

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 年第一季度营业收入 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，并充分提示风险。

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	-550.04	-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	-8,913.97
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。

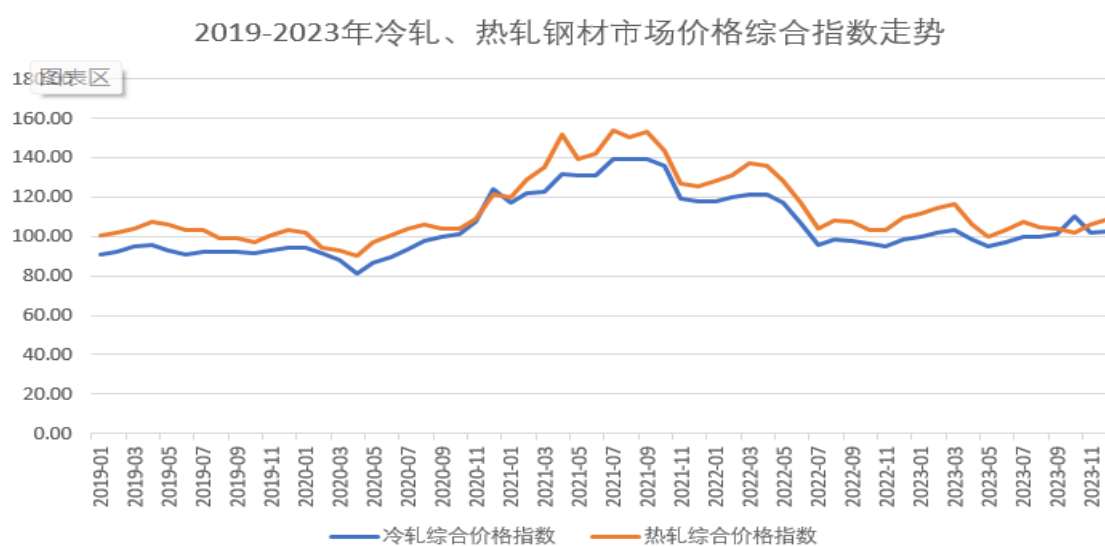
从市场销量表上可以看出，2023 年全年乘用车销量，虽然与之前相比，销量有所回升，但即使有新能源车的增量，与 2018 年相比，还是同比下降 5.23%。

(3) 原材料及产品价格变化

①原材料价格变化分析

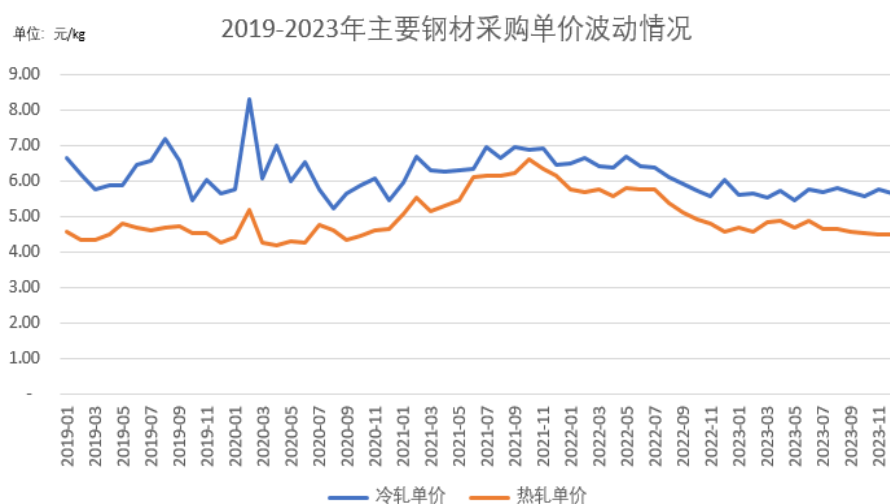
公司主要原材料为车用钢材。2019-2023 年期间，钢材价格因政府实施产能产量双控政策，导致供应减少，同时生产钢铁的原材料成本上涨导致钢材价格在 2020-2021 年期间大幅上涨，后因房地产市场的消费拖累及原材料价格下降的影响，钢价震荡下行。

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	-2.28	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	2,995.91	99.73	11.35	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

