

公司代码：600148

公司简称：长春一东

长春一东离合器股份有限公司
2019 年年度报告摘要

一 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上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、准确、完整，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 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
独立董事	付于武	位于北京，根据疫情防控的需要，不便参会	于雷
董事	王文权	会议冲突	孟庆洪
董事	白光申	受疫情影响，交通不便不能参会	姜涛

- 4 致同会计师事务所（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 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

《公司章程》规定，公司当年实现的可供分配利润为正时应进行现金分红。最近三年以现金方式累计分配的利润不少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十，即每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的百分之十。按此原则计算出的分配额度低于 0.05 元/股时，可将收益留存至以后年度进行分配，但应保证在连续有盈利的年度每三年至少进行一次现金红利分配。为维护股东权益，结合公司章程及上交所分红指引的要求，公司拟以 2019 年末总股本为基数，每股派发现金红利 0.1146 元（含税），共分配利润 16,217,785.17 元。

二 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	长春一东	600148	离合器

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	孙长增	邢颖
办公地址	长春市高新区超然街2555号	长春市高新区超然街2555号
电话	0431-85158575	0431-85158570
电子信箱	600148@ccyd.com.cn	600148@ccyd.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

(一)主要业务

公司主要从事汽车离合器及液压举升机构等汽车零部件的研发、生产与销售。本公司是国内主要汽车零部件生产企业，是中国汽车工业协会离合器委员会理事长单位，拥有国家级企业技术中心和博士后流动工作站，是中国离合器行业标准起草单位。配套车型主要覆盖商用车及部分乘用车。报告期内，公司积极进行市场结构和产品结构调整，着重发挥重卡离合器产品技术优势，进一步拓展重卡大马力离合器市场，并努力开发轿车产品市场，争取获得国外产品开发权。

(二)经营模式

公司经营模式以主机配套为主，售后服务市场销售为辅。其中主机配套为公司直接接受各大发动机和整车厂商订单，为其配套供应产品；售后市场是公司将产品出售给汽车零配件销售商，汽车零配件销售商再向全国市场零售。

公司具体经营模式为以订单驱动，主要分为销售、生产、采购、售后服务四个环节。

1、销售环节。公司主要开拓国内外规模较大 OEM 主机厂，并结合公司生产实际，接受主机厂订单，为其配套供货。公司与主机厂签订合同，直接发货到主机厂，并与主机厂直接结算。

2、生产环节。公司及子公司采用独立生产加工模式，并拥有专业的生产设备。公司与子公司一东四环、一东卡玛斯主要从事离合器产品生产、加工和组装；子公司一东零部件主要从事液压翻转机构、电动泵等产品的生产、加工。各子公司均拥有独立的生产管理、质量管理、设备管理等部门。

3、采购环节。公司生产所需的原材料、通用零配件及非标准零配件等均由采购管理部门进行专门采购，设有 ERP 采购平台；大宗物资也通过兵器集团的大宗物资采购平台进行采购，以降低采购成本。子公司均设立独立的采购部门，根据生产部门的月度生产计划制定采购计划并予以实施。

4、售后服务环节。公司按照国家有关规定，与主机厂商协商确定产品售后服务规定时限。公司有专门的售后服务部门和售后服务人员。售后服务包括对主机厂商生产过程中使用本公司产品的服务及主机厂商售出后对用户的服务。对主机厂商售出后用户的服务，一般委托主机厂商的售后服务部门统一进行。根据委托协议，双方审核同意后进行费用结算。

(三)行业情况说明

公司所处行业为汽车零部件行业，是汽车制造专业化分工的重要组成部分。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（证监会公告[2012]31号），公司所处行业为“汽车制造业”，主要生产

