证券代码:605151　　证券简称:西上海　　公告编号:2025-032

西上海汽车服务股份有限公司关于回复2024年年度报告信息披露监管问询函的公告

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法律责任。

重要内容提示:

●鉴于当前的市场环境及客户需求的不确定性,“西上海汽车智能制造园项目”能否按预期达到完全可使用状态存在不确定性,西上海汽车服务股份有限公司(以下简称“公司”)募投项目存在进一步延期或再次变更的风险。请广大投资者注意投资风险。如后续宏观经济、行业政策、市场环境、客户需求等因素发生重大变化,或公司的发展战略、经营情况发生重大变化,导致募投项目无法实现预定计划,公司将及时制定应对方案,并按照规定履行相应的审批程序及信息披露义务。

公司于2025年5月22日收到上海证券交易所出具的《关于西上海汽车服务股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0623号)(以下简称“监管问询函”)。公司收到监管问询函后高度重视,立即组织相关部门,在保荐机构和年度报告审计机构的协助下就函中所涉及的问题一一予以核查落实。现将相关问题回复如下:

问题1.关于公司业绩。

年报显示,公司2024年实现营业收入16.19亿元,同比增长26.92%;实现归属于上市公司股东的净利润3500.74万元,同比减少71.01%;实现归属于上市公司股东的扣非净利润3498.35万元,同比减少64.31%,整体呈现增收不增利的情况。分产品看,除公司2024年因收购武汉元丰汽车零部件公司83.40%股权而新并入的汽车制动系统业务外,公司原有业务汽车饰件、仓储服务、运输服务的毛利率在报告期内均有不同程度下滑,与2023年相比分别减少4.89、11.19和4.33个百分点。

请公司:(1)结合汽车零部件和汽车综合物流服务行业的发展情况及竞争格局、公司自身业务模式、收入和成本的具体构成、主要客户及供应商情况,说明公司增收不增利的原因及合理性;(2)结合原材料等采购成本、主要产品或服务的价格变动、下游客户订单需求变化等情况,量化分析公司汽车饰件、仓储服务、运输服务毛利率下降的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况存在差异,若存在差异,请说明原因。

回复如下:

问题(1)结合汽车零部件和汽车综合物流服务行业的发展情况及竞争格局、公司自身业务模式、收入和成本的具体构成、主要客户及供应商情况,说明公司增收不增利的原因及合理性

回复:

一、行业发展情况与竞争格局说明

2024年,在“内卷”加剧、“价格战”贯穿全年的背景下,中国汽车市场呈现显著的“油退电进”的特征,燃油车市场萎缩,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的40.9%,较2023年提高9.3个百分点。同时,自主品牌崛起,而合资品牌市场份额不断收缩,由2020年超过60%的市占率一路下滑至2024年的31.5%。但行业平均利润率降至4.3%,较2023年下降0.8个百分点,显著低于下游工业企业利润率。

公司所从事的汽车零部件制造和物流服务均是汽车产业链的重要组成部分。汽车零部件制造企业数量多、规模小,产品整体处于产业链中低环节,面对上下游的议价能力较弱。而物流服务价格竞争激烈,经营成本刚性上涨,挤压盈利空间,重点物流企业收入利润率低于规模以上工业企业2个百分点。

由于公司主营业务中传统燃油车业务占比较大,同时部分含资车企客户整合业务布局,叠加行业趋势的变化与市场格局的调整,公司盈利能力受到较大冲击,2024年度汽车饰件及物流服务业务毛利率的下滑具有客观合理性。

(数据来源:中国汽车工业协会、中国汽车流通协会、中国物流与采购联合会)

二、公司目身业务模式情况说明

公司的两大主营业务分别是汽车零部件制造和汽车综合物流服务,汽车零部件制造业务的主要产品为汽车饰件和汽车制动系统。汽车综合物流服务业务包括整车仓储及运营服务、汽车零部件仓储及运营服务、零部件运输服务和整车运输服务。其中,整车和零部件的仓储业务主要是公司以自有或租赁的仓库为客户提供仓库租赁和运输等服务,整车和零部件的运营服务主要是公司通过自有团队或业务外包方式为客户提供仓库管理、收发等服务。