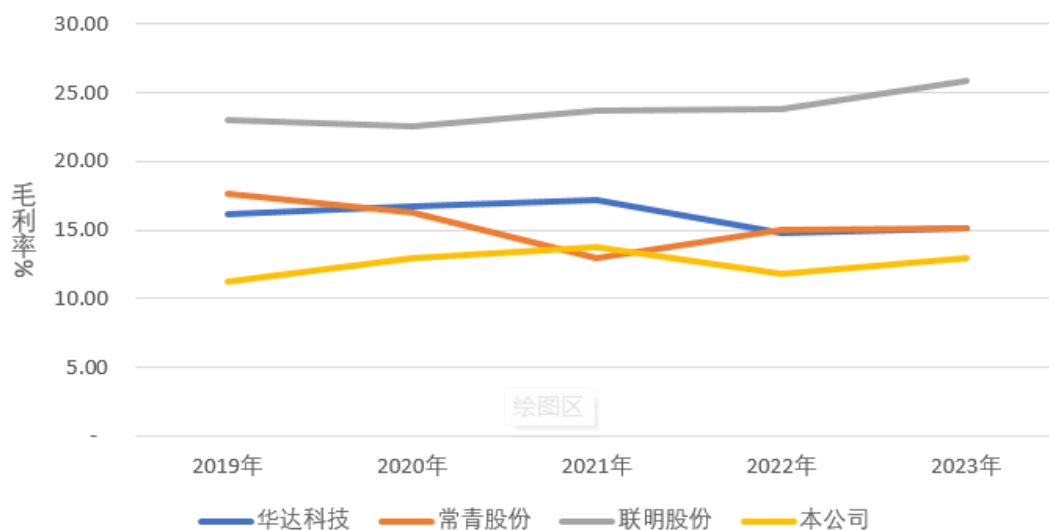
(续上)

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	4,306.55	95.55	-4.18	2,995.92	99.73	11.35	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：

2019-2023年可比公司毛利率趋势



(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

客户名称	销售额	销售占比 (%)	上期排名
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	——

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)
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	1,266.05	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
上海赐萌实业有限公司	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
安悦汽车物资有限公司	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
上海赐萌实业有限公司	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
上海嘉忒实业有限公司	959.81	3.55	新增	钢材贸易商

供应商名称	采购额	采购占比 (%)	上期采购排名	备注
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
上海赐萌实业有限公司	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	9,645.11	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
黎明股份	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，黎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；黎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	9,513.01	14,884.77	17,324.57

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
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）	738.20	820.95	960.02	1,106.64	722.64

从上表可以看出，公司每个季度的产量与销量基本持平。公司的生产模式为订单式生产，客户每月会提供当月订单及后三个月的预示量，公司根据订单进行安排生产并备有一定库存。公司的产销情况与终端市场配套车型销量较为紧密，各季度公司主要车型终端销量如下：

单位：辆

车型	2023年1季度车型销量	2023年2季度车型销量	2023年3季度车型销量	2023年4季度车型销量	2024年1季度车型销量
别克威朗	24,611	32,614	32,074	23,522	19,284
别克微蓝6	8,763	7,030	不适用	不适用	不适用
帝豪2代	31,536	34,558	36,876	37,067	35,210
吉利缤越	23,759	22,572	21,109	22,480	18,515
帕萨特	30,592	47,903	52,003	60,476	53,400
日产新天籁	15,894	23,298	22,061	31,326	19,111
特斯拉 MODEL Y	不适用	不适用	不适用	不适用	100,366
沃尔沃 XC40、 XC60、S60、S90	26,784	33,451	36,951	36,637	30,831
新款混动途观	24,601	37,644	45,977	53,228	37,284

车型	2023年1季度车型销量	2023年2季度车型销量	2023年3季度车型销量	2023年4季度车型销量	2024年1季度车型销量
新款朗逸	72,613	79,149	94,894	99,223	56,832
合计	259,153	318,219	341,945	363,959	370,833

注：别克微蓝6在2023年中旬已停止量产，第3季度开始未纳入统计；特斯拉在2024年1季度开始量产，在2023年不纳入统计。

通过上表可以看出，公司主要车型的终端销售波动与公司产品销量的波动趋势一致，2024年第1季度走势不同主要是因为首次将特斯拉项目纳入统计，公司又非该项目唯一供应商，且该项目销量较大，导致2024年产品销量与终端车型销量走势不一致。

（3）收入确认模式

公司的收入确认模式为：①汽车零部件销售收入：于产品运送至客户指定地点，客户对品种、规格、数量验收确认，公司收到客户反馈信息后确认收入；②模具销售收入：经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求并能批量生产，经客户验收后确认收入；③贸易收入：在取得客户结算单据或合同、协议约定的其他结算手续（如提货单、业务确认单、货权转移单等）时确认收入。

收入确认的时点和依据，符合相关合同约定，符合《企业会计准则》的规定。且在各季度公司的收入确认政策均按上述原则执行，未发生变更。

（4）产品价格变化

分季度产品价格变化如下：

产品类型	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
汽车零部件	销量（万件）	738.20	820.95	960.02	1,106.64	785.51
	单价（元）	10.03	10.71	9.93	13.72	20.68
模具	销量（副）	-	-	1.00	9.00	-
	单价（万元）	-	26.07	241.74	76.28	28.10

