证券代码:603048 证券简称:浙江黎明 公告编号:2023-023

浙江黎明智造股份有限公司关于对2022年年度报告的信息披露监管工作函的回复公告

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责任。

浙江黎明智造股份有限公司(以下简称"公司")近日收到上海证券交易所下发的《关于浙江黎明智造股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函〔2023〕0754号,以下简称"监管工作函"或"工作函"),根据《监管工作函》的要求,公司需披露对《监管工作函》的回复内容。目前,公司已就《监管工作函》关注的相关问题逐项进行了认真核查落实,现就有关问题回复如下:

一、关于上市后业绩大幅下滑

公司于2021年上市,主营汽车精密零部件业务。年报显示,公司2022年营业收入5.18亿元,同比下降13.02%;实现归母净利润0.21亿元,同比下降78.92%。2022年为公司上市第二年,业绩即出现大幅下滑。年报中说明公司业绩下滑主要是受到报告期内国内商用车产销量下降影响。

请公司:(1)结合公司2021年、2022年各季度生产销售情况,以及国内商用车发展趋势、市场竞争格局等,说明公司上市第二年即发生业绩大幅下滑的原因及合理性,并与同行业公司相比较;(2)结合公司2022年产品、客户变化以及原材料、运费等成本变化情况,说明公司营业收入与净利润变化趋势存在较大差异的原因及合理性;(3)补充披露公司所采取的改善主业、提升盈利的具体应对措施,并充分揭示风险。请年审会计师就问题(1)(2)发表意见。

【公司回复】

(一) 结合公司2021年、2022年各季度生产销售情况,以及国内商用车发展趋势、市场竞争格局等,说明公司上市第二年即发生业绩大幅下滑的原因及合理性,并与同行业公司相比较

1. 2021-2022年各季度生产销售情况

(1) 生产情况

单位:万件、万元

项 目	2022年度		2021年度		变动比例(%)	
	生产数量	金额	生产数量	金额	生产数量	金额
第一季度	15,478.53	10,012.16	19,401.05	9,513.11	-20.22	5.25
第二季度	11,367.08	8,200.78	18,450.63	10,694.10	-38.39	-23.31
第三季度	16,396.61	9,551.26	17,117.32	10,072.86	-4.21	-5.18
第四季度	15,727.00	9,997.72	20,163.02	12,035.40	-22.00	-16.93
小 计	58,969.22	37,761.91	75,132.02	42,315.46	-21.51	-10.76

(2) 销售情况

单位:万件、万元

项 目	2022年度		2021年度		变动比例(%)	
	销售数量	金额	销售数量	金额	销售数量	金额
第一季度	16,883.56	13,503.43	15,153.34	15,626.67	11.42	-13.59
第二季度	12,809.45	10,132.72	18,133.05	16,524.46	-29.36	-38.68
第三季度	17,283.88	14,020.14	13,847.91	13,084.93	24.81	7.15
第四季度	16,357.45	13,639.96	18,249.01	13,563.10	-10.37	0.57
小 计	63,334.34	51,296.25	65,383.31	58,799.16	-3.13	-12.76

注:由于公司产品种类众多,不同产品单价差异较大,故产销数量与金额之间不一定存在正比关系,以下分析以产销金额为标准

由上表可见,公司各季度生产情况总体均呈现下滑趋势,销售情况方面,上半年销售同比下滑明显,尤其是第二季度受外部客观环境影响,市场需求大幅减少;下半年外部环境有所好转,销售收入同比略有回升。总体上全年收入下滑12.76%。

2. 国内商用车发展趋势、市场竞争格局

2022年,商用车产销分别完成318.45万辆和330.05万辆,同比下降31.91%和31.2%。分车型情况来看,国内货车产销量远大于客车,2022年货车产销量为277.8万辆和289.3万辆,同比下降33.4%和32.6%,占商用车产销量的87.2%和87.7%。其中重型货车和中型货车降幅更为明显,报告期内,重型货车产销分别完成63.19万辆和67.19万辆,同比下降51.40%和51.84%;中型货车产销完成9.15万辆和9.57万辆,同比下降45.06%和46.46%。