2024年,除了通过非同一控制下企业合并新增的汽车制动系统业务外,公司原有的业务模式保持稳定,未发生明显变化。

三、主要客户及供应商、收入和成本的具体构成情况说明

(一)汽车零部件制造业务

1、主要客户

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
客户E1	14,097.95	17.05%	17,103.70	25.94%	-3,005.75
客户E2	13,351.12	16.14%	14,638.25	22.20%	-1,287.14
客户E3	5,309.44	6.42%	4,594.69	6.97%	714.75
客户E4	4,670.29	5.65%	3,465.44	5.26%	1,204.85
客户E5	4,060.56	4.91%	2,265.14	3.44%	1,795.42
客户E6	3,967.03	4.80%	1,944.06	2.95%	2,022.97
客户E7	3,755.44	4.54%	104.42	0.16%	3,651.02
客户E8	3,033.35	3.67%	3,391.89	5.14%	-358.54
客户E9	2,084.40	2.52%	-	0.00%	2,084.40
客户E10	1,802.18	2.18%	658.40	1.00%	1,143.78
合计	56,131.76	67.88%	48,165.99	73.05%	7,965.77
主营业务收入	82,696.77	100.00%	65,933.58	100.00%	16,763.19

注:上表客户E7的收入包含其河北、合肥两个全资子公司的收入。

(2024年4月30日通过非同一控制下企业合并武汉元丰而增加汽车制动系统业务,以上数据不含汽车制动系统业务。)

公司汽车零部件制造原业务的主要产品为汽车饰件,该业务的主要客户为汽车整车厂商及其一级供应商。2024年,公司前十大客户占该业务收入的比例为67.88%。前两大客户为公司汽车饰件存量业务客户,因终端主机厂商销量不及预期以及区域生产布局调整减少了对公司的业务量。同时,公司开拓了新客户(E7和E9)以及存量客户的新项目定点,总体使2024年汽车饰件业务营收增加。

2、收入构成表

单位:万元,币种:人民币

主要收入项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
汽车饰件	82,696.77	100.00%	65,933.58	100.00%	16,763.19	25.42%
合计	82,696.77	100.00%	65,933.58	100.00%	16,763.19	25.42%

(以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。)

2024年,公司汽车饰件业务收入同比增加16,763.19万元,同比增长25.42%,增收效果显著,主要得益于从主要老客户获得的新项目(详见第20页的E1客户的A3面套项目、E5客户的C1包覆件项目和C3包覆件项目等)以及新开发的大客户的新项目(E7客户的E1发泡项目、E9客户的P1包覆件项目等)。上述增量项目对收入贡献合计为9,016.12万元,但毛利贡献为-847.75万元。

新项目增收但毛利贡献为负主要是因A3面套项目和E1发泡项目的毛利贡献为负所致。A3面套项目的客户为汽车零部件一级供应商,也是公司合作多年的主要客户之一。2024年,因其所配套的主机厂商推出新能源汽车新车型,市场内卷的形势下要求一级零部件供应商提供有竞争力的价格,故给予A3面套项目的初始价格非常低。而公司是该项目的二级供应商,利润空间被进一步压缩。此外,该主机厂商在新车型上市后,根据购车用户的反馈变更产品设计、增加新功能,导致A3面套项目用料增加。但公司未能为该产品的设计变更单取到合理的销售价格上调。出于维护与该一级供应商客户长期合作的关系,公司在A3面套产品毛利率为负的情况下保持正常供货。因该产品设计变更而增加的成本于2024年尚未消化,从而造成该项目当年亏损。

