证券代码:603922　　证券简称:金鸿顺　　公告编号:2024-046

苏州金鸿顺汽车部件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的回复

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。

苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司(以下简称“公司”),于2024年6月6日收到上海证券交易所出具的《关于苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0807号,以下简称“《工作函》”)。经公司认真研究、核查后予以回复。现就回复内容公告如下(如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与公司《2023年年度报告》一致,部分合计数若与各明细数之和存在尾数差异,系为四舍五入所致):

1.关于经营业绩。年报显示,2023年公司营业收入4.72亿元,同比减少8.55%,实现扣非后归母净利润-4508.36万元,同比增亏52.78%,扣非后归母净利润已连续5年为负,主营业务汽车零部件制造毛利率5.22%。分季度看,2023年第四季度营业收入1.81亿元,同比增长15.98%、环比增长63.00%,实现归母净利润5502.51万元、扣非后归母净利润968.57万元,为报告期内唯一盈利的季度;2024年第一季度营业收1.82亿元,同比增长126.13%,实现归母净利润-1640.24万元,同比亏损加大。

请公司:(1)结合主营业务所在细分行业政策变化、市场需求变化、原材料及产品价格变化、毛利率变动、主要客户供应商变化、同行业可比公司等情况,说明公司扣非后归母净利润连续为负的具体原因及合理性,并分析公司持续盈利能力、公司基本面是否发生重大不利变化,以及公司已采取及拟采取的应对措施,并充分提示风险;(2)结合各季度业务开展情况、产销情况、收入确认模式、产品及原材料价格等变化情况,分析2023年第四季度营业收入、归母净利润均大幅增长,2024年第一季度营业收入同比大幅增长、归母净利润亏损扩大的原因及合理性,并说明相关收入确认是否符合企业会计准则。请年审会计师发表意见。

回复:

一、公司说明

(1)结合主营业务所在细分行业政策变化、市场需求变化、原材料及产品价格变化、毛利率变动、主要客户供应商变化、同行业可比公司等情况,说明公司扣非后归母净利润连续为负的具体原因及合理性,并分析公司持续盈利能力、公司基本面是否发生重大不利变化,以及公司已采取及拟采取的应对措施。

1、公司扣非后归母净利润连续为负的具体原因及合理性

(1)公司近5年利润表主要项目及财务指标列示如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	47,213.65	51,630.27	51,511.51	46,962.14	76,825.37
营业成本	41,081.76	45,550.30	44,403.57	40,891.95	68,182.47
销售费用	882.51	630.12	808.35	972.86	2,842.31
管理费用	5,379.30	2,392.91	2,264.72	2,237.43	2,440.68
研发费用	3,310.26	2,614.64	2,464.17	2,113.54	2,956.70
财务费用	-466.16	-447.25	-99.59	237.86	664.00
投资收益	3,709.98	189.87	289.54	2,513.51	-2,710.27
信用减值损失	-1,171.62	-556.04	-294.89	359.09	-409.45
资产减值损失	-1,007.23	-3,008.77	-2,863.96	-2,618.51	-6,101.74
资产处置收益	1,632.75	1,419.57	3,631.93	11.60	-
净利润	609.70	-1,192.76	1,914.51	757.46	-8,913.96
归母净利润	614.03	-1,192.76	1,914.51	757.46	-8,913.96
非经常性损益	5,122.39	1,758.14	3,776.54	3,637.53	509.30
扣非后归母净利润	-4,508.36	-2,950.90	-1,862.03	-2,880.07	-9,423.26
营业收入增长率(%)	-8.55	0.23	9.69	-38.87	-28.18
毛利率(%)	12.99	11.78	13.80	12.93	11.25
期间费用率(%)	12.28	4.99	5.77	7.34	7.74
净利率(%)	1.29	-2.31	3.72	1.61	-11.60

从上表可以看出,公司近5年营业收入较前期有所下滑,导致毛利额较少,扣非后归母净利润连续为负。

(2)细分行业政策及市场需求变化

公司主营业务为汽车车身及底盘冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售,公司产品主要应用于乘用车领域。