公司在商用车领域拥有广泛的客户覆盖率,相关产品市场占有率一直维持在较高的水平。为了确保整车/发动机质量的稳定,主流整车/主机厂商通常要求其供应链保持相对稳定,并要求供应链企业不断提升综合能力以满足整车厂商的零部件配套需求。报告期内公司主要客户保持稳定,未出现主要客户流失或被竞争对手大幅抢占市场份额的情况,公司业绩的下滑主要系受行业整体走弱影响。

3. 业绩大幅下滑的原因及合理性

公司上市第二年即出现业绩大幅下滑的原因主要系公司受经济下行压力、国内商用车市场需求萎缩影响,客户销售订单大幅减少,致使营业收入有所下降。公司商用车客户销售额变动情况详见本回复一(二)2之说明。公司营业收入的下滑趋势及幅度与行业终端数据能够匹配,具备合理性。

公司盈利能力在报告期出现较大幅度下滑的原因详见本回复二(一)之说明。

4. 同行业公司业绩变动情况

由于汽车零部件行业细分程度较高,公司仅有极少数产品与同行业上市公司存在重合,如新坐标(603040),公司精锻件和冲压件中有少部分产品与新坐标气门组精密冷锻件存在重合,但公司与新坐标的产品结构及商用车/乘用车客户分布具有明显差异。经综合分析与筛选,将部分主营商用车零部件产品的同行业公司纳入可比公司范围。其中,德宏股份(603701)为商用车配套交流发电机的生产制造商,主要客户福田康明斯、江铃汽车、广西玉柴等与公司重合;雪龙集团(603949)为商用车冷却风扇总成的生产制造商,主要客户一汽集团、东风集团、北汽福田等与公司重合;福达股份(603166)为商用车发动机曲轴、离合器等产品的生产制造商,主要客户康明斯、广西玉柴、东风商用车等与公司重合。

公司及同行业公司业绩变动情况如下表所示:

单位:万元

公司名称	2022年度		2021年度		变动比例(%)	
	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润	营业收入	归属于上市公司股东的净利润
德宏股份	49,183.45	1,107.61	59,253.84	3,892.50	-17.00	-71.54
雪龙集团	29,102.89	4,242.81	47,291.12	12,823.75	-38.46	-66.91
新坐标	52,680.52	15,576.05	43,205.86	14,076.00	21.93	10.66
福达股份	113,473.12	6,559.02	181,460.99	20,832.70	-37.47	-68.52
公司	51,807.21	2,088.28	59,558.85	9,908.13	-13.02	-78.92

由上表可见,除新坐标因主营产品多数应用于乘用车,乘用车营收占比为81%,商用车仅为11%,受商用车市场环境影响不大外,公司业绩变化趋势与同行业公司德宏股份、雪龙集团、福达股份基本一致,不存在显著差异。

(二) 结合公司2022年产品、客户变化以及原材料、运费等成本变化情况,说明公司营业收入与净利润变化趋势存在较大差异的原因及合理性

公司营业收入与净利润的变动情况如下表所示:

单位:万元

项 目	2022年度	2021年度	变动金额	变动比例(%)
营业收入	51,807.21	59,558.85	-7,751.64	-13.02
营业成本	37,794.73	36,986.88	807.85	2.18
毛利	14,012.47	22,571.97	-8,559.49	-37.92
税金及附加	501.52	657.77	-156.25	-23.75
销售费用	525.75	445.33	80.42	18.06
管理费用	7,553.84	7,067.07	486.76	6.89
研发费用	3,285.69	3,477.52	-191.84	-5.52
财务费用	402.86	847.01	-444.15	-52.44
其他收益	770.20	708.48	61.72	8.71
投资收益	552.14	-136.76	688.91	
公允价值变动收益	-5.91	-1.45	-4.47	
信用减值损失	-23.09	374.24	-397.33	-106.17
资产减值损失	-1,134.99	-147.69	-987.30	668.49
资产处置收益	-12.01	-9.63	-2.38	
营业利润	1,889.16	10,864.45	-8,975.29	-82.61
营业外收入	8.21	303.72	-295.51	-97.30
营业外支出	16.56	15.35	1.21	7.87
利润总额	1,880.81	11,152.83	-9,272.01	-83.14
所得税费用	-162.50	1,263.69	-1,426.18	-112.86
净利润	2,043.31	9,889.14	-7,845.83	-79.34

由上表可见,公司本期营业收入下降13.02%,而净利润下降79.34%,两者变化趋势存在较大差异,主要系收入大幅下滑、成本反向升高、资产减值损失计提增加较多所致。

1. 产品结构变化情况,毛利率较高的柴油机产品收入占比下降

单位:万元

项 目	2022年度			2021年度			变动情况	
	收入	占比(%)	毛利率(%)	收入	占比(%)	毛利率(%)	占比(%)	毛利率(%)
柴油机	19,806.00	38.61	31.91	30,475.49	51.83	42.74	-13.22	-10.83
汽油机	28,285.93	55.14	25.16	26,136.63	44.45	33.41	10.69	-8.25
其他	3,204.31	6.25	10.43	2,187.04	3.72	21.24	2.53	-10.80
合 计	51,296.25	100.00	26.85	58,799.16	100.00	37.79	-	-10.95

由上表可见,公司柴油机产品毛利率较高,汽油机产品毛利率相对较低,本期柴油机产品收入占比下降13.22%,汽油机收入占比上升10.69%,柴油机、汽油机产品销售结构的变化对本期毛利率带来影响。

2. 主要客户变化情况,柴油机客户销售额大幅减少

(1) 主要柴油机客户销售额情况

单位:万元

客 户	2022年度	2021年度	变动额	变动比例(%)
客户1	2,194.43	4,437.65	-2,243.22	-50.55
客户2	1,836.42	760.47	1,075.95	141.49
客户3	1,775.65	3,979.08	-2,203.44	-55.38
客户4	1,538.67	1,571.25	-32.59	-2.07
客户5	1,242.25	3,426.97	-2,184.72	-63.75
客户6	947.55	1,414.71	-467.15	-33.02
客户7	933.55	1,404.90	-471.36	-33.55
客户8	843.99	1,543.78	-699.79	-45.33
小 计	11,312.51	18,538.81	-7,226.31	-38.98

(2) 主要汽油机客户销售额情况

单位:万元

客 户	2022年度	2021年度	变动额	变动比例(%)
客户9	3,716.41	1,716.34	2,000.08	116.53
客户10	2,692.05	1,842.77	849.29	46.09
客户11	2,015.17	1,791.41	223.76	12.49
客户12	1,808.26	2,095.02	-286.76	-13.69
客户13	1,770.06	1,378.75	391.31	28.38
客户14	1,665.19	1,281.77	383.41	29.91
客户15	1,292.06	1,196.72	95.35	7.97
客户16	1,071.51	1,242.94	-171.43	-13.79
客户17	1,031.44	1,464.47	-433.02	-29.57
客户18	851.65	1,223.35	-371.70	-30.38
小 计	17,913.82	15,233.53	2,680.29	17.59

注:因涉及商业秘密及相关保密协议,公司对上述客户名称豁免披露。

除2021年度新增境外客户客户2外,公司其余主要柴油机客户销售额均出现不同程度的下滑,最终导致本期柴油机产品收入减少10,669.49万元;公司主要汽油机客户销售额总体呈现上升趋势。而公司柴油机产品毛利率相对较高,柴油机客户销售额的大幅减少对整体毛利影响较大。