离合器和驾驶室液压翻转机构，商用车和乘用车为公司的主要市场。目前，公司已呈现商用车配套为主与乘用车配套为辅的产业格局。

根据汽车工业协会的统计，对于公司所处的行业情况进行简要说明：

2019 年，我国汽车产销 2572.1 万辆和 2576.9 万辆，同比下降 7.5%和 8.2%。商用车和部分乘用车市场是公司现在的主要市场。

具体到商用车，2019 年产销 436 万辆和 432.4 万辆，产量同比增长 1.9%，销量下降 1.1%。2019 年，在基建投资回升、国三汽车淘汰、新能源物流车快速发展、治超加严等利好因素促进下，商用车产销好于乘用车。其中，货车产销分别完成 388.8 万辆和 385 万辆，产量同比增长 2.6%，销量同比下降 0.9%。在货车主要品种中，与上年同期相比，重型货车产销均呈增长，轻型和微型货车产量略增，销量微降，中型货车产销呈明显下降。

具体来看，2019 年，重型货车产销 119.3 万辆和 117.4 万辆，同比分别增长 7.3%和 2.3%。中型货车销量 13.9 万辆，同比下降了 3.8 万辆；轻型货车销量 188.3 万辆，同比下降了 1.2 万辆。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%。乘用车占汽车产销比重分别达到 83%和 83.2%，分别低于上年产销量比重 3.4%和 1.2%。从乘用车四类车型产销情况看：轿车产销量同比分别下降 10.9%和 10.7%；SUV 产销量同比分别下降 6%和 6.3%；MPV 产销量同比分别下降 18.1%和 20.2%；交叉型乘用车产销量同比分别下降 4.3%和 11.7%。

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

	2019年	2018年	本年比上年 增减(%)	2017年
总资产	1,107,111,082.81	1,064,413,546.17	4.01	1,030,929,964.18
营业收入	943,820,485.80	887,230,906.59	6.38	768,323,466.83
归属于上市公司股东的净利润	20,110,214.49	35,804,222.77	-43.83	17,984,270.31
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	19,700,490.82	32,254,909.92	-38.92	13,832,162.23
归属于上市公司股东的净资产	439,395,475.39	419,046,212.55	4.86	395,740,392.75
经营活动产生的现金流量净额	122,223,589.86	20,442,268.64	497.90	-11,417,887.42
基本每股收益（元/股）	0.14	0.25	-44.00	0.13
稀释每股收益（元/股）	0.14	0.25	-44.00	0.13
加权平均净资产收益率（%）	4.69	8.85	减少4.16个百分点	4.67

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	216,305,756.86	270,309,224.43	194,170,426.56	263,035,077.95
归属于上市公司股东的净利润	5,649,720.27	12,706,147.76	1,166,954.48	587,391.98
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,665,530.71	12,334,700.59	509,616.36	1,190,643.16
经营活动产生的现金流量净额	-1,686,755.21	-4,325,802.48	22,339,933.49	105,896,214.06

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

☐适用 ☒不适用

4 股本及股东情况

4.1 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

截止报告期末普通股股东总数（户）					23,382		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					21,660		
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	质押或冻结 情况		股东 性质
					股份 状态	数 量	
吉林东光集团有限公司		45,378,919	32.07	0	无	0	国有法人
一汽股权投资（天津）有限公司	-1,413,300	31,864,231	22.52	0	无	0	国有法人
晏世德	170,800	512,569	0.36	0	无	0	未知
王川		346,700	0.24	0	无	0	境内自然人
东莞市晟世欣兴格力贸易有限公司	-1,213,100	276,799	0.20	0	无	0	境内自然人
顾芳亚	75,900	274,500	0.19	0	无	0	境内自然人
王金忠	6,600	269,000	0.19	0	无	0	境内自然人
丁洲		236,700	0.17	0	无	0	境内自然人
刘学勤	-48,104	225,701	0.16	0	无	0	境内自然人
于雪丽		200,000	0.14	0	无	0	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		吉林东光集团有限公司和一汽股权投资（天津）有限公司不存在关联关系或一致行动，公司未知上述其他股东是否存在关联关系或一致行动。					

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

三 经营情况讨论与分析

根据汽车工业协会的统计，2019 年，汽车产销分别完成 2572.1 万辆和 2576.9 万辆，同比分别下降 7.5%和 8.2%。商用车和部分乘用车市场为公司主要市场。