2019-2023年公司汽车零部件营收情况如下:

单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度
乘用车	38,991.01	42,811.82	40,143.00	39,542.19	62,367.64
非乘用车	1,930.61	1,685.38	2,392.03	2,984.07	2,846.17
合计	40,921.62	44,497.20	42,535.03	42,526.26	65,213.81

由于公司的产品主要应用于乘用车领域,公司的景气度与乘用车的市场销量息息相关。

2019-2023年国内汽车及乘用车销量表:

单位:万辆

项　目	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度
汽车销量	3,009.40	2,686.40	2,627.50	2,531.10	2,576.90	2,808.10
其中:乘用车销量	2,247.00	2,356.30	2,148.20	2,017.80	2,144.40	2,371.00

2019年国内汽车市场受全球贸易环境变化、国内经济增速放缓、汽车排放标准切换、新能源汽车补贴退坡等多重因素影响,仍延续2018年下半年以来的下滑走势,汽车行业竞争呈现不断加剧的态势。

2019年1月28日,国家发改委等10部门联合发布了《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019年)》,提出有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构、促进农村汽车更新换代、稳步推进放宽皮卡车进城限制范围、加快繁荣二手车市场、进一步优化地方政府机动车管理措施等多项促进汽车消费的政策。

受益于宏观经济企稳回升以及地方政府促进汽车消费的政策利好,2020年国内汽车市场触底后,销量出现反弹。

从市场销量表上可以看出,2023年全年乘用车销量,虽然与之前相比,销量有所回升,但即使有新能源车的增量,与2018年相比,还是同比下降5.23%。

(3)原材料及产品价格变化

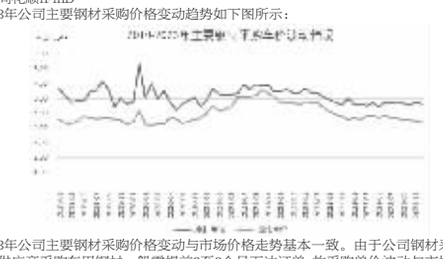
①原材料价格变化分析

公司主要原材料为车用钢材。2019-2023年期间,钢材价格因政府实施产能产量双控政策,导致供应减少,同时生产钢铁的原材料成本上涨导致钢材价格在2020-2021年期间大幅上涨,后因房地产市场的消费拖累及原材料价格下降的影响,钢价震荡下行。

2019-2023年冷轧、热轧钢材市场价格指数走势如下图所示:

数据来源:同花顺iFinD

2019-2023年公司主要钢材采购价格变动趋势如下图所示:



2019-2023年公司主要钢材采购价格变动与市场价格走势基本一致。由于公司钢材采购以期货为主,向主要钢材供应商采购车用钢材一般需提前2至6个月下达订单,故采购单价波动与市场单价波动间存在一定时间差。2020年2月采购单价异常系因为应客户需求,当月采购一批特种钢,其单价较高,导致当月波动异常。

②产品价格变化分析

2019-2023年公司产品销售平均单价情况如下:

产品类型	项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
汽车零部件	销量(万件)	3,624.13	4,192.16	3,969.53	4,011.41	5,477.93
	单价(元)	11.29	10.61	10.72	10.60	11.90
模具	销量(副)	10.00	18.00	16.00	16.00	37.00
	单价(万元)	95.44	149.74	291.87	90.00	197.56

注:公司一个项目对应的所有模具统称为一副,根据零部件数量不同具体包括几个乃至上百个模具。

公司销售的汽车冲压零部件因客户、功能、规格等各不相同,种类合计约1500多种,单价差异较大,综合分析平均单价不具备完全的可比性。

模具产品定制化程度很高,各模具产品间由于工艺复杂程度的不同,开发时间、材料耗用等差异化较大,因此,价格差异较大,并不具备完全的可比性。

(4)毛利率变动

2019-2023年公司毛利率构成及其变动情况如下:

