

(上接 C72 版)

(6)股票股利的分配条件
公司采用股票股利进行利润分配时,应当考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。若公司业绩快速增长,并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时,可以在保证足额现金股利分配之余,提出并实施股票股利分配或者现金与股票股利分配相结合的预案。

(7)利润分配的决策程序
①公司的利润分配方案由公司董事会审计委员会拟定后提交公司董事会审议,董事会应当就利润分配方案的合理性进行充分讨论,认真研究和论证公司现金分红的时间、条件和最低比例、调整的条件及其决策程序要求等事宜,形成专项决议后提交股东大会审议。

②董事会在审议利润分配预案时,须经全体董事过半数表决同意,独立董事应对利润分配预案发表独立意见,公司应作详细记录并妥善保存。
③独立董事可以征集中小股东的意见,提出利润分配提案,并直接提交董事会审议。
④在股东大会对利润分配预案进行审议前,公司应主动通过多种渠道与股东特别是中小股东进行沟通和交流,充分听取中小股东的意见和诉求,及时答复中小股东关心的问题。

⑤利润分配方案须经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持表决权的过半数表决同意。公司保障社会公众股股东参与股东大会的权利,董事会、独立董事和符合规定条件的股东可以向公司股东征集其在股东大会上的投票权。

(8)调整利润分配政策的决策程序
①公司的利润分配政策保持连续性和稳定性,如按照既定利润分配政策执行将导致公司重大投资事项、重大交易无法实施,或将对公司持续经营或保持盈利能力构成实质性不利影响的,公司应当调整利润分配政策。如需要调整利润分配政策的,应以保护股东权益为出发点,由公司董事会、监事会进行研究论证并在股东大会提案中结合行业竞争状况、公司财务状况、公司资金需求等因素详细论证和说明原因。
②有关调整利润分配政策的议案须经公司董事会审议、监事会审核后提交股东大会审议,并经出席股东大会的股东所持表决权的2/3以上通过后方可实施,独立董事应当对此发表独立意见,且调整后的利润分配政策不得违反相关法律法规的有关规定。

(六)纳入合并报表的企业基本情况
报告期内,纳入合并报表的控股子公司有宁波盛、武汉长源、吉林长庆、广州长华。公司控股子公司情况如下:

项目	2019.12.31
总资产	67,936.31
净资产	41,329.11
项目	2019年度
净利润	6,965.57

注:以上数据经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。

2. 武汉长源
(1)基本情况
成立时间:2012年9月4日
注册资本:8,580万元
实缴资本:8,580万元
法定代表人:王长士
注册地址:武汉蔡甸经济开发区西牛一街25号
股权结构:发行人持股100%
经营范围:汽车零部件、模具、检具、夹具、家用电器、塑料制品加工、制造;货物进出口、技术进出口(不含国家禁止和限制进出口的货物和技术)。(国家有关法律规定的须经审批后方可经营)
武汉长源主营业务为冲焊件的加工、制造。

项目	2019.12.31
总资产	43,050.47
净资产	18,973.58
项目	2019年度
净利润	3,281.60

注:以上数据经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。

3. 吉林长庆
(1)基本情况
成立时间:2014年11月17日
注册资本:600万元
实缴资本:600万元
法定代表人:王长士
注册地址:吉林省公主岭经济开发区腾飞大街3477号
股权结构:发行人持股100%
经营范围:汽车零部件、模具、检具、夹具、家用电器加工、制造、自营和代理货物和技术的进出口(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

项目	2019.12.31
总资产	2,456.20
净资产	-302.84
项目	2019年度
净利润	-133.28

注:以上数据经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。

4. 广州长华
(1)基本情况
成立时间:2018年5月31日
注册资本:600万元
实缴资本:600万元
法定代表人:王长士
注册地址:广州市增城区仙村镇基岗村尖峰(土名)JA4厂房
股权结构:发行人持股100%
经营范围:汽车零部件、模具、检具、夹具、家用电器加工、制造、自营和代理货物和技术的进出口(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)

项目	2019.12.31
总资产	1,916.46
净资产	323.22
项目	2019年度
净利润	-230.95

注:以上数据经立信会计师事务所(特殊普通合伙)审计。

第四节 募集资金运用

一、募集资金运用计划及概况
公司主要从事乘用车紧固件和冲焊件的研发、生产和销售。募集资金项目将围绕公司主营业务开展,一方面侧重于扩大产能,提升公司在大型冲焊件、高强度紧固件等方面的生产能力,同时加强技术研发及同步开发能力,继续巩固公司在车用冲焊件、紧固件领域的竞争优势,另一方面补充必要的营运资金,为公司进一步发展提供资金支撑。

