2X 订单开始进入放量生产阶段，公司智能网联系统的收入实现了快速增长，目前收入规模已超亿元。与此同时，凭借公司的前瞻研发能力以及在中国市场的先发量产优势，公司智能网联系统的新业务订单实现了快速增长，新获订单客户包括日系、德系的多个全球知名品牌及国内自主品牌，新业务产品线在不断迭代升级系统性能的同时也从 5G+C-V2X 拓展至了数字智能天线，其中就包括全球首款基于高通最新一代网联芯片的量产项目，新订单预计将会在近 1~2 年内开始进入量产阶段，未来随着这些在手订单的逐步放量，预计

会给公司的智能网联业务带来业绩增长。

在产品及技术创新上，公司持续推进 V2X 的前瞻技术领域研发以及成本的优化，对产品升级的同时提高其性价比，最新一代的智能网联产品已经能够满足最新的 3GPP-R16 标准，融合多场景 C-V2X 车路协同，亚米级高精定位，全球导航卫星系统（GNSS），智能蓝牙钥匙，OTA 升级，大数据服务和安全服务等多种功能，并且能够符合欧洲相关法规行业标准，赋能中国造车企业出海。

### **3. 新能源管理系统：聚焦 800V 高压低损快充，功率电子产品持续放量，新订单增长迅猛**

得益于公司前期在新能源汽车领域的前瞻布局以及订单拓展，报告期内，随着中国、欧洲等地新能源汽车市场的快速增长以及 400V/800V 等高压快充平台在新能源汽车上的加速普及应用，公司前期取得的客户订单持续进入量产放量阶段，公司新能源管理系统实现主营业务收入约 23 亿元，同比增长约 11%，剔除汇率影响后同比增长约 18%。同时，凭借公司在新能源汽车电池管理系统及功率电子等领域的多年技术积累和创新以及大规模全球量产经验，报告期内公司新能源汽车高压快充领域订单增长迅猛，客户涵盖多家国际知名整车品牌和国内自主整车品牌。

在技术创新方面，面对快速增长的新能源市场和充电桩与汽车电压等级不匹配等情况，公司依托国内新能源研究院的研发优势并结合海外市场的优秀经验，持续在 800V 高压低损快充平台领域进行技术突破，推进研发下一代更适应中国市场的集成式高压平台能量管理技术，包括 800V 电能转换技术、800V 各功率电子高集成技术、800V 安全控制技术、功率电子和电池管理系统的集成域控制器，实现能量集中控制等，完成“充-变-储-放”电全能量流控制，助推 800V EV 的发展，加速提升中国市场渗透率。目前新能源研究院在此领域已获批及在批专利逾 25 项，软件著作权逾 40 项，并通过了汽车功能安全 ASIL-D 认证以及 ASPICE 二级认证。此外，公司新能源研究院还与华润微旗下公司、同济大学开展三方合作，推进电池管理定制化芯片和功率芯片的国产化替代，进一步推进解决新能源汽车车规级芯片的供应问题，为中国新能源汽车事业发展赋能。

### **4. 智能驾驶系统：快速推进前瞻研发，聚焦市场，深耕布局域控制器**

公司持续推动 AI（人工智能）技术与汽车产业的融合，深度参与智能驾驶的时代趋势，定位智能驾驶领域的 Tier1，开展从 L0 至 L4 级自动驾驶各级别技术研发，围绕智能电动汽车新的电子电气架构（EEA3.0）在智能驾驶业务领域进行深耕布局，并依托公司智能汽车技术研究院在人工智能的技术储备和前瞻研发优势，不断在自动驾驶的前沿领域进行技术创新，加快研发新一代高算力智能驾驶域控制器等产品，目前在此领域已获批及在批专利逾 50 项，涵盖自动驾驶域控制器结构、路径规划、车辆控制、数据存储等。此外，公司智能驾驶域控制器的产品设计与研发经过全球权威机构之一的 TUV NORD 审核认证，确认符合 IATF 16949 汽车行业质量体系标准，标志着经过一年多的布局和努力，公司在此领域的设计开发与批量制造水平已达到行业标准。同时，公司目前也在积极开展 ASPICE CL2 级评估认证和 ISO26262 的流程体系认证相关工作，确保产品的设计开发处于行业一流水平。

在具体产品和业务方面，公司核心围绕智能驾驶域控制器等产品的商业化落地，与英伟达、高通、地平线、黑芝麻等各芯片厂商建立合作关系，并和国内外多家整车厂商共同推进基于不同芯片平台的智能驾驶域控制器、驾舱融合域控制器及中央计算单元等项目的研发，部分项目已顺利完成 A 样的开发和 POC（验证测试），为公司后续获取客户量产项目的定点提供坚实的支撑。下一步，公司将积极发挥体系内各业务主体与国内外各整车厂客户的合作优势，加快推进智能驾驶

域控制器量产项目订单的获取。智能传感器方面，公司除与激光雷达制造商图达通深度合作，负责其激光雷达产品的生产、测试、交付等多个环节外，还在持续探索其他激光雷达、4D 毫米波雷达、摄像头等智能传感器领域的技术生态，提高公司智能驾驶全栈式解决方案的竞争力。

