

重庆秦安机电股份有限公司

2024 年度董事会工作报告

2024 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 2024 年度董事会工作情况报告如下：

一、公司经营情况讨论与分析

（一）主要经营情况

2024 年公司实现营业收入 159,992.32 万元，同比下降 8.04%；净利润 17,286.23 万元，同比下降 33.70%；扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润 20,072.80 万元，同比下降 30.48%。公司主营业务数据变化的原因主要受报告期内行业竞争加剧、大宗商品材料价格同比上涨、公司员工持股计划本期影响损益的股份支付费用增加等影响。非经常性损益的影响主要系公司股票投资产生的公允价值变动损益以及处置股票产生的损益等影响。

截至 2024 年底，公司资产总额 28.84 亿元，净资产总额 23.84 亿元，负债总额 5.00 亿元（主要为公司经营应付票据、应付账款、应付股利和应交税费等），资产负债率为 17.35%；公司货币资金和持有的交易性金融资产余额 11.64 亿元，现金比率 241.39%。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）2024 年重点工作情况

1. 强化内部管理，筑牢经营发展根基

在激烈的市场竞争中，内部管理是公司发展的关键。公司一直着力健全内部控制体系，提升管理水平，规范运作。2024 年，公司持续深化内部管理变革，优化内控制度。财务管控上，全方位优化财务体系，精细预算、严抓核算，强化财务管理与风险预警。人力资源管理方面，优化绩效、奖惩制度，推行多元考核，激发员工积极性，提升人力效能。采购与生产环节，优化流程，与优质供应商合作，降低采购成本，梳理生产流程，消除浪费，实现降本增效。技术创新层面，加大研发投入，推进技术革新，优化工艺，提升自动化能力，增强产

品竞争力。此外，公司升级信息化平台，整合信息资源，挖掘数据价值，提升数字资源效益。随着内控制度的优化与落实，公司经营管理水平不断提升，为经济效益增长、竞争力增强提供有力保障，助力公司稳健发展。

2. 积极拓展市场空间，开拓新的项目增长点

2024 年，公司继续积极拓展市场空间，获得了包括北美整车客户的缸体订单及某知名车企的缸盖毛坯在内的多个项目订单。同时，获得了部分新能源领域纯电、混动客户的报价邀请。公司持续与潜在客户保持良好沟通，获得了重要进展，后续公司将凭借技术及工艺能力等优势，继续积极拓展新的市场机会，进一步丰富产品结构和客户类别。



图：福特全球首席供应链官 Liz Door 女士一行赴秦安股份进行商务洽谈

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、理想汽车、中国一汽、江铃福特、吉利汽车、长安汽车、东安动力、上汽通用五菱、北汽福田、广汽等业界优质的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，公司产品由燃油发动机、变速器核心零部件延伸至新能源混合动力专用发动机核心零部件、变速器关键零部件及电机壳体等全新领域产品，能不同程度地满足燃油、混合动力、纯电动等不同车型需求，顺应市场，实现了与行业前沿发展的高质量接轨。

3. 健全人才激励约束机制，助推公司高质量发展

为巩固公司核心团队的稳定性，公司持续探索多元化的薪酬结构与激励措施，2023 年公司推出了员工持股计划，通过实施员工持股计划，将相对静态的现金奖励的薪资结构转变为兼具与中长期考核相结合的薪酬方式，吸引及绑定公司核心团队。进入 2024 年，员工持股计划顺利推进，9 月，持股计划第一个锁定期届满，解锁标的股票数量为 485.40 万股。持股计划解锁暨行权的实施让员工切实感受到自身努力与公司发展成果息息相关，进一步增强了核心员工对公司的归属感与责任感。这一积极成果不仅激励了参与持股计划的员工，也在公司内部形成了良好的示范效应，激发了全体员工的工作热情与积极性。公司通过这一系列完善的激励措施，成功实现了公司与员工利益的协同发展，为公司人才战略的深入推进提供了强大助力。这不仅有助于吸引更多行业优秀人才，更为公司持续高质量发展奠定了坚实的人才基础。