单位:万元

项目	2023年			2022年		
	营业收入	毛利率(%)	变动	营业收入	毛利率(%)	变动
汽车零部件	40,921.62	4.03	1.43	44,497.20	2.60	-1.05
模具	954.37	56.41	35.11	2,695.40	21.31	-9.54
其他业务	5,337.66	73.90	-24.14	4,437.67	98.04	2.49
合计	47,213.65	12.99	1.21	51,630.27	11.78	-2.02

(续上)

项目	2021年			2020年			2019年	
	营业收入	毛利率(%)	变动	营业收入	毛利率(%)	变动	营业收入	毛利率(%)
汽车零部件	42,535.03	3.65	-2.23	42,526.26	5.93	-0.36	65,213.81	6.29
模具	4,669.92	30.84	-8.09	1,439.97	38.93	28.82	7,309.88	10.11
其他业务	4,306.56	95.55	-4.18	2,996.91	99.73	11.36	4,301.68	88.38
合计	51,511.51	13.80	0.87	46,962.14	12.93	1.68	76,825.37	11.25

2019-2023年公司的综合毛利率分别为11.25%、12.93%、13.80、11.78%和12.99%,综合毛利率的波动较小。各项业务毛利率波动分析如下:

①汽车零部件业务影响因素:

A、钢材价格。公司的主要原材料为车用钢材,在上述期间内,钢材价格经历了一波冲高后震荡回落的走势,原材料的波动导致汽车零件成本及毛利率的波动。钢材价格与汽车零部件毛利率的波动如下:

项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
钢材领用单价(元/kg)	5.44	6.25	6.35	5.68	6.07
汽车零部件毛利率(%)	4.03	2.60	3.65	5.93	6.29

通过上表可以看出,钢材价格上涨会导致汽车零部件成本增加,毛利率出现下降,钢材价格下跌则毛利率会有所上升。其中2020年钢材价格下跌的同时毛利率出现下跌,主要是因为收入规模从2019年的65,213.81万元下降到2020年的42,526.26万元,收入规模的减少导致单位产品分摊的固定成本增加,钢材成本的减少不足以覆盖这部分成本增加,同时2020年开始执行新收入准则,与运输产品相关的运输费用作为履约成本从销售费用调整到营业成本列报,进而出现毛利率下滑;2022年钢材价格较2021年小幅波动,汽车零部件毛利率下降了1.05%,主要是因为不同客户销售毛利率不同,销售结构的变动导致毛利率小幅下降。

B、零部件价格年降。汽车零部件行业存在价格年降的普遍现象,供应商需按照协议每年按照一定比例降低零部件的供应价格,价格年降压缩了公司的利润空间并导致毛利率下降。

C、客户结构变化。客户结构的变化主要受配套车型终端市场销量的影响,项目定点后客户一般不会变更零部件供应商,每月的销量与终端车型销量存在密切关系。不同客户的毛利率存在差异,客户结构的变化导致毛利率出现波动。

②模具业务影响因素:

通过毛利率波动表格可以看出,模具业务各个年度毛利率波动较大,主要是因为模具是根据客户的具体要求进行设计开发的,一物一议价,在报价时也会综合考虑后续零部件的利润情况,所以不同模具的毛利率会有较大的差异。模具根据项目的不同可能含有几个或上百个模具,销售单价从十几万到几百万不等,各年度模具销售结构的不同也导致毛利率出现波动。

③其他业务影响因素:

单位:万元

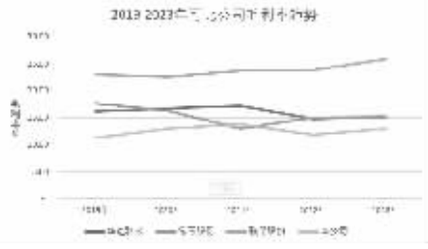
项目	2023年			2022年		
	营业收入	毛利率(%)	变动率(%)	营业收入	毛利率(%)	变动率(%)
废料	2,306.79	100.00	-	3,505.85	100.00	-
原材料	1,247.67	5.78	-18.84	115.42	24.63	4.21
供应链贸易	907.39	100.00	100.00	-	-	-
其他	875.80	75.17	-24.83	816.41	100.00	-
合计	5,337.65	73.90	-24.14	4,437.68	98.04	2.49

(续上)