3. 主要原材料成本上涨

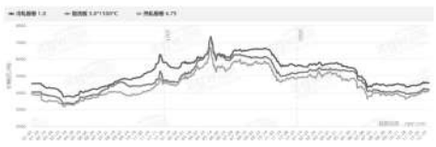
公司采购的钢材包括卷材、冷镦盘条、棒材、锁片型材、管材等,其中卷材及冷镦盘条占绝大部分,本期采购情况列示如下:

单位:万元、万千克、元/千克

主要材料名称	2022年度			2021年度			采购单价变动比例(%)
	采购金额	采购数量	采购单价	采购金额	采购数量	采购单价	
卷材	3,761.79	446.59	8.42	3,791.52	454.78	8.34	1.03
冷镦盘条	2,125.32	206.45	10.29	2,760.71	278.11	9.93	3.71

由上表可见,公司主要原材料卷材和冷镦盘条的平均采购价格上涨。卷材中主要材料(SPC270C)/2.3*340*C上涨14.89%、SPC270C/2.3*202*C上涨8.18%,但卷材整体平均采购单价涨幅不明显,系受采购结构影响,部分采购单价较高的材料本期采购量下滑,如SUS304/1.0*74*C、SK5/0.6*76.5*C等材料,以及部分采购单价较低的材料本期采购量上升,如DD13/2.6*189*C等材料。

公司主要钢材可归类为冷轧板卷、酸洗板卷和热轧板卷等,近三年大宗商品价格走势如下:



数据来源:中钢网

如上图所示,钢材市场价格从2021年起持续走高并维持高位,2022年下半年价格才明显回落,近两年钢材价格基本处于市场高位。受近几年钢材价格高位影响,公司采购成本增加,在销售端逐步体现,主要原材料的成本上涨。由于公司采购钢材需要提前1-2个月下订单,采购价格会比市场平均价格略有滞后。同时,公司采购的钢材在质量规格、硬度、延展性方面要优于基础大宗钢材种类,部分钢材需要经过前处理加工,价格也会高于市场上普通大宗钢材平均价格。

4. 仓储运输费与收入同比下降,影响不大

单位:万元

项 目	2022年度	2021年度	变动比例(%)
仓储运输费	903.37	1,021.79	-11.59
营业成本	37,794.73	36,986.88	2.18
营业收入	51,807.21	59,558.85	-13.02
占营业成本比重(%)	2.39	2.76	-13.48
占营业收入比重(%)	1.74	1.72	1.64

由上表可见,2022年仓储运输费整体金额有所下滑,与收入下滑相关。仓储运输费占营业成本及营业收入比重较低,近两年总体比例保持稳定,不存在明显异常。

5. 单位产品承担的固定成本上升

单位:万元、万件、元/件

项 目	2022年度	2021年度	变动比例(%)
营业成本	37,794.73	36,986.88	2.18
其中:制造费用	13,277.84	11,787.52	12.64
制造费用占营业成本比重(%)	35.13	31.87	10.24
销售数量	63,334.34	65,383.31	-3.13
单位制造费用	0.21	0.18	16.29

由上表可见,2022年度公司制造费用总额增加1,490.32万元,制造费用占营业成本的比重上升,单位制造费用上涨。主要系公司本期募投项目等新项目的设备投入较大,同时部分设备进行升级改造,增加了固定资产投入,相应的固定成本增加。

6. 产品毛利率下降

公司2022年度产品毛利率为26.85%,较上期下降10.95个百分点,具体原因详见本回复二(一)之说明。

7. 资产减值损失计提增加较多

公司资产减值损失增加987.30万元。公司根据存货期末状态,结合库龄、产品售价、预计发生的成本费用等因素对存货计提了减值损失。

综上所述,公司营业收入与净利润变化趋势存在较大差异的原因恰当,具备合理性。

(三) 补充披露公司所采取的改善主业、提升盈利的具体应对措施,并充分揭示风险

1、继续聚焦现有核心业务,努力提升研发能力和管理水平,严控产品成本、质量,尽快恢复良好的盈利能力。

2、伴随着募投项目的稳健推进,加速产品转型升级,充分利用市场和技术优势,进一步发挥产学研合作的红利,力争实现主导产品从"零件"到"部件"的跨越,从加工制造商到解决方案供应商的蜕变。