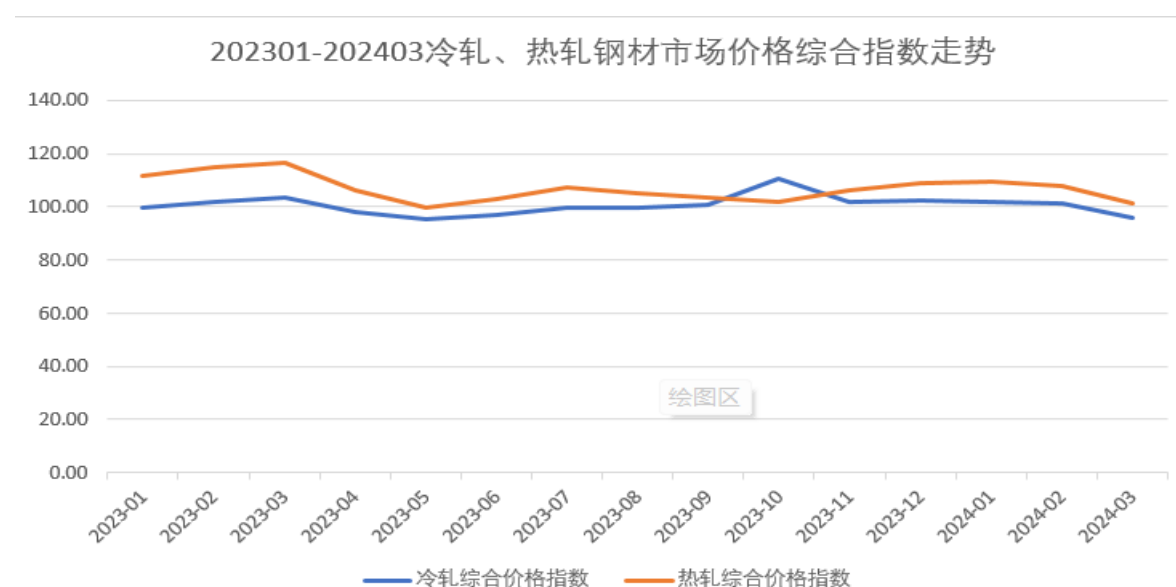
注：公司一个项目对应的所有模具统称为一副，根据零部件数量不同具体包括几个乃至上百个模具。

从上表可以看出，2023年前3个季度汽车零部件单价较为稳定，波动较小，第四季度及2024年第一季度汽车零部件单价大幅增加，主要是因为新增客户达奥汽车及苏州东越分别在2023年第四季度及2024第一季度量产，达奥汽车的品号较多，销售单价从32-584元不等，平均单价约134元，苏州东越为电池盒项

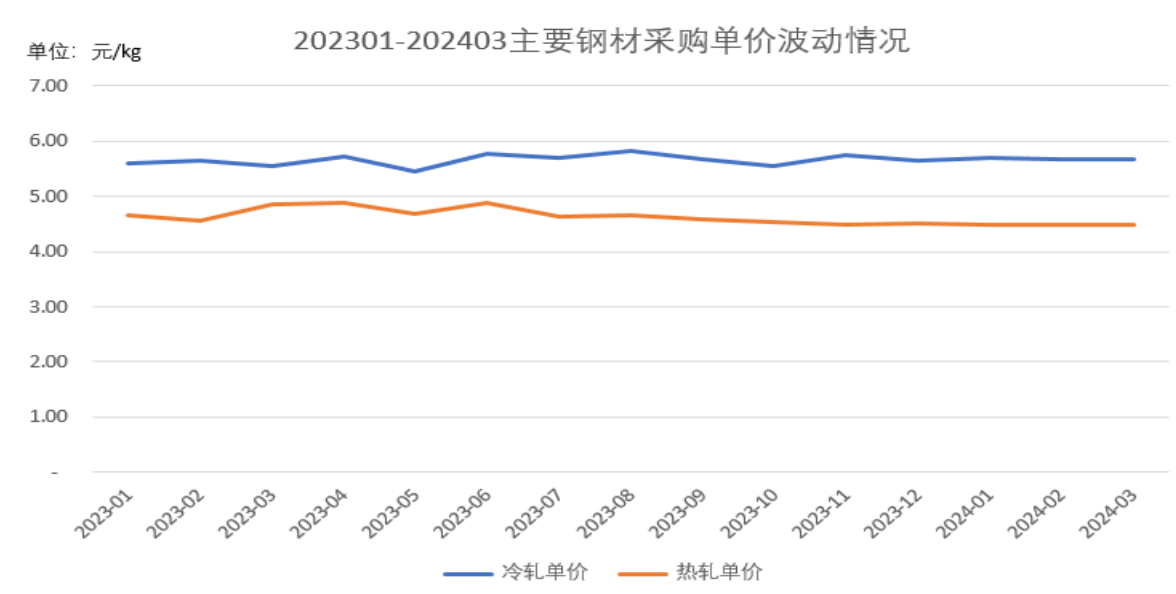
目，单品价值较高，平均单价约 888 元，且二者的销售收入占比较高，客户结构的变动导致汽车零部件单价在 2023 年第四季度及 2024 年第一季度销售单价大幅增加。模具产品定制化程度很高，各模具产品间由于工艺复杂程度的不同，开发时间、材料耗用等差异化较大，因此，价格差异较大，并不具备完全的可比性。2023 年第二季度及 2024 年第一季度有模具收入但无模具数量主要是因为当季度的模具收入为对客户收取的设变费，这部分模具前期已经通过客户验收本期进行设变收取的费用。

