证券代码:600361　　证券简称:创新新材　　公告编号:2024-031

创新新材料科技股份有限公司
关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的信息披露监管工作函回复的公告(修正版)

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

创新新材料科技股份有限公司(以下简称“公司”、“本公司”)于2024年5月28日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于创新新材料科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0663号,以下简称“《工作函》”)。公司及相关中介机构就《工作函》关注的问题逐项进行认真核查分析,现就《工作函》相关问题回复如下:

一、关于重组业绩承诺未完成。年报显示,公司主营铝合金加工业务,2023年实现营业收入728.44亿元,同比增长5.08%;归母净利润9.58亿元,同比下降12.10%,增收不增利;整体毛利率为3.22%,远低于同行业水平。其中,公司2023年境外收入10.59亿元,毛利率20.29%,较境内业务毛利率高出17.36个百分点。公司系创新金属于2022年借壳华联综超实现重组上市,交易对方创新集团、崔立新、杨爱美、耿红玉、王伟承诺创新金属2022至2024年扣非归母净利润分别为10.18亿元、12.21亿元、14.24亿元。创新金属2022、2023年分别实现扣非归母净利润10.68亿元、9.20亿元,业绩承诺实现率分别为105%、75%,累计业绩承诺实现率为89%,2022年业绩承诺踩线达标、2023年业绩承诺未达标。业绩承诺方需补偿金额合计7.87亿元,公司将按照约定以1元总价回购业绩承诺方补偿股份数2.29亿股,并予以注销。

请公司:(1)结合行业发展情况及竞争格局、公司自身经营模式、毛利率、主要产品及原材料价格变动趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动、同行业可比公司情况等,量化分析公司增收不增利、毛利率远低于行业平均水平且2022年业绩精准达标、2023年业绩下滑未实现业绩承诺的具体原因及合理性,影响创新金属业绩变动因素的发生时点及持续性,创新金属业绩变动与同行业可比公司相比是否存在重大差异及其原因及合理性;(2)补充披露截至目前重组业绩承诺补偿的履约进展情况及后续具体安排;(3)结合创新金属的行业竞争格局、历史业绩、在手订单等,分析说明后续承诺业绩的可实现性,并充分提示风险,以及若不能履约时公司拟采取的实质性保障措施;(4)补充披露境外业务的开展情况,包括但不限于国外业务区域分布情况、销售模式、定价方式、信用 政策、结算方式、客户结构、关联关系等,并结合境内外业务模式 差异说明国外业务毛利率显著高于国内业务的合理性。请财务顾问对(1)-(3)发表意见、请年审会计师对(1)-(4)发表意见。

公司回复:

(一)结合行业发展情况及竞争格局、公司自身经营模式、毛利率、主要产品及原材料价格变动趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动、同行业可比公司情况等,量化分析公司增收不增利、毛利率远低于行业平均水平且2022年业绩精准达标、2023年业绩下滑未实现业绩承诺的具体原因及合理性,影响创新金属业绩变动因素的发生时点及持续性,创新金属业绩变动与同行业可比公司相比是否存在重大差异及其原因及合理性

1、结合行业发展情况及竞争格局、公司自身经营模式、主要产品及原材料价格变动趋势、下游需求变化、客户结构变化、生产成本变动分析公司营业收入增加、净利润下降的原因及合理性

公司产品销售定价模式为铝基准价+加工费,料重工轻,产品中的原材料铝价最终由客户承担。2023年,产销量方面,铝加工行业整体市场需求较2022年有所增加,公司生产的铝棒、板带箔、铝杆线缆作为基础材料,可应用的行业广泛,伴随铝加工行业整体市场需求的增加,公司整体销量同比增加12.64%;销售价格方面,2023年铝基准价均价较2022年下降6.2%,直接导致公司产品单吨售价下滑。2023年公司整体产销量增幅高于单吨售价降幅,公司营业收入同比增加。营业收入虽然增长,但因铝加工行业市场竞争加剧,铝加工部分产品加工费下滑,铝棒及铝杆线缆销量增幅高于加工费降幅使公司毛利增加,板带箔销量增幅低于加工费降幅使公司毛利减少,型材则受3C电子产业链主要客户影响,销量跌幅显著高于加工费涨幅使公司毛利减少,铝棒、铝杆线缆带来的毛利增加额无法弥补型材和板带箔的毛利减少额,导致公司产品毛利润整体下降,叠加2023年度折旧增加、财务费用增加,导致公司2023年净利润下滑,详述如下:

(1)铝加工行业及下游需求发展情况

2023年,中国经济在世界经济增长动能不足的大背景下,保持经济增长的韧性,全年经济增长5.2%,高于全球3%左右的预计增速。以电力领域为例,国家能源局数据显示,截至2023年12月底,全国发电装机容量约为29.2亿千瓦,同比增长13.9%。国家能源局数据显示,2023年光伏新增装机216.88GW,增长148.1%,创下历史新高。在此背景下,安泰科估计2023年电力电子领域铝材消费量为775万吨,较上年增长14.0%。

在电力领域等的有效带动下,铝材表观消费量同比增加。根据安泰科测算,2023年包括轧制材、挤压材、铝线、铝锻件和铝粉在内的铝材表观消费量为4,208.3万吨,比上年增长6.6%。

公司盈利主要来源于铝棒、板带箔、铝杆线缆、型材,其中,公司生产的铝棒、板带箔、铝杆线缆作为基础材料,应用行业广泛,受铝加工行业整体需求变化影响较大,2023年铝行业整体表观消费量同比提升,公司在铝棒、板带箔、铝杆线缆领域销量分别提升11.53%、2.18%和34.58%,与行业趋势相符,其中铝杆线缆增幅较大,主要系国家投资风光电、西电东输等电网建设带动铝杆线缆市场增长;公司型材则主要面向3C电子产业链、汽车轻量化产业链两个领域,2023年公司型材净利润主要来源于3C电子产业链,受型材主要客户电脑及平板销量下降影响,公司型材销量同比下滑13.12%,具有合理性。

(2)铝加工行业竞争格局

铝加工行业2023年行业发展竞争加剧,部分产品的铝加工费呈现整体下调趋势。根据百川盈孚2023年中国铝加工市场报告,2023年铝棒加工费平均为344元/吨,较去年同期下跌13.82%;铝板市场加工费平均为3,214元/吨,较去年同期下跌19.70%;根据Mysteel数据,2023年铝杆加工费,以主流地区之一的山东临沂为例,铝杆加工费年均价395元/吨,同比下降8%,创新金属2023年铝棒、板带箔及铝杆线缆的加工费也呈现出相同的下滑趋势,分别下滑7.47%、2.76%及6.84%,与行业趋势相符。型材因应用领域不同,加工费差异较大,且相同应用领域内不同层次的客户加工费差异也较大,因此加工费统计相对较少且缺乏准确性,创新金属生产的型材主要应用于3C电子产业链和汽车轻量化产业链,2021年~2023年加工费呈现平稳增长态势,2022年、2023年分别同比增长1.11%、1.84%,主要是由于下游客户相对高端,受市场低端领域的价格竞争影响较小。

(3)公司自身经营模式、主要产品及原材料价格变动趋势、客户结构变化、生产成本变动情况

1)公司自身经营模式自重组上市以来未发生重大变化

公司主要原材料为电解铝液、铝锭及再生铝,根据客户订单及生产经营计划,公司采用“以销定产、以产定购”的采购模式;公司产品主要销售定价模式为“铝基准价+加工费”,铝基准价一般以SMM(上海有色金属网)现货铝价和长江有色金属网现货铝价为基准,该部分材料成本主要由下游客户承担;加工费水平则由客户材质选择、产品深加工程度、公司议价能力、销售模式和市场竞争水平等因素综合决定,公司的盈利主要受加工费水平及产销量影响。

2023年,公司营业收入增加,主要是因为公司整体产销量涨幅高于原材料铝价降幅;公司净利润下降,主要是铝棒及铝杆线缆销量增幅高于加工费降幅使公司毛利增加,板带箔销量增幅低于加工费降幅使公司毛利减少,型材则受3C电子产业链主要客户影响,销量跌幅显著高于加工费涨幅使公司毛利减少,铝棒、铝杆线缆带来的毛利增加额无法弥补型材和板带箔的毛利减少额,导致公司产品毛利润整体下降,叠加2023年度折旧增加、财务费用增加等因素共同影响导致。

2)2023年公司主要产品及原材料价格呈下滑趋势,但产销量上涨幅度要高于主要产品价格下滑幅度

根据Wind数据,电解铝(A00铝价)2022年均价为19,935.74元/吨,2023年均价为18,699.63元/吨,较2022年均价下滑6.20%。公司2023年主要产品铝棒、板带箔、铝杆线缆、型材销售收入为7,205,955.37万元,销售总量为450.94万吨,销售单价为15,979.85元/吨,销售单价较2022年下滑6.59%。公司2023年度整体产量和销量分别为471.96万吨、450.94万吨,较2022年同比分别上涨11.78%、12.64%。在公司整体销售量上涨及销售单价同比下降的共同影响下,2023年公司有色金属制造业务营业收入同比增加5.21%。2023年公司分产品及整体产销量变动情况如下表所示:

单位:万吨

主要产品	生产量	生产量同比增减	销售量	销售量同比增减
棒材	340.93	9.19%	324.91	11.53%
板带箔	55.15	9.71%	50.70	2.18%
型材	8.78	-12.04%	8.35	-13.12%
铝杆线缆	67.10	34.90%	66.98	34.58%
合计	471.96	11.78%	450.94	12.64%

公司棒材、板带箔、铝杆线缆产销量均呈现上涨趋势,主要系该等产品作为基础材料,应用行业广泛,受铝加工行业整体需求变化影响较大,2023年铝加工市场产品表观消费量增加,公司该等产品的产销量上涨具有合理性。公司型材主要服务于3C电子产业链及汽车轻量化产业链,2023年度,受型材主要客户电脑及平板销量下降影响,公司型材销量同比下滑,具有合理性。公司棒材、板带箔、铝杆线缆产销量上涨高于型材产销量下降,整体产销量增加,且产销量增加幅度高于铝基准价降幅,前述因素综合作用下公司2023年营业收入较2022年有所上涨。

3)公司客户结构未发生重大变化

公司销售的棒材、板带箔、铝杆线缆、型材、结构件收入占比分别为67.48%、14.62%、13.27%、4.34%和0.28%,与2022年相比,棒材类客户收入同比降低0.23%、板带箔类客户收入同比降低1.36%、型材类客户同比降低0.88%,铝杆线缆类客户收入同比增加2.47%。

铝加工行业料重工轻,不同类型客户收入占比主要取决于销量占比,2023年公司铝杆线缆类客户收入占比增加达2.47%,主要系国家投资风光电、西电东输等电网建设带动铝杆线缆市场增长,铝杆线缆销量同比增加17.21万吨,铝杆线缆销量占比同比提高2.42%;2023年公司板带箔客户收入占比降低1.36%,主要系板带箔销量增加1.08万吨,与铝杆线缆相比增幅较小,销量占比同比降低1.15%;型材类客户收入占比降低0.88%,主要系型材销量同比减少1.26万吨,降幅为13.1%,销量占比同比降低0.55%。具体如下表所示:

单位:万吨/亿元

产品类型	2023年				2022年				2023年较2022年销量占比变化	2023年较2022年收入占比变化
	销售数量	销售数量占比	客户销售收入	收入占比	销售数量	销售数量占比	客户销售收入	收入占比		
棒材	324.91	72.05%	486.02	67.26%	291.33	72.77%	463.5	67.48%	-0.72%	-0.23%
板带箔	50.7	11.24%	95.85	13.26%	49.62	12.39%	100.41	14.62%	-1.15%	-1.36%
铝杆线缆	66.98	14.85%	113.71	15.74%	49.77	12.43%	91.13	13.27%	2.42%	2.47%
型材	8.35	1.85%	25.01	3.46%	9.62	2.40%	29.84	4.34%	-0.55%	-0.88%
结构件(万件)	2,659.02	-	2.03	0.28%	3,798.04	-	1.95	0.28%	-	-
合计	450.96	100.00%	722.63	100.00%	400.34	100.00%	686.82	100.00%		-

注:结构件单位为万件,销售数量合计数不包含结构件

2022年及2023年前五大客户销售额及占比如下所示:

2022年:

序号	客户名称	2022年销售额(万元)	占2022年销售额比例	产品类型
1	山东华建铝业集团有限公司	428,983.45	6.19%	棒材
2	广东信特供应链管理有限公司	117,715.41	1.70%	棒材
3	富士康集团	104,411.06	1.51%	型材
4	浙江博奥铝业有限公司	100,471.19	1.45%	棒材
5	厦门建发集团有限公司	89,465.71	1.29%	棒材、板带箔
	小计	841,046.82	12.13%	

2023年:

序号	客户名称	2023年销售额(万元)	占2023年销售额比例	产品类型
1	山东华建铝业集团有限公司	304,198.48	4.18%	棒材
2	中天科技集团有限公司	133,340.78	1.83%	铝杆线缆
3	永臻科技股份有限公司	128,668.11	1.77%	棒材
4	厦门建发集团有限公司	120,374.44	1.65%	棒材
5	富士康集团	86,488.89	1.19%	型材
	小计	773,070.70	10.61%	