商用车产销 436 万辆和 432.4 万辆，产量同比增长 1.9%，销量下降 1.1%。

货车产销分别完成 388.8 万辆和 385 万辆，产量同比增长 2.6%，销量同比下降 0.9%；

重型货车产销 119.3 万辆和 117.4 万辆，同比分别增长 7.3%和 2.3%；

中型货车销量 13.9 万辆，同比下降了 3.8 万辆；A

轻型货车销量 188.3 万辆，同比下降了 1.2 万辆；

客车产销分别完成 47.2 万辆和 47.4 万辆，同比分别下降 3.5%和 2.2%

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%。分车型产销情况看：轿车产销量同比分别下降 10.9%和 10.7%；SUV 产销量同比分别下降 6%和 6.3%；MPV 产销量同比分别下降 18.1%和 20.2%；交叉型乘用车产销量同比分别下降 4.3%和 11.7%。

根据上述细分市场可以看出，商用车市场有所下滑但总量仍然相对较高，重卡市场产量同比依然增长，为公司发展带来机遇。对于公司自身，随着新能源汽车特别是纯电动汽车的快速发展，传统离合器产业面临着日益白热化的市场竞争和新的挑战。因此，公司在做精传统离合器的基础上，还需要进一步加强对匹配高端重卡离合器和匹配新能源汽车的扭转减震器的开发力度，形成多种产品类型并举的产业格局。公司管理层将继续提升产品的技术升级、转型，抢市场、争份额，提高商用车市场占有率，紧跟离合器行业技术发展方向，加大对高端重卡离合器、线控离合器系统、扭转减振器产品的开发，实现创新驱动。

2019 年公司主要在以下几个方面展开重点工作：

（一）市场结构调整稳步进行

以做精做强商用车为目标，持续优化市场结构，配套、售后、国际“三足鼎立”战略布局初步形成，结构调整成果显著，获得市场高度认可。

1、离合器配套市场

稳定的质量表现和良好的用户体验为公司在 2019 年荣获了一汽解放发动机免检供应商，上汽红岩、东风柳汽、安徽华菱、江淮汽车、山西大运、包头北奔、北汽福田等多家配套公司的优秀供应商奖及优秀合作共赢奖。同时，公司还获得一汽解放季度评比 A 级供应商、江淮重卡月度评比 A 级供应商、郑州宇通半年度质量表现优秀奖等多种荣誉。

公司的重卡配套市场占有率提升至 26%。

老市场稳中有进：一汽解放重卡产品装机份额达到 70.21%，装机量增加 16.89%；上汽红岩主流产品实现 100%配套；山西大运产品实现全覆盖，份额由 20%提升至 50%；宇通客车取得 4 款产品开发权；金龙 395 大转角产品实现批量供货。

新市场实现突破：成功进驻中国重汽成为正式供应商；徐工汽车实现当年进入，当年批量装机；陕汽配套产品已完成客户验证，即将进行批产；云内市场从无到有，9 款产品实现当年开发，

当年批产。

2、离合器售后市场

一方面公司不断创新营销模式，深入走访车主、司机、修配厂，建立终端客户信息库，持续拓宽网络营销覆盖面，搭建销售渠道；另一方面推广“质惠”系列产品，丰富售后产品序列，并持续开展打假维权，巩固品牌形象。

3、离合器国际市场

俄罗斯配套市场和后市场稳定，质量表现优越。公司响应国家“一带一路”发展战略，俄罗斯合资企业顺利完成产线调试，实现当年投产，当年盈利。引入新主机厂 GAZ，获得多款产品开发权。

4、液压举升机构市场

液压产品一方面在国内市场前十重卡全覆盖基础上进一步提升份额，实现陕汽、红岩等主机厂国六产品同步开发，新产品贡献率高达 60%；另一方面积极拓展国际市场，戴姆勒实现小批量供货，在荷兰获得 DAF 10210 项目独家开发权。

