证券简称,永茂泰

上海永茂泰汽车科技股份有限公司 关于对《上海证券交易所关于上海永茂泰 汽车科技股份有限公司2023年年度报告的 信息披露监管工作函》的回复公告

其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

付的兵夫は5世朝は何元重は不足伝汗以は。 上海主善表海女科共野仏右限八司(1) 下篙後"八司")于2024年6月7日此列》上海证券亦具庇 关于上海永茂泰汽车科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》。现就回复公告如

·、关于公司上市后利润连续下滑。公司于2021年3月上市,上市后连续两年出现归母净利润下 滑、2022年、2023年公司营业收入分别同比增货、74%。0.07%,但归母净利润同比七青85.56%。67.18%,下滑幅度逐渐扩大。销售毛利率由上市前2020年的15.17%降至2023年的7.03%,其中占公司营收比重约70%的铝合金业务毛利率下滑9.1个百分点,其余的汽车零部件业务毛利率下滑9.23个 百分点。此外,公司经营活动现金流量净额与归母净利润变动星相反趋势,现金流量净额同比增长82.54%,归母净利润同比下降67.18%。请公司:
(一)分铝合金和汽车零部件两大业多板块,结合主营产品及原材料价格波动趋势、业务模式及客

户变动情况、行业竞争格局、同行业公司及新能源汽车营收占比变化等情况,说明上市以来各业务板块毛利率持续下滑的具体原因及合理性,相关影响因素是否具有可持续性,公司盈利能力是否存在持 续降低风险,说明公司就业绩下滑已采取及拟采取的应对措施,并充分提示风险;

公司2023年度实现营业收入35.36亿元,较2022年度的35.34亿元增长0.07%;公司2023年度的 营业成本 32.88 亿元,较2022 年度的31.95 亿元增长 2.88%,公司 2023 年度的综合毛利率为7.03%,较2022 年度的9.57%下滑了 2.54 个百分点。

上市以来公司各业务		具体如下:		
分板块	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度
铝合金业务	3.23%	7.25%	12.37%	12.33%
汽车零部件业务	12.70%	12.55%	13.59%	21.93%
合计	7.03%	9.57%	13.07%	15.17%

由上表可知,公司铝合金业务毛利率2020年与2021年基本持平,2022年和2023年度下降幅度较大;汽车零部件业务2021年下降幅度较大,2022年度和2023年度基本稳定,具体分析如下: 1、主要产品及主要原材料的价格波动趋势

(1)主要产品价格波动趋势

公司的铝合金业务是以纯铝、废铝、硅、铜等为主要原材料,通过熔炼、成份调整、精炼等生产工 序,生产各种牌号的铝合金锭和铝合金液等铝合金产品。2021年-2023年公司铝合金产品价格走势



公司铝合金产品销售价格2021年和2022年呈相反走势,在2021年初、2022年末呈现相对低位, 2021年9-10月及2022年2-4月呈现相对高位。2023年度铝合金产品销售价格相对平稳。

汽车零部件业务产品主要为铝合金铸造汽车零部件。

2021年-2023年公司汽车零部件产品价格如下表: 项目 2023年 单件销售价格(元) 39.59 · 25.88 公司汽车军都件产品属于非标准化产品,产品种类众多,且不同客户对产品的外观形状,推能指 注有不同的要求,因此汽车零部件产品的单件销售价格不具备可比性。另外,由于公司汽车零部 件产品的价格在承接业务时已基本确定,原材料价格的波动对产品销售价格影响较小。

公司原材料主要为纯铝、废铝、硅、铜等,其中纯铝和废铝等铝原材料占比约80%,故主要分析原

2021年-2023年铝市场价格走势具体如下图:



注:铝价走势数据取自上海有色网,上海有色网数据为含税价,为便于与公司采购单价进行比较, 上图数据为对上海有色网数据折算后不含税价格;平均市场价为各月市场价之算术平均值。 由以上走势图所示、铝市场价格 2021 年和 2022 年呈相反走势,在 2021 年初, 2022 年末呈现相对 低位, 2021 年 9-10 月及 2022 年 2-4 月呈现相对高位。 2023 年度铝市场价格相对平稳, 2023 年全年铝

均价相较2022年下降6.44%。 2021年-2023年原材料铝采购均价走势图具体如下:



小司主要原材料铝采购均价与铝市场价格走势基本一致。 公司主安原约平16年899-501-7自6日9016年至958年 文。 综上所述、公司铝合金业务 2021 年至 2023 年产品销售价格、原材料铝采购价、与市场价格走势基本一致。2022年受算二、三季度受国内外形势的影响、公司存在供应链扰动、生产经营不连续等情况、上半年实际产量低于生产计划,导致上半年按计划采购的材料在下半年使用。自 2022年4 月起铝价

由于公司汽车零部件产品的价格在承接业务时已基本确定,原材料价格的波动对产品销售价格 前,公司(一一年间)。由山内市社会成立为市区基本地区。成功中的市场及成功,由市省仍相关。 影响较力。因此,2021年度在大宗商品价格上涨,原科技成本增加的情况下,汽车零部件产品销售价格难以及时调整,导致公司汽车零部件业务毛利率下降较多。

公司上市后业务模式未发生变化,故公司上市后毛利率下降与业务模式变化无关。公司业务模

采购部门根据生产销售计划及库存情况组织采购,采购的原材料主要包括纯铝、废铝、硅和铜等, 来996间,形成在二 销售1人以及平针间以起交示等。不996间。 其中纯铝 在杆轴的市场供应充分,价格透明、公司与合格供应商通商通过价价、以价、竞价的方式 批次签署合同,采购价格主要参考长江有色金属网、上海有色网等价格;公司对外采购的废铝包括新 度能和旧度組 新度組份格基本按照线电话形场的格乘以一定的系数确定。故价格也相对透明、公司 要通过与各格供应商签署等更或产度采购合同,供应商在合同有效期内分批次供货,或向合格供应商 按批股标的方式进行采购。旧废铝即类相对较多、价格也参差不齐、公司主要通过参考废铝市场报 价、对合格供应商以询价、议价的方式按批次进行采购。

公司铝合金业务主要采取以销定产的生产模式,即根据客户订单要求,制定生产计划,安排规模

③销售模式 公司产品均直接销售给下游用户。客户主要为汽车零部件生产企业,公司产品凭借良好的品质,

在市场享有较高美誉度,拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场、上海有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价,并考虑损耗、合理利润等因素,与客户协商确 公司与客户之间的铝合金价格结算条款基本相同。多数以A00铝为基础、考虑其他金属元素成分

公司·马客户公司的语言或可怜结异界歌级基个相同,多数从AW电力基础。为思夫电验遍九素取分后加上加工费形式进行结算,以主要客户皮尔博格的铝合金价格结算条款为例,具体为"答孕次的商,就铝合金结算价格达成如下协议"(1)各种牌号铝合金旋单价组成=A00+中间合金+铝合金旋旧 同,就由日並沿岸川村区区域中的近代11/百年7市7日日並改正4年川出版。A007年10日並次日 料計材料於排加工费;2居合金中A00及中间合金价格结算依据。" 由于公司铝合金价格结算条款中所使用的A00价格基本为参照当月"上海有色金属网"公布的有

