

证券代码:603997
转债代码:110801
转债代码:110802

证券简称:继峰股份
转债简称:继峰定 01
转债简称:继峰定 02

公告编号:2020-049

宁波继峰汽车零部件股份有限公司 关于对上海证券交易所年报问询函的回复公告

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个别及连带法律责任。

2020年4月22日,宁波继峰汽车零部件股份有限公司(以下简称“公司”)收到上海证券交易所《关于宁波继峰汽车零部件股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函[2020]0381号,以下简称“《问询函》”),根据《问询函》的要求,公司及中介机构就相关问题进行了逐项回复,现公告如下:

一、关于海外公司经营情况
1.年报披露2019年公司实现营业收入180.01亿元,同比增加147.19%,公司整体毛利率下降3.72个百分点,均主要系2019年9月收购继峰投资并表 Grammer 所致。请公司结合具体经营情况等补充披露:(1)根据行业指引的要求,补充披露公司所处行业在全球整体运行情况,包括公司主要零部件类别所处细分行业的总体销量、同比增幅情况等;(2)具体说明继峰分部、Grammer 分部报告期的收入、毛利及产销变动情况;(3)结合行业整体变动趋势,可比公司业务情况,主要客户、业务模式等,量化分析分部间毛利差异及今年业绩变化的合理性;(4)公司公告显示,预计 Grammer 一季度业绩将同比大幅下降,请公司具体说明业绩下滑的原因,并结合前述问题,进一步评估公司收购 Grammer 后的整合效果,进行必要充分的风险提示。

回复:
(1)根据行业指引的要求,补充披露公司所处行业在全球整体运行情况,包括公司主要零部件类别所处细分行业的总体销量、同比增幅情况

1)公司所属行业

公司主要产品为乘用车座椅头枕、座椅扶手、中控台系统、内饰部件、操作系统及创新性的热管理解决方案等;商用车领域,公司主要生产卡、厢式车、半挂车、商用车座椅头枕和扶手、挂车以及火车、公共汽车座椅等,是一家全球性汽车座椅及内饰件制造商,根据中国海关进口货物贸易统计,公司属于《上市公司行业分类指引》(2012年修订),归属于“C36 汽车制造业”。

2)汽车行业全球运行情况

2019年全球汽车市场延续2018年开始的下行压力,根据国际汽车制造商协会的数据统计,全球2019年共销售汽车9130万辆,同比下降3.95%,其中乘用车销售6434万辆,同比下降6.33%;商用车销售2696万辆,同比上升2.24%(数据来源:Wind)。

(2)继峰分部、Grammer 分部收入、毛利及产销变动情况

1)继峰分部、Grammer 分部主营业务收入变动情况

单位:万元

项目	2019年	2018年	变动比例
头枕	105,427.23	99,084.91	6.40%
座椅扶手	78,695.93	79,955.33	-1.58%
商用车座椅			
中控及内饰内饰件	28,746.15	28,247.31	1.77%
其他	212,880.20	207,285.57	2.67%
合计	212,880.20	207,285.57	2.67%

2019年,虽然中国乘用车市场有所下降,但德系、日系品牌乘用车销量稳中有升。继峰分部主要客户为大众、宝马、奥迪等德系整车厂及在国内合资品牌,上述客户在2019年需求同比增长,导致公司在客户端收入占比结构发生调整。公司欧系品牌客户收入占比上期占比增加约7%,中国自主品牌、美系品牌客户收入较上期占比略有下降,欧系品牌客户收入占比下降约1%,中国自主品牌、美系品牌客户收入下降的金额,故继峰分部主营业务收入同比变动。

2)Grammer 分部2019年主营业务收入变动

单位:万元

项目	2019年	2018年	合计
头枕	370,185.12	372,067.36	-0.51%
座椅扶手	152,790.23	162,931.23	-6.22%
商用车座椅	475,308.93	469,713.53	1.19%
中控及内饰内饰件	585,182.96	453,611.69	29.01%
其他	56.16		
合计	1,583,526.86	1,458,323.81	8.59%