(一)预计本次发行募集资金规模
2018年8月21日,经公司2018年第四次临时股东大会审议通过,公司拟公开发行新股不超过4,168万股(含),拟募集资金6.67亿元用于“汽车冲焊件(武汉)生产基地建设项目”、“汽车紧固件技术升级改造及扩产项目”和“补充营运资金项目”。2019年5月,经公司2019年第一次临时股东大会审议通过,公司首次公开发行股票募集资金投资项目及其可行性的议案,新增“研发中心升级改造项目”作为募集资金投资项目,募集资金投资总额保持不变。

(二)募集资金拟投资项目基本情况
本次募集资金项目拟投资项目计划及项目备案情况如下表所示:

序号	投资项目	投资总额	项目备案情况
1	汽车冲焊件(武汉)生产基地建设项目	38,870.00	2017-420114-36-03-130591
2	汽车紧固件技术升级改造及扩产项目	11,170.00	2018-330200-36-03-068575-0
3	补充流动资金	13,560.00	-
4	研发中心升级改造项目	3,100.00	2019-330282-36-03-031370-0
	合计	66,700.00	-

上述项目总投资金额为66,700万元,拟全部使用募集资金投入。若募集资金不足时,公司将按上述次序安排募集资金,缺口部分通过自筹资金解决。若本次发行及上市募集资金到位时间与资金需求的时间要求不一致,公司将根据实际进展情况以自有资金或银行贷款先行投入,待募集资金到位后予以置换。

二、募集资金投资项目发展前景分析
(一)汽车冲焊件(武汉)生产基地建设项目
1. 有利于完善公司产品产能规划目标,实现发展目标
目前我国已形成长三角、珠三角、东北、环渤海、华中和西南为代表的六大汽车产业群。为达到同步开发、供货及时、节约成本、提升质量、配套服务等方面的目的,汽车零部件制造企业通常围绕整车厂所在地或周边布局,并逐步发展成为整车厂为核心的企业群,形成产业链整体协同效应。公司与东风本田建立了长期稳定的战略合作关系,公司在武汉市设立子公司武汉长源重点为东风本田配套生产汽车零部件,并于2016年投产。随着东风本田业务的不

断扩大和销量的不断增长,武汉长源现有产能已不能满足需求,需要建设新的生产基地扩大产能,以满足其战略布局和业务发展的需要。

2. 有利于提高公司对客户的配套服务能力,增强公司的竞争力
东风本田已与公司建立长期稳定的战略合作关系,是公司的核心客户之一。作为整车厂的冲焊件供应商,公司必须具备快速响应能力,包括产品供应响应能力、技术服务响应能力和客户端异常处理响应能力。快速响应能力是公司为整车厂提供高效配套服务的必要条件。围绕整车厂的地理位置优势有利于公司快速响应整车厂的需求,提高公司对客户的配套服务能力。另外,汽车冲焊件的产品特征决定了其物流和存放空间的特殊要求,围绕整车厂发展汽车冲焊件制造业务有利于公司进一步控制成本。

3. 导入国内能生产高强度钢的钢厂采用控制成本模式
项目将引进3,000T多工位自动化冲压机、2,500T多工位线、1,500T多工位线、800T卷料线、500T卷料线、自动点焊机器人、固定电焊机、CO2机器人线以及自动电泳线等高强度自动化生产设备。制造自动化水平的提升将缩短生产周期,减少人工成本,提高生产效率;减少生产过程中不必要的浪费,节约原材料数量,降低流动资金成本,同时,可提高生产精度,大大降低产品的不良率,提高产品质量水平。

4. 扩产轻量化、轻量化冲焊件产品,实现公司产品升级
随着整车轻量化和安全法规中碰撞安全性要求的提高,新材料在冲焊件上的应用越来越多,如高强度钢板在车身结构上就已得到广泛的应用,高强度钢板有如下特点:抗拉强度高,成形回弹大,成形力和切削力较大,要求冲压机或成型吨位高,公司引进3,000吨压机制造高强度钢板的产线要求,且目前国内能生产高强度钢板的钢厂主要以宝钢为主,而公司与宝钢建立了长期稳定的战略合作关系,确保了公司稳定的板材供应需求。
(二)汽车紧固件技术升级改造及扩产项目
1. 扩产高强度、高性能紧固件产品,实现产品升级
随着乘用车对绿色环保、轻量化、安全性等方面的要求不断提高,汽车紧固件产品的质量及性能要求也不断提高。