(5) 原材料价格变动分析

公司的主要原材料为车用钢材，2023 年 1 月到 2024 年 3 月冷轧、热轧钢材市场价格指数走势如下图所示：



2023 年 1 月到 2024 年 3 月公司主要钢材采购价格变动趋势如下图所示：



通过对比可以看出，公司主要钢材采购单价与市场价格走势相对平稳，无异常波动。

（6）2023 年第四季度营业收入及归母净利润变动原因及合理性分析

第四季度营业收入 18,149.15 万元，占全年总收入的 38.44%，第四季度营业收入大幅增加主要原因如下：

①2023 年公司新承接达奥汽车的项目，该项目在第四季度开始量产，确认收入金额 4,319.52 万元；

②第四季度公司开展铜坯、螺纹钢及柴油等品种的贸易，根据净额法确认收入金额 907.39 万元，铝液贸易因同时存在撮合服务及资金融通服务，在投资收益核算；

③第四季度公司主要车型终端市场销量较前三季度增加了约 57,520 辆（明细数据详见“（2）产销情况”），终端市场的销售情况与公司销量密切相关，公司的产品销量较前三季度增加了 266.92 万件，带动第四季度营业收入增长，如前五大客户（除达奥汽车外）在四季度的销售总额较前三季度平均增长 1,031.48 万元；

④第四季度模具收入较前三季度平均增长 597.29 万元，公司的模具在 PPAP 时确认收入，第四季度部分模具项目 PPAP 进而导致模具收入金额增加。

第四季度归母净利润 5,502.51 万元，出现盈利主要是公司处置低效子公司及非流动资产取得大额非经常性损益，以及开展贸易业务的收益影响，具体情况如下：

①公司根据发展规划，有效盘活存量资产，将产能利用率不足的子公司重庆伟汉 100%股权进行转让，于 2023 年末完成控股权转移，取得投资收益 2,374.99 万元；

②公司为保持固定资产合理配置，将部分闲置设备出售，其中在 2023 年第四季度完成资产控制权转移，并确认资产处置损益 1,456.41 万元；

③第四季度公司积极拓展贸易品种，除原有的铝液贸易外，新增了铜坯、螺纹钢及柴油贸易，新增品种按净额法确认营业收入 907.39 万元；

④第四季度铝液贸易确认投资收益 1,331.58 万元，其中贸易利润 168.40 万元，资金融通费用 656.26 万元，预付款计息金额 506.92 万元，关于铝液贸易具

体情况详见问题二“关于贸易业务”的回复；

⑤第四季度燃油车市场销量上涨，公司汽车零部件营业收入增加，第四季度毛利额较前三季度汽车零部件毛利额增加 803.87 万元。

综上所述，公司 2023 年第四季度营业收入、归母净利润均大幅增长具有合理性。

(7) 2024 年第一季度营业收入及归母净利润变动原因及合理性分析

2024 年第一季度营业收入 18,221.18 万元，同比增加 10,163.49 万元，主要原因系公司于 2022 年 10 月控股权变更后，新股东及管理团队积极拓展业务，短期内承接了多个新客户项目，其中达奥汽车及苏州东越的项目分别于 2023 年第四季度及 2024 年第一季度实现量产，2024 年第一季度达奥汽车贡献收入金额 4,866.70 万元，东越汽车贡献收入金额 4,596.48 万元，合计新增 9,463.18 万元。

2024 年第一季度归母净利润亏损同比扩大主要是受新增大客户应收余额计提信用减值损失及期间费用中研发费用增加等影响，具体情况如下：

① 截至 2024 年 3 月 31 日，达奥汽车应收余额为 8,180.43 万元，苏州东越应收余额为 5,214.07 万元，这两家公司的信用期均为开票后 3 个月月末付款，因销售额较大又未到付款期限导致期末余额较高；富利铜业期末应收余额为 11,468.87 万元，该客户为贸易客户，故期末应收金额较大，同比 2023 年第一季度新增的三个大客户共计计提信用减值损失 1,243.17 万元；截止 2024 年 6 月 30 日，达奥汽车已回款 4,150.00 万元，苏州东越已回款 5,008.91 万元，富利铜业已回款 11,468.87 万元，其中达奥汽车因其于下游客户尚未结算，造成我司部分贷款逾期，达奥汽车为奇瑞汽车控股的核心供应商，信誉良好，在陆续回款中。

②公司 2023 年承接的模具项目有 18 个，合同金额共 10,081.30 万元，而 2022 年承接的模具项目只有 7 个，合同金额共 1,534.59 万元，2023 年比 2022 年承接的项目数量多且金额更大，随着项目陆续开展，2024 年第一季度研发费用—设计费同比 2023 年第一季度多了 286.66 万元；

③2023 年 9 月 3 号，财政部及税务总局出台了《关于先进制造业企业增值税加计抵减政策的公告》，公司符合该税收优惠政策，在 2024 年第一季度确认了其他收益 448.25 万元，可比期间政策尚未出台；