## （二）汽车安全业务

报告期内，公司以“业绩改善”为核心扎实推进汽车安全业务的各项工作，并取得良好成效，汽车安全系统实现主营业务收入 344 亿元，同比增长 6.5%，毛利率 9.14%，同比提升 0.65 个百分点，净利润持续改善。

### 1. 多措并举，业绩持续改善

报告期内，我们积极采取各种措施减缓、降低外部因素造成的影响，改善和提升财务及运营指标。在客户端，加强与全球客户的沟通，协商新商业形势下的成本、费用补偿方案，获得了客户的大力支持；在供应链端，持续优化全球供应链体系，提升全球采购团队能力，密切跟踪核心原材料价格趋势，通过跨区域协同、供应商整合及谈判、核心原材料重新开发、核心部件自研开发等手段，积极应对供应链波动挑战及原材料价格高企压力，降低相关采购成本；通过提升运营管理效能、改善质量成本、优化组织结构等手段，降低制造成本；优化人员及管理结构，提升内部管理效率，有效控制了管理费用；在满足新订单投产的研发需求下，合理调配全球研发资源，优化全球研发费用结构等。通过上述一系列措施的实施，欧洲区和亚洲区稳健经营的同时，美洲区业绩大幅提升，汽车安全业务整体业绩持续改善。

### 2. 结构优化，安全新订单强劲增长

我们在新订单拓展时强化了对于项目利润率的前置要求，以确保项目的经济效益和公司的长期发展。在客户策略上，公司一方面稳固并扩大与全球主流整车厂的合作，积极获取其下一代平台型业务，特别是新能源汽车平台型项目，同时为把握中国市场新能源汽车品牌的高速发展趋势，针对国内头部自主品牌及国内外新势力品牌强化了拓展工作。报告期内，汽车安全业务新获订单约 481 亿元，较 2021 年实现了超 100% 的强劲增长，新获项目利润率逐步改善，从结构上看，新能源车型占比明显提升，关键性及全球性平台项目频频斩获，特别是来自国内订单的金额占比接近 40%，增量的整车厂品牌大多为国内头部自主品牌和新势力品牌，也充分展现了我们在中国市场战略的逐步见效。

### 3. 提质增效，加码成本能力建设及组织变革

报告期内，为从中长期提升公司的成本竞争力，我们在全球逐步推进产品成本概念计划，即通过联动全球研发、采购、生产和财务团队，将成本概念贯穿设计、研发至量产的各个阶段，推动跨区域成本对标及研发资源协同，提升产品全生命周期成本管理的能力，并结构化调整高成本国家/地区和优势成本国家/地区间的人力资源配置，以进一步提升成本竞争力。

我们亦积极优化组织架构及管理结构，围绕更高效更扁平的组织目标，强化区域与总部协同，推进“全球四大产品线-四大区域”的矩阵结构组织建设，同时优化人员架构，加大引入优秀管理人才，例如任命业内资深人士担任均胜安全全球 CFO，调整部分区域管理层团队，以更好地推进战略目标。

为充分发挥中国区管理及团队的优势，报告期内我们将中国区升级为亚洲区，负责管理中国区以及日本以外的其他亚洲区域，强化中国在全球供应链体系中的管理职能，进一步激活其他区

域的管理和生产效能。报告期内，我们向欧洲区、美洲区输送本土管理人才，输出中国智能制造的优秀管理经验，显著改善了部分海外核心工厂的业绩。

#### **4. 前瞻研发，保持技术领先优势**

随着电动化和智能化带来的行业技术革新以及各国安全道路法规的不断迭代，公司也持续推进下一代主被动安全技术的研发和创新，陆续开发/量产驾驶员监控系统(DMS)、电动安全带(MSB)、方向盘手握感应(SHS)等集成安全解决方案，顶棚式乘员气囊、远端侧气囊等新型安全气囊系统，以及混合式气体发生器(HPI)、高压电池断开装置(PBD)等创新型安全产品，为驾乘者提供全方位的行车保护，并带来更高的产品单价和单车价值。凭借前瞻布局和技术领先优势，报告期内公司的主动安全产品新订单规模也呈现出翻倍式增长，规模大幅提升，客户涵盖多个头部合资整车厂及国内自主品牌整车厂。

#### **5. 研发及产能扩建，聚焦中国市场**

伴随着中国区升级为亚洲区，2022年2月我们在中国上海同步启用全球研发中心，将持续整合全球及区域研发资源，打造一体化、平台化的研发及新项目投产落地能力，提升研发效能，更好的满足不同国家客户的需求。

为响应不断增长的中国市场需求甚至亚洲市场需求，计划总投资约20亿元的均胜安全合肥新产业基地第一期项目已经于报告期内动工建设，并计划于2023年投产，该智能制造基地包括研发中心、测试验证实验室、乘用车方向盘以及安全气囊生产中心等，全部完成后预计将实现乘用车方向盘系统400万件/年，安全气囊系统1,000万件/年的产能。此外均胜安全湖州的三期扩建项目已经顺利竣工并投产，火药、气囊用气体发生器关键开发能力建设完成阶段性目标，也建立了国际国内一流的气体发生器实验室，该实验室是目前中国唯一可以完成气体发生器所有相关测试实验的企业实验室，研发与生产资源的深度融合，将助力湖州打造均胜安全全球最大的气体发生器智能制造基地。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用