色金属月现货平均价,故如原材料 A00价格下跌,公司存货将承担相应因销售定价下降导致的跌价风

①采购模式 公司生产汽车零部件的主要原材料为纯铝、废铝、硅和铜等、采购模式和价格确定方式与铝合金 业务类似。除主要原材料采购外,公司还需要采购一些密封嵌件、刀具、脱模剂、切削液、包装物等辅

公司汽车零部件业务主要采取"以销定产"的生产模式,在获得客户订单后,由制造管理部编制 《月份生产任务书》,制订出会求和《胡龙》,即至"晚公工证价符合",1十亿。由的"自己生和制制" 《月份生产任务书》,制订出会求和《胡龙》,但是"根本",是"取得",是"取得"。在"整个生产"过程和"制造管理部、质保部、技术中心、销售部等密切配合,实时对产品制造过程进行监督和反馈。汽车零部件

的生产基地主要位于上海市青浦区和安徽省广德市。 公司销售架式、公司销售采用直销模式、客户主要为知名汽车整车厂或汽车零部件厂商。知名汽车整车厂或汽车零部件厂商在选择上游零部件配套供应商过程中,通常具备一整套严格的质量体系认证标准,进入 其供应商体系存在较高的准入门槛。

公司根据客户所提供的技术指标进行可行性研究分析及产品生产工艺设计研发,方案获得客户 认可后,由销售部和技术中心根据原材料。人工、制造费用、合理利润等因素进行报价。公司中标或与 客户协商一致后,双方签署项目合同,对产品系列、每年采购价格、每年预计采购数量.项目各主要节

	文4月月01							
铝合金	业务前五大客户:							
序号	2023年	2022年	2021年	2020年				
1	华域皮尔博格有色零部 件(上海)有限公司	华域皮尔博格有色零部 件(上海)有限公司	华域皮尔博格有色零部 件(上海)有限公司	华域皮尔博格有色零部 件(上海)有限公司				
2	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司	一汽-大众汽车有限公司				
3	晋拓科技股份有限公司	晋拓科技股份有限公司	苏州三电精密零件有限 公司	苏州三电精密零件有限 公司				
4	宁波遵航汽车零部件有 限公司	苏州三电精密零件有限 公司	长安马自达发动机有限 公司	长安马自达发动机有限 公司				
5	4. 办义则压铸有限公司	长安马自达发动机有限 公司	芜湖永达科技有限公司	芜湖永达科技有限公司				
合计销售收 人占铝合金 收入比例	87.32%	97.82%	98.60%	99.25%				
冶七字:	岩在更郊胜业名前五十岁 白.							

1 4 1 -2	1 (1-4 hb) 1 75 % (075 / CD) .					
序号	2023年	2022年	2021年	2020年		
1	BorgWarner Inc.	上汽通用汽车有限公司	上汽通用汽车有限公司	上汽通用汽车有限公司		
2	上汽通用汽车有限公司	BorgWarner Inc.	BorgWarner Inc.	上海大众动力总成有限 公司		
3	上海大众动力总成有限 公司	上海大众动力总成有限 公司	上海大众动力总成有限 公司	BorgWarner Inc.		
4	上海汽车集团股份有限 公司	上海汽车集团股份有限 公司	上海汽车集团股份有限 公司	上海汽车集团股份有限 公司		
5	上汽大众汽车有限公司	昆山育源精密机械制造 有限公司	昆山育源精密机械制造 有限公司	一汽-大众汽车有限公司		
合计销售收 人占汽车零 部件收入比	69.49%	75.04%	75.56%	79.39%		

公司上市后、公司铝合金业务前五大客户中新增了晋拓股份、宁波遵航、江苏文灿、汽车零部件业务前五大客户基本保持稳定,其中博格华纳排名上升,两大板块前五大客户合计销售收入占对应板5

4 行业音争格局

司铝合金业务的产品主要为汽车用铸造再生铝合金。我国电解铝产能已接近4,500万吨的供 给侧改革上限,再生铝成为近年来行业发展重点方向。再生铝合金符合"双碳"目标和汽车轻量化发

展趋势,受益于汽车产业发展,吸引了越来越多的竞争者加入,近年来再生铝合金行业产能不断扩 张。我国再生铝合金行业中小企业数量较多,市场集中度较低,产品同质化程度较高,市场竞争非常激烈,行业毛利率普遍较低。降本增效与扩大产能是行业发展的两大主题,在不断降低成本的同时, 具备规模优势的头部企业均采取积极的产能扩张策略,不断提升市场份额,以保持竞争优势和行业地

2023年度,由于汽车产业投资及产能规模较往年存在较大增长,叠加经济形势下滑,汽车行业进 行了激烈的价格战,同时上游汽车用铝合金、汽车零部件企业也在不断扩大产能,价格战传导导致公 原客户产品铝合金产品销售毛利率下滑

30%在广 0000日 並 1 000日音七州年下傳。 (2)汽车零部件行业 公司汽车零部件业务产品主要为铝合金铸造汽车零部件。全球汽车及汽车零部件产业已形成整 一级供应商、二级供应商、三级供应商的金字塔式供货结构,行业竞争格局主要围绕金字塔式的 等一、一级内处国。——级快处国、一级快处国的运车子给入供近省约,行业产替向土安国统金子给入的 参层级优应商体系进行划分和展开。民级越低、供应商数量就越多、竞争也越激烈。 层级之间建立了 成本传导机制,下游企业具有一定的成本转嫁能力,可以一定程度上向上游企业转嫁成本。一级供应 商处于汽车零部件体系中的最高层级、直接问整车厂供应零部件的总成系统,与整车企业之间的关系 较为密切和稳定:——这级性应商是一级供应商的主资企业,为《供应商配套等提供相应应成系统中 的部分零部件。目前,我国一级供应商主要以跨国企业独资或合资企业以及大型汽车企业集团配套 的零部件平合企业为主,另外,少数具备较强同步研发、系统集成配套供货能力的独立压铸企业也获 建了进入被发厂一级供应商 交易的相会 这些一级任政商心。但可是此旁立地回、必要等 得了进入整车厂一级供应商名录的机会,这些一级快应商企业研发生产实力强人资金雄厚、经营管理水平高,并直接与整车厂开展合作,在汽车零部件市场中占组主导地位。二二级供应商名为内资企业、企业数量较多、竞争较为激烈,产品技术水平、价格。成本是企业竞争力的核心因素,市场集中度偏低。近年来,我国汽车零部件行业规模整体保持增长态势,行业发展趋于成熟,但主要集中在低附 加值、非关键零部件领域、总体上呈现分散、重复的竞争格局。同时、随着汽车及汽车轻量化产业的发 加温、计天成专印计划48、2614上重步力取、重复的竞争省初。由即,助西(十五《十五《七十五》代书及《非古史》、展、特别是新能源汽车失源作行业整体需求 展、特别是新能源汽车快速增长和一体化压转趋势的交展、铝合金铸造汽车等部件行业整体需求 大、主要汽车铝合金压铸企业纷纷扩大产能,并有众多潜在的竞争者进入、导致市场竞争的激烈程度 日益加剧。传统产品价格受影响较为明显,特别是在国内汽车行业进一步内卷、汽车市场会面价格战 成为常态且愈演愈烈的新形势下,下游车企降价向上游传导,上游零部件压铸企业成本压力陡增,绝

5、同行业公司情况

(1)铝合金	(1)铝合金业务						
铝合金业	铝合金业务同行业可比上市公司同类产品毛利率变动如下表所示:						
公司名称	股票代码	产品	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	
怡球资源	601388	铝合金锭	4.26%	9.39%	18.84%	19.11%	
顺博合金	002996	铝合金锭	1.04%	2.16%	5.21%	6.65%	
永茂泰	605208	铝合金业务	3.23%	7.25%	12.37%	12.33%	
由上表可知,受市场竞争形势影响,铝合金业务同行业可比上市公司同类产品毛利率亦出现不同							
程度的下降,2	司铝合金业多	S 毛利率变动趋势	9 与同行业可比	公司基本一致	t.		