E1发泡项目是公司出于未来发展规划和延伸产业链布局,利用客户资源优势,进入汽车座椅头枕和扶手这一新赛道的首个量产项目。该产品的核心生产工艺为PIR(Post-Integral-Foam)发泡工艺,即在模具中先铺设面料,再注入发泡原料,使发泡体与面料直接粘合,一次成型为成品。该生产工艺被少了传统的座椅头枕和扶手生产工艺的工序流程,提升了面料与发泡体的贴合度和整体性,通过“材料+工艺”一体化的创新优势内饰件的制造实现了效率与品质的双重提升,也是座椅头枕生产内智能化、集成化发展的重要方向。E1发泡项目的客户是国际知名的汽车零部件供应商,也是公司近年来重点拓展的汽车座椅领域的新客户。由于汽车行业内卷,该项目的初始价格较低。同时公司首次进入该新产品领域,技术储备不足,规模效益高,供应链匹配能力尚不成熟,导致该项目2024年毛利率为负,但目前已通过技术改善以及供应链优化等措施提高了毛利率和供货能力。

3、成本构成表

单位:万元,币种:人民币

主要构成项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
直接材料	51,930.76	73.20%	36,057.33	67.60%	15,873.43	44.02%
直接人工	5,908.42	8.33%	8,604.05	16.13%	-2,695.62	-31.33%
制造费用	10,963.79	15.45%	7,269.88	13.63%	3,693.91	50.81%
合同履约成本-运输费	2,142.97	3.02%	1,409.84	2.64%	733.13	52.00%
合计	70,945.94	100.00%	53,341.09	100.00%	17,604.85	33.00%

(以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。)

公司汽车饰件业务的成本主要包括材料、人工、制造费用等。2024年,汽车饰件业务的成本同比增加17,604.85万元,同比增长33.00%,成本大幅上升主要是销量增加所致。

4、主要供应商

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商E1	2,907.67	4.86%	4,141.06	11.07%	-1,233.39
供应商E2	2,879.75	4.81%	1,912.98	5.11%	966.77
供应商E3	2,515.15	4.20%	2,250.84	6.02%	264.31
供应商E4	2,037.95	3.40%	425.19	1.14%	1,612.76
供应商E5	1,466.16	2.45%	443.91	1.19%	1,022.26
合计	11,806.69	19.71%	9,173.98	24.52%	2,632.71
零部件制造材料采购总额	59,889.37	100.00%	37,406.87	100.00%	22,482.50

(以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。)

该业务的供应商主要是中小微企业,基本保持稳定。公司已对供应商进行了多轮次的降本增效,中小微供应商盈利空间已很微薄,故公司在采购单价方面已难以再向中小微供应商传导降本压力。

综上,2024年公司所有的汽车饰件业务收入同比增加16,763.19万元,毛利同比下降841.66万元,呈现增收不增利的现象,其中:增量项目中,2024年公司从主要老客户获得的新项目以及新开发的大客户新项目收入贡献为9,016.12万元,因获得的项目利润空间较低,加上新产品领域技术不成熟等因素,毛利贡献-847.75万元,新项目增收不增利。

(二)汽车综合物流-零部件仓储及运营业务

1、主要客户

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
客户B1	4,267.70	29.13%	3,299.40	16.92%	968.30
客户B2	4,052.44	27.66%	7,603.69	38.99%	-3,551.25
客户B3	1,683.66	11.49%	3,362.49	17.24%	-1,678.82
客户B4	953.44	6.51%	984.96	5.05%	-31.52
客户B5	524.34	3.58%	-	0.00%	524.34
客户B6	511.99	3.49%	229.13	1.18%	282.86
客户B7	504.77	3.44%	74.62	0.38%	430.15
客户B8	493.45	3.37%	741.25	3.80%	-247.80
客户B9	441.66	3.01%	186.99	0.96%	254.67
客户B10	345.99	2.36%	-	0.00%	345.99
合计	13,779.44	94.04%	16,482.52	84.53%	-2,703.08
主营业务收入	14,652.95	100.00%	19,499.53	100.00%	-4,846.58