近几年以来,不少欧美系汽车合资整车厂在推进高强度紧固件国产化,但限于国内对高强度紧固件生产的材料及工艺有待提高,推进缓慢,其应用领域也仅限于中低端车型。据不完全统计,汽车用高强度紧固件仅有20%以上为进口,但随着国内汽车紧固件厂家的设备升级,技术能力沉淀与提升,汽车轻量化趋势的发展,汽车用高强度紧固件国产化是必然的趋势。

目前,公司紧固件产品中,高强度紧固件占比不足20%,产品结构有待进一步优化。通过本项目,公司引进国外先进设备,扩产高强度、高性能紧固件产品,实现产品升级,增强公司核心竞争力,进一步提高汽车高性能紧固件的市场占有率,助力高性能汽车配件的国产化率提升。

2. 解决公司产品产能不足的问题,满足公司业务发展的需要
公司近年来业绩稳步增长,在汽车紧固件细分市场品牌知名度高,产品受到行业内知名整车厂的肯定,客户范围不断扩大;另外国际零部件巨头频频剥离非核心业务,为公司汽车紧固件业务进入全球产业链提供了机会。同时,近年来客户订单充足,产能已充分释放,公司长期处于满负荷,甚至是超负荷的生产状态。2016年至2018年,公司紧固件的产能利用率分别达到115.83%、97.58%、116.68%,公司通过优化生产设备,增加设备及人员投入等方式部分解决了公司自身产能不足的问题,但供需矛盾依然存在。本次技改及扩产项目能够弥补公司目前产能不足,满足客户产品的多样化需求,同时有助于进一步扩大公司的市场份额,满足公司业务扩张的需求,符合公司战略规划。

3. 拥抱自动化生产趋势,推动生产转型升级
本项目拟大幅增加公司现有紧固件产品产能,然而由于人力成本增加、生产效率偏低以及产品质量不稳定等因素,公司计划引进国内外领先的自动化生产设备,采取精益化生产的方式,更加注重生产的合理性、高效性。自动化升级分为硬件投入与软件投入两部分。硬件投入主要是购置自动化水平更高的生产设备,自动化生产可以避免人员操作的疲惫和厌倦感,生产人员的疲惫、厌倦感正是在生产效率低下及产品不良率出现的主要原因。自动化生产的速度通常比人工生产的速度快很多,生产成本低于同等的人工操作,同时,更便于结合质量要求对生产过程进行提高控制,从而生产出更一致乃至完全一致的产品。高自动化设备在极大地提高劳动生产率的同时,也节省了能源和材料,提高了质量的准确度和精确度。

软件的投入包括引入SAPERK、MES智能制造、WMS仓储管理等软件,软件的投入,主要解决管理过程中的浪费,通过实时监控、动态采集数据等,将管理与考核延伸到生产过程中更细化的环节,进一步提高公司管理效率与能力。

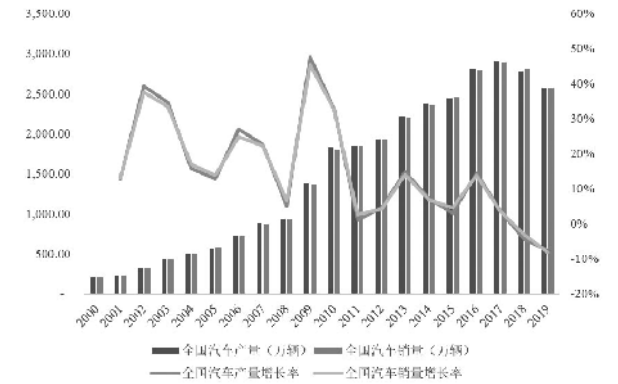
第五节 风险因素和其他重要事项

一、风险因素
(一)行业和市场风险
1. 行业景气度风险
公司主营业务为汽车金属零部件的研发、生产、销售,主要产品包括汽车紧固件、冲焊件,产品主要应用于乘用车领域。公司业务的发展与我国汽车行业的发展状况紧密相关。汽车行业与宏观经济关联度较高,国际及国内宏观经济的周期性波动将影响我国汽车生产和消费带来影响。当宏观经济处于上升阶段时,汽车行业行业发展迅速,汽车消费活跃;反之当宏观经济处于下降阶段时,汽车行业行业发展放缓,汽车消费萎靡。