3、密切关注行业发展趋势,积极探索新能源汽车和传统汽车的细分市场,通过调整产品开发方向、收购兼并等方式拓展产品维度,以实现未来企业的可持续发展。

4、加速海外业务开拓,利用美国子公司和现有合作伙伴的辐射力,进一步提升产品国际市场占有率。

风险提示:

1、公司的生产经营状况与下游汽车行业的景气程度密切相关,且受宏观经济波动影响较大。未来如果下游客户受宏观经济及汽车行业周期波动的不利影响而导致其经营状况恶化,将会对公司的收入和盈利能力产生不利影响。

2、募集资金投资项目是以市场需求为导向,根据公司现有的技术储备以及自身的战略规划,并经充分详尽调研、论证之后确定的,具有较强的可操作性,但仍然不能排除由于市场状况发生较大变化或者下游客户开发遇到障碍对募集资金投资项目的实施产生不利影响。

3、上述举措中涉及新品开发的部分存在着技术上和商业上的不确定性,如相关产品未能成功获得下游客户的定点,将会对公司的生产经营造成一定的风险。

【会计师核查意见】

1. 核查程序

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2) 对于内销收入,以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、发货单、运输单、领用结算通知、签收单及销售发票等;对于出口收入,获取电子口岸信息并与账面记录核对,并以抽样方式检查销售合同、出口报关单、货运提单、领用结算通知等支持性文件;

(3) 结合应收账款函证,以抽样方式向主要客户函证本期销售额;

(4) 获取公司收入成本台账,从产品结构、客户结构分析公司销售情况;

(5) 获取公司采购明细表,了解主要原材料的采购及价格波动情况;

(6) 获取分月生产入库明细表,统计各季度生产情况,并对趋势进行分析;

(7) 访谈公司管理人员,了解公司业绩变动情况及原因;

(8) 查阅同行业公司公开披露信息,了解其收入及利润变动情况;

(9) 查阅中国汽车业协会披露的数据,了解商用车市场的发展情况;

(10) 分析仓储运输费等费用的变动情况;

(11) 取得公司编制的存货跌价准备明细表,复核其计算是否准确,以抽样方式复核公司对存货估计售价的预测是否合理,检查对存货至完工时将要发生的成本等估计是否合理。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 公司业绩大幅下滑的原因主要系由于经济下行压力及国内商用车市场需求萎缩影响,进而影响生产经营,盈利能力减弱,具备合理性;公司业绩变化趋势与同行业公司不存在显著差异;

(2) 公司营业收入与净利润变化趋势存在较大差异,主要原因系产品结构变化、产品毛利率下降、固定资产投入增加、资产减值损失计提较上期增加较多所致;营业收入与净利润变动趋势存在较大差异具备合理性。

二、关于毛利率变动较大

根据年报,公司近三年公司销售毛利率逐年下降,分别为43.40%、37.90%、27.05%。按产品看,精锻件、装配件、冲压件、其他件毛利率分别为38.87%、22.48%、24.86%、-25.95%,较上年分别减少8.76个百分点、7.79个百分点、11.86个百分点、30.10个百分点。按销售地区看,2022年公司内销营收4.79亿元,同比减少15.13%,内销成本3.44亿元,同比减少1.64%,毛利率减少9.87个百分点;外销营收0.34亿元,同比增长44.71%,外销成本0.31亿元,同比增加97.61%,毛利率减少24.43个百分点。