公司整车仓储及运营业务主要是为国内知名合资汽车厂商旗下的物流服务供应商及国分新能源汽车客户提供整车的仓储和运作服务,其中,2024年,前三大客户占该业务营收的比例近70%,公司与客户保持了长期的合作关系。

2、收入构成表

单位:万元,币种:人民币

收入构成	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
仓储收入	4,018.74	27.23%	4,072.73	23.66%	-53.99	-1.33%
运作收入	10,737.19	72.77%	13,138.26	76.34%	-2,401.07	-18.28%
合计	14,755.92	100.00%	17,210.99	100.00%	-2,455.07	-14.26%

公司汽车零部件仓储及运营业务的收入主要包括仓储收入以及目营和外包的运作收入。2024年,仓储收入基本保持稳定,运作业务收入下降18.28%,其中目营运作收入4,753.46万元,同比下降33.19%;外包运作收入5,983.74万元,同比下降0.66%。目营运作收入的减少主要是客户A1和A3受产销量下降影响,减少了业务量,导致公司运作业务减少。同时,客户出于降本的压力,减少了对公司的运营和维护的开支,导致公司的仓库运营维护服务收入同比减少。公司其他的外包运作业务基本稳定。

3、成本构成表

单位:万元,币种:人民币

主要构成项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	5,652.64	50.18%	5,408.28	43.57%	244.36	4.52%
人工成本	2,302.25	20.44%	3,192.03	25.72%	-889.78	-27.88%
租赁费	949.01	8.42%	916.70	7.39%	32.31	3.52%
折旧与摊销	537.91	4.77%	823.91	6.64%	-286.00	-34.71%
水电费	276.67	2.46%	296.14	2.39%	-19.47	-6.57%
合计	9,718.48	86.27%	10,637.06	85.70%	-918.58	-8.64%
主营业务成本	11,265.72	100.00%	12,411.68	100.00%	-1,145.96	-9.23%

公司汽车零部件仓储及运营业务的成本主要包括运作业务外包的成本、目营运作业务的人工成本以及仓储业务的场地租赁、房屋建筑物折旧及土地摊销等。外包业务收入基本稳定,其成本主要是人力成本,因平均工资上调而略有增长。目营成本中的人工成本变化主要是受主要客户A1和A3的运作业务减少影响,公司通过瘦身增效大幅减少了人工成本。仓储业务成本主要是场地租赁、折旧与摊销、水电等固定类成本,部分仓库折旧完毕,该部分业务2024年成本下降较大。

4、主要供应商

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商A1	1,402.38	24.81%	986.83	18.25%	415.55
供应商A2	1,027.62	18.18%	770.18	14.24%	257.44
供应商A3	860.46	15.22%	412.14	7.62%	448.32
供应商A4	618.61	10.94%	83.30	1.54%	535.31
供应商A5	411.23	7.28%	472.52	8.74%	-61.28
合计	4,320.30	76.43%	2,724.96	50.39%	1,595.34
零部件仓储及运营外包成本总额	5,652.64	100.00%	5,408.28	100.00%	244.36

公司汽车零部件仓储及运营业务的前五大供应商占比提升,主要是公司通过集中采购发挥采购降本的优势,但该业务的供应商主要是中小微企业,客户对公司的降本难以同比例向供应商传递。

综上,公司汽车零部件仓储及运营业务收入同比增加2,988.10万元,但毛利同比下降3,674.99万元,成本降幅不及收入下降比例,从而导致毛利同比减少1,306.11万元,因此出现收入与利润双降的情况。