2011年-2017年,我国汽车产销量逐年增长,但受汽车产销基数及宏观环境的影响,增速有所放缓。2018年,我国汽车产销量分别为2,776.76万台和2,803.89万台,较2017年分别下降4.49%和3.12%,为近年来首次出现同比下滑。2019年度,我国汽车产销量分别完成2,569.93万辆和2,575.45万辆,同比分别下降7.45%和8.15%。数据来源:工信部、中国汽车工业协会。其中全国乘用车产销分别完成2,134.18万辆和2,143.29万辆,同比分别下降9.14%和9.46%,下降幅度较2018年加大。假如未来经济增速持续放缓,汽车消费将继续萎缩,汽车产销量可能进一步下滑,对整厂及零部件供应造成不利影响。

此外,2020年1月,新型冠状病毒肺炎爆发,疫情致使湖北、广东、浙江、江苏、山东、上海等主要汽车产地产地的延迟返岗甚至换岗,道路运输管制、进出口通关速度降低,短期内对汽车行业的生产和制造造成较大冲击。根据中国汽车工业协会公布的数据,2020年1月,全国汽车产销量分别为176.72万辆和192.72万辆,环比分别下降34.13%和27.50%,同比分别下降25.28%和18.59%;2020年2月,全国汽车产销量分别为28.45万辆和30.99万辆,环比分别下降83.90%和83.92%,同比分别下降79.82%和79.08%。2020年1-6月,全国汽车产销分别完成1,011.2万辆和1,025.7万辆,同比分别下降16.8%和16.9%;其中,乘用车产销分别完成775.4万辆和787.3万辆,同比分别下降22.5%和22.4%。

图4-1 2000年至2019年全国汽车产销量
(数据来源:Wind,中国汽车工业协会)



公司的主要客户为东风本田、一汽-大众、上汽通用、上汽大众、长城汽车、广汽本田、上汽集团、东风日产、日产中国、奇瑞汽车、江铃汽车、长安福特、广汽三菱等国内知名的合资及自主品牌整车厂。虽然上述客户具有较强的市场竞争能力和较大的经营规模,但如果其经营状况持续受到宏观经济波动、整车市场消费需求下降的不利影响,将可能减少本公司的订单减少、存货积压、货款收回困难等状况,对公司经营造成不利影响。

2. 行业竞争加剧的风险
近年来国内汽车行业的快速发展,必将吸引更多企业进入汽车零部件行业或使现有汽车零部件生产企业扩大产能,未来的行业竞争将会加剧。作为已进入整车供应体系的汽车零部件企业,公司虽然在先发布优势,但如果未来不能在日趋激烈的市场竞争中进一步提升产品竞争力,紧跟整车厂“新车型开发速度,则将面临产品市场份额下降的风险,进而影响公司未来发展。

3. 行业政策风险
作为产值占GDP比重超过4%的支柱产业,汽车工业具有产业链条长、拉动能力强的特点,也是我国实现稳增长目标的重要领域。我国一直对汽车工业给予了较强的政策支持,在产业规划、技术引进、产业投融资、产品质量保障、消费税收优惠等方面出台了多项政策,规范、一方面鼓励国内原有整车和汽车零部件行业的快速发展,另一方面推动国内汽车更新换代产品的科技创新、推广应用等。

公司近年的快速发展受益于国家关于汽车工业及汽车零部件的鼓励政策,但如果因发生宏观经济波动,环保标准排放要求提高,石油或能源供应紧张等因素导致相关鼓励行业发展的政策出现调整或变动,从而影响到公司在汽车零部件行业,会给公司经营带来一定不利影响。