（二）技术创新取得进展

报告期公司完成 35 项专利申请工作，授权专利 18 项，荣膺“国家级知识产权优势企业”并获得“吉林省标准化创新突出贡献奖”。完成研发项目 88 个，32 个新产品形成批量，新产品贡献率达到 47.2%，其中大马力项目进入吉林省“双十工程”。

1、产品平台化工作成效显著

新产品开发周期大幅减少，开发效率和质量大幅提高。

重卡：协同各主机厂整合产品平台，对重卡离合器 2 个平台 4 种产品进行了性能与可靠性的全面升级，并在解放、红岩等主机厂成功进行切换；

轻卡：完成了 3 个平台 6 种产品轻量化、舒适性的开发，与江淮、福田、云内同步升级国六标准，为公司开拓新市场提供有效支撑。

2、智能线控离合器系统开发成效显著

分公司苏州研发中心智能线控离合器系统开发工作成果显著，工装样机已完成并通过台架试验和整车的首轮载重标定试验，完成批产供应商开发、生产工艺开发和总装配线、下线检测等产线设计；特大马力离合器完成样件的开发与可靠性试验，为超大马力重卡的发展做好技术储备。

3、人才联合培养机制成效显著

长春-苏州人才联合培养建立长效机制，在探索技术创新的道路上不断深化研发体系改革，积

积极探索校企合作模式，利用 PDM、CAE、NVH 等数字化管理手段，建立数字化科研开发体系，初步实现产品平台化、零件标准化、开发流程化、验证体系化，其中大马力项目进入吉林省“双十工程”并获得科技厅资金支持。

（三）质量管理得到提升

1、以问题为导向，全面降低质量索赔

以问题为导向系统解决质量问题，并提升解决问题的能力，推动设计质量、过程质量和采购质量的全面升级，通过努力使全年质量损失率降低 1.45 个百分点。

打破传统从动盘总成成为易损件思维，率先提出“双十二质保理念”，开展服务站报备工作，剔除不合理索赔，严控恶意索赔，拨开质量提升的“迷雾”，让改进直奔主题。

2、深化质量体系，强化工具应用

以体系落地为抓手，重点解决文件要求与实际运行“两层皮”的问题。通过深化提升 APQP、FMEA、SPC、MSA、PPAP 五大工具应用，报告期内公司荣获兵器行业 QC 成果一、二、三等奖各 2 项。并通过 IATF16949 监督审核和装备承制单位资格（A 类）预审查，高分通过红岩、锡柴、重汽等多个主机厂的二方审核。

（四）继续加大精益管理战略布局

1、深入开展精益管理，改善效果显著

以高水平价值流分析为手段，以完整的精益项目管理流程为支撑，用 TP 作为分解工具，全年改善立项 2081 项。并结合公司管理现状，编制最佳作业区（Strike Zone）精益产线分析工具，推进产线持续改善，开展 workshop 活动推动全员参与改善，强化精益思维、促进精益文化。

2、推广 MOD 工具应用，提升生产效率

全面推广 MOD 动作分析工具，根据标准动作 1MOD0.129 秒的动作基准对生产线员工操作进行分析。现已完成大自动线、430 手工线、235 从动盘线等五条产线 MOD 法分析，为效率改善、标准节拍制定、成本核算等提供数据支撑。

3、强化 OEE 报表应用，促进管理提升

开展 OEE 数据表优化及管理应用，针对分厂效率、生产和质量数据进行综合统计分析，在统计表中可根据数据自动显示相关趋势报表，直接暴露生产异常，为生产系统精益改善分析提供数据支撑。

4、提升信息化管理，完成智能制造规划

与爱波瑞共同完成信息化规划，以 MES、ERP 和 PDM 为重点，从战略层、管理层和执行层三个

层面，九个维度全面融合精益理念，实现全价值链管理。深入推进网络化办公，从小改善入手，目前已完成 35 项办公信息化流程，进一步提高管理效率。

5、重视“人”的精益，不断优化人才结构

不断夯实精益管理基础，计件工资切换计时工资，优化生产节拍。建立了核心骨干人才的中长期激励管理办法，不断优化人才结构，深化人力资源体系改革。