汽车零音	汽车零部件业务同行业可比上市公司同类产品毛利率变动如下表所示:						
公司名称	股票代码	产品	2023年度	2022年度	2021年度	2020年度	
广东鸿图	002101	汽车铸件	18.18%	18.36%	18.64%	21.75%	
文灿股份	603348	汽车类铝合金铸件	15.22%	18.63%	18.15%	23.60%	
永茂泰	605208	汽车零部件业务	12.70%	12.55%	13.59%	21.93%	
由上表示	由上表可知,汽车零部件业务同行业可比上市公司同类产品毛利率在2021年的下降幅度均较						

大,而2022年度和2023年度较为稳定,公司汽车零部件业务手利率变动趋势与同行业可比公司基本

(1)铝合金业务

单位:万元	11 11 11 11 11 11 11		
年份	新能源汽车营业收入	汽车零部件业务营业收入	新能源汽车收入占比
2020年	1,486.29	66,649.39	2.23%
2021年	5,352.73	74,664.55	7.17%
2022年	10,151.30	93,631.02	10.84%
2023年	20,709.99	100,043.63	20.70%
合计	37,700.30	334,988.59	11.25%
出しま可4	n 白2020年11本 公司をT	FEIなながかする 母さなが キュンハカボ	的同时 重占加上对实此酒

客户的开发力度。新能源汽车营收占比逐年提升。2020年—2023年新能源汽车零部件毛利率与传统 燃油车零部件毛利率不存在重大差异,故新能源汽车营收占比变化不是影响公司毛利率下滑的主要 7、公司上市以来各业务板块毛利率持续下滑的原因及合理性

公司2021年毛利率下降主要受 公司2021年毛利率下降主要受 铝合金业务毛利率的影响,具体说明如下:

(1) 行后百速至37 公司铝合金业务2022年毛利率下降主要原因为,受第二、三季度受国内外形势的影响,存在供应 链扰动,生产经营不连续等情况,上半年实际产量低于生产计划,导致上半年按计划采购的材料在下 半年使用。自2022年4月起铝价大幅下跌,产品销售价格因定价机制随铝价波动而大幅下降,但成本 因还外干消耗前期相对高价铝阶段, 出现了价格错配情况, 讲而导致销售毛利及毛利率下降,

公司结合金业务2023年毛利率下标主要原因为:公司铝合金产品属于汽车产业作。 公司铝合金业务2023年毛利率下标主要原因为:公司铝合金产品属于汽车产业链、业务发展与 宏观经济和汽车行业的所处周期、竞争状况密切相关。2023年由于汽车产业投资及产能规模较往年 存在较大增长、叠加经济形势下滑、汽车行业进行了激烈的价格战、同时上游汽车用铝合金、汽车零部 件企业也在不断扩大产能 价格战传导导致公司对原文户产品铝合金产品销售毛利率下滑。另外 公 分额毛利率相对较低。由于公司客户销售结构的变化加上日趋激烈的市场竞争格局,导致相应产品

汽车零部件业务2021年毛利率下降主要原因:①根据企业会计准则第14号——收入(财会[2017] 22号,规定,对于为履行客户合同而发生的运输费。包装费等支出,属于合同履约成本、公司将与销售相关的运输费。包装费等调整至营业成本中核算,该因素导致毛利率下降4.24%。②2021年下半年由于大宗商品价格上涨,原材料成本增加,而部分汽车零部件产品销售价格难以及时调整,以及部分产

品销售价格存在年度降价,导致汽车零部件业务毛利率下降,该因素导致毛利率下降3.34%。 综上所述,受国内外形势及宏观经济形势、原材料市场价格波动、部分主要客户需求下降及市场 竞争加剧等因素影响,公司上市以来各业务板块毛利率出现了持续下滑,上述情况符合行业情况,具

8、相关影响因素是否具有可持续性

(1)国内外形势及宏观经济形势的影响 2023年一季度,随着国内外形势及宏观经济形势恢复常态化运行,汽车产业链供应链也已进人正 常轨道。该项影响因素不具有可持续性。

(2) 铝等金属市场价格设力的影响 公司生产经营需采购纯铝、废铝、硅、铜等原材料、销售主营产品为铝合金及汽车零部件、原材料

公司生产经营需采购纯铝、废铝、徒二铜等原材料、销售主营产品为铝合金及汽车零部件、原材料 采购与产品销售存在时间间隔。主要原材料的采购价格与产品的销售价格均变大完金属市场价格 动的影响,而铝等金属市场价格波动受国际政治经济形势,货币政策、供需关系、成本波动等多重因素 影响,波动趋势存在较大的不确定性、铝等金属市场价格波动对公司生产经营具有持续性影响。 (3)部分主要客户需求下降及未的影响 2023年一季度,公司部分主要客户需求下降,主要是由于上年整车厂库存积压影响,客户生产经 营未发生重大持续性异常状况,随着下游整车库存消化。2023年二季度客户需求恢复,增加,目前公司 主要客户需求退路有所下降但未出现重大异常情况。同时,为降低客户集中度商的风险。公司近年来 新开拓客户的销量增长、占比提升,弥补了主要客户需求下降的缺口,公司客户销售结构优化。该项 影响因素不具有可持续性。但由于处于合作初期阶段,新开拓客户的毛利率相对较低。 (4)市场牵布加限内塞的影响

多、产品同质化程度高、市场竞争微烈程度日益加剧的情形。导致行业毛利率普遍较低。目前汽车 多、产品同质化程度高、市场竞争微烈程度日益加剧的情形。导致行业毛利率普遍较低。目前汽车 场全面价格战成为常态且愈演愈烈、下游车企降价向上游传导、给企业盈利能力带来挑战。市场竞争 因素对企业毛利率下降的影响特持续存在。 9、公司盈利能力是吞存在持续降低风险的影响

9.公立山區中间公力尼日中江公学中区公园公园中间 面对铝等金属市场价格被成为公公司生产经营可能产生的影响。公司积极加强对大宗金属市场价格被成功分析预测,并根据产品销售计划。具体订单情况及市场价格成成情况调整采购策略,采购与贸易结合。降低优化采购单价、控制采购成本;汽车零部件产品由于部分客户调价周期较长、每年未公司会根据铝价成对航度及市场情况。通过与下游客户场南补差的方式弥补铝价波动的影响;深调供应 商及销售客户、优化上下游客户资源、建立安全稳定的贸易链条和业务模式:利用期货市场、通过开展 同及刊音各广,加工上下等各个页面。 建等期度全身对版材料采购及现货库存进行舍期保值,控制采购成本和锁定销售利润,保持公司盈利 稳定,降低原材料价格波动对公司主营业务的影响。 面对市场竞争压力,公司积极加大客户开发力度,不断优化客户结构,提高公司产品在新能源及