项目	2021年			2020年			2019年	
	营业收入	毛利率(%)	变动率(%)	营业收入	毛利率(%)	变动率(%)	营业收入	毛利率(%)
废料	3,498.16	100.00	-	2,636.31	100.00	-	3,624.12	100.00
原材料	240.78	20.41	-67.65	68.85	88.06	84.11	520.45	3.95
供应链贸易	-	-	-	-	-	-	-	-
其他	567.61	100.00	-	290.76	100.00	-	157.11	100.00
合计	4,306.56	95.55	-4.18	2,996.92	99.73	11.36	4,301.68	88.38

通过上表可以看出,其他业务的毛利率波动主要是由于各项目的收入占比结构不同导致的。废料主要是核算生产用的钢材所产生的边角料,因钢材成本已在产品成本核算,故废料的毛利率为100%;原材料主要核算公司出售部分呆滞料,2019-2022年处置呆滞料较少,2023年因变更控股股东后进行存货清理,处置了较多的呆滞料,故2023年原材料收入金额较高;供应链贸易为2023年新增的贸易业务,公司为主要代理人采用净额法进行核算,故毛利率为100%;其他主要核算公司出售一些除废钢以外的废料、废模具及料架等,具有偶发性,2019-2022年毛利率均为100%,2023年因出售一部分新采购的料架,进而导致毛利率发生变动。

近5年公司的综合毛利率变动趋势与同行业可比公司相近,不存在明显差异,情况如下:



(5)主要客户及供应商变化

公司主要客户的变化一方面与整车市场的景气度相关,同时,与主要客户生产或配套车型的市场销量存在一定的联动关系。公司主要客户的配套车型多为传统燃油车,受汽车市场竞争激烈及新能源汽车销售占比提升的影响,公司前五大客户的销售总额从2019年的42,081.42万元下滑到2023年的22,452.52万元。公司主要客户及其变化如下(前五大客户):

单位:万元

客户名称	销售额	销售占比(%)	上期排名
大众汽车	13,457.21	17.52	3
上海汽车	13,325.79	17.35	1
东南(福建)汽车工业股份有限公司	5,297.91	6.9	2
大陆汽车	5,054.43	6.58	5
通用汽车	4,946.08	6.44	9
2019年小计	42,081.42	54.79	——
上海汽车	8,414.19	17.92	2
大众汽车	5,954.32	12.68	1
通用汽车	4,473.36	9.53	5
大陆汽车	4,055.42	8.64	4
博世汽车部件(苏州)有限公司	2,535.72	5.4	9
2020年小计	25,433.01	54.17	——
上海汽车	9,652.75	18.74	1
通用汽车	7,306.07	14.18	3
大众汽车	5,562.41	10.8	2
浙江远景汽配有限公司	4,018.07	7.8	6
大陆汽车	3,858.90	7.49	4
2021年小计	30,398.20	59.01	——
上海汽车	8,519.24	16.5	1
通用汽车	7,642.83	14.8	2
大众汽车	4,287.17	8.3	3
湖南吉利汽车部件有限公司	3,591.01	6.96	4
仕驰汽车配套部件(上海)有限公司	2,795.52	5.41	9
2022年小计	26,835.77	51.97	——
上海汽车	6,632.36	14.05	1
通用汽车	4,328.86	9.17	2
达奥(芜湖)汽车制品有限公司	4,319.52	9.15	新增
大众汽车	3,735.51	7.91	3
湖南吉利汽车部件有限公司	3,436.27	7.28	4
2023年小计	22,452.52	47.56	——

注:浙江远景与湖南吉利系同一家,按客户通知将开票方变更为湖南吉利。

从上表可以看出,公司的主要客户较为稳定,客户收入波动主要受终端车型销量情况的影响,公司主要客户主要车型的收入与销量的匹配如下:

单位:万元

匹配车型	客户名称	2023年		2022年	
		车型收入	车型销量(辆)	车型收入	车型销量(辆)
别克威朗	通用汽车	614.87	112,821	661.68	127,906
别克微蓝6	通用汽车	364.55	42,745	1,833.26	38,760
久保田	仕驰汽车配套部件(上海)有限公司	652.30	不适用	483.56	不适用
小松	仕驰汽车配套部件(上海)有限公司	239.31	不适用	458.31	不适用
上汽RX8	上海汽车	570.18	1,322	925.96	9,228
新款混动途观	上海汽车	1,019.18	161,450	1,233.96	170,319
吉利缤越	湖南吉利汽车部件有限公司	2,372.87	89,920	2,187.43	184,057
东南DX3	东南(福建)汽车工业有限公司	1.81	40	323.23	2,473
朗逸新能源	大众汽车	17.44	——	0.87	——
帕萨特	大众汽车	1,444.35	190,974	1,371.22	183,049
新款朗逸	大众汽车	899.45	345,879	903.45	392,570
新桑塔纳	大众汽车	52.37	31,070	427.75	115,422
哈弗H4、H6	大陆汽车	73.22	218,245	88.99	277,735
奇瑞旅行者	达奥(芜湖)汽车制品有限公司	2,406.65	35,274	-	——
沃尔沃XC40、XC60、S60、S90	本特勒	867.93	133,823	813.41	136,090

(续上)

匹配车型	2021年		2020年		2019年	
	车型收入	车型销量(辆)	车型收入	车型销量(辆)	车型收入	车型销量(辆)
别克威朗	94.95	30,081	0.03	——	-	——
别克微蓝6	1,686.22	22,843	415.28	11,420	3.34	——
久保田	145.40	不适用	-	不适用	-	不适用
小松	803.46	不适用	622.22	不适用	346.56	不适用
上汽RX8	776.49	7,341	913.20	9,457	525.40	10,859
新款混动途观	1,266.06	150,916	1,388.02	169,938	1,561.16	188,495
吉利缤越	2,414.61	144,367	1,319.37	124,456	2,268.26	136,325
东南DX3	287.24	2,824	261.04	4,047	1,195.74	11,262
朗逸新能源	449.35	2,141	280.53	2,507	2,008.82	6,895
帕萨特	916.83	113,354	1,245.20	128,882	1,463.76	193,502
新款朗逸	1,390.51	383,314	1,350.83	417,328	2,076.82	517,192
新桑塔纳	487.02	137,336	713.25	180,539	935.12	256,128
哈弗H4、H6	278.85	376,158	376.83	387,502	460.36	439,269
奇瑞旅行者	-	——	-	——	-	——
沃尔沃XC40、XC60、S60、S90	356.99	50,860	179.58	26,112	4.01	17,362

通过上表可以看出,主要客户的主要车型收入与终端市场的销量密切相关,部分车型收入与车型销量波动异常主要有以下原因:

①车型别克微蓝6在2023年车型销量增加的情况下收入大幅下滑,主要系该车型含有纯电和混动两款,公司仅供货其中的混电车型,混电车型在2023年中旬已停止量产,故该车型收入大幅下滑。

②车型久保田及小松系仕驰汽车生产的农业机械及工程机械,该车型无公开市场查询其销售情况,故无法将车型收入与车型销量匹配。

③车型上汽RX8及吉利缤越各年度车型收入与车型销量有所出入,主要系因为这两款车型含有出口订单,公开市场查询销量为国内该车型销量,故车型收入与车型销量走势不一致。

④车型沃尔沃在2019年收入与车型销量不匹配,系2019年公司新承接该项目,未进行大批量供货,导致该车型收入较小。

近5年客户存在变化较大的情况有:

①2019年对东南汽车的销售收入大幅下滑且持续萎缩,到2023年收入金额为0元。公司向东南汽车配套的主要车型为DX3和DX7,其2019年销量较2018年分别下滑了81.22%和72.48%,后续东南汽车车型销量不及预期,且生产经营陷入困难,在2022年进行重组,故2023年无相应收入。

②达奥汽车为2023年新增客户且进入前五大,东南汽车重整后由奇瑞汽车接管,达奥汽车为奇瑞汽车的一级供应商。该项目于2023年第四季度量产,该项目对应车型为捷途旅行者,在2023年第四季度销量为35,274辆,终端销售较好使得对达奥汽车的销售收入大幅增加,进入前五大客户。