请公司:(1)结合公司经营情况、在手订单、主要客户变化情况、行业发展趋势等,说明公司主要产品毛利率下降的原因及合理性,并结合同行业可比公司产品毛利率变化情况,说明公司与可比公司是否存在差异,相关因素是否将持续影响公司业绩,并充分揭示风险;(2)补充披露其他件的具体构成,并说明导致其他件销售出现亏损的原因,以及出现亏损仍继续生产、销售相关产品的原因及合理性;(3)补充说明内销、外销的差异,包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等,说明外销成本增长较大、内外销毛利率变动出现较大差异的原因及合理性。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一) 结合公司经营情况、在手订单、主要客户变化情况、行业发展趋势等,说明公司主要产品毛利率下降的原因及合理性,并结合同行业可比公司产品毛利率变化情况,说明公司与可比公司是否存在差异,相关因素是否将持续影响公司业绩

2022年,受宏观经济和行业下行压力影响,公司销售端产品结构发生较大变化,商用车市场需求萎缩,柴油机客户订单大幅下降,对公司相关业务经营带来一定的冲击。公司根据销售情况调整生产计划,并采取积极去库存等策略,维持存货良性周转,生产量下降。公司根据销售预测安排生产时,由于外部客观环境影响,销售预测存在困难,相应的人员配置调整和生产计划安排并不稳定,实际生产的经济批量无法达到前期水平,生产成本增加。

2023年,随着商用车市场拐点的显现,商用车需求有望触底反弹。根据中国汽车工业协会预计,2023年商用车市场销量有望达到380万辆,同比增长15%。公司与主要客户均签订有稳定的框架协议,并根据客户的月度供货需求滚动更新三个月销售计划,结合公司目前的在手订单情况及销售预测计划,公司预计2023年收入情况能得到改善。

另一方面,近年来,受宏观经济与市场供求变动的影响,公司主要原材料钢材采购价格波动较大,对公司的采购成本带来一定的影响。公司面临原材料采购价格持续上升的压力,产品价格并未联动上涨。

公司本期在经营环境承压的情况下,积极推进募投项目建设,在募投厂房建设、产能投入和募投项目发展方面均有所进展,但是公司本期仍处于募投项目建设前期阶段,投入尚未产生收益,而募投项目等新项目的设备投入较大,固定成本增加。

2. 主要客户变化情况

公司主要客户变化情况详见本回复一(二)2之说明。报告期内公司主要客户保持稳定,未出现主要客户流失或被竞争对手大幅抢占市场份额的情况,但受经济下行压力及国内商用车市场需求萎缩的影响,主要客户的销售占比发生了一定的变化。

3. 主要产品毛利率下降的原因及合理性

公司2022年度产品毛利率下降,主要原因一是商用车市场需求下降,主要柴油机客户销售出现大幅下滑,生产计划随之调整,产量下降导致规模效应减弱;二是行业环境影响导致需求端波动比较大,相应的人员配置难以及时调整,生产人员利用率下降,以及生产计划安排不稳定,导致经济批量下降,综合导致生产成本有所增加;三是募投项目中等新项目的设备投入较大,投入尚未产生收益,叠加产销量下滑的影响,产能利用率下降,单位产品承担的固定成本上升;四是材料采购成本上涨,而产品价格未联动上涨,对材料占比高的产品影响较大。

因此,公司主要产品毛利率下降具备合理性。

4. 同行业可比公司主营业务毛利率变化情况

2020年度-2022年度,公司主营业务毛利率与同行业可比公司对比情况如下:

单位:%

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
德宏股份	18.53	18.70	25.49
雪龙集团	34.77	46.87	53.40
新坐标	54.49	60.29	63.07
福达股份	21.91	27.91	25.73
公司	26.85	37.79	41.94

由上表可见,除福达股份外,同行业可比公司近三年主营业务毛利率均呈现逐年下滑趋势。公司与同行业可比公司相比不存在明显差异。

5. 相关因素对公司未来业绩的影响

1) 商用车行业产销量处于近十年的最低位,随着经济形势的好转,商用车的需求有望明显回升,从而拉动公司业绩恢复;