④2024 年第一季度公司的营业收入规模大幅增加，进而导致毛利额增加，

2024年第一季度毛利额同比增加344.69万元。

⑤2024年第一季度归属于上市公司股东净利润较2023年第四季度由正转亏主要是由于2023年第四季度有大额非经常性损益影响导致，具体详见“（6）2023年第四季度营业收入及归母净利润变动原因及合理性分析”，剔除该因素外，净利润影响主要有以下因素：a.苏州东越在2024年第一季度量产，该项目系公司为拓展新能源业务而承接的电池盒项目，价格上有一定的让利，在量产初期客户毛利率为负，因苏州东越在第一季度收入金额4,644.09万元，营收较大且负毛利使得汽车零部件毛利率下降导致净利润下降；b.通过乘联会公布的数据查询，2024年第一季度乘用车销量为482.80万辆，较2023年第四季度销量647.50万辆下降较多，终端市场的销售下降传递到客户销量上，剔除新增客户达奥汽车和苏州东越外，原有客户的收入合计金额从2023年第四季度的11,309.00万元下降到2024年第一季度的6,773.01万元，营收规模的减少导致毛利额减少，2024年第一季度的净利润较2023年第四季度有所下滑。

综上所述，公司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与公司的实际经营情况相符，具备合理性。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师实施的核查程序主要包括：

- 1、查阅行业相关信息报告，分析公司所处行业变化情况、业务开展情况和市场竞争情况；
- 2、对公司的收入、成本、主要费用和利润的变动情况进行分析，并与同行业上市公司比较；
- 3、分析公司的收入结构及利润变动的情况，了解并分析原因；
- 4、对毛利率的波动情况进行分析，并与行业状况比较，查看是否存在明显异常；
- 5、根据公司实际业务及公开发行证券的公司信息披露解释性公告相关规定，分析确认公司非经常性损益金额；
- 6、了解公司经营规划，分析公司改善业绩拟采取措施的合理性和可行性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司所处行业、主要客户及供应商等未发生重大不利变化，公司连续 5 年扣非后归母净利润为负，主要原因在于前期传统燃油车销量下降，新能源汽车赛道布局较晚，导致收入规模下滑，毛利额较小。

2、2022 年 10 月公司完成控股权变更，新股东及其管理团队积极改善业绩，在夯实传统燃油车零部件业务的基础上，围绕新能源汽车产业链进行战略布局，以增强公司竞争实力，新承接项目于 2023 年第四季度开始陆续量产。

公司近 5 年的扣非后归母净利润为负，以及 2023 年第四季度、2024 年第一季度的营业收入和归母净利润波动与公司实际情况相符，且具有合理性。

2.关于贸易业务。年报显示，2023 年公司其他应收款 1.71 亿元，同比增长 4752.82%。其中，贸易应收款 1.30 亿元，为本期新增项目。其他应收款前五名欠款方中，第一、二、四名均涉及贸易业务，期末余额 1.12 亿元，占其他应收款总额的 65.50%。

请公司：（1）补充披露新增贸易业务的主要客户、供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、实缴资本、主要从事的贸易业务品种、交易金额等，并说明其与公司、控股股东、实际控制人是否存在关联关系或其他业务往来；（2）补充披露相关贸易的业务模式、收入确认方式及收入确认的具体金额，并说明公司在其中起主要责任人角色还是代理人角色，收入确认方式是否符合企业会计准则；（3）补充披露报告期末涉及贸易业务的欠款方明细、截至目前相关贸易应收款的回收情况，是否产生无法回收的风险，如有请提示相关风险；（4）结合盈利情况、人员配置、以及与公司主营业务的协同性，说明新增贸易业务的主要原因及必要性，是否对主营业务产生影响。请年审会计师对问题（2）发表意见。

回复：

一、公司说明

（1）补充披露新增贸易业务的主要客户、供应商的基本情况，包括但不限于名称、成立时间、注册资本、实缴资本、主要从事的贸易业务品种、交易金额等，并说明其与公司、控股股东、实际控制人是否存在关联关系或其他业务往来。

公司的主营业务为汽车零部件和模具的开发、生产与销售，主业目前趋于稳定，项目承接有序，进展顺利，只需保持既定步调持续推进。鉴于前期承接的项

目量产预计将在 2024 至 2025 年间逐步显现，届时才需要动用大量资金。而报告期初，公司账面不受限的货币资金余额达 48,524.98 万元，存在较多的闲置资金，且收益率较低。为了更有效地利用这些资金，提升公司整体价值，公司决定新增贸易业务。

公司主要从事铝液、铜线坯、螺纹钢及柴油贸易，相关客户及供应商如下：

1、主要客户情况

单位：万元

名称	成立时间	注册资本	实缴资本	贸易品种	贸易金额（不含税）	占贸易销售的比例（%）
河北伯达铜业有限公司	2022-12-13	1,000.00	-	铜线坯	31,299.50	38.72
洛阳三拓新型材料科技有限公司	2016-12-02	10,900.00	1,663.97	铝液	30,148.33	37.30
上海邯松国际贸易有限公司	2016-05-12	500.00	500.00	铝液	11,405.19	14.11
三河市尚澜达科技有限公司	2020-06-18	3,000.00	-	铝液	6,170.88	7.63
浙江自贸区杭实金帝能源有限公司	2019-08-09	19,500.00	19,500.00	柴油	656.36	0.81
合计	——	——	——	——	79,680.26	98.57