(三)汽车综合物流-整车仓储及运营业务

1、主要客户

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
客户B1	4,267.70	29.13%	3,299.40	16.92%	968.30
客户B2	4,052.44	27.66%	7,603.69	38.99%	-3,551.25
客户B3	1,683.66	11.49%	3,362.49	17.24%	-1,678.82
客户B4	953.44	6.51%	984.96	5.05%	-31.52
客户B5	524.34	3.58%	-	0.00%	524.34
客户B6	511.99	3.49%	229.13	1.18%	282.86
客户B7	504.77	3.44%	74.62	0.38%	430.15
客户B8	493.45	3.37%	741.25	3.80%	-247.80
客户B9	441.66	3.01%	186.99	0.96%	254.67
客户B10	345.99	2.36%	-	0.00%	345.99
合计	13,779.44	94.04%	16,482.52	84.53%	-2,703.08
主营业务收入	14,652.95	100.00%	19,499.53	100.00%	-4,846.58

公司整车仓储及运营业务主要是为国内知名合资汽车厂商旗下的物流服务供应商及国分新能源汽车客户提供整车的仓储和运作服务,其中,2024年,前三大客户占该业务营收的比例近70%,公司与客户保持了长期的合作关系。

2、收入构成表

单位:万元,币种:人民币

收入构成	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
仓储收入	2,827.29	19.30%	6,925.44	35.52%	-4,098.15	-59.18%
运作收入	11,825.66	80.70%	12,574.09	64.48%	-748.43	-5.95%
合计	14,652.95	100.00%	19,499.53	100.00%	-4,846.58	-24.85%

公司汽车整车仓储及运营业务的收入主要包括仓储收入以及目营和外包的运作收入,2024年,运作收入下降5.95%,基本保持稳定。但仓储收入同比减少4,098.15万元,同比下降59.18%,主要是B2、B3客户2024年因传统燃油车市场萎缩,减少了场地租赁需求,部分仓储服务业务合同终止,原本毛利率较高的仓储业务收入大幅下降。

3、成本构成表

单位:万元,币种:人民币

主要构成项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	3,628.89	30.45%	4,364.63	35.14%	-735.74	-16.86%
人工成本	2,596.38	21.78%	3,160.79	25.45%	-564.41	-17.86%
材料1成本	1,712.59	14.37%	1,604.20	12.92%	108.39	6.76%
材料2成本	1,482.12	12.43%	607.64	4.89%	874.48	143.91%
租赁费	755.36	6.34%	1,075.01	8.65%	-319.65	-29.73%
合计	10,175.34	85.37%	10,812.27	87.05%	-636.93	-5.89%
主营业务成本	11,919.36	100.00%	12,421.18	100.00%	-501.82	-4.04%

整车仓储及运营业务的成本主要包括运作业务的外包成本、人工成本、材料成本等以及仓储业务的场地租赁等。因客户B1销量增长带来运作业务量上升,相应的材料成本大幅增加,该项业务的收入与成本同比例增加,毛利较薄。虽然客户B1带来的运作业务收入增加,但主要客户B2和B3配套的整车厂商销量大幅下降,客户出于降本的压力,大幅减少了对公司的业务需求,导致外包成本和人工成本相应下降,与收入的下降幅度基本持平。

4、主要供应商

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商B1	2,498.03	68.84%	3,058.55	70.08%	-560.52
供应商B2	698.37	19.24%	96.94	2.22%	601.43
合计	3,196.39	88.08%	3,155.48	72.30%	40.91
整车仓储及运营外包成本总额	3,628.89	100.00%	4,364.63	100.00%	-735.74

该业务的供应商稳定,主要是提供人力服务的中小企业。随着地区平均人力工资的上调,公司难以再把客户降本的压力同比例向供应商传导。

综上,公司整车仓储及运营业务收入同比减少4,846.58万元,同比下降24.85%,尤其是毛利较高的仓储业务大幅减少,导致该业务毛利同比下降4,344.76万元。