注:(1)中天科技集团有限公司交易金额,合并了江苏中天科技股份有限公司、上海中天铝线有限公司、中天轻合金有限公司、中天科技海缆股份有限公司等同一控制下各企业与公司的交易情况;

(2)厦门建发集团有限公司交易金额,合并了建发(南京)供应链服务有限公司、建发(广州)有限公司、厦门建发铝业有限公司等同一控制下各企业与公司的交易情况;

(3)富士康集团交易金额,合并了鸿富锦精密电子(成都)有限公司、鸿准精密模具(昆山)有限公司、富联裕展科技(衡阳)有限公司、富联精密电子(郑州)有限公司等同一控制下各企业与公司的交易情况;

(4)广东信特供应链管理有限公司交易金额,合并了上海信特供应链管理有限公司、广东信特供应链管理有限公司等同一控制下各企业与公司的交易情况。

综上所述,2023年与2022年相比,客户结构、产品类型没有发生重大变化。

4)公司2023年棒材、铝杆线缆毛利上涨金额低于板带箔、型材毛利下降金额,叠加2023年度折旧增加、财务费用增加,净利润同比减少

2023年度,公司主要产品中,板带箔及型材毛利同比下降,棒材、铝杆线缆毛利同比上涨,棒材、铝杆线缆毛利涨幅小于板带箔、型材毛利降幅,导致2023年公司整体毛利下滑。分产品分析公司毛利变动情况如下:

单位:亿元

产品类型	2022年				2023年				2023年毛利润同比2022年变动额
	营业收入	营业成本	毛利润	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利润	毛利率(%)	
棒材	463.50	452.53	10.97	2.37	486.02	474.83	11.19	2.30	0.22
板带箔	100.41	96.27	4.13	4.12	95.85	92.14	3.71	3.87	-0.42
铝杆线缆	91.13	88.81	2.32	2.54	113.71	110.46	3.25	2.86	0.93
型材	29.84	23.70	6.14	20.58	25.01	20.05	4.97	19.86	-1.17
结构件	1.95	2.11	-0.16	-8.05	2.03	2.11	-0.08	-3.81	0.08
合计	686.82	663.42	23.40	-	722.63	699.59	23.04	-	-0.37

板带箔毛利下滑,主要系单吨加工费下滑幅度高于销量涨幅所致;型材毛利下滑,主要系销量下滑幅度高于单吨加工费涨幅所致。具体而言,2021~2023年,公司板带箔加工费自2023年起开始下降,降幅为2.76%,销量开始上升,涨幅为2.18%,板带箔的加工费下降主要是受到行业竞争加剧的影响,Aluminium China、My Steel均显示2023年以来,铝板带箔市场已出现产品同质化严重、恶性竞争时有发生、行业内卷严重等问题,在此背景下,铝板带箔加工费均出现不同程度的下滑。公司2023年板带箔加工费下降,系受该产品领域市场环境影响,降价后产品销量上升,具有合理性;公司型材加工费则因主要面向3C电子高端客户,近三年保持稳定小幅增长态势,但型材销量因型材主要客户电脑及平板销量下降,近三年销量首次下降,2023年型材销量同比下滑13.12%,公司2023年型材在加工费及销量方面的变动具有合理性。公司主要产品的加工费及销量变动情况具体如下表所示:

产品类型	2023年加工费同比变化	2023年销量同比变化	2022年加工费同比变化	2022年销量同比变化
棒材	-7.47%	11.53%	-7.96%	14.57%
板带箔	-2.76%	2.18%	31.06%	-4.89%
铝杆线缆	-6.84%	34.58%	18.38%	13.86%
型材	1.84%	-13.12%	1.11%	29.65%

2023年创新金属板带箔平均单吨加工费同比下降2.76%,板带箔销量50.70万吨,同比增长2.18%,平均单吨加工费降幅超过销量涨幅;型材平均单吨加工费同比上涨1.84%,型材销量8.35万吨,同比下降13.12%,型材销量降幅超过平均单吨加工费涨幅。前述主要产品的销量变动及加工费水平变动对创新金属盈利产生了一定程度的影响。

除上述因素外,创新金属2023年度新增厂房、机器设备,折旧摊销有所增加,2023年度折旧相较2022年增加5,507.10万元,而产能爬坡、产品认证、储备订单尚需一定的时间。