国际客户的销售上侧,持续加大研发投入,提高科技创新水平,以新技术应用,新工艺研究、新产品发生发支撑公司业务开拓;对标行业标杆公司,从采购、工艺、技术、效率、质量、设备及模具等方面入手、降低原材料成本、铝耗、能耗、废品率、单件折旧、人工成本等各项生产成本、以生产的高负荷、稳定性、规 (化字和增杂增效 2024年—季度 公司继信王利索头 0.2164 王利索片上年同期口经明局 根据公司对行业整体情况发展以及公司目前的实际情况谨慎预计,公司盈利能力持续降低的风

10. 公司就业绩下滑已采取及拟采取的应对措施

(1)已米取的巡对指施 2023年以来。面对复杂多变的市场环境和日趋激烈的竞争格局,公司不断加大新技术,新产品研究,加强新客户开发,持续降本增效,为未来扭转业绩下滑打下了基础。主要措施如下:

① 积极开拓新客户,优化客户结构,提升新能源汽车相关业务占比 公司积极加大客户开发力度,抢占存量市场。开拓增量市场。2023年铝合金客户一汽铸造、文灿、舜富、金菱、遵航、瑞鹤、佳合明、爱仕达等。零部件客户博格华纳、大陆制动系统、联合汽车电子、伊控动力等销量均有所增加。此外,公司重点加大对新能源客户的开发力度、部分零部件产品直接或间接 配套比亚油 蔚来 理想 小鵬 零陶 吉利 奇瑞 小米 塞力斯等新能源东众 新能源汽车零部供收入

公司零部件板块收入比例超过20%。 ②积极开发新产品,培育新的增长点 公司持续加强技术研究、加快新技术领域产品开发,共获得24项专利授权,其中免热处理材料专 和参与了部分多户的材料试制。已提交尚未授权的在审专利申请27页。包括一体化压铸、新能源汽车零部件、银灰造处置和资源化利用及其他汽车零部件和铝合金相关技术。公司开展了50多个零部件、约100套模具的开发工作,开展一模多件新产品开发,成功开发生产了减震塔车身件。

③推进新项目建设,完善产业链,增强竞争力。 公司启力》(在记载,但是18世纪,1990 7,000T大型压铸设备;公司承接的瑞鹤减震塔开始量产, 标志着公司进入4,500T大压铸。车身结构件生产阶段;公司高压连接铜排。(Busbar)于2023年6月开始 量产;公司16万吨高性能铝合金项目一期3.6万吨产能建成;公司完成铝屑、铝灰资源综合利用布局, 全年块收置铝灰约3万吨;子公司取得了危废省内,跨省转移中批于续,开展了铝屑、铝灰资源给合利

移业务,开展铝合金液远程运输直供。新项目的推进巩固和完善了公司产业链,提高了公司核心竞争 ④采取一系列降本增效措施,加强全面预算管理。

公司从二艺技术、质量、效率、采购等方面采取缔本措施。工艺技术方面,优化配料组合、提升废铝使用比例;完善作业要素和流程、严格控制工艺过程、减少铝灰渣产出,提高投入产出比(直收率); 对生产场地、设备进行升级改造,提升设备能力和运转效率,降低能耗和原材料损耗;对模具进行优化 设计、减少模具冷却水消耗。质量方面。导入BIQS管理体系、加强质量管理,加强设备点检、模具系统 化保养、优化模具结构、调整压铸工艺、提升产品质量、降低废品成本。效率方面,开发一模多件、减少 加工余量;设备动作标准化、提升压铸技术节拍。采购方面、密切关注原材料行情、准确把握原料采购 的品类、时机和价格,对易耗品采购实行价格年降,采购国产替代进口配件,降低采购成本。对能耗钜 耗等进行考核激励,调动员工降本积极性。公司加强全面预算管理,缩小核算单位,提高预算准度,对

2024年, 公司将继续拓市场, 稳经营, 重研发, 强管理, 不断夯实经营基础, 防范经营风险, 提高经 营业绩,拟束取主要措施如下:
①继续加大新客户开发力度,优化客户销售结构,提高新能源及国际客户销售比例。

公司将在保证皮尔博格、一汽铸造、科尔本、苏州三电、长安马自达、上汽通用、上汽大众、一汽大 上海汽车、华域三电等长期主要客户市场份额的基础上、铝合金业务努力扩大晋拓、文灿、舜富、旭 从、二個(平、千級二世等下級工業各戶中級的機的認識量,在日本並为方方別,八百省大火和。并省入地 升,遵航,成主,博俊等新客户业务规模,同时借助组合施企程运输优势,积极无限公司周边的程 金液直供体量;零部件业务将进一步扩大与博格华纳、大陆制动系统的合作广度与深度,做好通用混 办车的发动机、驱动电机及混动变速箱相关零部件项目开发和销售工作,提高单车销售额;新能源业 3月中19人以外以38分时之以及160分支格相片人争的广场与力人中的自工门产,使同于十年自由,新加速多的条将在与联合汽车电子、伊整动力合作新能源车载造变器壳体的基础上,加大新客户开发,加速新能源汽车高压连接铜排项目及车载嵌件注塑产品开拓和批产。 ②继续从采购、工艺、技术、效率、质量、设备及模具等方面人手、降低原材料成本、铝耗、能耗、废

品率、单件折旧、人工成本等各项生产成本、同时继续加强全面预算管理、严格挖制可变成本的支出。 采购方面、公司将积极拓宽原材料采购渠道。努力降低采购单价、提高实购原料质量,加大废铝、 返回料的采购量。工艺方面、公司将"而底料组合、提高废料使用比例,加量标准化作业、提高。 单、回收率、合格率、建立结合市场需求变化、各经济开机模式、原材料价格的成本最优化生产模式 等。技术方面,实施一模多件开发,产品轻量化、加工余量减少。冷却系统优化等技术降本措施。效率 方面,统一设备动作标准化、优化生产节拍,提高生产效率,升级设备以提高铝合金液运输效率。 质量 方面,公司将导入和实施BlQS体系,加强质量管理,深入现场管理,做好过程审核和产品审核,锁定工 艺参数,稳定产品质量;加强质量检验,做好自检、互检、专检;改善模具结构,提升产品合格率。设备 能耗;全面压缩可变成本,落实消耗性物料的定额领用、班次盘点,推进物料的规范使用和循环使用; 废料分清、避免混料造成降级使用浪费、全面筛查整改现场配冒滴漏、降低日常成本。管理机制方面, 推进精益生产,提升全员降本意识,让每个人都成为经营者;创新激励机制、完善考核体系、充分调动 员工降本积极性。公司将继续加强全面预算管理,缩小核算单位、分产品独立核算,并根据不同产品 特点制定相应的减亏增效策略。

(3)持续研发投入,继续推进新技术应用、新工艺研究、新产品开发。 公司将重点开发低压转遣。超大型压铸,新能源电路、车身、底盘等零部件产品;加快压铸的 微量喷涂、高真空压铸、高压点冷工艺、铸件后工序自动化等技术工艺应用;参与潜在客户前机舱、后