2、主要供应商情况

单位：万元

名称	成立时间	注册资本	实缴资本	贸易品种	贸易金额（不含税）	占贸易采购的比例（%）
河北富利铜业有限公司	2021-07-21	2,000.00	-	铜线坯	30,403.81	38.48
上海宙睿国际贸易有限公司	2012-11-21	3,000.00	3,000.00	铝液	22,392.83	28.34
天津东泰腾辉科技有限公司	2022-08-26	4,000.00	3,000.00	铝液	17,698.22	22.40
宁波凡点智能科技有限公司	2021-01-29	2,000.00	-	铝液	6,717.38	8.50
舟山鑫沣石油化工有限公司	2019-08-21	3,000.00	-	柴油	717.83	0.91
合计	——	——	——	——	77,930.07	98.63

本期新增贸易业务相关的客户及供应商与公司、控股股东、实际控制人均无

关联方关系，除贸易相关的事项外，无其他业务往来。

(2) 补充披露相关贸易的业务模式、收入确认方式及收入确认的具体金额，并说明公司在其中起主要责任人角色还是代理人角色，收入确认方式是否符合企业会计准则。

1、贸易业务模式

铝液贸易：公司根据客户需求撮合供应商，与客户及供应商分别签订购销框架协议，每月根据客户提供的预销量向供应商支付预付款锁定货源，由客户到供应商处自提，结算单价参考提货当天上海有色现货（SMMA00）平均价。预付款在 3 天内未提货的，由供应商提供年化 5% 的优惠，客户在提货后 10 日内未付款，且未超过 180 日，公司会收取年化 10% 的资金融通费用。

其他贸易：公司作为中间商，依托市场信息的不对称性、结合客户网络、供应商资源及销售渠道等实现购销过程中的价值最大化。公司与上游供应商签订采购合同，以较低的价格采购货物，然后与下游客户签订销售合同，以较高价格将货物卖给客户，赚取购销差价。客户在取得货物一定期限内向公司支付货款。

2、收入确认方式及金额

公司的贸易业务多为客户到供应商处或第三方仓库自提，在取得客户结算单据或合同、协议约定的其他结算手续（如提货单、业务确认单、货权转移单等）时确认收入，收入确认时点为提货当天。2023 年公司贸易销售额 80,834.62 万元，贸易成本 79,011.26 万元，收取铝液供应商预付款未提货优惠金额 506.92 万元，合计贸易收益 2,330.28 万元。根据贸易业务模式，公司从事贸易的身份是代理人，贸易收入按净额法核算，由于铝液贸易同时存在撮合服务及资金融通服务，无法在两者之间进行合理区分，出于谨慎考虑，将铝液贸易收入及收取的供应商优惠金额在投资收益核算。2023 年公司一般贸易业务按净额法确认营业收入金额 907.39 万元，铝液贸易（资金融通综合服务）计至投资收益金额 1,422.89 万元。

按照企业会计准则的相关规定，区分公司属于主要责任人还是代理人主要取决于企业在向客户转让商品前能够控制该商品，包括企业是否承担向客户转让商品的主要责任，企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险，企业是否有权自主决定所交易商品的价格。根据公司与客户及供应商签订的合同，货物的提取多由客户到供应商处自提，或直接从供应商发到客户指定的地点，公司在向客户转让货物前并未取得相关存货的控制权，属于代理人，按照净额法确认

收入符合企业会计准则规定。

(3) 补充披露报告期末涉及贸易业务的欠款方明细、截至目前相关贸易应收款的回收情况，是否产生无法回收的风险，如有请提示相关风险。

报告期末贸易业务的欠款方明细如下：

单位：万元

公司名称	贸易品种	应收款项余额	列报科目	截止 2024.5.31 已回款金额
洛阳三拓新型材料科技有限公司	铝液	5,204.59	其他应收款	5,204.59
三河市尚澜达商贸有限公司	铝液	3,874.10	其他应收款	3,874.10
天津东泰腾辉科技有限公司	铝液	2,074.83	其他应收款	2,074.83
上海邯松国际贸易有限公司	铝液	1,627.71	其他应收款	1,627.71
贵州梦奇贸易有限公司	螺纹钢	251.86	应收账款	251.86
上海宙睿国际贸易有限公司	铝液	113.17	其他应收款	113.17
宁波凡点智能科技有限公司	铝液	69.13	其他应收款	69.13
合计	——	13,215.38	——	13,215.38