(四)汽车综合物流-零部件运输业务

1、主要客户

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
客户C1	2,078.91	12.61%	3,386.13	18.27%	-1,307.22
客户C2	1,501.72	9.11%	1,585.17	8.55%	-83.45
客户C3	1,369.31	8.31%	1,677.24	9.05%	-307.93
客户C4	1,165.59	7.07%	1,075.89	5.80%	89.71
客户C5	868.07	5.27%	1,623.05	8.76%	-754.98
客户C6	847.23	5.14%	1,074.51	5.80%	-227.28
客户C7	750.82	4.55%	231.29	1.25%	519.53
客户C8	727.13	4.41%	-	0.00%	727.13
客户C9	680.26	4.13%	-	0.00%	680.26
客户C10	609.28	3.70%	1,208.64	6.52%	-599.36
合计	10,598.31	64.29%	11,861.91	63.99%	-1,263.60
主营业务收入	16,485.17	100.00%	18,536.17	100.00%	-2,051.00

公司汽车零部件运输业务主要是通过自运和外包的方式为国内知名汽车厂商的供应商提供运输服务。2024年,因客户所配套的整车厂商销量下降,主要客户H和C1减少了毛利较高的长途线路运输,C5调整区域业务布局并终止部分业务,C10大幅下调业务单价,整体导致公司汽车零部件运输业务显著减少。虽然公司开拓了新客户(C8、C9等),但业务规模难抵主要客户业务量的减少。

2、收入构成表

单位:万元,币种:人民币

主要收入项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
自运	2,289.82	13.89%	2,263.88	12.21%	25.94	1.15%
外包	14,195.35	86.11%	16,272.29	87.79%	-2,076.95	-12.76%
合计	16,485.17	100.00%	18,536.17	100.00%	-2,051.00	-11.06%

公司汽车零部件运输业务的收入包括自运收入和外包收入两大类。其中,自运业务收入2,289.82万元,占汽车零部件运输业务收入的13.89%,该业务相对平稳。外包业务中,由于主要客户调整区域布局导致业务量收缩以及业务单价下降,2024年外包运输业务收入同比减少2,076.95万元。

3、成本构成表

单位:万元,币种:人民币

主要构成项目	2024年度		2023年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	11,371.66	82.24%	12,341.98	83.85%	-970.32	-7.86%
人工成本	1,102.85	7.98%	1,033.02	7.02%	69.84	6.76%
油费	500.85	3.62%	384.34	2.61%	116.51	30.31%
折旧与摊销	209.65	1.52%	411.14	2.79%	-201.48	-49.01%
路桥费	161.48	1.17%	104.52	0.71%	56.96	54.50%
合计	13,346.48	96.53%	14,274.99	96.98%	-928.50	-6.50%
主营业务成本	13,826.86	100.00%	14,719.07	100.00%	-892.21	-6.06%

自运业务的成本包括人工、油费、车辆折旧以及路桥费,总体变动较小。

外包业务中,由于整车厂商产能波动较大且采用订单式生产计划,为了保证货物运输的时效性,物流车辆在装载率不足的情况下进行发运,导致外包方的车辆固定费用、人力成本、运营成本等难以压缩,外包成本降幅较小。

4、主要供应商

单位:万元,币种:人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商C1	2,198.72	19.34%	325.51	2.64%	1,873.21
供应商C2	2,112.29	18.58%	3,893.49	31.55%	-1,781.20
供应商C3	944.35	8.30%	1,655.04	13.41%	-710.69
供应商C4	840.22	7.39%	1,017.06	8.24%	-176.84
供应商C5	701.28	6.17%	815.23	6.61%	-113.96
合计	6,796.85	59.77%	7,706.33	62.44%	-909.48
零部件运输外包成本总额	11,371.66	100.00%	12,341.98	100.00%	-970.32

公司汽车零部件运输业务的供应商主要为外包物流服务公司,相对稳定。

综上,2024年,公司汽车零部件运输业务收入同比减少2,051.00万元,成本未能与收入同步下降,导致业务毛利同比下降1,158.79万元。

(五)汽车综合物流-整车运输业务

2024年,公司整车运输业务收入同比减少232.94万元,下降8.13%,成本同比减少140.08万元,下降5.18%,成本降幅与收入降幅基本趋同,整车运输业务相对平稳。2024年主要客户收入同比波动明显主要是因客户之间的切换所致。