地板的开发;研发新的免热处理铝合金材料并申请专利。 (1)汽车市场价格战持续,客户降价压力增大的风险。

(1) (平山)如川市区(对京、各广平山)压力用人的风险(2) 随着我国汽车产业的不断发展,车企数量、汽车产业投资及产能规模都有较大增长、国内汽车行业竞争加剧、降价促销成为常态。2023年汽车行业价格战开启之后、价格战愈演愈烈。2024年汽车价格战持续升级、市场进一步内卷、降价压力向上游汽车零箱件、铝合金企业传导、对企业毛利率率次大不利影响,降本增效成分很长一段时期内公司的重要任务。如公司不能持续有效降低成本,则存在大不利影响,降本增效成分很长一段时期内公司的重要任务。如公司不能持续有效降低成本,则存在 (2)客户集中度较高的风险

公司客户主要集中在上汽、华域体系、公司与之建立了长期稳定、互相依赖的合作关系、合作广 度、深度扩大,其中与皮尔博格、科尔本、一汽铸造开展铝合金液厂内直供,皮尔博格8万吨、科尔本2.2万吨、一汽铸造3.5万吨。公司客户集中度较高,尤其是对皮尔博格的销售占比较高,近年来公司对前 五名客户的销售收入(受同一实际控制人控制的企业合并计算)占同期营业收入的比例在70%以上, 其中对第一大客户皮尔博格的销售收入(受同一实际控制人控制的企业合并计算)占同期营业收入的 40%左右。新客户销售占比有所提升,但占比仍相对较低。铝合金液厂内直供项目及汽车零部件产 40%在看。制各广销官口比明加强力,但口比以排码表现。 由日本版《 为追呼项目及《千辛申叶》 能利用率受主要客户生产等量状免免除一颗岭较,去废灾精和或者其他主要客户因自身经营业务多形。 需求下降、价格下降或者与公司合作关系发生重大不利变化,将导致公司产能利用率下降,产销量及

销售收入、毛利率下降,将对公司的经营业绩产生较大不利影响。 公司主营业务需采购纯铝、废铝、硅、铜等原材料,合计占总采购额的比重在90%左右,所占比重

较高 其中结织 硅和铜的妥购价格主要参照上海有鱼网和长江有鱼金属网 上海期货交易所的市场 价格确定,废铝的采购价格与纯铝的价格具有较高的相关性,其中新废铝采购基本按照纯铝市场价格乘以一定的系数确定,旧废铝采购主要通过参考废铝市场报价,同时需根据废铝所含金属量和回收率 协商定价。公司产品铝合金定价主要参照上海有色网和长江有色金属网、上海斯货交易所等关于 合金所含元素(铝、硅、铜、镍等)的报价,并考虑损耗,合理利润等因素,汽车零部件定价主要考虑原材料、人工、制造费用、合理利润等因素,与客户协商确定,其中主要以铝价作为产品定价的基价,铝合金 基价主要按月度铝均价执行、汽车零部件基价按月度、季度、半年度或年度铝均价执行。公司主要原 每间主要以为发生为的状况。(一个专师广播的发展、主要、一个主要、更加与的状况。公司主要的材料的采购价格与产品的销售价格均受大宗金属市场价格波动的影响。其波动趋势交至到国际分经经济分经济,从市政策、供需关系。国家政策等多方面因素影响,波动趋势存在较大的不确定性。价格被动幅度及波动时间存在差异。日常经营中存在因大宗商品市场价格大幅波动导致的公司采购成本上升,产品价格下跌等生产经营风险。可能对盈利水平产生较大影响。

(二)结合实际业务开股情况,收入结算模式,成本确认为式、季度收入特征及采购支出、销售回款等现金收支主要项目变动情况,分析公司经营性活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因

公司2023年度、2022年度净利润与经营活动现金流量的调节过程表如下:

项目	2023年度	2022年度
净利润	3,091.10	9,419.42
加:资产减值损失	1,134.36	764.29
信用减值损失	535.38	307.70
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	16,440.26	14,735.28
使用权资产折旧	135.03	110.61
无形资产摊销	263.20	232.52
长期待摊费用摊销	2,499.16	3,050.76
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以"—"号填列)	129.67	15.39
固定资产报废损失(收益以"—"号填列)	141.36	0.80
公允价值变动损失(收益以"—"号填列)	12.25	-207.38
财务费用(收益以"—"号填列)	2,057.10	2,239.04
投资损失(收益以"—"号填列)	723.23	4,980.98
递延所得税资产减少(增加以"—"号填列)	-1,173.88	-541.32
递延所得税负债增加(减少以"—"号填列)	0.23	
存货的减少(增加以"—"号填列)	8,743.24	-8,607.00
经营性应收项目的减少(增加以"—"号填列)	-21,461.82	-28,921.92
经营性应付项目的增加(减少以"—"号填列)	-4,576.84	7,018.32
其他	626.52	508.03
经营活动产生的现金流量净额	9,319.54	5,105.50

2、收入结算模式

公司的收入结算模式主要为赊销,采用银行承兑汇票、电汇方式结算 7收账款账期一般为在客户收到发票后30-90天内,采用中间仓的,则为客户领用后的90天内。 因此,收到货款的时间往往要晚于确认收入的时间。

公司的主要产品为铝合金锭和铝合金液,以及铝合金汽车零部件产品,公司根据各类产品的特 点,为不同产品制定了不同的成本核算方法。 (1)铝合金锭和铝合金液属于大批单步骤的生产模式,公司采用品种法进行成本核算,具体成本

的归集方法如下: 成本的归集核算方法 按照月末一次加权平均法核算领用原材料成本,再根据实际耗用核算到各产品生产 直接材料 报告期内,公司铝合金业务的成本结转过程和相关凭证情况如下: 步骤 参与部门 成本的核算与结转过程 生产车间根据排产计划单领用所需原材料,并填制领 生产部门、仓库 领料单 成品成本分

厚相应的产品营业成本 (4)铝合金汽车零部件产品属于大批大量多步骤的生产模式,公司采用平行结转法进行成本核 具体成本的归集方法如下: 成本的归集核算方法 按照月末一次加权平均法核算领用原材料的本、再根据各产品生产重量分配直接材料

直接人	E.	以各车间统计的各产品定额工时分配人工费	用至相应的产品			
制造费用	E D	【各车间统计的各产品定额工时分配制造费用(除模具费 应的产品,模具费、嵌件费和外协加工费按照对	、、嵌件费和外协加工费)至相 应产品进行归集			
	根据车间盘点及经工程部测定的完工比例,按照约当产量法在在产品和产成品之间分配成本。 报告期内,公司汽车零部件业务的成本结转过程和相关凭证情况如下:					
步骤	参与部门		凭证			
4. 7: 85 40> 0	生产部门、1	生产车间根据排产计划单领用所需原材料,并填制 领料单,仓库复核领料单,无误后发出原材料	领料单			

3万3%	>>→m)]		9CHE
生产领料、成品	生产部门、仓库	生产车间根据排产计划单领用所需原材料,并填制 领料单,仓库复核领料单,无误后发出原材料	领料单
入库	生产部门、品管 部、仓库	产品完工后,经公司品管部检验合格后,生产车间 人员编制成品入库单,并经仓库复核无误后办理成 品入库	人库检验单、成品人库单
产成品成本分配	生厂部门、财务	财务部门根据生产领料汇总表进行统计、直接材料和制造费用(除模具费、嵌件费和外协加工费)根据 各产品额定重量分配;直接人工根据各产品+产品 额工时分配;模具费、嵌件费和外协加工费按照对 应产品进行归集	久类统计报表
在广岛风平分配	部门	生产部门每月末根据各产品对成本进行归集和分配,并按照约当产量法在在产品和产成品之间分配	住产品风华分配资料
结转营业成本	财务部门、销售 部门、仓库	仓库根据销售计划单调拨相应产品出库,并在收到 并在收到客户签收确认单时,由财务部进行复核确 认无误后核算相应的产品营业成本	签收确认单、领用清单、销售 发票、报关单、外销提单
通过上述反	战本核算方法,2	公司可按不同产品归集相应的产品成本,产品	成本确认和计量完整、合