2023年度创新金属在建工程增加,且云南、内蒙等地产能处于逐步释放阶段,资金需求增加,银行借款增加,导致创新金属财务费用增加5,920.95万元,具体如下表所示:

单位:万元

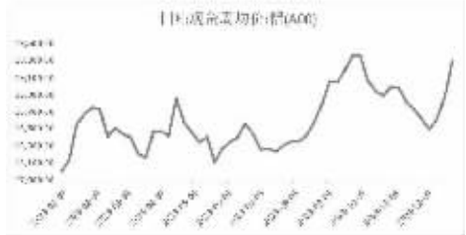
项目	2022年末余额	2023年末余额	2023年比2022年增加额
短期借款	452,304.97	465,128.06	12,823.08
长期借款	94,457.08	210,466.81	116,009.73
一年内到期非流动负债	97,010.70	45,264.52	-51,746.18
合计	643,772.76	720,859.39	77,086.64
项目	2022年发生额	2023年发生额	2023年比2022年增加额
财务费用	24,740.75	30,661.70	5,920.95

注:一年内到期非流动负债此处不包括租赁负债

综上,2023年公司整体产量、销量分别同比上涨11.78%、12.64%,其中,棒材、铝杆线缆产销量增幅高于加工费降幅,带动毛利上升,但板带箔加工费降幅高于销量增幅、型材销量降幅高于加工费增幅,且板带箔和型材对于毛利的降低额高于铝棒、铝杆线缆对于毛利的增加额,综合导致公司2023年度的毛利润降低;此外,2023年创新金属厂房、设备折旧较2022年增加5,507.10万元、财务费用较2022年增加5,920.95万元,此两项共计产生11,428.05万元影响。在以上因素的综合作用及主要影响下,创新金属2023年营业收入增加但净利润未增加。

2、公司毛利率水平较低的原因及合理性

铝加工行业呈现“料重工轻”的特征,根据Wind数据,作为铝加工业基础材料的2023年单吨铝现货周均价在18,000元/吨~19,500元/吨左右,如下图所示:



铝加工费根据产品类型、材质要求等的差异而有所不同。2023年,公司棒材营收占比67.26%,毛利率为2.30%;铝杆线缆营收占比15.74%,毛利率为2.86%;板带箔营收占比13.26%,毛利率为3.87%;型材营收占比3.46%,毛利率为19.86%。鉴于公司产品定价为铝基准价(2023年周均价为18,000元/吨~19,500元/吨左右)+加工费(各产品平均:600.00元/吨~13,500.00元/吨),行业特定的经营模式使得铝基准价在成本中占比较高,导致部分产品的毛利率较低,综合导致公司整体毛利较低。

而来料加工中,收入中不含有铝基准价部分,因此毛利率更高,直接销售业务的毛利率相对较低。拆分各销售模式下的主要产品毛利率具体数据如下:

分类	销量(万吨)			毛利率		
	2023年	2022年	销量变化	2023年	2022年	毛利率变化
棒材--产品销售	281.19	250.07	31.13	2.03%	2.05%	-0.02%
棒材--来料加工	43.72	41.26	2.46	32.31%	32.28%	0.03%
棒材--小计	324.91	291.33	33.59	2.30%	2.37%	-0.06%
型材	8.35	9.62	-1.26	19.86%	20.58%	-0.73%
板带箔	50.70	49.62	1.08	3.87%	4.12%	-0.25%
铝杆线缆	66.98	49.77	17.21	2.86%	2.54%	0.31%
结构件(万件)	2,659.02	3,798.04	-1,139.03	-3.81%	-8.05%	4.24%
小计				3.19%	3.41%	-0.22%

注:2023年来料加工共45.31万吨,主要是棒材来料加工43.72万吨,占比96.49%

可比上市公司方面,因各公司主要产品统计口径问题,选取了可比上市公司中披露的相关产品进行了比较,公司铝棒、铝杆线缆、板带箔主要服务基础材料,型材主要服务3C电子等高端需求。铝棒、板带箔在其他上市公司存在毛利率近似的产品;在高端铝加工方面,公司型材毛利率与福蓉科技、和胜股份毛利率水平保持在一致区间内,具有合理性。

公司	铝棒	铝杆线缆	板带箔	型材	整体毛利率
创新金属	2.30%	2.86%	1.94%(铝板带) 7.99%(铝箔)	19.86%	3.23%
亚太科技	3.56%	-	-	-	14.95%
鼎胜新材	-	-	3.30%(铝板带) 12.91%(铝箔)	-	11.08%
宏创控股	-	-	0.32%(冷轧卷) -1.53%(铸轧卷) 1.70%(铝箔)	-	0.97%
福蓉科技	-	-	-	23.42%	20.38%
明泰铝业	-	-	8.62%(铝板带) 11.94%(铝箔)	-	9.46%
和胜股份	-	-	-	16.42%	16.57%

