

杭州雷迪克节能科技股份有限公司

2022 年度总经理工作报告

各位董事：

2022年，公司经营管理层在董事会领导下，严格按照《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规以及《公司章程》等规章制度的规定，忠实与勤勉地履行自身职责，贯彻执行股东大会、董事会的各项决议，推动公司治理水平的提高和公司各项业务发展，公司经营取得了较好业绩。现由我代表公司管理层向公司董事会作2022年年度总经理工作报告，现就公司董事会2022年度的工作报告如下：

一、2022年工作概述

2022年，汽车行业面对了来自芯片结构性短缺、预期转弱以及能耗双控等多重超预期的冲击，全行业以及公司所在的细分领域一时间均受到了较大影响。但在各级政府有关部门的统筹指挥下，预期冲击得以被快速、妥善的应对，市场信心也随着国家相关稳增长政策的及时落地得以提振，市场供需逐步回归至正常水平。

报告期内，公司董事会、管理层充分把握新能源汽车市场发展机遇，立足于国产化替代趋势不断加强的大背景下，积极调整客户结构，卡位新能源赛道；在持续巩固现有存量售后市场（AM）业务的同时，前期布局的主机配套（OEM）市场业务也在本报告期取得了较大进展：2022年，公司获得了国内外众多车企的项目定点，且定点已经陆续转化成订单，开始向车企进行小批量交付，如长安汽车、长城汽车、东风汽车、江铃汽车以及合众、零跑等主流新能源汽车品牌。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。

二、2022年主要经营指标完成情况：

上述经营策略的落实保障了企业报告期内生产经营的稳定运行。2022年，公司实现营业收入64,789.64万元，同比上涨9.6%；实现归属于上市公司股东的净利润10,375.27万元，同比上涨8.16%；扣除非经常性损益的净利润9,242.65万元，同比上涨21.34%。

三、2022年度主要工作完成情况

1、聚力发展，提质增效

当下新能源汽车在市场驱动下提前进入上升拐点，伴随着激烈的市场竞争，整车厂竞争格局正加速重塑。终端消费客户对产品质量、车型迭代、服务响应以及价格敏感度通过整车厂传导到零部件厂商。在配套整车厂供应的过程中，如何更好的配合客户进行产品升级迭代、实现快速交付，这对零部件厂商自身的柔性生产能力、协同能力、快速响应和降本能力也提出了更高的要求。做好提质增效是企业在日益激烈的竞争下实现突围，树立核心竞争力的首要抓手。

报告期内公司进一步优化和调整了基地布局和产业结构，显著提高了工厂自动化水平和劳动生产率，为产品质量升级进一步夯实了基础；成本方面，公司主要从技术降本着手，基于多年的生产实践经验，在充分保障产品质量的大前提下，推动生产工艺改进，实现生产成本优化；另一方面，在企业各事业部持续深入推进精益化生产管理，坚持执行降本增效举措，提高资金使用效率，不断提升经营管理水平。通过上述措施，一定程度地抵消了不利因素给公司盈利水平造成的影响，最终得以实现整体经营效益的提振。

2、优化客户和产品结构，打造发展新格局

公司凭借自身深耕乘用车高端售后市场二十余年的制造底蕴，在立足现有业务板块的基础上，把握行业机遇，充分参与到新能源汽车主机市场的赛道中来，稳步推进售后/主机双向产业布局，以毛利率较高的售后市场为根基，逐步向主机市场配套，特别是新能源增量市场拓展，寻求新的经济增长点。

公司原有存量业务以服务高端售后市场为主。在多年合作过程中，公司积累了过硬的制造能力和管控能力，并通过持续的研发投入对自身工程能力加以优化，稳步提升对于客户要求的同步反应速度，目前已具备了匹配整车厂的同步开发能力；报告期内，公司多个新能源主机项目已审核通过取得定点认可，且定点意向已陆续转化成订单向车企交付，如长安汽车、长城汽车、合众汽车以及零跑汽车等等；同时，公司也在与部分潜在客户保持良好的沟通，未来公司将继续积极拓展市场空间，进一步丰富产品结构和客户类别，扩大市场规模，增强企业抗风险能力。