结上所述,2024年,在公司原有的汽车饰件业务中,由于整车厂商价格战并级导致降本压力向产业链传导,公司存量项目毛利空间收窄,而当年新定点投产的增量项目由于利润空间较低,加上新产品领域技术不成熟等原因,虽然汽车饰件业务收入同比增加16,763.19万元,毛利却同比下降841.66万元,增收不增利。在公司原本毛利较高的汽车综合物流业务中,2024年,受新能源汽车快速发展和传统燃油车销量萎缩的影响,含资汽车厂商等主要客户的产销量大幅下降,因而减少了对公司整车和零部件仓库的租赁需求以及运作业务量,而该部分业务的成本经多轮压缩之后已保持最低规模运作,再降本的空间有限,汽车综合物流业务总收入同比减少9,585.59万元,总毛利同比下降6,906.52万元,营收与利润双降。

此外,2024年,公司根据《企业会计准则》计提了各项损失合计3,687.68万元,比上年同期减少利润4,068.83万元。其中,2024年计提公允价值变动收益-1,064.62万元,收益同比减少1,588.89万元;计提信用减值损失1,518.64万元,损失同比增加894.80万元;计提资产减值损失1,104.42万元,损失同比增加1,585.14万元。具体内容详见公司于2025年4月25日披露的《西上海汽车服务股份有限公司关于计提资产减值准备、核销资产及确认公允价值变动损失的公告》(公告编号:2025-024)。

受上述因素综合影响,2024年公司利润较上年同期减少11,816.01万元,导致公司原有主营业务虽实现收入增长却未能带来相应利润提升的情况。

问题(2)结合原材料等采购成本、主要产品或服务的价格变动、下游客户订单需求变化等情况,量化分析公司汽车饰件、仓储服务、运输服务毛利率下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况存在差异,若存在差异,请说明原因。

回复:

2024年,公司主营业务毛利为27,659.44万元,比上年同期减少787.19万元,同比下降5.36%。剔除因合并武汉元丰增加汽车制动系统业务的影响后,公司原有主营业务2024年度毛利为20,699.45万元,比上年同期减少7,747.18万元,主营业务毛利率为15.77%,比上年同期下降7.16个百分点。

2024年,公司原有的汽车饰件、仓储服务和运输服务业务收入的平均程度的下降,使得公司2024年主营业务毛利贡献同比减少,同时综合毛利率整体呈现下降的情况。具体如下:

1、2024年,公司汽车综合物流服务业务毛利率为18.44%,同比下降8.84个百分点。毛利率下降的主要原因为住年毛利率较高的整车仓储及运营业务中的仓储收入减少和零部件仓储及运营业务中的仓库运营维护收入减少,导致毛利贡献大幅下降,同时因固定成本无下降空间使得毛利率出现比大幅下降。

2、2024年,公司汽车饰件业务毛利率为14.21%,同比下降4.89个百分点。毛利率下降的主要原因为住年毛利率较高的存量项目(详见第20页客户E1的A1面套项目、客户E2的B1包覆件项目等)因业务量减少、销售价格下降等因素,2024年收入减少,压缩了毛利空间。同时,带动2024年收入增加的项目主要是新定点量产的项目(详见第20页的A3面套项目、第22页的C1包覆件项目和C3包覆件项目)以及新开发的大客户的新项目(详见第23页E7客户的E1发泡项目、第24页的E9客户的P1包覆件项目等)。由于新项目中A3面套项目和E1发泡项目的毛利为负,使得新项目整体毛利贡献为负。以上双重因素综合使得公司汽车饰件业务增收不增利,综合毛利率下降。