截止 2024 年 5 月 31 日，报告期末贸易业务的欠款方余额均已收回，不存在无法回收的风险。

(4) 结合盈利情况、人员配置、以及与公司主营业务的协同性，说明新增贸易业务的主要原因及必要性，是否对主营业务产生影响。

鉴于公司在主业汽车零部件领域的根基，对金属行业有较深的了解与经验，公司决定从事金属贸易业务，以充分利用这一领域的专业与资源，为公司带来更高的回报。具体而言，公司聚焦于铝液、铜线坯、螺纹钢等金属产品的贸易，全年取得贸易总收益 2,330.28 万元，扣除计提的信用减值损失 660.77 万元，贸易净收益 1,669.51 万元，高于传统的理财产品预期收益。同时，巩固了公司在供应链中的地位，增强了与上下游企业的合作粘性，探索更多元化的业务模式，力求在激烈的市场竞争中实现可持续性发展。

公司从事生产汽车零部件 20 多年，主要原材料为钢材、铝材等，对有色金属板块比较了解，在长期的业务开展中，与合作伙伴（上、下游、金融机构等）有着深厚且稳固的合作关系，良好的口碑及信誉，以及对企业的信任和认可，有好的项目，合作伙伴之间会积极的牵线搭桥，企业抓住了一些机会，凭借自身的努力和专业能力，在贸易上取得了一些成绩。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师实施的核查程序主要包括：

- 1、访谈公司贸易业务负责人，了解公司贸易业务的模式；
- 2、分析贸易相关合同的条款，判断公司在其中是主要责任人角色还是代理人角色；
- 3、分析贸易商品的采购单价和销售单价，并与上海有色金属网进行对比，看是否异常；
- 4、检查收入确认相关单据，确认收入金额的真实性及准确性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

公司在转让商品前未控制该商品，在贸易业务中属于代理人身份，按净额法确认收入符合企业会计准则规定。

3.关于资金占用费。年报显示，2023年归母净利润614.03万元，扣非后净利润-4508.36万元。本年度公司非经常性损益金额为5122.39万元，同比增长191.35%。其中计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费为1422.89万元，为本期新增项目。

请公司：（1）补充披露计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费产生的原因，公司向其他企业提供资金的明细，包括资金占用费的交易对方、形成原因、相关交易性质、占用金额、利率、期限、资金占用费的主要计算过程，截至目前是否已收到相关资金占用费；（2）核实上述交易对方与公司、董监高、控股股东及实际控制人是否存在关联关系或其他业务往来，是否构成财务资助或非经营性资金占用，以及公司对上述事项履行的审议程序及信息披露义务。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（1）补充披露计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费产生的原因，公司向其他企业提供资金的明细，包括资金占用费的交易对方、形成原因、相关交易性质、占用金额、利率、期限、资金占用费的主要计算过程，截至目前是否已收到相关资金占用费。

公司无向其他企业提供资金，非经营损益中“计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费”系由铝液贸易产生，包括三部分：

1、向客户收取的资金融通费用。根据销售合同约定“如果乙方未在提货后 10 日内将全部货款付至甲方账户的，每逾期一日乙方应按照总货款的年化 10% 计息向甲方支付逾期利息直至付款完成。”

2、向供应商收取的预付款优惠金额。根据采购合同约定“对于乙方支付甲方预付款三天内还未提货的，甲方给与乙方年化 5% 的优惠直至提货日止。”，公司每月会根据客户提供的预销量进行预付款锁定货源，客户按需去供应商处提货，因此可能存在部分时间段预付款闲置，经协商后供应商给予 5% 的优惠。

3、铝液贸易利润额。因铝液贸易同时存在撮合及资金融通服务，二者的比例无法合理划分，出于谨慎考虑，将铝液收入扣除铝液成本所产生的利润与向客户收取的资金融通费用一起作为非经常性损益予以扣除。

资金占用费明细如下：

单位：万元

名称	类型	资金占用费金额	产生的原因	利率 (%)	截止 2024.5.31 已收回金额
洛阳三拓新型材料科技有限公司	客户	217.95	贸易利润	不适用	217.95
上海邯松国际贸易有限公司	客户	35.19	贸易利润	不适用	35.19
三河市尚澜达商贸有限公司	客户	6.57	贸易利润	不适用	6.57
洛阳三拓新型材料科技有限公司	客户	382.95	资金融通费用	10	382.95
上海邯松国际贸易有限公司	客户	273.31	资金融通费用	10	273.31
上海宙睿国际贸易有限公司	供应商	323.33	预付款优惠	5	323.33
宁波凡点智能科技有限公司	供应商	64.75	预付款优惠	5	64.75
天津东泰腾辉科技有限公司	供应商	118.84	预付款优惠	5	118.84
合计	——	1,422.89	——	——	1,422.89

截止 2024 年 5 月 31 日，报告期内发生的资金占用费金额已全部收回。

(2) 核实上述交易对方与公司、董监高、控股股东及实际控制人是否存在关联关系或其他业务往来，是否构成财务资助或非经营性资金占用，以及公司对上述事项履行的审议程序及信息披露义务。

交易对方基本情况详见问题二(1)“新增贸易业务主要客户及主要供应商基本情况”回复。

资金占用费相关的客户及供应商与公司、董监高、控股股东及实际控制人不

存在关联方关系，除发生上述贸易事项外，无其他业务往来。对于贸易相关的经营性预付及应收款项，公司已按《贸易业务管理制度》及《信用管理规定》等内控制度进行授信及审批。收取的资金占用费系正常经营性活动产生，且计息金额基数较小，期限均未超过 180 日，未构成财务资助或非经营性资金占用，无需履行披露义务和审议程序。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师实施的核查程序主要包括：

