

本公司董事会及全体董事保证本公告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。
神通科技集团股份有限公司(以下简称“公司”或“神通科技”)于近日收到上海证券交易所下发的关于神通科技集团股份有限公司2023年年度报告信息披露监管工作函(上证公函[2024]0675号，以下简称“监管工作函”)，公司及年审会计师事务所对相关问题进行了自查和回复。关于经营业绩相关情况，请参见2023年年度报告中“经营业绩”章节。
13.79亿元、14.29亿元、16.38亿元，分别实现净利润1.18亿元、0.96亿元、0.45亿元、0.55亿元。公司2021年1月上市后，公司营收相对稳定且2023年稍有增长，但净利润变化幅度较大，同比变化分别为-18.69%、-52.99%、21.59%。

请公司：(1)结合主要产品的市场环境、竞争情况、订单价格、成本变动因素等，说明公司上市以来在营业收入相对稳定的情况下，净利润大幅变化的原因及合理性；与上市前盈利能力出现较大差异的具体原因；与同行业可比上市公司是否存在较大差异；(2)结合上述导致业绩变动的原因，行业变化趋势、产品竞争力、在手订单、市场占有率等，说明公司就改善经营业绩、增强投资者回报已采取和拟采取针对性措施。

【回复】(1)结合主要产品的市场环境、竞争情况、订单价格、成本变动因素等，说明公司上市以来在营业收入相对稳定的情况下，净利润大幅变化的原因及合理性。与上市前盈利能力出现较大差异的具体原因，与同行业可比上市公司是否存在较大差异。

一、结合主要产品的市场环境、竞争情况、订单价格、成本变动因素等，说明公司上市以来在营业收入相对稳定的情况下，净利润大幅变化的原因及合理性。与上市前盈利能力出现较大差异的具体原因。

(一)公司上市以来业绩变动总体情况
2020年至2023年度，公司主要财务数据及变动分析如下：

Table with 10 columns: 项目, 2023年度, 变动金额, 变动比例, 2022年度, 变动金额, 变动比例, 2021年度, 变动金额, 变动比例, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 营业毛利, 其中: 销售费用, 管理费用, 研发费用, 财务费用, 资产减值, 信用减值, 营业外收入, 营业外支出, 利润总额, 净利润.

由上表可知，2020年至2023年度，公司实现营业收入分别为14.86亿元、13.79亿元、14.29亿元、16.38亿元，分别实现净利润1.18亿元、0.96亿元、0.45亿元、0.55亿元，净利润同比变化分别为-18.69%、-52.99%、21.59%。

其中，2021年度净利润较2020年度下降2,154.73万元，主要系营业收入规模下降10,764.55万元以及毛利率下降0.76%，合计导致毛利下降3,530.48万元所致；2022年度净利润较2021年度下降5,005.04万元，主要系营业收入规模增长，但毛利率下降2.66%，导致毛利下降2,821.85万元；随着公司传统燃油业务市场受新能源汽车挤压，公司积极开拓新项目和技术，新产品和新项目开发投入增加，导致研发费用增加1,836.48万元；部分在制模具库存商品减值计提增加1,588.54万元所致。

公司其他业务收入规模较大，因此不考虑其他业务收入变动对营业毛利的影响。2023年度净利润较2022年度上升972.44万元，主要系营业收入规模较20,909.57万元，带动营业毛利同比增长3,908.98万元。虽然营业毛利有所上升，但由于销售费用、管理费用和财务费用分别大幅增长，导致公司净利润同比增长。

公司主营业务收入、毛利变动情况分析如下：

Table with 10 columns: 项目, 2023年度, 变动金额, 变动比例, 2022年度, 变动金额, 变动比例, 2021年度, 变动金额, 变动比例, 2020年度. Rows include 营业收入, 营业成本, 营业毛利, 其中: 销售费用, 管理费用, 研发费用, 财务费用, 资产减值, 信用减值, 营业外收入, 营业外支出, 利润总额, 净利润.