注:上表数据按照 Grammer2018年、2019年全年度法定报告口径统计。Grammer 分部2019年主营业务收入上升原因系2019年10月1日收购乘用车功能性塑料件生产商 Toledo Molding & Die Inc.(简称“TMD”),导致其境内饰件收入上升29.01%。Grammer 分部头枕、座椅扶手收入略下降,商用车座椅收入略增加,与行业趋势一致。

2)继峰分部、Grammer 分部报告期的毛利变动情况

单位:万元

项目	继峰分部	Grammer 分部
2019年毛利率	32.63%	13.31%
2018年毛利率	33.06%	13.64%

(3)继峰分部、Grammer 分部产销变化

单位:万件

项目	生产量	销售量	库存量	生产量比上年增减(%)	销售量比上年增减(%)	库存量比上年增减(%)
头枕	2,738.11	2,740.10	248.93	4.18%	4.59%	-0.79%
座椅扶手	441.62	449.61	56.15	-1.90%	3.81%	-12.46%
商用车座椅						
中控及其他内饰件						

注:上表数据按照 Grammer2018年、2019年全年度法定报告口径统计。

继峰分部2019年中控及其他内饰件产销量大幅上升原因系2018年10月1日收购乘用车功能性塑料件生产商 Toledo Molding & Die Inc.(简称“TMD”),导致功能性塑料件产销量上升,功能塑料件相比中控价值低,因此中控及其他内饰件数量上升幅度大于收入上升比例。Grammer 分部头枕、座椅扶手产销量略下降,商用车座椅收入略增加,与行业趋势一致。

(3)结合行业整体变动趋势,可比公司业务情况,主要客户构成、业务模式等,量化分析分部间的毛利差异及今年业绩变化的合理性

1)继峰分部可比公司

客户名称	股票代码	营业收入增长率	毛利率
常熟汽饰	603035	24.62%	22.66%
精锻科技	300528	-2.86%	35.32%
一汽富维	600742	30.59%	8.33%
岱美股份	603730	12.74%	30.42%
新泉股份	003179	-10.85%	20.28%
可比公司中位数		12.74%	22.66%

继峰分部

客户名称	股票代码	营业收入增长率	毛利率
RENAULT S.A.	ENXTPA.RNO	-3.28%	19.66%
PEUGEOT S.A.	ENXTPA.RNO	0.65%	20.94%
FAURECIA S.E.	ENXTPA.RNO	-0.06%	13.35%
ADIENT PLC	NYSE:ADNT	-1.34%	5.42%
AUTOLIV INC.	NYSE:ALV	-0.02%	18.54%
LEAR CORPORATION	NYSE:LEA	-0.63%	9.65%
SHILH INDUSTRIES, INC.	Nasdaq:SSHLO	-3.75%	8.59%
可比公司中位数		-0.63%	13.35%
Grammer		8.45%	13.31%

注1:可比公司为同行业座椅、座椅套和附件板块欧美上市公司,座椅、座椅套和附件板块上市公司共9家,其中 ADVAI TECH HOLDING AG 与 KONGSBERG AUTOMOTIVE ASA 披露的利润表科目按照营业属性划分,未体现营业收入数据,因而无法计算同口径毛利率,在可比公司中剔除。

注2:上表数据按照 Grammer2018年、2019年全年度法定报告口径统计。

2019年汽车行业全球销量下滑,可比公司2019年营业收入也略微下降,Grammer 分部收入2019年下降主要原因为2018年10月1日收购 TMD 导致功能性塑料件收入上升,剔除 TMD 收入的影响,Grammer2019年收入下降2.68%,变动趋势与可比公司一致,处于同行业可比公司营业收入增长率区间之内。Grammer 分部毛利率与继峰分部相比低是由于境外人工成本较高,Grammer 毛利率与同行业可比公司中位数接近,处于合理区间。