(二)新冠肺炎疫情导致生产经营下降风险
2020年1月以来,我国爆发新型冠状病毒肺炎,为控制疫情,各地方政府普遍实施限制人员聚集及流动措施,各行各业复工大幅延迟。湖北武汉地区受此次疫情影响较为严重。本公司重要子公司之一武汉长源,主要客户东风本田、上汽通用(武汉分公司)均地处武汉地区,受此次疫情冲击较大。其中,武汉长源主要负责冲焊件的生产销售,主要客户为东风本田、广汽本田和东风本田发动机。报告期内,武汉长源销售收入占公司主营业务收入的比例分别为16.82%、20.99%和26.97%。报告期内,公司对东风本田销售收入占公司主营业务收入的比例分别为20.78%、23.99%和27.61%。对上汽通用(武汉分公司)的销售收入占公司主营业务收入的比例分别为4.3%、4.13%和4.07%。其中,东风本田收入占比较高,2017年度至2019年度均为公司第一大客户。

受疫情影响,国内汽车产销量出现明显下滑。根据中国汽车工业协会数据,2020年1-3月,汽车产销分别完成347.4万辆和367.2万辆,产销降幅分别分别下降45.2%和42.4%。得益于国内疫情防控形势逐步好转,自2020年4月份,汽车产销量下滑趋势逐步得到扭转。根据中国汽车工业协会统计,2020年4月,我国汽车产销分别完成210.2万辆和207.9万辆,环比增长46.6%和43.5%,同比分别增长2.3%和1.4%。2020年1-6月,国内汽车产销分别完成1,011.2万辆和1,025.7万辆,同比分别下降16.8%和16.9%;其中,乘用车产销分别完成775.4万辆和787.3万辆,同比分别下降22.5%和22.4%,降幅较一季度明显收窄。

受新冠疫情影响国内汽车产销量下滑影响,2020年1-6月,公司营业收入较去年同期下降18.41%,营业利润下滑35.08%,属于母公司股东净利润下降36.90%。扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润下降36.98%(2020年1-6月,国内疫情数据未经审计,已经申报会计师审阅)。

目前,国内疫情已得到有效控制,生产生活秩序逐步恢复。但受汽车产业供应链较长,上下游复工进度可能不一致,以及产业工人返回到岗延迟,不同地区对疫情防控措施调整进度不一等影响,预计生产完全恢复需要一定时

间,短期内对汽车行业的生产和销售造成较大冲击,并对公司的生产经营活动产生不利影响。

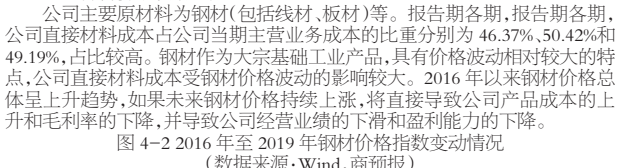
受2020年上半年业绩下滑明显及下半年宏观经营环境仍存在不确定性影响,公司2020年全年业绩仍存在下滑风险,但预计下滑幅度将较上半年收窄。

(三)经营风险
1. 客户集中度较高的风险
公司的主要客户为国内合资及自主品牌整车厂,包括东风本田、一汽-大众、上汽通用、上汽大众、长城汽车、广汽本田、上汽集团、东风日产、日产中国、奇瑞汽车、江铃汽车、长安福特、广汽三菱等。报告期各期,公司向前五大客户(合并口径)的销售金额分别为85,859.99万元、90,732.26万元和88,544.20万元,占主营业务收入的比例分别为58.14%、61.05%和64.52%,客户集中度较高。同时报告期各期,公司冲焊件收入占主营业务收入的比例分别为36.76%、40.05%和42.76%;公司对本田系客户(东风本田、广汽本田、东风发动机)、冲焊件收入占冲焊件收入总额的比例分别为55.63%、58.27%和65.48%,占比相对较高。

虽然公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系,且这些客户多为信誉度较高的优质客户,但公司若不能通过技术创新、服务提升等方式及时满足上述客户提出的业务需求,或上述客户因为市场低迷等原因使其自身经营情况发生变化,导致其对公司产品的需求大幅下降,或者公司不能持续拓展新的客户和产品,公司将面临一定的客户集中度较高而导致的经营风险。
2. 产品价格下降风险
公司产品主要为汽车紧固件、冲焊件,属于非标准定制产品。公司产品根据产品成本及销量等因素与客户协商确定产品价格。由于汽车价格在其产品生命周期中一般采取前高后低的定价策略,因此新车型上市时价格较高而后续价格会逐渐有所下调。因此,部分整车厂在进行零部件采购时,也会根据其整车定价情况要求零部件企业逐年适当下调供货价格。如果公司不能做好产品定价周期管理和成本管理,积极拓展新客户和新车型,将面临产品平均售价下降风险,进而影响公司毛利率水平和盈利能力。