由上表可知，2023年度，公司主要客户群体对应的汽车零件产品批量生产验证、客户验收项目数量增加，导致公司模具收入和毛利增加，具有合理性。

(三)市场环境、竞争情况分析
1. 市场环境
(1)汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好
根据中国汽车工业协会显示，2019年以来，中国汽车产量、销量均呈先降后升的趋势。

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2019, 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

2023年，汽车产销累计完成3,016.1万辆和3,009.4万辆，同比分别增长11.6%和12.9%。产销量的快速增长，反映出国内汽车市场持续升温，稳增长政策的持续提振，进而新能源汽车行业高质量发展政策实施，以及智能汽车技术的快速发展和下游客户对度的提高，我国新能源汽车行业也因此迎来了良好的发展机遇。

总体来看，汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好。(2)新能源汽车行业快速发展
近年来，传统燃油车与新能源汽车销售快速增长，许多国家出台了鼓励新能源汽车发展的支持举措，并制定了相应的规划，旨在逐步提高新能源汽车的销售占比。2020年以来，新能源汽车行业发展快速，需求增长显著，产量提升明显，而传统燃油车的市场占比逐年下降。2020年至2023年度，全国乘用车汽车产销情况如下：

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

由上表可知，2023年度，公司主要客户群体对应的汽车零件产品批量生产验证、客户验收项目数量增加，导致公司模具收入和毛利增加，具有合理性。

(2)从具体产品角度分析毛利变动
2023年度，公司上市以来业绩变动总体情况的分析，公司2021年净利润较2020年度下降2,154.73万元，主要系营业收入规模下降及毛利下降所致。

(1)市场环境、竞争情况分析
1. 市场环境
(1)汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好
根据中国汽车工业协会显示，2019年以来，中国汽车产量、销量均呈先降后升的趋势。

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2019, 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

2023年，汽车产销累计完成3,016.1万辆和3,009.4万辆，同比分别增长11.6%和12.9%。产销量的快速增长，反映出国内汽车市场持续升温，稳增长政策的持续提振，进而新能源汽车行业高质量发展政策实施，以及智能汽车技术的快速发展和下游客户对度的提高，我国新能源汽车行业也因此迎来了良好的发展机遇。

总体来看，汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好。(2)新能源汽车行业快速发展
近年来，传统燃油车与新能源汽车销售快速增长，许多国家出台了鼓励新能源汽车发展的支持举措，并制定了相应的规划，旨在逐步提高新能源汽车的销售占比。2020年以来，新能源汽车行业发展快速，需求增长显著，产量提升明显，而传统燃油车的市场占比逐年下降。2020年至2023年度，全国乘用车汽车产销情况如下：

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

由上表可知，2023年度，公司主要客户群体对应的汽车零件产品批量生产验证、客户验收项目数量增加，导致公司模具收入和毛利增加，具有合理性。

(2)从具体产品角度分析毛利变动
2023年度，公司上市以来业绩变动总体情况的分析，公司2021年净利润较2020年度下降2,154.73万元，主要系营业收入规模下降及毛利下降所致。

(1)市场环境、竞争情况分析
1. 市场环境
(1)汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好
根据中国汽车工业协会显示，2019年以来，中国汽车产量、销量均呈先降后升的趋势。

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2019, 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

2023年，汽车产销累计完成3,016.1万辆和3,009.4万辆，同比分别增长11.6%和12.9%。产销量的快速增长，反映出国内汽车市场持续升温，稳增长政策的持续提振，进而新能源汽车行业高质量发展政策实施，以及智能汽车技术的快速发展和下游客户对度的提高，我国新能源汽车行业也因此迎来了良好的发展机遇。