4、季度收入特征

直接材料

公司2023年度、2022年度分季度营业收入具体如下表所示: 单位:万元

67,853.01 82,680.39 91,818.40 74,704.21 由上表所示,公司季度收入变化受大宗商品价格波动以及下游客户需求影响较大,通常-于春节限期及消化上年汽车库存积压,销量和时效低。第二季度销圈用于。同时各年9月、10月为产车需求最为旺盛的时期,受此影响公司三、四季度产品销量上升,收入增长。

公司2023年度、2022年度销售商品、提供劳务收到的现金及购买商品、接受劳务支付的现金具体 单位:万元

項目 2023年度 2022年度 变动瘤 变动比率 销售商品,提供另多收到的现金 411,730,77 414,604,30 -2,873,53 -0.69% 购买商品,接受另多支付的现金 357,081.30 374,060.25 -6,978.96 -1.87% 由上表所示、公司2023年度、2022年度销售商品、提供劳务收到的现金基本保持稳定;购买商品、接受劳务支付的现金变动相对较大,主要系公司考虑未来经营需要、2022年末原材料及在产品备货较大、2022年度购买商品、接受劳务支付的现金相对较大所致。

6、净利润与经营活动产生的现金净流量情况差额情况 公司2023年度、2022年度净利润与经营活动产生的现金净流量情况差额具体如下表所示:

项目		2023年度	2022年度	变动额	
净利润(1)	3,091.10	9,419.42	-6,328.32	
经营活动产生的现金	流量净额(2)	9,319.54	5,105.50	4,214.04	
差額(3)=(2)-	-(1)	6,228.44	-4,313.92	10,542.36	
差额变动主要原因具	具体如下表所示:				
项目	2023年度较2022年度变 额(万元)	动	说明		
投资损失(收益以"-"号填 列)	-4,257.75	本期严格控	本期严格控制投资规模,导致投资损失较去年大幅下降。		
存货的减少(增加以"-"号 填列)	17,350.24	2023年末存货 原材料及在产	较2022年末大幅下降 品备货,导致2023年度 产生的现金净流量	较 2022 年度经营活动	
经营性应收项目的减少(增加以"—"号填列)	7,460.10		下半年下游汽车消费证 同期增加19.02%,导致 所致。		
经营性应付项目的增加(减 少以"—"号填列)	-11,595.16	2022年末经营 在	应付项目上升较大主要 产品备货所致,2023年	要系 2022 年末原材料及 k出现下降。	
434	9.057.43				

综上所述、公司本財政上期经告世任活动现金流量净额与净利润变动趋势不一致的原因主要系上期存在较大投资损失。2022年末备贷较大所致,具有合理性。 二、关于应收账款。年报显示,公司2023年应收账款8.73亿元,同比增长21.49%,应收账款周转 天数由69.82天增至80.97天。公司前五名客户销售额由29.17亿元降至25.61亿元,占年度销售总额 的比例由82.55%降至72.40%。公司对于应收帐款坏账准备全部按帐龄组合计提坏账准备,但应收贴 账龄2至3年的期初账面余额1209.27万元,下迁到3年以上的期末账面余额仅为59.2万元,与此同

时按账龄组合计提坏账准备本期转回金额为0。请公司: (一)结合销售模式,收入确认政策,信用政策等具体情况,说明公司报告期应收账款金额增长及 周转天数大幅增加的原因及合理性,是否存在通过放宽信用政策以刺激销售的情形;

1. 公司销售模式、收入确认政策、信用政策

(1) 销售模式

产品均直接销售给下游用户。客户主要为汽车零部件生产企业,公司产品凭借良好的品质 在市场享有较高美誉度,拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场、上海 有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价,并考虑损耗、合理利润等因素,与客户协商确

公司与客户之间的铝合金价格结算条款基本相同,多数以 400 铝为基础, 老虎其他金属元素成分 后加上加工费形式进行结算。

司销售采用直销模式,客户主要为知名汽车整车厂或汽车零部件厂商。知名汽车整车厂或汽 车零部件厂商在选择上游零部件配套供应商过程中,通常具备一整套严格的质量体系认证标准,进入 其供应商体系存在较高的准入门槛。企业不仅要取得国际通行的汽车行业质量管理体系认证,还需 要通过客户对公司质量管理技术水平等多环节的综合神核,方可及领域的传统性的流流。企而要通过客户对公司质量管理技术水平等多环节的综合神核,方可成为候选性应商后,会与客户沟通新项目的开发内容、公司根据客户所提供的技术指标进行

可行性研究分析及产品生产工艺设计研发,方案获得客户认可后,由销售部和技术中心根据原材料, 及工装设计制造、生产设备配置、样件试制、PPAP(生产件批准程序),通常需要1-2年的周期,而从 PPAP 至项目达产,则通常需要1年左右的爬坡期。客户一旦选定供应商,合作关系往往也将保持长

1) 铝合金业务

汽车零部件业务

公司铝合金销售业务属于在某一时点履行的履约义务,在公司将产品运送至合同约定交货地点 并由客户确认接受.取得客户签收单或结算清单、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可

27(24-2017年27) 公司汽车等部件销售业务属于在某一时点履行的履约义务,内销收入对于直接发往客户的,在公 产品运送至合同约定交货地点并由客户确认接受,取得客户签收单后确认;对于采用中间仓的, 在公司将产品运送至指定的中间仓、取得客户实际领用清单后确认。外销收入采用EXW条款的,容 产指定承互人上门提货后确认收入;采用FOB条款的,以产品接关取得提单后确认收入;采用FOA条款的,以产品交付予客户指定承运人并办理清关手续后确认收入;采用DAP条款的,以产品运送至客户指定收货地点、客户验收或领用后确认。 (3) 信用政策

自上市以来,公司主要客户的信用政策并未发生改变,不存在放宽信用

根据与客户具体协商情况,公司主要信用政策如下:

2、公司报告期应收账款金额增长及周转天数大幅增加的原因及合理性,是否存在通过放宽信用 政策以刺激销售的情形

公司报告期应收账款金额及周转情况具体如下表所示:单位:万元

THE:///					
项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022年12月31日/2022年 度	变动金额	变动比例	
应收账款	87,250.98	71,819.31	15,431.67	21.49%	
营业收入	353,637.30	353,396.08	241.22	0.07%	
应收账款周转天数	80.97	69.82	11.14	15.96%	
由上表可知,公司本期末相较上期末应收账款金额增加21.49%,本期相较上期营业收入基本保					
持稳定,周转天数增加15.96	%,主要系2023年下半	年下游汽车消费回暖,2	2023年第四季	度销售相对于	