3. 供应商集中度较高的风险
公司主要原材料为钢材(包括线材、板材)等,属于典型的大宗商品物资,主要向钢材生产企业控制的钢材经销商、第三方经销商或客户指定供应商购买。报告期各期,公司向前五大供应商(合并口径)的采购金额分别为50,133.44万元、49,284.45万元和45,613.86万元,占原材料采购总额的比例分别为71.99%、70.87%和68.53%,供应商集中度较高。尽管公司与主要供应商建立了长期稳定的合作关系,且这些供应商多为钢材生产企业控制的大型钢材贸易企业,但若供应商在产品质量或供货及时性等方面不能满足公司的业务需求,或产品价格较高,则会影响公司的产品质量和盈利水平。

4. 原材料价格波动风险
公司主要原材料为钢材(包括线材、板材)。报告期各期,报告期各期,公司直接材料成本占当期主营业务收入成本的比例分别为46.37%、50.42%和49.19%,占比较高。钢材作为大宗基础工业产品,具有价格波动相对较大的特点,公司直接材料成本受钢材价格波动的影响较大。2016年以来钢材价格总体呈上升趋势,如果未来钢材价格上涨,将直接导致公司产品成本成本的上升和毛利率的下降,并导致公司经营业绩的下滑和盈利能力的下降。
图4-2 2016年至2019年钢材价格指数变动情况
(数据来源:Wind,前瞻网)



5. 市场拓展风险
由于运行安全等特殊要求,公司所处汽车零部件市场在市场规模方面与相对成熟的汽车行业相比,产品主要应用于乘用车领域,汽车零件企业必须通过相关行业组织、国家及地区行业协会认证的第三方评审或认证,然后再通过整车厂或系统供应商的严格认证后才具备成为合格供应商的资格。此后汽车零件供应商还需通过具体的项目评审,经过质量、技术和成本等多方面的比较后才能正式签署商务合同确定特定项目开发合作关系。一个具体供应项目从启动到批量生产需要2-3年的时间,如果是进入新客户供应商体系则需时可能更长。

汽车零件企业严格的准入认证使得该行业形成了一定的进入壁垒。虽然对现有行业企业能够在一定时期内缓解已获得供应商的竞争压力,但也对于企业开拓新客户和应用新车型增加了难度,给公司产品拓展带来一定的风险。

6. 发行人技术或市场开拓落后于行业发展的风险
随着汽车制造技术的进步及消费者要求的提高,汽车迭代速度不断加快,新车型的不断涌现越来越迅速,要求上游零部件供应商持续跟进整车厂开发新车型的需求,不断克服技术、工艺,才能持续获得订单。如果公司不能持续提升技术研发能力或保持有效市场开拓能力,将面临在客户新老车型更替时处于不利竞争地位,并导致订单减少、市场份额下降或产品价格下降的风险。

除产品更新换代快以外,汽车行业更正在经历新技术革命的多方面渗透,从汽车能源系统、控制系统,再到人车交互、娱乐系统、智能驾驶技术、人工智能、无人驾驶等新技术正在改变着汽车的功能用途、驾乘体验,也在改变着汽车产业的产品发展方向。

随着节能减排需要和国家政策的大力支持,近年来我国新能源汽车发展较快,新能源汽车销量从2014年的7.48万辆快速增长到2018年度的125.62万辆(数据来源:Wind资讯),年均复合增长率102.46%。2019年度,受新能源补贴退坡等因素影响,我国新能源汽车销量较2018年度下滑4.00%,为120.60万辆,占全年汽车总销量的4.68%。根据国家工信部2019年12月发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿),我国新能源汽车产业技术水平显著提升,产品体系日趋完善,通过坚持整车与零部件技术创新并重等多举措,持续提升新能源汽车产业创新能力,力争经过十五年的努力,我国新能源汽车核心技术达到国际领先水平,预计到2025年,新能源汽车新车销量占比达到25%左右,智能网联汽车新车销量占比达到30%。根据影新能2020年5月发布的项目,到2040年,新能源汽车在全球乘用车的销量占比预计达到58%,在乘用车保有量的占比达31%。