总体来看，汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好。(2)新能源汽车行业快速发展
近年来，传统燃油车与新能源汽车销售快速增长，许多国家出台了鼓励新能源汽车发展的支持举措，并制定了相应的规划，旨在逐步提高新能源汽车的销售占比。2020年以来，新能源汽车行业发展快速，需求增长显著，产量提升明显，而传统燃油车的市场占比逐年下降。2020年至2023年度，全国乘用车汽车产销情况如下：

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

由上表可知，2023年度，公司主要客户群体对应的汽车零件产品批量生产验证、客户验收项目数量增加，导致公司模具收入和毛利增加，具有合理性。

(2)从具体产品角度分析毛利变动
2023年度，公司上市以来业绩变动总体情况的分析，公司2021年净利润较2020年度下降2,154.73万元，主要系营业收入规模下降及毛利下降所致。

(1)市场环境、竞争情况分析
1. 市场环境
(1)汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好
根据中国汽车工业协会显示，2019年以来，中国汽车产量、销量均呈先降后升的趋势。

Table with 4 columns: 年份, 产量, 占比, 销量, 占比. Rows for 2019, 2020, 2021, 2022, 2023. Data for 新能源汽车 and 传统燃油车.

2023年，汽车产销累计完成3,016.1万辆和3,009.4万辆，同比分别增长11.6%和12.9%。产销量的快速增长，反映出国内汽车市场持续升温，稳增长政策的持续提振，进而新能源汽车行业高质量发展政策实施，以及智能汽车技术的快速发展和下游客户对度的提高，我国新能源汽车行业也因此迎来了良好的发展机遇。

总体来看，汽车及汽车零部件相关行业市场前景较好。(2)新能源汽车行业快速发展
近年来，传统燃油车与新能源汽车销售快速增长，许多国家出台了鼓励新能源汽车发展的支持举措，并制定了相应的规划，旨在逐步提高新能源汽车的销售占比。2020年以来，新能源汽车行业发展快速，需求增长显著，产量提升明显，而传统燃油车的市场占比逐年下降。2020年至2023年度，全国乘用车汽车产销情况如下：

证券代码:605228 证券简称:神通科技 公告编号:2024-067

债券代码:111016 债券简称:神通转债

神通科技集团股份有限公司关于上海证交所对公司2023年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

应用于汽车轻量化复杂塑料零件的无杆扣取成型大型产线研发”等项目，当期新增研发投入支出218.72万元。

2022年度公司主要研发投入项目中，“应用压电和真空镀膜技术的光学自由曲面反射镜”等研发项目2022年度研发投入支出1,057.56万元，系公司研发投入增加的主要原因，前述项目为公司向汽车智能化应用的新产品开发，符合公司发展战略，能够为公司未来发展提供较好的技术支持。

公司与同行业可比上市公司研发投入费用率比较情况如下：

Table with 4 columns: 客户名称, 2022年度, 2021年度, 2020年度. Rows include 客户名称, 研发投入费用率, 研发投入费用率, 研发投入费用率.

注：上表数据来源系根据定期报告数据计算所得。

2022年，尽管公司研发投入费用有所增长但对经营业绩产生一定影响，但研发活动增强有利于公司技术创新，对公司未来发展起到了积极的促进作用。

(4)资产减值损失计提变动分析
2022年，存货跌价损失计提金额增加，导致资产减值损失较2021年增加。2021年至2022年存货跌价准备金额情况如下：

Table with 4 columns: 项目, 2022年度, 2021年度, 变动金额. Rows include 原材料, 发出商品, 在产品, 库存商品, 合计.