4. 稳步推进公司新能源驱动板块研发落地

为贯彻国家绿色低碳发展理念，顺应市场需求，公司推出了“再造升级”战略，设立子公司美沣秦安进军新能源领域，从事混合动力驱动系统产品的研发生产工作。公司按计划稳步推进混合动力驱动系统产品的研发相关工作，本年度迎来了里程碑式的进展，“五合一”混合动力（串联式）总成产品已经组装完成并完成了初步的台架标定工作，同时和合作伙伴配合完成了首台样车的动力总成搭载工作并在整车上点火成功，后续持续开展样车的详细调试工作。这意味着公司具备了为整车企业提供动力总成产品的基础能力。为更好地评估和改进产品，公司混合动力产品通过了重庆市机械工业协会组织的“科技成果鉴定”专家评审，为后续的产品投入市场奠定了坚实的基础。



图：改制样车

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了相关工作。

5. 积极实施股份回购计划

公司始终秉持对未来发展前景的坚定信心，高度认可公司的投资价值。为切实维护广大投资者的利益，进一步增强投资者信心，推动公司实现稳健发展，公司在 2024 年综合考量了经营状况、财务状况、股权分布格局以及长远发展战略等多方面因素后，推出两期股份回购计划。回购的股份用途包括但不限于后续出售、实施股权激励计划以及员工持股计划等，以此来进一步优化公司的股权结构，提升员工的积极性与归属感，为公司的持续发展注入强大动力。截至目前，公司通过集中竞价交易方式，已累计成功回购公司股份 11,182,900 股，这部分股份占公司目前总股本的 2.55%。此次回购计划的有效实施，充分彰显了公司对自身价值的高度认可和对未来发展的坚定决心，也为公司的长期稳定发展奠定了坚实基础。

6. 响应相关政策精神，实施春节前现金分红

为了响应《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》（国发〔2024〕10号）《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红（2023年修订）》等文件关于鼓励上市公司中期现金分红，“增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红”等相关规定及政策精神，基于对公司未来可持续发展的信心，为提升公司投资价值，与广大投资者共享公司经营的高质量发展成果，增强投资者获得感，切实履行社会责任，在确保公司持续稳健经营及长远发展的前提下，公司推出了2024年前三季度利润分配方案，拟派发现金红利12,828.42万元（含税），并于2025年春节前实施完成。自2017年上市至今公司已累计实施现金分红106,611.80万元，现金回购29,240.96万元，合计现金回报135,852.76万元，占公司2017年IPO募集资金净额的221.50%（公司IPO募集资金净额为61,333.92万元）。

二、2024 年董事会主要工作情况

（一）董事会会议情况

2024 年，公司共召开 7 次董事会、审议了 31 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
2024/2/2	第五届董事会第四次会议	1	《关于回购公司股份的议案》
2024/3/11	第五届董事会第五次会议 (年度)	1	《关于公司 2023 年度董事会工作报告的议案》
		2	《关于公司 2023 年度总经理工作报告的议案》
		3	《关于公司 2023 年度财务决算报告的议案》
		4	《关于公司 2023 年度审计委员会履职报告的议案》
		5	《关于公司 2023 年度独立董事履职报告的议案》
		6	《关于公司 2023 年年度报告全文及摘要的议案》
		7	《关于公司 2023 年内部控制评价报告的议案》
		8	《关于 2023 年度计提资产减值准备的议案》
		9	《关于公司 2023 年度利润分配的议案》
		10	《关于公司 2024 年度向银行申请综合授信的议案》
		11	《关于为子公司提供担保的议案》
		12	《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、国债逆回购等的议案》
		13	《关于使用自有资金进行证券投资的议案》
		14	《关于开展原材料及外汇套期保值的议案》
		15	《关于子公司减资的议案》
		16	《关于提请召开 2023 年度股东大会的议案》
2024/4/26	第五届董事会第六次会议	1	《关于公司 2024 年第一季度报告的议案》
		2	《关于调整公司组织架构的议案》
2024/7/10	第五届董事会第七次会议	1	《关于回购公司股份的议案》
2024/8/16	第五届董事会第八次会议	1	《关于公司 2024 年半年度报告（全文及摘要）的议案》
		2	《关于续聘 2024 年度审计机构的议案》
		3	《关于修订<公司章程>的议案》
		4	《关于修订<内部审计制度>的议案》
		5	《关于提请召开 2024 年第一次临时股东大会的议案》