- 1、访谈公司贸易业务负责人，了解公司贸易业务的模式；
- 2、取得管理层提供的关联方清单，将其与收取资金占用费的交易对方进行核对；
- 3、获取资金占用费明细，并向公司了解事项产生的原因；
- 4、复核资金占用费的计算过程，确认金额的准确性；
- 5、对收取资金占用费的交易对方进行访谈，询问其与公司、董监高、控股股东及实控人是否存在其他关联关系或业务往来；
- 6、通过工商信息查询资金占用费的交易对方与公司、董监高、控股股东及实控人是否存在关联关系。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

公司收取的资金占用费金额系正常生产经营活动产生，且交易对方与公司、董监高、控股股东及实控人无关联关系。

4.关于受限货币资金。2023 年末公司货币资金余额 6.26 亿元，其中 1.14 亿元受限，受限原因为保证金受限，受限比例 18.21%，较上年受限比例提升 10.64 个百分点。

请公司：（1）结合保证金用途、自身信用情况、同行业可比公司情况等，说明保证金比例是否处于合理水平，是否较前期存在重大变化；（2）说明货币资金受限比例较上年大比例提升的原因，是否存在控股股东、实际控制人资金占用问题。

回复：

一、公司说明

(1) 结合保证金用途、自身信用情况、同行业可比公司情况等，说明保证金比例是否处于合理水平，是否较前期存在重大变化。

1、公司受限的货币资金均为开立银行承兑汇票的保证金。公司主营业务和新增的贸易业务均广泛采用承兑汇票作为结算方式，特别是本期贸易业务的开展，导致保证金数额大幅上升。

2、公司与同行业可比上市公司保证金比例情况

单位：万元

名称	应付票据余额	保证金余额	保证金比例（%）
华达科技	49,923.77	7,277.61	14.58
黎明股份	10,260.00	1,644.84	16.03
英利汽车	87,013.67	37,035.41	42.56
行业平均	49,065.81	15,319.29	31.22
金鸿顺	32,898.04	11,448.91	34.80

如上表所示，公司的保证金比例与同行业可比上市公司基本保持一致，与可比公司相比处于中位水平。

3、票据规模与保证金匹配情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司票据规模与保证金匹配情况如下：

单位：万元

承兑银行	类型	期末余额	保证金金额	保证金比例（%）
交通银行张家港分行	银行承兑汇票	9,054.04	4,816.21	53.19
民生银行张家港支行	银行承兑汇票	1,037.92	259.48	25.00
农业银行张家港保税区支行	银行承兑汇票	8,000.00	2,400.00	30.00
浦发银行张家港支行	银行承兑汇票	1,827.97	-	0.00
招商银行张家港支行	银行承兑汇票	7,978.11	2,473.21	31.00
中信银行张家港支行	银行承兑汇票	5,000.00	1,500.00	30.00
合计	—	32,898.04	11,448.91	34.80

截至 2022 年 12 月 31 日，公司票据规模与保证金匹配情况如下：

单位：万元

承兑银行	类型	期末余额	保证金金额	保证金比例（%）
交通银行张家港分行	银行承兑汇票	5,631.15	1,689.34	30.00
招商银行张家港支行	银行承兑汇票	4,993.19	1,497.96	30.00
中信银行张家港支行	银行承兑汇票	2,578.31	773.49	30.00

承兑银行	类型	期末余额	保证金金额	保证金比例（%）
合计	—	13,202.66	3,960.80	30.00

上表可见，公司 2023 年末、2022 年末保证金占应付票据的比例分别为 34.80%、30.00%，两期对比，保证金比例未发生明显变动。

（2）说明货币资金受限比例较上年大比例提升的原因，是否存在控股股东、实际控制人资金占用问题。

2023 年公司为了拓展新的业务渠道并提升上市公司的盈利能力，积极开展铝液、铜、螺纹钢、柴油等商品的贸易业务。贸易业务周转较快，公司充分利用上市公司融资的便捷性及资金成本较低的优势，且在 2023 年票据市场融资成本低，市场接受度高，行业内普遍认可票据结算的方式，公司在采购环节更多采用票据结算。本期应付票据的波动如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	变动额
应付票据	32,898.04	12,689.23	20,208.81
其中：贸易业务应付票据	27,000.00	-	27,000.00
平均保证金比例	34.80%	30.00%	4.80%
应付票据保证金	11,448.52	3,806.77	7,641.75
其中：贸易业务应付票据保证金	9,396.00	-	9,396.00

上表可见，期末受限货币资金较上期大比例提升主要系新增贸易业务开立银行承兑汇票的保证金，2023 年贸易业务采购总额为 79,011.26 万元，公司新增的保证金余额及票据规模与业务规模相匹配，不存在控股股东、实际控制人资金占用的问题。

特此公告。

苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司董事会

2024 年 7 月 26 日