注1:数据来源于各公司2023年年度报告,不同公司年度报告产品披露口径不同,本表选取了可比公司的可比产品,对于因产品分类原因无法确认铝加工材料类型的产品未予比较

注2:整体毛利率=(营业收入-营业成本)/营业收入

3、2022年业绩达标、2023年未实现业绩承诺的具体原因及合理性,影响创新金属业绩变动因素的发生时点及持续性,创新金属业绩变动与同行业可比公司相比是否存在重大差异及其原因及合理性

(1)2022年业绩达标、2023年未实现业绩承诺的具体原因及合理性

2022年,公司加快项目建设,扩大产能,提升产能利用率,并顺应市场发展进一步拓展3C电子、汽车轻量化、新能源等高端产品领域。公司2022年铝棒销量同比增加14.57%,加工费同比下降7.95%;板带箔销量同比下降4.89%,加工费同比上涨31.06%;铝杆线缆销量同比增加13.86%,加工费同比上涨18.38%;型材销量同比增加29.65%,加工费同比上涨1.11%,在以上因素的共同作用下,公司完成了2022年业绩承诺。

产品类型	2022年加工费同比变化	2022年销量同比变化
铝棒	-7.95%	14.57%
板带箔	31.06%	-4.89%
铝杆线缆	18.38%	13.86%
型材	1.11%	29.65%

结合前文对于2023年公司净利润下滑的分析说明,公司2023年棒材、铝杆线缆产销量增幅高于加工费降幅,带动毛利上升,但板带箔加工费降幅高于销量增幅、型材销量降幅高于加工费增幅,且板带箔和型材对于毛利的降低额高于铝棒、铝杆线缆对于毛利的增加额,导致公司2023年度整体毛利润降低;此外,2023年创新金属厂房、设备折旧较2022年增加5,507.10万元、财务费用较2022年增加5,920.95万元,此两项共计产生11,428.05万元影响。在以上因素的综合影响下,创新金属2023年度实现的扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润为91,980.76万元,未能完成2023年度业绩承诺。

(2)前述影响公司业绩变动的因素的发生时点及持续性

影响公司业绩变动的外部因素的发生时点方面,2021~2023年,除2022年的板带箔、2023年的型材在当年出现产销量下降之外,其余年份各产品产销量均呈现上涨趋势;除型材加工费未出现下跌,棒材2022年起便出现加工费下跌,其余产品均系2023年起发生加工费下跌。公司产品的产销量、加工费受宏观环境影响较大,如宏观市场需求持续走弱,市场竞争格局更趋激烈,则公司业绩有受到持续影响的风险。

(3)创新金属业绩变动与同行业可比公司对比不存在显著差异

根据对同行业可比上市公司的业绩梳理,2023年度,同行业上市公司净利润亦出现同比减少的情况,公司净利润下降与同行业相比不存在重大差异,公司净利润降幅低于同行业上市公司。

单位:亿元

证券简称	2022年净利润	2023年净利润	2023年净利润同比变化
创新金属	10.93	9.96	-8.87%
亚太科技	6.76	5.65	-16.38%
鼎胜新材	13.82	5.35	-61.29%
宏创控股	0.23	-1.45	由盈转亏
福蓉科技	3.91	2.78	-28.83%
明泰铝业	15.99	13.47	-15.71%
和胜股份	2.05	1.42	-30.70%

(二)补充披露截至目前重组业绩承诺补偿的履约进展情况及后续具体安排

根据公司于2022年1月26日与补偿义务人山东创新集团有限公司、崔立新、杨爱美、耿红玉、王伟签订的《北京华联综合超市股份有限公司与山东创新金属科技有限公司部分股东之盈利预测补偿协议》(以下简称“《盈利预测补偿协议》”),“上市公司应在需补偿当年《专项审核报告》公开披露后1个月内,依据对赌协议约定有关公式计算并确定补偿义务人需补偿的股份数量及现金金额,并向补偿义务人发出书面通知”。公司已于2024年4月26日披露了信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《2023年度业绩承诺实现情况专项审核报告》(审核报告文号:XYZH/2024CQAA1F0031)(以下简称“专项审核报告”)。公司依照《盈利预测补偿协议》的约定,于《专项审核报告》公告披露后1个月内即2024年5月9日通过电子邮件及快递的方式向补偿义务人发送《创新新材料科技股份有限公司关于重大资产重组业绩承诺事项之股份补偿通知》并已收到送达回复。