报告期内,公司主要客户为传统汽车制造企业,新能源、无人驾驶汽车等新产品覆盖较少,虽然从目前看,传统燃油汽车在较长时期内仍然是乘用车的主力产品,但不排除随着技术突破,新能源及无人驾驶等新产品快速发展,公司将面临现有产品和技术落后甚至淘汰或者在新能源汽车及智能汽车发展过程中无法有效抓住市场机遇而导致经营业绩下降的风险。

(四)管理风险
1. 质量控制风险
汽车行业的质量和安全标准主要包括汽车及零部件的技术规范、最低保修要求和召回制度等,近年来国家对于汽车行业产品质量和安全的标准要求日趋严格,陆续颁布了《缺陷汽车产品召回管理条例》、《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》等法规,整车企业对于其零部件供应商的品质和安全管理水平有着较高的要求。

一旦汽车产品出现因零部件质量而导致的质量缺陷,整车厂将通过质量追溯机制向有责任的上游零部件供应商索赔。公司所生产的汽车紧固件、冲焊件品种多、数量大、质量要求高,部分紧固件应用于发动机、底盘等汽车核心部件,一旦因本公司产品质量问题导致客户生产的产品被大规模召回,公司将面临客户的索赔风险,并对未来与整车厂的持续合作产生不利影响。

2. 外协生产管理风险
公司具有全流程生产制造能力,所生产的紧固件、冲焊件产品需求数量较大,品种规格较多,交货周期较短。为优化生产效率、提高生产效率,实现专业分工协作,公司将部分工艺成熟、附加值较低或产能暂时不足的生产工序或产品采用外协方式生产加工。

公司对于外协供应商均采取了严格的准入评价制度,对外协产品的产品规格、质量标准和成本控制等实行全程控制。报告期内未发生因外协厂商原因导致的交货延迟或产品质量问题,但公司仍然存在因外协供应商选择和管理不当所导致的交货延迟或产品质量问题等风险。

3. 环境保护风险
公司在生产过程中产生的污染物主要为废水、固体废物和废气,均可能对环境造成一定影响。虽然公司已严格按照有关环保法规及相应标准对上述污染物排放物进行了有效治理,使“三废”的排放达到了环保规定的标准,但随着人民生活水平的提高及社会对环境保护意识的不断增强,国家及地方政府未来可能实施更为严格的环境保护措施,导致公司为达到新的环境保护标准而支付更高的环境保护费用,在一定程度上影响公司的经营业绩。

公司部分生产需要委托外部厂商进行加工外协,外协厂商若环保排放问题不达标,可能存在被环保部门立案或环保处罚的风险,虽然公司可自行更换外协厂商,但需要一定时间并有可能导致成本提升,从而对公司的生产经营造成一定不利影响。

4. 安全生产风险
公司为制造企业,部分生产环节涉及较大型机械作业,具有一定危险性。报告期内,公司严格执行国家法律法规和行业规范对安全生产的有关规定,制订了一整套公司安全管理规定,并对生产人员具体操作流程进行严格管理,未发生重大安全生产事故,但日后仍可能因作业人员违规操作、安全监管不严格等原因造成安全风险,从而给公司的日常经营带来损失。

截至本招股意向书签署日,公司拥有四家全资子公司,分布在宁波、武汉、吉林和广州等地,地域跨度较大。随着生产经营规模的扩大,子公司数量将进一步增加,如果公司不能持续加强内控管理,可能存在对于子公司管理失效、内控不到位的风险。

(五)财务风险
1. 公司盈利下降风险
报告期各期末,公司实现营业收入分别为150,104.28万元、151,836.76万元和143,078.60万元,2018年度及2019年度营业收入年增长率分别为1.55%、-5.77%;同期实现净利润分别为21,935.20万元、20,864.06万元和20,551.44万元,2018年度及2019年度净利润同比增长率分别为-4.88%、-1.50%。

报告期内,受到下游整车产销量增速放缓甚至下滑的影响,公司营业收入增速放缓,2018年及2019年盈利水平出现下滑。未来随着下游整车市场景气度的波动,行业竞争加剧,人力成本上升及研发投入增加等因素的影响,公司盈利水平存在下滑的风险。

2. 存货跌价风险
报告期各期末,公司存货账面价值分别为30,156.97万元、29,795.45万元和29,616.84万元,占各期末总资产比重分别为18.56%、17.46%和15.96%。报