注：上表数据来源系根据公司定期报告数据计算所得。

注：上表主要分产品类别有差异，配套车型也有所差异，且所在细分市场竞争程度不同，相关财务指标的变化情况也不完全一致。

从营业收入角度来看，2020年度至2022年度，公司(如亚普汽车、京成股份、双林股份)在2020年度2021年度营业收入呈现下降趋势。受复杂多变的市场环境、芯片短缺和原材料价格上涨等因素影响，公司营业收入有所下降；2022年度至2023年度，同行业上市公司营业收入大多呈增长趋势。公司通过提前规划布局，积极调整产品结构优化产品组合，实现营业收入稳步增长。

此外，新能源汽车零部件业务快速发展加快同行业上市公司，营业收入占比出现更强劲的增长趋势。比如新股份、京成股份、双林股份等。公司新能源汽车零部件收入占比虽然低于部分同行业公司，但也呈现快速增长趋势。

从净利润角度来看，由于净利润是企业经营的最终结果，受收入、成本、费用、投资收益等多方面因素的影响，难以对净利润变动进行准确比较。但2021年度亚普股份、双林股份、2022年度双林股份、宁波华翔净利润也出现下降趋势。2022年度同行业上市公司净利润均呈增长趋势。公司2023年度净利润同比增长21.59%，略高于同行业上市公司均值，主要系2023年主要客户群体销量增加，公司客户订单量持续增长所致。

从毛利率角度来看，2020年度和2021年度，公司主营业务毛利率略高于同行业公司上市公司平均水平。2022年度和2023年度，公司主营业务毛利率与同行业公司上市公司平均水平接近。因各公司产品毛利率有所差异，且所在细分市场竞争程度不同，毛利率也存在一定差异。亚普股份毛利率低于同行业平均水平，主要系亚普股份客户所需其采用指定品牌或生产厂家的原材料，部分原材料采购价格由整车厂与客户与原材料供应商直接协商确定，该部分材料成本占比相对较高，拉低了毛利率水平。模型毛利率低于同行业平均水平，主要系2020年以来相关经营成本上升且模型毛利率低于境内业务，导致总体毛利率有所下滑。

三、公司上市以来在营业收入相对稳定的情况下，净利润大幅变化的原因及合理性，与上市前盈利能力出现较大差异的具体原因综合分析

综上所述，公司于2021年上市以来，营业收入相对稳定，但净利润变化较大的原因主要为：1.公司2020年度至2023年度营业收入仍以传统燃油汽车零部件为主，受新能源汽车渗透率快速提升，终端车型推出数量增多等因素影响，导致终端车型市场销量下降，部分车型出厂降价、更新换代进入车型的寿命周期尾声等影响，进而导致部分燃油车市场销量下降，从而间接导致公司燃油汽车零部件销量下降，受产品结构的影响，部分高毛利产品销量下降，进而导致公司毛利和净利润下降。

2.为了应对新能源汽车市场快速增长，传统燃油车市场份额挤压导致公司燃油汽车零部件业务收入下降，公司积极开拓新项目和技术，增加研发投入，提升产品竞争力，增加新设备投入和产线投入，提高产品品质和技术水平，加大对新设备业务的开拓力度，不断增加新能源汽车零部件收入规模，以及横向业务拓展，在现有注塑工艺水平上开发光学产品等。由于研发投入增加和长期资产投入增加，也导致了公司净利润规模的下降，尤其是对2022年度净利润影响较大，导致当期净利润下降较明显。

3.2020年度至2023年度，公司新能源汽车零部件业务开拓不断取得突破，相关营业收入的规模持续提升，新能源汽车零部件业务收入占比持续提升。在终端车型销量下降的情况下，新能源汽车零部件业务快速增长，为公司营业收入和毛利提供快速增长支撑。新能源汽车零部件业务快速增长，对于公司维持营业收入规模，并一定程度上改善净利润水平起到了积极的促进作用。

4.从汽车行业产销量和行业上市公司财务指标变动趋势来看，传统燃油车市场份额不断下滑，新能源汽车销量和销量占比也处于下降趋势。在传统燃油车销量下降的环境下，能够维持收入、业务规模持续增长，也是汽车零部件企业核心竞争力的体现。2023年度至2023年度，公司营业收入和毛利均实现快速增长。新能源汽车零部件业务快速增长，对于公司维持营业收入规模，并一定程度上改善净利润水平起到了积极的促进作用。