上期同期增加19.02%,导致期末应收账款相应增加所致 上到时间对印度的1972年,可求对外不是以取取的打造处理加州13次。 (二)补充披露访两年前五大主要多产的名称及销售情况,报告期内主要客户变化情况,说明前五大客户销售金额及占比均大幅下降的原因,结合报告期内新增客户信用情况、客户历史回款情况等, 分析说明是否存在大额应收账款无法收回风险,相关坏账准备计提是否充分、审慎;

: 两年前五大主要客户的名称及销售情况、报告期内主要客户变化情况 (1) 近两年前五大主要客户的名称及销售情况具体如下表所示

序号	客户名称	2023年度		2022年度	
カち	各厂石桥	金额	占比	金額	占比
1	华域皮尔博格有色零部件(上 海)有限公司	155,915.13	44.09%	194,813.94	55.13%
2	一汽-大众汽车有限公司	42,604.14	12.05%	40,912.57	11.58%
3	BorgWarner Inc.	25,406.16	7.18%	17,578.23	4.97%
4	上汽通用汽车有限公司	18,858.07	5.33%	26,612.53	7.53%
5	上海大众动力总成有限公司	13,258.50	3.75%	11,796.96	3.34%
	合 计	256,042.02	72.40%	291,714.23	82.55%
(2) 指	2告期主要客户变化情况				

公司2023年度前二十大客户销售占比为95.14%,占比较高,具体销售占比及变动情况如下所述:								
序号	客户名称	2023年销售占比	2022年销售占比	变动比例				
1	华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司	44.09%	55.13%	-11.04%				
2	一汽-大众汽车有限公司	12.05%	11.58%	0.47%				
3	BorgWarner Inc.	7.18%	4.97%	2.21%				
4	上汽通用汽车有限公司	5.33%	7.53%	-2.20%				
5	上海大众动力总成有限公司	上海大众动力总成有限公司 3.75% 3.34%		0.41%				
6	晋拓科技股份有限公司	2.45%	2.47%	-0.02%				
7	宁波遵航汽车零部件有限公司	2.13%	-	2.13%				
8	上海汽车集团股份有限公司	2.04%	2.56%	-0.52%				
9	上汽大众汽车有限公司	2.01%	2.10%	-0.08%				
10	昆山育源精密机械制造有限公司	1.84%	2.02%	-0.18%				
11	江苏文灿压铸有限公司	1.78%	0.52%	1.26%				
12	上海华迅汽车配件有限公司	1.74%	1.73%	0.01%				
13	联合汽车电子有限公司	1.70%	0.69%	1.01%				
14	芜湖舜富新材料科技有限公司	1.63%	-	1.63%				
15	苏州三电精密零件有限公司	1.55%	1.98%	-0.43%				
16	上海汽车制动系统有限公司	0.88%	0.02%	0.86%				
17	苏州金澄精密铸造有限公司	0.84%	-	0.84%				
18	芜湖瑞鹄汽车轻量化技术有限公司	0.83%	-	0.83%				
19	安徽佳合朔精密科技有限公司	0.66%	-	0.66%				
20	浙江伊控动力系统有限公司	0.64%	0.19%	0.45%				
	合 计	95.14%	96.82%	-1.68%				

降的主要系公司为应对下游市场需求变化,优化销售结构,积极拓展新客户,其他客户销售增加,对第 大客户华域皮尔博格有色零部件(上海)有限公司销售下降所致。2、报告期内新增客户信用情况

前精密科技有限公司,具体如下所述:

2.18亡列小新四省产目和国内公 报告期内公司积极加大客户开发力度,前二十大客户中新增宁波遵航汽车零部件有限公司、芜湖 舜富新材料科技有限公司、苏州金澄精密铸造有限公司、芜湖瑞锦汽车轻量化技术有限公司、安徽佳

1991 H H L H K L - 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1, 1,							
序号	客户名称	主要信用政策	结算条款	客户的信用风险及履约能力			
1	宁波遵航汽车零部 件有限公司	收到发票后 60 天内付款	电汇	该公司是一家集专业铝压铸模具设计、模具制造、铝压 铸零件生产于一体规模型企业。 其资信状况良好、信用风险较低、未出现应收账款无法 收回的迹象,具有良好的履约能力。			
2	芜湖舜富新材料科 技有限公司	收到发票后 60 天内付款	银行承兑汇票/ 电汇	该公司是安徽鄉當精密科技股份有限公司的全資子公司, 英徽辦富是一家专业的铝合金及锌合金庄铸企业, 注注 酣厌 如關·已与国际多家知名企业合作并提供高 料技产品公司处于全面上升的发限时期。 其资信状况良好,信用风险较低,未出现应收账款无法 收回的迹象,具有良好的履约能力。			
3	苏州金澄精密铸造 有限公司	收到发票后 60 天内付款	银行承兑汇票/ 电汇	该公司专业从事传统汽车。新能源汽车、通信、光伏储 能、逆变器、轨道交通。医疗航空及通用工业零部件铝 合金压铸和精密加工、在质量、环境、管理和安全方面 通过了国际国内有关权威认证机构的认证。 其资信状况良好,信用风险较低,未出现应收账数无法 收回的迹象,具有良好的履分能力。			
4	芜湖瑞鹄汽车轻量 化技术有限公司	收到发票后45 天内付款	电汇	该公司系瑞鹄汽车模具股份有限公司(SZ002997)的控 股子公司,为瑞鹄模具在芜湖的生产基地。 其资信状况良好,信用风险较低,未出现应收账款无法 收回的迹象,具有良好的履约能力。			
5	安徽佳合朔精密科 技有限公司	收到发票后 60 天内付款	银行承兑汇票/ 电汇	该公司是一家从事电子元件,通讯产品配件,工具等业务的公司。 其资信状况良好,信用风险较低,未出现应收账款无法 收回的迹象,具有良好的履约能力。			
	客户历史回款情况	,					

截至2024年6月30日 2023年末应收账款余额 四款金额 87,151.11 91,936.39 截至2024年6月30日回款金额占2023年末应收账款金额比例为94.80%,回款比例较高,不存在 大额应收账款无法收回风险。减值计提充分,申慎。 (三)核实2至3年的期初应收账款账面余额1209.27万元在报告期内是否已收回,按账龄组合计提坏账准备本期转回金额为0是否符合实际收款情况,相关信息披露是否准确。

回复: 公司2至3年的期初应收账款账面余额报告期内收回情况如下:

类型 期初余額 本期収回格销金 収回 1,208.76 1,208.76 核销 0.51 0.51 1,209.27 1,209.27 由上表可见,公司2至3年的期初上汽通用汽车有限公司应收账款账面余额1,208.76万元在报台 期内收回(列示于环帐准备计提之中) 利优比压铸(大连)有限公司应收帐款全额051万元因长期对 司款已核销(列示于坏账准备核销之中)

大阪张准备的转回包括以下情况: 1. 单项计提坏账准备的应收款项,因预计未来现金流量现值回升,而转回的坏账准备;

2.单项计划5环账准备的应收款项,因收回款项而转回的环账准备。 若将按账龄组合计提坏账准备的应收账款的收回引起的环账准备变化列示于环账准备计提之中,应收账款环账准备计提和转回金额将同增,具体模拟测算的情况如下表所示:

74,016.84 1,393.09 75,409.93 410.71 4,111.55 综上所述,公司上述 2-3年部分应收账款为采用账龄组合计提坏账准备的应收账款,不计提坏账准备的应收款项,故其本期收回后,坏账准备未在转回处列报,相关信息披露准确。 请年审会计师发表意见。