告期各期末,公司新增计提存货跌价准备分别为1,433.65万元、1,112.94万元和999.96万元。

本公司目前产品生产周期较短,且严格按照客户需求计划进行供货,存货周转较快,但若未来因公司管理不善或者客户需求发生重大变动,则会增加公司存货跌价的风险。

3. 应收账款坏账风险
报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为25,248.22万元、24,973.96万元和21,225.33万元,占各期末总资产比重分别为15.54%、14.63%和11.44%,应收账款占总资产比重相对较高。报告期各期末,公司应收账款坏账准备余额分别为1,331.96万元、1,322.84万元和1,126.94万元。

公司主要客户为东风本田、一汽-大众、上汽通用、上汽大众、长城汽车、广汽本田、上汽集团、东风日产、日产中国、奇瑞汽车、江铃汽车、长安福特、东风发动机、广汽三菱等整车厂,信誉度高,货款周转较快,回款记录良好。但若未来公司主要客户发生经营困难或者与公司合作关系出现不利状况,可能导致回款周期增加甚至无法收回货款,进而对公司经营产生不利影响。

4. 合营公司业绩波动导致投资收益下降的风险
报告期各期末,公司净利润中来自合营公司布施螺子投资收益的金额分别为3,524.70万元、4,182.49万元和4,023.98万元,占当期净利润的比重分别为16.07%、20.05%和19.58%。

布施螺子与公司同属汽车零部件行业,如果汽车零部件行业景气度下降,合营公司业绩波动,公司投资收益面临下降的风险。

5. 净资产收益率下降风险
报告期各期末,公司按照归属于公司普通股股东净利润计算的加权平均净资产收益率分别为22.21%、19.06%和15.09%。本次股票发行后,公司的净资产规模将较大幅度增长,由于本次募集资金投资项目需要一定的时间才能达到预期效益,公司短期内可能面临净资产收益率下降的风险。

6. 税收优惠政策变化风险
公司依据《高新技术企业认定管理办法》被宁波市科学技术局、宁波市财政局、宁波市国家税务局和宁波市地方税务局四部门联合认定为高新技术企业,并经主管税务机关审核在报告期内及2019年度享受15%税收优惠政策。

2017年11月,子公司武汉长源被湖北省科学技术厅、湖北省财政厅、湖北省国税局和湖北省地税局四部门联合认定为高新技术企业,并经主管税务机关审核在2017、2018、2019三年享受15%税收优惠政策。

公司及子公司武汉长源的高新技术企业资格有效期分别为2019年11月28日和2019年11月27日到期。到期后,公司及子公司武汉长源将按照《高新技术企业认定管理办法》(2016年修订)、《国家重点支持的高新技术领域》(国科发火[2016]132号)和《高新技术企业认定管理工作指引》(国科发火[2016]195号)的要求,向相关主管部门提交高新技术企业重新认定申请材料。

项目	2019年度	2018年度	2017年度
所得税优惠影响数	1,464.33	1,511.60	1,613.57
净利润(合并口径)	20,551.44	20,864.06	21,935.20
占比	7.13%	7.24%	7.36%

注:所得税影响数=当期长期股份、武汉长源利润总额之和*(25%-15%)

如果未来高新技术企业的所得税税收优惠政策发生变化,或者公司以后年度不能被持续认定为“高新技术企业”,而按25%的税率缴纳企业所得税,会对公司的经营业绩造成不利影响。

(六)控股股东、实际控制人不当控制风险
本次发行前,公司实际控制人王长士、王庆直接持有公司32,400万股,占公司总股本的86.40%,其中王长士直接持有22,680万股,占公司总股本的60.48%,王庆直接持有公司9,720万股,占公司总股本的25.92%。此外,王长士、王庆合计持有宁波长华73.53%的出资份额,通过宁波长宏间接控制公司9.60%的股份。王长士、王庆直接或间接控制公司96.00%的股份。

本次发行后,实际控制人控制的股权比例仍为86.40%。虽然本公司建立了完善的法人治理结构,制定了《关联交易决策制度》、《独立董事制度》等各项制度的监督约束机制,但如果未来实际控制人利用其控股比例优势,通过投票表决方式对公司重大经营决策产生影响或施加其他控制,从事有损公司利益的活动,将对公司和其他投资者的利益产生不利影响。

(七)募集资金投资项目风险
本次募集资金投资项目实施后,公司将大幅度增加汽车冲焊