综上所述,继峰分部、Grammer 分部毛利率具有合理性。

2)Grammer 分部

客户名称	股票代码	营业收入增长率	毛利率
RENAULT S.A.	ENXTPA.RNO	-3.28%	19.66%
PEUGEOT S.A.	ENXTPA.RNO	0.65%	20.94%
FAURECIA S.E.	ENXTPA.RNO	-0.06%	13.35%
ADIENT PLC	NYSE:ADNT	-1.34%	5.42%
AUTOLIV INC.	NYSE:ALV	-0.02%	18.54%
LEAR CORPORATION	NYSE:LEA	-0.63%	9.65%
SHILH INDUSTRIES, INC.	Nasdaq:SSHLO	-3.75%	8.59%
可比公司中位数		-0.63%	13.35%
Grammer		8.45%	13.31%

注1:可比公司为同行业座椅、座椅套和附件板块欧美上市公司,座椅、座椅套和附件板块上市公司共9家,其中 ADVAI TECH HOLDING AG 与 KONGSBERG AUTOMOTIVE ASA 披露的利润表科目按照营业属性划分,未体现营业收入数据,因而无法计算同口径毛利率,在可比公司中剔除。

注2:上表数据按照 Grammer2018年、2019年全年度法定报告口径统计。

2019年汽车行业全球销量下滑,可比公司2019年营业收入也略微下降,Grammer 分部收入2019年下降主要原因为2018年10月1日收购 TMD 导致功能性塑料件收入上升,剔除 TMD 收入的影响,Grammer2019年收入下降2.68%,变动趋势与可比公司一致,处于同行业可比公司营业收入增长率区间之内。Grammer 分部毛利率与继峰分部相比低是由于境外人工成本较高,Grammer 毛利率与同行业可比公司中位数接近,处于合理区间。

综上所述,继峰分部、Grammer 分部毛利率具有合理性。

(4)公司公告显示,预计 Grammer 一季度业绩将同比大幅下降,请公司具体说明业绩下滑的原因,并结合前述问题,进一步评估公司收购 Grammer 后的整合效果,进行必要充分的风险提示。

回复:
(1)Grammer 2020年一季度与2019年一季度同比财务数据如下表:

项目	2020年一季度	2019年一季度	变动额	变动比例
营业收入	45,495	53,411	-7,916	-15%
营业成本	41,383	46,914	-5,531	-12%
毛利	4,112	6,497	-2,385	-37%
财务费用	1,204	726	478	66%
其他费用	4,323	4,998	-225	5%
利润总额	-1,415	1,673	-3,088	-185%

从上表中可见:

①由于新冠肺炎疫情冲击,客户需求减少,Grammer 2020年第一季度营业收入较上期减少约7916万欧元,同比下降15%。由于营业收入中固定成本的存在,如厂房折旧、人工工资等,使得 Grammer 毛利较营业收入下降的幅度更大,毛利较上期减少2385万欧元,同比下降37%;

②Grammer 2020年第一季度财务费用同比增加约了66%,增加原因主要系:Grammer 的墨西哥子公司欧元汇率贬值,因汇率变化,欧元贷款形成约为550万欧元的汇兑损失。该借款自2019年已经存在。2020年墨西哥比索、捷克克朗兑欧元的汇率分别较年初的21.18、25.41下降至季度末的25.71、27.33,从而产生了较大的汇兑损失。

综上所述,2020年一季度同比大幅下降的原因为:受新冠肺炎疫情冲击,客户需求减少,Grammer 毛利同比下降37%;同时,财务费用大幅增加,导致了公司利润总额同比下降。

(2)从上述分析可以发现,Grammer 2020年一季度业绩下滑的原因主要为新冠疫情以及汇率变化。此二者并非长期存在的因素,故在长期层面并不会影响继峰与 Grammer 的整合。

(3)整合进展

公司收购 Grammer 后,不断推进其与 Grammer 的整合。2020年3月,公司与 Grammer 签订了联合采购协议,双方联合采购,可降低公司 Grammer 的采购成本,从而可提升双方的毛利率水平。2020年4月,Grammer 调整了内部架构,划分了主要经营区域,并增强区域性的独立运营和决策能力。Grammer 对采购的规划,将提高区域经营效率,进而提升集团整体的经营水平。