会议日期	会议名称	序号	会议议案
2024/9/5	第五届董事会第九次会议	1	《关于提名公司第五届董事会独立董事候选人的议案》
		2	《关于 2023 年员工持股计划首次受让部分第一个锁定期解锁条件成就的议案》
		3	《关于提请召开 2024 年第二次临时股东会的议案》
2024/10/28	第五届董事会第十次会议	1	《关于公司 2024 年第三季度报告的议案》
		2	《关于实施春节前利润分配的议案》
		3	《关于提请召开 2024 年第三次临时股东会的议案》

（二）董事会对股东会决议的执行情况

2024 年，公司董事会共召集召开 4 次股东会，包括 1 次年度股东会和 3 次临时股东会。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，严格按照股东会的决议和授权，认真执行公司股东会通过的各项决议。

（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。2024 年，共召开 4 次审计委员会对公司年审计划、财务决算报告、定期报告等相关事项进行审议，召开 4 次薪酬与考核委员会对公司员工持股计划、董事、高级管理人员、员工薪酬等相关事项进行了审议，召开 1 次提名委员会对公司补选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

2024 年，公司持续加强公司治理，通过完善《内部审计管理制度》《舆情管理制度》等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。

三、关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业格局和趋势

1. 汽车销量稳中向好，竞争格局加速重塑

汽车产业是国民经济的重要支柱产业，产业链长、关联度高、就业面广、消费拉动大，在国民经济和社会发展中发挥着重要作用。据中国汽车工业协会分析，我国汽车产销总量连续 16 年稳居全球第一。2024 年，虽然国内消费信心依然不足，国际贸易保护主义形势更加严峻，行业竞争进一步加剧，但由于一系列政策持续发力显效，各地补贴政策的有效落实、企业促销活动热度不减，多措并举共同激发车市终端消费活力，促进汽车市场稳中向好，产销量继续保持在 3,000 万辆以上规模。中国汽车工业协会预计 2025 年我国汽车总销量 3,290 万辆，同比增长 4.7%。

我国汽车行业是充分竞争的行业，2024 年我国汽车产销创新高但利润压力加大；新能源主导，自主品牌崛起；行业集中度提升，淘汰加剧；出口增速放缓但结构优化；智能化成为新战场；市场内卷加剧，行业淘汰赛加速。在这个阶段，整车厂的竞争格局正在加速重塑，优胜劣汰的行业格局正在形成。只有技术实力雄厚，抗风险能力强的企业才能在这一激烈的竞争中胜出。

2. 汽车零部件行业市场规模整体保持平稳增长

随着我国汽车市场规模扩大和全球化采购迅速增长，我国汽车零部件产业供应体系逐步完善，形成了全球规模最大、品类齐全、配套完整的产业体系，我国已深度融入全球供应链体系，成为重要的生产和供应基地。近年来，我国汽车零部件市场规模整体保持平稳增长，而汽车零部件整体种类繁多，导致我国汽车零部件整体市场集中度较低。在汽车智能化、电动化发展趋势下，我国汽车零部件行业同样面临产品、技术、制造方式等领域的大变革。近年来，为了争夺市场份额，整车企业间不断开展价格战、技术战等品牌竞争，受此影响作为汽车整车的上游汽车零部件行业的利润和价格也被压缩，竞争和内卷进一步加剧。只有自身抗风险能力强，同时在产品创新、质量管理、成本控制等方面不断努力提升自身竞争力的企业才能在竞争中立于不败之地。

《汽车产业中长期发展规划》指出，培育具有国际竞争力的零部件供应商，形成从零部件到整车的完整产业体系。从国家政策导向来看，未来我国汽车零部件行业发展有望改善。汽车零部件产业是汽车产业链的重要组成部分，我国汽车零部件制造业营业收入占汽车制造业比例维持在 50%左右，市场规模保持平稳增长。虽然我国整车制造收入和零部件制造收入比例接近 1:1，但和汽车工业发达国家 1:1.7 的整零比例相差较大，我国汽车零部件占整个汽车产业的比重仍有进一步提升的空间。综合我国汽车行业增长空间以及汽车零部件行业产