公司主要原材料为车用钢材,由于公司所需要的钢材多为定制材料,来源以钢材生产厂商与贸易商为主,公司前五大供应商及其变化如下:

单位:万元

供应商名称	采购额	采购占比(%)	上期采购排名	备注
上汽大众汽车有限公司	9,661.17	24.67	2	客户定点采购
福然德股份有限公司	8,277.99	21.14	4	钢材贸易商
上海瞩萌实业有限公司	3,176.67	8.11	13	钢材贸易商
上海宝钢钢材贸易有限公司	2,189.82	5.59	1	钢材生产商
安锐汽车物资有限公司	1,487.85	3.80	49	钢材贸易商
2019年小计	24,793.50	63.31	——	——
上汽大众汽车有限公司	6,378.64	23.56	1	客户定点采购
福然德股份有限公司	4,534.86	16.75	2	钢材贸易商
上海瞩萌实业有限公司	2,977.98	11.00	3	钢材贸易商
上海宛赢实业有限公司	1,575.50	5.82	13	钢材贸易商
上海嘉芯实业有限公司	959.81	3.55	新增	钢材贸易商
2020年小计	16,426.79	60.68	——	——
上海元助实业有限公司	4,842.87	16.38	新增	钢材贸易商
上汽大众汽车有限公司	4,670.71	15.79	1	客户定点采购
福然德股份有限公司	4,095.15	13.85	2	钢材贸易商
上海瞩萌实业有限公司	1,843.89	6.23	3	钢材贸易商
武汉好钢网络科技有限公司	1,701.40	5.75	25	钢材贸易商
2021年小计	17,154.02	58.00	——	——
上海元助实业有限公司	8,798.73	27.73	1	钢材贸易商
上汽大众汽车有限公司	5,585.07	17.60	2	客户定点采购
福然德股份有限公司	3,959.68	12.48	3	钢材贸易商
武汉好钢网络科技有限公司	1,359.50	4.28	5	钢材贸易商
上海君博钢材加工有限公司	958.74	3.02	10	钢材贸易商
2022年小计	20,661.72	65.11	——	——
上汽大众汽车有限公司	4,206.49	12.89	2	客户定点采购
上海元助实业有限公司	3,137.06	9.61	1	钢材贸易商
福然德股份有限公司	2,521.48	7.72	3	钢材贸易商
南京全丰汽车部件有限公司	2,034.39	6.23	新增	采购外购件
开封市华诚汽车零部件有限公司	1,265.48	3.88	新增	采购外购件
2023年小计	13,164.90	40.33	——	——

注:公司2023年新增贸易业务,贸易采购总额大且与主业无业务上关联,为了保证各年度可比,已将2023年新增贸易业务对应供应商剔除。

从上表可以看出,公司的前五大供应商多为长期合作供应商。

①上汽大众是公司前五大供应商,同时也是前五大客户,主要是因为2014年以来,为进一步达到控制整车供应链采购成本之目的,上汽大众与上游钢材供应商采取了直接合作、统一采购的方式,要求公司在新开发项目中逐步采取向上汽大众直接采购的模式,该模式下公司直接向上汽大众进行采购,产品规格及价格均由上汽大众向公司指定。

②上海宝钢为钢材生产商,在2019年之前,由于公司的营业收入较高且钢材采购量较大,钢厂对于大量采购会给与一定的优惠,公司倾向于直接与钢厂进行采购。自2019年起,随着公司营收规模的缩减,采购量下降,钢厂的优惠力度随之减少,跟钢厂采购价格高于贸易商,且钢厂采购付款方式不如向贸易商采购灵活,导致前五大供应商逐渐转变成钢材贸易商。

③钢材贸易商各年度排名波动主要受采购价格及采购时有无现货影响,在贸易商之间比价采购有利于降低采购成本。公司在有采购需求时,由采购部门向两家以上合格的供应商进行询价比价,综合价格、交期等因素确定最终供应商。