(4)风险提示

公司与 Grammer 虽同处于汽车零部件行业,但在经营模式及企业内部控制管理

系统等方面存在差异,需要在战略规划、资源配置、管理层面进行融合,这可能会

为日后整合带来一定难度。公司与 Grammer 之间能否顺利实现整合、发挥协同效

应具有不确定性,公司在整合效果不达预期时之风险。

2.根据显示,Grammer 于2018年1月1日起执行新收入准则。对于生产前的工

程及开发活动,在新收入准则下,合同中的承诺构成单项履约义务,按照履约进

度在开发期间内确认收入,并形成长期履约义务。年报显示,2019年期末账面价

4.75亿元,其他非流动资产中一年以上到期的合同资产账面价值5.63亿元。报告期

内公司对上述资产分别计提减值损失9.89万元和11.34万元。(1)补充说明

上述“生产前的工程及开发活动”的具体情况,包括但不限于所涉及的具体的业

务类型、产品、对应的下游客户及相关业务模式等;(2)结合具体的履约条款、会

计处理和披露等,说明对相关收入确认的会计法合规性;(3)结合行业趋势,可比公

情况、履约安排等,说明公司是否具备相应合同的履约能力、是否存在有关的履约

障碍,并在此基础上分析履约资产减值准备的充分性和合理性。请会计师发表意

见。

回复:
(1)补充说明上述“生产前的工程及开发活动”的基本情况,包括但不限于所涉

及的具体业务类型、产品、对应的下游客户及相关业务模式等

生产前的工程及开发活动下游客户包括乘用车领域戴姆勒、宝马、大众、李尔等

整车厂,一般按照戴姆勒、Grammer 乘用车内饰件在批量生产前,为整厂执行批量生

产前的工程及开发活动,如新产品新技术的研发、模具开发、开发成果归客户所有,

该部分生产前的工程及开发活动,Grammer 有权向客户获得补偿。

(2)结合具体的履约条款、会计处理和披露等,说明对相关收入确认的会计法

合规性

根据 Grammer 与客户签订的合同:

1) 新研发产品与模具开发单独计价,按里程碑付款,或约定通过后续订

零件价格加价予以补偿;

2) 开发成果归属客户,且在生产前开发过程中,研究成果、文件记录、模

具模型等工作成果对客户开放,客户对研究成果进行阶段性研讨与验收;

3) 开发成果不得用作其他产品;

4) 若由于客户原因终止合同,Grammer 有权就累计至今已完成的履约部分

获取补偿。

Grammer 生产前研发活动合同条款满足新收入准则中履约义务的判断,对工

作成果的所有权及控制权符合新收入准则在一段时间内确认收入的条件,因此,

Grammer 按照履约进度确认生产前研发活动收入,合同期间客户支付用于满足合

约的收款额并转入应收账款。

(3)结合行业趋势、可比公司业务、业绩趋势等,说明公司是否具备相应合同

的履约能力、是否存在有关的履约障碍,并在此基础上分析履约资产减值准备的充

分性和合理性

汽车配件板块26家可比公司其中两家公司披露了合同资产坏账准备:

可比公司	股票代码	合同资产坏账准备
AUTONEUM HOLDING AG	SWX:AUTN	0.1%
COOPER-STANDARD HOLDINGS INC.	WBAG:PYT	2.5%
Grammer		0.04%

Grammer 合同资产坏账准备相比上述两家公司可比较低,原因为 Grammer 与主要

客户大众、戴姆勒、宝马等均建立长期稳定的合作关系,在过往的合作中未发生重

大违约事项,研发及生产能力得到客户认可,履约不存在障碍。

由于合同资产所对应的阶段尚未涉及信用损失,公司合同资产坏账准备计算采用

预计信用损失模型的前瞻性信用损失率,前瞻性信用损失率基于第三方评级机构按

照 Grammer 客户信用评级及预计不同客户组合违约率,坏账准备计提比例是合

合理的,与报告期内年度末发生实际损失、计提的坏账准备足以覆盖履约可能发生的

损失、资产减值准备的计提是充分的。

(4)会计师核查过程及核查意见

①了解、评估并测试 Grammer 生产前研发活动收入流程以及管理层关键内部控

制,测试信息系统一般控制和与生产前研发活动成本归集、收入确认流程相关的自

动控制。

②针对对生产前研发活动按照项目进行抽样测试,检查合同、管理层对项目总收

入和成本的评估过程、项目成本归集、进度报告、按完工百分比法确认收入的计算

过程、发现及整改;