业结构调整和升级的规律，未来我国汽车零部件制造产值存在着巨大的提升潜力。在政策扶持、市场需求增长以及技术创新的多重驱动下，我国汽车零部件行业有望迎来新一轮的高速发展，在全球汽车产业格局中占据更为重要的地位。

3. 汽车材料轻量化趋势明确

在我国“碳达峰，碳中和”战略的背景下，汽车行业面临着史上最严格的油耗及排放标准的挑战，我国汽车行业面临转型升级。“节能减排”对于实现双碳目标意义重大，而汽车轻量化是“节能减排”最直接的方案。根据相关研究数据，汽车整备质量每减少 100kg，百公里油耗可降低 0.3-0.6L；电动车减重 100kg，续航里程将提升 10-11%，同时降低 20%的电池成本和日常损耗成本。铝合金材料由于具有轻量化、易成型、高强度、耐腐蚀、价格低于镁合金及碳纤维增强材料等优点，已成为汽车轻量化的首选材料。预计在汽车轻量化及电动化大趋势下，更多铝合金零部件将替代传统钢制零部件。随着我国汽车产业的发展以及汽车轻量化的推进，以铝合金为核心的汽车轻合金零部件行业将迎来快速发展。

(二) 公司发展战略

1. 夯实主业，做优做强

未来，公司将坚定不移地深耕主业，从多维度发力实现高质量发展。在市场拓展与客户结构优化方面，紧跟行业趋势，深耕现有客户和产品，全力开拓新客户与新项目。一方面深度挖掘现有客户的潜在需求，对现有产品进行持续优化与升级，进一步巩固合作关系；另一方面，积极开拓新客户与新项目，加大市场推广力度。通过不断开发新客户，逐步扩大客户集群，有效分散业务风险，确保业务稳步增长，进而提升市场份额。

在产品研发与创新上，得益于国家对新能源汽车产业的大力政策支持，公司将持续加快推进新能源混动驱动系统总成项目的研发落地进程。积极对接海内外客户市场需求，不断优化产品性能，丰富产品结构，以提升公司在新能源汽车领域的综合竞争力，创造新的业绩增长点。在整车及汽车零部件行业竞争日益激烈的当下，全球化布局已成为企业提升竞争力的重要战略。

公司作为主流的汽车发动机核心零部件供应商，全球布局是公司的一个重要发展方向。公司将凭借在该领域积累的深厚技术与生产经验及客户资源，择机大力推进海外项目落地。全球汽车市场规模庞大，且传统燃油车在部分海外市场占据较高市场份额，这为公司提供了

适配的业务拓展空间。公司将依托中国制造的供应链成本优势，积极寻求战略机遇推动全球产能布局。一方面能精准对接不同区域市场对发动机零部件的需求，满足各地客户在发动机相关零部件供应的及时性与稳定性要求；另一方面还能深入全球各地市场，更好地了解各地汽车市场需求和行业动态，为开发更多潜在客户创造有利条件。通过本地化生产，公司能够快速响应当地客户需求，提供更具针对性的产品和服务，从而拓展销售和服务规模。进行全球化布局还能有效规避部分地区贸易壁垒等风险，增强公司在全球市场的抗风险能力。

2. 外延发展，拓新致远

在经济格局深刻变革的当下，重庆积极推行“33618”现代制造业集群体系战略，着力推动产业高端化、智能化、绿色化发展，而新质生产力也成为推动经济高质量发展的关键。在此背景下，公司顺势而为，借政策东风，为实现可持续发展、提升市场竞争力，确立了“外延发展，拓新致远”战略。重点围绕契合“33618 战略”的相关领域，通过战略投资、并购整合等方式，有序推动业务升级。

未来，公司将以海外项目落地为依托，积极主动地加强与国际先进企业的深度对接，借助全球产业资源网络的强大优势，精准筛选并推进与掌握核心技术的优质企业开展战略合作或并购整合，打造公司全球竞争力，助力公司参与国际化竞争。