另外，公司研发团队也在积极关注轴承领域的技术创新和研发成果，不断推进企业自身研发创新，积极推进研发制造如新能源减速箱轴承、及机械臂关节丝杆轴承等适用于新车型、新领域的产品，以期实现产品在配套单车价值上的突破

和整体产品结构的深化。

3、强化人才队伍建设，健全人才培养体系

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。报告期内，公司实施了一系列人才提升措施。包括聘请专家对相关人员进行培训，外派业务骨干人员学习，同时组织内部培训及交流等形式的学习。通过多种形式的培训学习，拓宽了员工视野，提高了员工整体专业知识水平及业务能力。

报告期内，公司继续深化内部管理运营、制度化体系建设，通过不断加强人员培养以及团队建设，不断优化公司组织架构，梳理内部制度和流程，逐步实现公司发展的系统化、信息化建设；通过不断创新人才培育机制，合理有效配置人才资源，根据业务的差异性及各业务领域的能力需求，制定差异化有针对性的人才培养体系，使员工队伍更为专业化、职业化、市场化。

四、2023年度工作重点

公司作为具有一定规模水平的汽车零部件制造厂商，深耕汽车零部件行业二十余年，坚持“高端乘用车轴承实现国产替代进口”的战略发展目标，不断自我加以完善，从设备升级到技术升级，从成本优势到技术优势，在企业内部管理、生产技术和产品研发能力等方面不断强化自身，提升企业发展硬实力，从而更有底气的参与到汽车零部件行业的国际分工中去。

2023年，公司将继续聚焦主业，全面推进主营业务拓展、更加坚定地向上端乘用车轴承的国产替代进口的目标迈进，致力于将公司打造成为具有全球竞争力的汽车零部件制造企业。为了实现上述目标，公司将着重做好以下几个方面工作：

积极拓展市场空间，持续挖掘新的业务增长点

2023年汽车行业处于全面转型升级的时期，新能源汽车行业在补助进一步退坡，芯片持续短缺等挑战下预计仍将保持快速发展势头，市场渗透率和保有量快速上升；在此背景下，公司将努力进行市场开拓和新项目开发，继续优化客户结构，深耕自主品牌头部客户、积极顺应造车新势力潮流并拓展合资客户的客户，进一步丰富客户集群，分散业务风险。在细分领域上，公司将切入商用车主机厂，持续挖掘新的业务增长点，不断拓宽业务边界。

做好企业内外兼修，实现快速、健康发展

在企业内部，继续积极推进工厂设备升级以及自动化技术改造的同时，公司将做好核心技术和产品研发，完善管理体系、团队建设和人才培养；在专注于主营业务的同时，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，进一步完善产业链，拓展公司业务纵深。做好企业内外兼修，实现企业快速、健康发展。

加强核心团队建设，优化人力资源结构

2023年，公司将进一步加强各部门的核心团队建设，注重核心人员的能力提升，同时加强后备梯队的人才培养；通过推行和完善全员绩效考核制度，调动员工的积极性；通过完善预算管理、项目管理和采购控制制度，努力控制项目执行成本，实现降本增效；进一步完善竞争上岗、优胜劣汰的用人机制；建立岗位轮换交流制度，多岗锻炼，培养复合型人才；严格履行资本市场各项制度，做好信息披露工作。

各位董事，回顾2022年，展望2023年，公司管理层在董事会的正确领导和大力支持下，公司各方面工作都有了长足的进步，取得了较大的发展，但是在工作中也存着一些问题和不足，请各位董事予以指正，以便在今后的工作中加以改进。

杭州雷迪克节能科技股份有限公司

总经理：沈仁荣

2023年4月27日