公司已根据《公司法》、《公司章程》等法律法规的规定,于2024年5月17日在《中国证券报》、《上海证券报》、《证券时报》和上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn)刊载了《关于回购注销部分股份减少注册资本暨通知债权人的公告》,债权申报时间为2024年5月17日-6月30日。目前尚处于债权申报期,待债权申报期满,公司将尽快向上海证券交易所、中国证券登记结算有限责任公司上海分公司申请办理股份注销事宜。

(三)结合创新金属的行业竞争格局、历史业绩、在手订单等,分析说明后续承诺业绩的可实现性,并充分提示风险,以及若不能履约时公司拟采取的实质性保障措施

1、结合创新金属的行业竞争格局、历史业绩、在手订单等,分析说明后续承诺业绩的可实现性

创新金属2019年至2023年的扣除非经常性损益的净利润分别为38,273.87万元、77,610.63万元、82,231.76万元、106,845.39万元及91,980.76万元,2019年至2022年净利润呈现持续增长态势;2023年因铝加工行业市场竞争加剧,铝加工部分产品加工费下滑,型材则受3C电子产业链主要客户影响,销量跌幅显著高于加工费涨幅,铝棒、铝杆线缆带来的毛利增加额无法弥补型材和板带箔的毛利减少额,导致公司产品毛利润下降;叠加2023年折旧增加、财务费用增加共同影响,创新金属2023年业绩相较2022年出现了一定程度的下滑。2024年一季度,创新金属把握市场机遇,加大市场渗透力度,业绩得到显著修复。2024年第一季度,创新金属营业收入177.79亿元,同比上涨7.78%,扣非归母净利润2.86亿元,同比上涨21.02%,与2023年同期相比盈利状况有所提升。

订单方面,每年末,公司与大部分长期合作的客户签订年度框架合同,产品具体需求数量、规格、作价等则以客户每批实际订单为准,客户一般依据自己的短期需求下达订单,订单履行完毕后,再下达新订单,滚动循环。实际发货量方面,2024年一季度公司各类型产品实际发货量均高于2023年一季度同期数据。在手订单方面,公司销售模式为以销定产,在手订单数量与订单周期内的预计产量基本对应,铝棒(一般订单周期为一周)一季度末在手订单已高于2023年铝棒周均产量,板带箔及型材(一般订单周期为一个月)一季度末在手订单已分别高于2023年板带箔、型材月均产量。公司2024年一季度的实际产量及一季度末的在手订单,较去年同期均有增长,呈现业绩有效修复的态势。

2024年一季度实际产量及在手订单情况如下表所示:

项目	2023年1-3月/2023年3月31日		2024年1-3月/2024年3月31日			
	实际发货量	在手订单	实际发货量	同比变动	在手订单	同比变动
棒材(万吨)	72.8	9.62	74.28	2.03%	10.45	8.63%
板带箔(万吨)	12.67	5.7	12.84	1.34%	6.4	12.28%
型材(万吨)	1.68	0.86	2.56	52.38%	1.16	34.88%
铝杆线缆(万吨)	13.52	2.06	19.4	43.49%	3.96	92.23%
结构件(万片)	100.66	18.23	109.08	8.36%	21.97	20.52%

2024年一季度末在手订单对应产量与2023年周均/月均数据比较如下表所示:

产品类型	2023年生产量	2023每周平均生产量	2023每月平均生产量	2024年3月末在手订单数量
棒材(万吨)	340.93	7.10		10.45
板带箔(万吨)	55.15		4.60	6.40
型材(万吨)	8.78		0.73	1.16

注:棒材主要客户一般按每周的需求量下订单,因此比较2023年棒材周均产量;板带箔、型材生产周期较长,一般10-15天,主要客户一般按月的需求量下订单,因此比较2023年相应产品月均产量

综上,宏观环境虽存在竞争加剧的风险,创新金属在2024年一季度的盈利状况及在手订单方面均呈现出有效修复的态势。创新金属2020年-2023年各年第一季度扣除非经常性损益的净利润占全年扣除非经常性损益的后净利润的比例分别为12.86%、18.16%、36.05%和25.69%,基于2024年一季度创新金属扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润为2.86亿元,根据历史期一季度净利润占比区间推算,创新金属完成业绩承诺具有一定的可实现性。