公司将积极开展实施稳中求进的积极发展战略和投资策略，形成多格局业务板块协调发展、共同发力、持续增长的态势。

(三) 经营计划

汽车行业进入了高度竞争发展阶段，面对新的行业竞争格局，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运行稳健、综合实力强等优势，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. 积极拓展市场空间，优化客户结构

2025 年，公司将紧密跟踪行业前沿趋势，一方面深度挖掘现有客户的潜在需求，对现有产品进行持续优化与升级，进一步巩固合作关系；另一方面，积极开拓新客户与新项目，加大市场推广力度。通过不断开发新客户，逐步扩大客户集群，有效分散业务风险，确保业务稳步增长，进而提升市场份额。

2. 挖掘增量市场，积极布局海外产能及业务

2025 年，公司将针对北美市场进行深入调研，分析当地政策法规、市场需求、竞争态势等，制定符合当地市场的发展策略，启动北美产能布局计划，2025 年完成北美生产基地选址及筹备建设生产基地，招聘和培训当地员工。同时，建立本地化的销售和服务团队，深入了解当地客户需求，提供更好的产品和服务。

公司优质的产品质量，稳定的交付能力获得了北美客户的认可。未来公司将依托在北美设立的子公司，加强与北美主流客户的沟通交流，利用公司国内经验技术以及政策支持，推进海外客户市场的拓展，更好地参与国际市场竞争。

3. 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混合动力驱动系统的开发和生产制造。近年来，随着新能源汽车的高速发展，混合动力汽车逐渐受到用户的认可。2025 年，公司将积极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，积极对接客户市场，为公司创造新的业绩增长点奠定基础。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。

4. 利用自身优势，拓展多元业务板块

公司深耕汽车发动机及变速器核心零部件研发制造，积累了显著的行业竞争优势。基于主业基础，2025 年将重点围绕重庆“33618 战略”相关领域，通过战略投资、并购整合等方式，有序推动业务升级。计划筛选符合战略目标的企业，整合资源实现协同发展，同步构建专业化管理团队与市场化运营机制，配套科学的发展规划及绩效考核体系，保障新业务快速形成可持续发展能力。

5. 积极履行社会责任，促进公司可持续发展

为了更好地履行社会责任，公司将持续在安全、环保等方面加大投入，以确保企业的稳健运营和可持续发展。安全管理层面，公司持续健全安全管理体系，将定期开展安全培训、组织演练以及进行全面检查，融入日常运营的关键环节。借助这些常态化举措，确保生产过程全程处于安全可控状态，从源头上有效预防、最大程度减少安全事故的发生。在消防安全

板块，不断完善消防设施与器材的配置，让消防系统时刻保持正常运行状态。同时，加大消防安全培训与演练的力度，切实提高员工的消防安全意识，提升自救互救的能力。并通过定期的消防安全检查和维护，做到及时发现、迅速消除安全隐患。环境保护方面，公司始终秉持“节能减排”与“防治结合”的原则，不断精进环境保护管理水平。在生产与研发环节，积极探索、大胆革新，致力于选用新工艺、新技术进行设备选型，通过优化工艺流程、实施节能技改等一系列有效举措，提升能源使用效率，切实减少能源消耗，降低对环境的负面影响。此外，持续引进先进环保设备，对生产过程中产生的废水、废气等污染物进行高效处理，确保所有污染物均达到国家标准后才予以排放。

未来，公司将持续积极履行社会责任，继续将社会责任与企业运营深度融合，推动公司持续、稳定、健康发展。

(四)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主要应用于汽车市场，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、局部地缘政治冲突加剧等复杂情况，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。公司由燃油车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。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，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多，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。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. 公司通过投资并购布局新业务的风险

公司拟通过投资并购布局新业务存在诸多风险，如对目标公司估值不准确可能导致高价收购，造成财务损失；并购后双方在企业文化、管理模式等方面若无法有效融合，会引发内耗与效率低下的风险；整合过程中还可能面临关键人才流失，影响新业务开展的风险；此外，新业务可能面临市场需求变动、政策调整等不确定因素，导致投资难以达到预期收益的风险。

四、小结

2024 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。

2025 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

2025 年 3 月 22 日