③检查合同履约情况及 Grammer 及客户是否存在重大违约行为;

④检查收入预计信用损失计提模型,对坏账准备计提模型进行验证,并检查其正

确性。检查 Grammer 生产前研发活动相关的内部控制有效性,Grammer 对客户收入

与成本的估计、完工进度统计、按完工百分比确认收入的计算过程及收款检查未

发现异常;合同资产按照预计信用损失计提坏账准备的过程未发现异常。

综上所述,履约资产减值准备计提充分合理。

核查意见:

经检查,我们认为:Grammer 账面确认的生产前的工程及开发活动经审计后订

的企业会计准则第14号——收入的相关规定;履约资产减值准备计提方法合理,计

提金额充分。

3.根据相关公告,合并继峰投资时,合同约定了补偿性现金对价支付条款,即若

Grammer 在收购协议签署完成当年(2019年)及随后两个会计年度生产的信息折

旧摊销利润(EBITDA)未达到收购成本389,085万元,则上市公司需向继峰股份支付

现金补偿金额对价20,200万元。公司在商誉减值测试中也引入息

税前利润摊销前利润作为测试依据。请公司:(1)说明 Grammer2019年度息折

旧摊销利润的完成情况及其计算依据;(2)说明在商誉减值测试中引入的息税前

利润与确定补偿性现金对价时引入的是否一致,如有差异请进一步说明原因

及合理性。请会计师和财务顾问发表意见。

回复:
(1)说明 Grammer2019年度息折旧摊销前利润的完成情况及其计算依据

Grammer EBITDA 计算过程	金额
净利润 Net profit①	29,727.92
所得税费用 Tax expense②	13,928.09
利润总额 Profit before tax③=①+②	43,656.00
利息支出 Interest expenses④	13,643.76
息税前利润 EBIT⑤=③-④	57,299.76
折旧摊销 Depreciation and Amortization⑥	68,215.93
固定资产折旧 Within: Fixed Assets Depreciation	37,950.15
使用权资产折旧 Within: Right of Use Asset Depreciation	14,578.95
无形资产摊销 Within: Intangible Assets Amortization	13,367.00
长期资产摊销 Within: Long-term Prepaid Expenses	23,919.83
息折旧摊销前利润 EBITDA⑦=⑤+⑥	125,515.69
非经常性损益⑧	-796.15
扣除非经常性损益后的 EBITDA⑨=⑦-⑧	126,491.84

注:Grammer2019年度非经常性损益包括包含长期应收款坏账转回1,823.48万

元,税金返还收入1,547.06万元,政府补助911.84万元,重组相关一次性费用、工

厂搬迁费用-5,343.91万元,及其他非经常性损益85.38万元。

根据《发行可转换公司债券、股份及支付现金购买资产协议之补充协议》,若

Grammer 的资产交割完成当年及随后两个会计年度息折旧摊销前利润合计占数

达到收购成本389,085万元,则上市公司需向宁波继峰投资合伙企业(有限合

伙)支付补偿性现金对价20,200万元。

Grammer 的资产交割于2019年完成,2019年按该协议条款计算的息折旧摊

销利润为126,491.84万元,占三年承诺息折旧摊销前利润合计人民币389,085

万元的32.51%,未能完成了首年的承诺情况。

(2)说明在商誉减值测试中引入的息折旧摊销前利润与确定补偿性现金对价

时引入的是否一致,如有差异请进一步说明原因及合理性。

2020年5月12日,上市公司召开第三届董事会第三十二次会议,审议通过

与东证海通、上海并购基金、国信证券、网信科技、绿林控股、力鼎鼎源(以下简

称为“交易对方”)签订《发行可转换债券、股份及支付现金购买资产协议之补

偿协议》,同日签订《发行可转换债券、股份及支付现金购买资产协议之补

偿协议》,就补偿性现金对价条款进一步明确。