④南京全丰为2023年新增供应商,其采购内容为控制臂支架、纵梁上板等外购件,主要用于生产达奥汽车的项目。华诚汽车原为公司的委外加工商,为了降低冲压成本及物流费用及其就近配送的区位优势,合作模式变成采购外购件,导致采购金额大幅增加。

综上,主要客户的变化是受整车市场大环境及客户配套车型终端销量的影响,主要供应商的变化是受采购模式及新承接业务的影响,其变化具有合理性。

(6)同行业可比公司情况

同行业可比公司最近5年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润数据列示如下:

单位:万元

公司名称	项目	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
华达科技	营业收入	536,888.80	516,260.96	471,657.71	413,382.90	417,753.49
	毛利率(%)	15.17	14.76	17.24	16.75	16.11
	归母净利润	32,457.55	26,032.82	35,832.61	22,914.01	15,585.56
	扣非后归母净利润	21,025.14	21,323.49	29,561.70	21,406.21	14,866.52
常青股份	营业收入	324,886.56	316,321.76	300,898.90	229,708.17	183,444.42
	毛利率(%)	15.09	14.99	12.99	16.31	17.63
	归母净利润	13,162.71	9,646.11	5,940.92	7,516.92	2,451.77
	扣非后归母净利润	10,854.38	7,463.93	4,346.46	5,143.37	124.21
联明股份	营业收入	113,748.96	123,116.52	121,961.81	112,143.76	103,601.05
	毛利率(%)	25.85	23.79	23.74	22.60	23.05
	归母净利润	10,549.01	14,799.99	13,717.63	13,042.69	7,303.37
	扣非后归母净利润	8,612.94	12,907.81	10,672.96	8,907.37	2,861.21
本公司	营业收入	47,213.65	51,630.27	51,511.51	46,962.14	76,825.37
	毛利率(%)	12.99	11.78	13.80	12.93	11.25
	归母净利润	614.03	-1,192.76	1,914.51	757.46	-8,913.96
	扣非后归母净利润	-4,508.36	-2,950.90	-1,862.03	-2,880.07	-9,423.26

从上表可以看出,近5年可比公司的毛利率波动趋势与公司相近,华达科技及常青股份因营收规模较大而毛利率略高于公司,联明股份毛利率较高主要是因为其主营业务除汽车零部件业务外还有供应链综合服务业务,该业务毛利率较高,进而导致其毛利率高于本公司。可比公司近5年扣非后净利润均为正数,与公司存在较大差异,主要是因为公司的营业收入规模下降导致毛利额减少。可比公司近5年营业收入上涨主要是因为拓展新能源赛道,通过公开资料查询,华达科技的新能源客户有特斯拉及宁德时代,其2023年新能源业务的收入占比为33.05%;常青股份的新能源客户有比亚迪、江淮、奇瑞及合众等,未披露新能源收入占比;联明股份的新能源客户有特斯拉,未披露新能源收入占比。公司2019-2023年新能源相关的收入占比为0.61%、1.68%、4.84%、6.05%、4.59%,未及时拓展新能源赛道导致营业收入随传统燃油车市场销量下滑而减少,毛利额的减少使得扣非后净利润连续5年为负。

综上所述,最近5年公司所处行业未发生重大不利变化,行业发展转向新能源汽车领域,公司的主营业务未发生重大变化,由于在新能源领域布局较晚,近5年收入规模较2017年及2018年下降较大,毛利额的减少导致扣非后归母净利润连续为负数,与公司的实际经营情况相符,具备合理性。

2、公司持续盈利能力、基本面变化及采取或拟采取的措施

(1)专业化分工为零部件生产厂商创造了良好的发展前景;(2)客户合作关系稳定,车型的生命周期较长;(3)主要客户市场地位突出,以国、内外知名整车制造商或汽车零部件配套商为主;(4)销售模式成熟,合作的可持续性。(5)从近几年公司的营收上看,波动较小。

综上所述,无论行业分工、客户关系、还是市场地位,或是销售模式、以及公司的营收上看,均可看出公司总体的基本面比较稳定。

但同时,企业前期由于项目的承接及新能源方向的布局较少,随着传统燃油车销量下降,致使企业营收下降,扣非后连续5年为负。为解决这一现状,公司采取如下举措:

(1)明确未来战略布局:公司确立未来战略,涵盖电动化、轻量化、智能化和国际化的方向。在稳固传统汽车零部件业务的基础上,同时积极在新能源汽车产业链的各个环节进行战略布局。公司正加快转型升级的步伐,特别是在新材料、新工艺、智能热管理、动力电池回收修复等领域。公司通过投资深圳市锐赛可能源科技有限公司,致力于退役电池的修复与再生领域的创新;投资武汉蔚澜新能源科技有限公司,布局动力电池的梯次利用与应用领域;并投资苏州德逸新能源汽车科技有限公司,以深化智能热管理技术的布局。

(2)积极拓展市场:公司在服务老客户的同时,积极开拓新客户。在新能源和新材料领域,公司已成功实现铝电池壳产品的量产,为国际知名品牌电动车提供配套。自2022年四季度起,公司新承接的项目,基本均以新能源车为导向,截止2024年3月,公司新增光束汽车、飞凡汽车、上汽大通、派睿格恩、欣旺达等优质客户。新增定点在制模具项目共有30多项,包含MINI、SUV、威霆、蔚来、SKK1皮卡、别克E4/E5、IQ锐歌、GL8 PHEV、乐道、商用车Minibus、大VAN商务车等车型。在制项目逐步量产,为以后年度零部件销售收入提升提供了有效保障。

(3)坚持持续创新:科技是第一生产力,作为中国模具工业协会会员、中国重点骨干模具企业、江苏省专精特新中小企业,公司自成立以来,一贯高度重视技术研发及创新能力培养,不断优化研发机构设置,提高研发人员综合素质和能力。公司设立了江苏省汽车冲压模具工程技术研究中心。截止2023年,公司共拥有发明专利28项,实用新型专利108项。

同时,由于汽车行业受到国家宏观调控、汽车行业政策、行业技术壁垒以及汽车市场的竞争加剧均会对乘用车市场产销产生不确定性,乘用车产销的不确定性会传导至汽车零部件产业,从而会影响到企业的未来预期。

(2)结合各季度业务开展情况、产销情况、收入确认模式、产品及原材料价格等变化情况,分析2023年第四季度营业收入、归母净利润均大幅增长,2024年第一季度营业收入同比大幅增长、归母净利润亏损扩大的原因及合理性,并说明相关收入确认是否符合企业会计准则。请年审会计师发表意见。

1、公司各季度业务开展情况、产销情况及产品及原材料价格变化

(1)各季度主要财务指标如下:

单位:万元

项目	2023年1-3月	2023年4-6月	2023年7-9月	2023年10-12月	2024年1-3月
营业收入	8,057.69	9,872.62	11,134.18	18,149.15	18,221.18
其中:零部件收入	8,057.69	9,846.55	10,892.44	16,555.20	17,536.36
模具收入	-	26.07	241.74	686.56	28.10
贸易收入	-	-	-	907.39	656.72
营业成本	7,505.77	9,178.21	9,512.01	14,884.77	17,324.57
期间费用	1,749.28	2,220.70	2,917.68	2,218.26	2,183.22
其他收益	86.83	139.24	107.32	250.43	521.85
投资收益	-	47.32	28.93	3,633.73	-60.32
信用减值损失	210.92	-681.55	-477.84	-223.15	-391.27
资产减值损失	-591.43	-220.00	50.29	-246.09	-656.22
资产处置收益	6.08	1.64	7.73	1,617.29	0.23
净利润	-1,313.07	-1,947.28	-1,628.13	5,498.17	-1,646.35
归属于上市公司股东的净利润	-1,313.07	-1,947.28	-1,628.13	5,502.51	-1,640.24
归属于上市公司股东的扣非后净利润	-1,477.35	-2,230.77	-1,768.81	968.57	-1,602.03

(2)产销情况

各季度产销量情况如下:

项目	2023年1-3月	2023年4-6月	2023年7-9月	2023年10-12月	2024年1-3月
产量(万件)	642.89	800.68	1,067.23	1,066.69	734.89
销量(万件)