2. 表获取保与则近以来现场。基础中间以及则型公规公司和时则则因及合理证法; 2. 表获取保护期前五大客户的销售期期,检查前五大客户近两年与公司的交易情况; 3. 检查公司主要客户的变化情况,了解其变动原因;

4. 对主要客户的销售额和余额进行函证; 5. 获取公司本期新增销售客户的信用政策,并了解实际执行情况

3. 水水公司平均制用制度每上均值用效取,于一种类型分析用的Ci 6. 取得公司等户应收账款期到账龄在2至3年的明细、本期回款清单,核实款项是否收回。 经核查,年审会计师认为: 1. 报告期应收账款金额增长及周转天数大幅增加主要系本期下半年随着下游汽车消费回暖,公 司销售上升,本期第四季度销售相对于上期同期有较大增长所致,具有合理性,不存在通过放宽信用

52、RUS-WORKTH 国的7月77下; 2. 前五大客户销售金额及占比均大幅下降主要系公司为应对下游市场需求变化,优化销售结构, 积极拓展新客户,其他客户销售增加,对第一大客户华城皮尔博格有色零部件(上海)有限公司销售下 降导致;公司不存在大额应收账款无法收回风险,减值计提充分、审慎; 司2至3年的期初应收账款账面余额1,209.27万元在报告期内均已收回,不涉及转回处理, 关于供应商变动。公司2023年前五名供应商采购额6.45亿元,占年度采购总额的23.74%,较

2020年前五大快应商采购需8.80亿元,占比42.38%变过较大。2023年前14.0年的五大快应商采购需8.80亿元,占比42.38%变过较大。2023年在大快应商采购需8.80亿元,占比42.38%变过较大。2023年在预付款项期末余额的上例由73.74%下降为56.25%,且按预付对象归集的期末余额前五 名对象较期初除新奥燃气外已全部发生变更。请公司: (一)分业多板块块罐近4年公司前五大供应商变动情况,与相关供应商交易内容、合作年限、结 算周期及方式、交易金额、是否为公司关联方等,结合同行业情况、供应商遴选机制等说明供应商及采 购渠道的稳定性、采购产品质量的稳定性;

1、近4年公司前五大供应商变动情况,与相关供应商交易内容、合作年限、结算周期及方式、交易

金额、是否为公司关联方等											
	(1)铝合金山	/务									
序	供应商名称	类型	采购金额(万元)			交易内	合作年	结 算	结 算	是否关	
号			2020年	2021年	2022年	2023年	容	限	周期	方式	联方
1	上饶市融源再 生资源有限公 司	废铝 回收加工	24,654.96	19,406.86	9,349.25	-	废 铝、铜等、	2018- 2022年	提 货付款	电汇	否
2	上海汇大投资 有限公司	贸易	17,968.09	16,166.44	5,427.20	17,807.10	纯铝	2018 年 至今	提 货 付款	电汇	否
3	东方集团产业 发展有限公司	贸易	14,031.70	-	-	-	纯 铝、 电解铜等	2017- 2020年	提 货 付款	电汇	否
4	安徽双赢集团 宣城再生资源 有限公司	废 铝 回 收加工	8,888.45	1,632.09	-	-	废铝	2018- 2021年	提 货 付款	电汇	否
5	上海华峰铝业 股份有限公司	铝板帯 箔生产	8,765.08	14,386.08	8,423.96	2,468.32	铝板	2018 年 至今	提 货	电汇	否
6	资储备局	主管部门	-	13,241.26	-	-	纯铝	2021年	提 货 付款	电汇	否
7	厦门国贸集团 股份有限公司	贸易	1,791.90	13,166.87	21,710.56	-	纯铝	2020- 2022年	提 货 付款	电汇	否
8	广东翔澳金属 有限公司	废 铝 回 收加工	-	100.48	23,799.67	9,923.66	废铝	2021 年 至今	付款	电汇	否
9	厦门国贸同歆 实业有限公司	贸易	-	3,721.19	21,358.97	8,604.73	纯铝	2021 年 至今	付款	电汇	否
10	远大物产集团 有限公司	贸易	-	-	11,710.37	4,012.05	纯铝	2022 年 至今	付款	电汇	否
11	上海嵘亿国际 贸易有限公司	贸易	2,682.56	8,795.39	11,170.12	11,434.56	纯铝	2020- 2023年	提 货 付款	电汇	否
12	宁波拓普汽车 电子有限公司	汽车 等 件 产	-	-	-	11,718.91	铸 件、 铝屑等	2023 年 至今	付款	电汇	否
13	上海五锐金属 集团有限公司	贸易	-	-	156.00	9,469.15	纯铝	2022 年 至今	提 货 付款	电汇	否
	合计	/	74,308.27	76,367.51	89,749.70	60,353.38	/	/	/	/	/

变对情况,公司近4年铝合金前五大供应商中、上饶藤源、上海汇大、东方集团、安徽双赢、华业、厦门国贸集团、上海嵘亿均在2021年上市前就是公司的供应商、与公司合作具有一定持续性 定性,其中上海汇大、华峰铝业、上海嵘亿与公司持续合作至2023年,采购金额根据公司对原材料质 量、价格等需求有一定波动。广东翔澳、厦门国贸同歌实业、远大物产、宁波拓普、上海五镜为公司」 市后开始合作,是公司为拓宽采购渠道、降低采购成本、提升原材料质量、新开发的供应商,以贸易3 F后开始合作,是公司为拓宽采购渠道、降低采购成本、提升原材料质量,新开发的供应商,以贸易类 k应商为主,其中厦门国贸同歆实业其母公司厦门国贸集团在上市前已开始与公司铝合金业务合作, 新供应商合作也具有一定持续性。公司2021年向国家粮食和物资储备局采购的是国储铝。 (2)汽车零部件业务

t应商名称 类型

2020年 2021年 2022年 2023年 3,692.01 上海汇大 资有限公 纯铝 1,670,34 976.58 3.059.00 1.038.71 上海普赛^差 料有限公司 913,96 1.023.82 933.29 821.54 月结 电汇 890.97 328.58 283.19 1.269.3 915.76 .556.0 616.34 2,503.9 - 汽通用 E有限公 巷驰金属村 料(郑州)有 42.20 月结 ,902.69 44.61 月结 电汇 1,811.44 纯铝 月结 1,372.89 铜材料年至货到付电汇 上海添锐金属制品有限 1.265.08 2023 年₂至 1,042.39 铝屑 月结 电汇 727.89

/ 7,918.31 5,550.76 13,780.66 7,712.30 / / / / / 作具有一定持续性、稳定性,其中上海汇大、上海普赛、合盛硅业、常州派腾、上海嵘亿与公司持续合作 至2023年,采购金额根据公司对原材料质量、价格等需求有一定波动。韶关拓海、南海鸿德诚、港驰 金属、厦门国贸同歆实业、上海添锐、上海天成是公司上市后开始合作,是公司拓宽采购渠道、降低采 购成本,新开发的供应商,以贸易类供应商为主,其中厦门国贸同龄实业其母公司厦门国贸集团在上市前已开始与公司铝合金业多合作,新供应商合作也具有一定持续性。上汽通用汽车、上汽通用动力均为公司客户,公司已具备铝危废处置资质,采购其生产过程中产生的废铝屑进行资源化利用,该业