公司原有主营业务收入和毛利结构情况表

单位:万元,币种:人民币

项目	2024年度			2023年度			收入波动幅	收入波动率	毛利波动幅	毛利率波动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率				
零部件仓储及运营	14,755.92	11,265.72	23.65%	17,210.99	12,411.68	27.89%	-2,455.07	-14.26%	-1,309.11	-4.24%
整车仓储及运营	14,652.95	11,919.36	18.66%	19,499.53	12,421.18	36.30%	-4,846.58	-24.85%	-4,344.76	-17.64%
零部件运输	16,485.17	13,826.86	16.13%	18,536.17	14,719.07	20.59%	-2,051.00	-11.06%	-1,158.79	-4.46%
整车运输	2,631.34	2,564.82	2.53%	2,864.28	2,704.90	5.56%	-232.94	-8.13%	-92.86	-3.03%
汽车综合物流服务小计	48,525.38	39,576.76	18.44%	58,110.97	42,256.83	27.28%	-9,585.59	-16.50%	-6,905.52	-8.84%
零部件制造-汽车饰件	82,696.77	70,945.94	14.21%	65,933.58	53,341.09	19.10%	16,763.19	25.42%	-841.66	-4.89%
零部件制造小计	82,696.77	70,945.94	14.21%	65,933.58	53,341.09	19.10%	16,763.19	25.42%	-841.66	-4.89%
主营业务合计	131,222.15	110,522.70	15.77%	124,044.55	95,597.93	22.93%	7,177.60	5.79%	-7,747.18	-7.16%

(以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。)

公司原有各业务的主要客户及其主要产品量价同比波动情况如下:

(一)零部件仓储及运营业务

对公司2024年零部件仓储及运营业务主要客户的主要产品进行量价分析,共抽取主要产品收入4,515.55万元,占被抽取客户2024年收入的36.99%。

主要客户的主要产品量价分析表具体如下:

1、客户A1:

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
仓储收入	销售金额(万元)	673.08	671.24	1.84
	数量(平方米)	/	/	/
	平均单价(元/平方米*天)	/	/	/
A仓库运作业务1	销售金额(万元)	360.72	542.50	-181.78
	数量(万条)	145.93	219.63	-73.70
	平均单价(元/条)	2.47	2.47	-
A仓库运营维护	销售金额(万元)	671.08	1,112.30	-441.22
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
B仓库运作业务1	销售金额(万元)	390.10	525.05	-134.95
	数量(万条)	169.23	227.40	-58.17
	平均单价(元/条)	2.31	2.31	-
B仓库运作业务2	销售金额(万元)	218.38	214.37	4.01
	数量(万条)	55.62	54.59	1.03
	平均单价(元/条)	3.93	3.93	-
B仓库运作业务3	销售金额(万元)	74.28	126.92	-52.64
	数量(万条)	175.96	300.21	-124.25
	平均单价(元/条)	0.42	0.42	-
B仓库运营维护	销售金额(万元)	303.04	663.64	-360.60
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
金额小计		2,690.68	3,856.02	-1,165.34
该客户年度总收入		2,690.68	3,856.02	-1,165.34
占比		100.00%	100.00%	100.00%

零部件仓储及运营业务客户A1收入同比下降1,165.34万元,其中主要为:A和B仓库的运营维护收入同比下降801.82万元;A和B仓库的运作业务虽运作单价平稳但业务量大幅下降使收入同比下降365.36万元。

2、客户A3:

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
C仓库运作业务1	销售金额(万元)	409.80	478.99	-69.19
	数量(万条)	181.33	215.39	-34.06
	平均单价(元/条)	2.26	2.26	-
C仓库运营维护	销售金额(万元)	727.66	1,171.65	-443.99
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
金额小计		1,137.46	1,650.64	-513.18
该客户年度总收入		1,277.53	1,869.21	-591.68
占比		89.04%	88.31%	86.73%

零部件仓储及运营业务客户A3收入同比下降591.68万元,其中主要为:C仓库的运营维护收入同比下降443.99万元;C仓库的运作业务虽运作单价平稳但业务量下降使收入同比下降69.19万元。

3、客户A10:

| 产品 | 项目 | 2024年度 | 2023年