5.公司目前处于维持产能、拓展增量，并横向拓展光学产品业务转型阶段，该阶段的特点是存量业务存在产品结构变动、研发投入增加、增量业务转化存在一定的周期，因此2020年度至2023年度，公司营业收入和净利润规模下降，符合行业变动趋势和公司实际情况，具有合理性。

(2)结合上述导致业绩变动的原因，行业变化趋势、产品竞争力、在手订单、市场占有率等，说明公司就改善经营业绩、增强投资者回报已采取和拟采取的针对性措施

一、公司就改善经营业绩、增强投资者回报已采取和拟采取的针对性措施
1.针对公司业绩变动情况，公司采取或拟采取以下具体措施：
(1)汽车行业自2023年以来产销持续增长，公司已取得销售订单，带动公司业务复苏。2023年以来，影响汽车行业的不利因素已基本得到有效缓解，国内汽车行业整体恢复良好，尤其是新能源汽车发展等一系列利好因素，将推动行业恢复有效运行，全国乘用车市场产销持续回升，带动汽车行业业务复苏。基于公司拥有客户采购渠道广泛，提名信息和实际在手订单情况符合行业趋势，公司2024年度在手订单约19.06亿元。

(2)深化挖潜合作客户，积极拓展新客户、新产品
1)原有客户持续获得订单支持
针对传统燃油车领域，公司将持续深挖原有合作客户，积极自主与各大主流品牌车企进行合作，提升产品竞争力，提升成本和产品质量优势，客户自主主导下“商”的过程中抓住机会，拓展新客户、抢占市场，不断追求更多产品/车型的持续开发和量产型产品的正常量产，巩固与项目客户之间的良好关系。同时，公司还不断开发整车车企等新的产品类别注塑产品，加强与品牌客户之间的深度合作。

2)新能源汽车领域取得突破
针对新能源汽车领域，公司密切关注行业技术发展动态，紧密跟随整车厂的发展路径并积极开拓新能源汽车客户，公司目前项目持续于2024年实现规模化量产，包括：上汽通用、吉利、理想小鹏、Stellantis等客户产品。
公司已成为东风岚图、丰田、宝马、日产、A客户、蔚来、大众等各大品牌车企零部件供应商。2022年度及2023年度，公司实现营业收入汽车传统燃油车和新能源汽车零部件业务分收入、毛利占比情况如下：

Table with 4 columns: 年份, 收入, 毛利, 占比. Rows for 2023年度, 2022年度, 2021年度. Data for 燃油车, 新能源车.

由上表可知，公司自2021年以来新能源汽车业务收入、毛利均呈上升趋势，与近年新能源汽车市场份额增长趋势相符，尽管公司传统燃油车、新能源汽车冲击导致收入承压，2022年度，虽然公司下游主要客户的部分车型终端销量有所下滑，但公司仍能够持续获得新项目订单，预计2024年度产生收入的新项目具体情况如下：

Table with 4 columns: 客户名称, 开始合作时间, 2022年度收入, 2023年度收入, 2024年度收入, 预计2024年度产生收入. Rows include 客户名称, 开始合作时间, 2022年度收入, 2023年度收入, 2024年度收入, 预计2024年度产生收入.

上汽集团下属的上海汽车集团股份有限公司
上汽集团下属的上海汽车集团股份有限公司
上汽集团下属的上海汽车集团股份有限公司

公司将继续贯彻“以投资者为本”的理念，承诺作为上市公司的主体责任，密切关注市场对公司价值的评价，做好公允价值维护，共同助力市场信心的提振。公司将始终遵循真实、准确、完整、及时、公平的原则，在合规前提下，多层次、多角度、全方位提升公司经营等方面的进展，让投资者全面及时了解公司的发展战略、经营现状和财务状况等，加强与投资者的沟通互动，传递公司投资价值，促进公司与投资者之间建立长期稳定的战略合作关系。

公司将继续贯彻“以投资者