2、风险提示及实质性保障措施

创新金属主营业务为铝合金及其制品的研究开发与生产加工。铝合金产品具有优良的性能,被广泛应用于交通、机械、电力、电子、建筑等领域,是国民经济中必不可少的基础性原材料,其市场需求与国内外宏观经济高度相关,其产品价格随国内外宏观经济波动呈周期性变动规律。公司2023年度业绩未完成的主要原因为铝加工行业市场需求变化、市场竞争加剧导致加工费整体降低,如果市场竞争继续加剧,加工费进一步下滑,且铝合金行业市场需求增量无法弥补加工费降低带来的影响,则公司业绩将受到持续影响,存在无法完成业绩承诺的风险。

若不能履约,则公司将根据承诺方承诺严格要求相关方履行业绩补偿承诺,业绩承诺方已作出关于保障业绩补偿义务的承诺,“1、本单位/本人优先以通过本次交易取得的上市公司股份进行补偿,若本单位/本人所持华联综超股份不足以承担所负全部补偿义务的,则本单位/本人应当通过二级市场或其他合法方式增持华联综超股份并以该等股份进行补偿;股份补偿总数达到本次交易的发行股份总数的90%后仍需进行补偿的,本单位/本人将自主选择采用现金或股份的形式继续进行补偿,直至覆盖本单位/本人应补偿的全部金额。2、保证对价股份优先用于履行业绩补偿承诺,不通过质押股份等方式逃废补偿义务;未来质押对价股份时,本单位/本人将书面告知质权人根据业绩补偿协议上述股份具有潜在业绩承诺补偿义务情况,并在质押协议中就相关股份用于支付业绩补偿事项等与质权人作出明确约定。”

(四)公司境外业务的开展情况及国外业务毛利率显著高于国内业务的合理性

1、公司境外业务的开展情况

公司境外业务主要指通过报关形式向出口加工区、境外地区销售商品。公司2023年各类产品外销数量4.09万吨,实现收入105,911.28万元。具体情况如下:

(1)外销区域分布情况

公司外销区域主要分布在国内出口加工区及亚洲,外销区域详细分布情况如下表:

外销区域	2023年外销收入(万元)	占2023年全年收入比例(%)
国内出口加工区(含台湾、香港)	50,315.50	0.69
亚洲地区	41,660.04	0.57
非洲地区	7,459.90	0.10
北美洲地区	4,843.68	0.07
欧洲地区	1,172.04	0.02
南美洲地区	460.12	0.01
合计	105,911.28	1.45

2023年外销收入105,911.28万元,占2023年全年收入1.45%,其中销往国内出口加工区占外销收入的总额为47.51%。

(2)外销销售模式、定价方式、信用政策及结算方式

公司外销业务销售模式均为直销,定价方式为“铝价+加工费”;外销业务的信用政策主要分为两类:一是销往国内出口加工区,主要是电子厂商,双方每月对账结算,账期为3-4月,二是销往其他地区,一般是装船取得提单后,提示客户付款;结算方式以现汇为准。

(3)外销客户结构及关联关系

外销的客户主要系电子厂商、空调铝板散热片制造商、铝板带生产商等,公司主要销售3C电子型材、家电家具铝箔、高端装饰铝卷等产品;其中外销客户前五名合计外销收入8.36亿元,占外销总收入78.92%。公司的外销客户与公司均无关联关系。

2、国外业务毛利率显著高于国内业务的合理性

2023年公司主营业务毛利率如下:

项目	营业收入(万元)	营业成本(万元)	毛利率(%)
外销业务	105,911.28	84,422.76	20.29
内销业务	7,120,380.83	6,911,492.74	2.93
小计	7,226,292.12	6,995,915.50	3.19

2023年外销业务毛利率为20.29%,内销业务毛利率为2.93%,外销业务毛利率较内销业务毛利率较高的原因如下:

(1)产品结构差异导致毛利率差异较大

项目	内销业务			外销业务		
	营业收入(万元)	毛利率(%)	占比(%)	营业收入(万元)	毛利率(%)	占比(%)
棒材	4,859,388.09	2.30	68.25	851.49	25.99	0.80
铝杆线缆	1,137,001.01	2.85	15.97	72.98	15.52	0.07
板带箔	903,004.63	3.39	12.68	55,513.13	11.70	52.41
型材	200,650.36	17.40	2.82	49,473.68	29.83	46.71
结构件	20,336.75	-3.81	0.29			
小计	7,120,380.83	2.93	100.00	105,