2) 公司已采取多种手段降本增效,改善工艺效率,严格控制成本,以期持续恢复和提升公司盈利能力;

3) 针对募投项目前期投入带来的成本增加,该因素目前来看系短期影响,随着募投项目的达产和实现销售,预期能有效缓解成本压力。募投项目达产后带来的产能提升及产品线的大幅拓宽能为公司未来发展创造更多的盈利空间;

4) 原材料成本上涨系短期影响,从2022年下半年起,相关钢材价格有所回落,且公司积极与客户建立材料价格联动机制并已取得部分成效,目前来看不会对未来业绩造成重大影响;

5) 公司积极采取措施提升业绩,包括提升公司在行业中的市场占有率和产品覆盖率、持续开发新产品、努力推进募投项目建设和实施,该等举措预期能有效提升未来业绩。

6. 风险提示

1) 受市场环境影响,商用车的订单量是否能明显回升存在不确定性。未来如果公司客户受宏观经济及汽车行业周期波动的不利影响而导致其经营状况恶化,将会对公司的生产经营带来不利影响;

2) 公司的新产品开发、成本改善幅度、募投项目投产后的经济效益等存在不确定性。未来如果发生新品开发失败、成本改善不明显、募投相关产品未能产生预期经济效益等情况,则将会对公司的生产经营带来不利影响。

(二) 补充披露其他件的具体构成,并说明导致其他件销售出现亏损的原因,以及出现亏损仍继续生产、销售相关产品的原因及合理性

1. 其他件的具体构成及出现亏损的原因

公司其他件包括销套、活塞销坯料等产品。

产 品	收入金额	收入占比(%)
销套	5,484,511.62	40.65
活塞销坯料	4,809,797.06	35.65
其他	3,196,165.03	23.70
小 计	13,490,473.71	100.00

其他件中部分产品或系新量产产品,或系对应新客户资源,公司基于前期抢占市场份额的考量,定价的利润空间较为有限。加之前期产量不稳,规模效益未能体现,故出现亏损情况,总体亏损金额在可控范围。

2. 出现亏损仍继续生产、销售相关产品的原因及合理性

公司通过相关产品的量产经验,将持续对生产工艺及生产效率进行改善,进一步控制成本,随着量产规模效益的提升,预计亏损情况能明显得到改善。同时依托于上述产品进入新客户供应商体系的延升效应,预计能为公司其他产品带来新的定点及利润空间。

综上,公司生产、销售相关产品具有商务合理性,且不会对公司盈利情况造成持续的重大影响。

(三) 补充说明内销、外销的差异,包括产品结构、业务模式、成本构成、经营环境等,说明外销成本增长较大、内外销毛利率变动出现较大差异的原因及合理性

1. 内销、外销的差异

(1) 产品结构

公司内外销产品类型均包括精锻件、装配件、冲压件和其他件。其他件产品整体销售很少,在内销和外销中均占比不大。外销销售产品以精锻件为主,销售占比65%以上,冲压件及装配件占比均不到20%;境内销售中装配件收入占比约为38%,冲压件占比约为31%,精锻件约为27%,三类的销售占比相对均衡。由于外销产品种类相对较少,个别产品的影响较大,内外销产品结构的差异对毛利率差异不存在重大影响。

(2) 业务模式

公司内外销业务模式的差异主要体现在销售模式方面,对内外销毛利率差异不存在重大影响。公司内销的销售模式主要为寄售模式,国内直接销售占比很小;而外销客户主要分为两类模式,一类为进出口公司代理出口,公司根据与客户签订的合同或订单发货,将货物运至出口港,由出口代理公司办理出口手续,再将其承运至客户所在国的第三方仓库,出口代理公司每月发布客户实际领用清单,公司根据领用清单开票给出口代理公司确认销售收入;另一类为直接销售,交易模式为FOB,公司根据订单将货物运至出口港,办理报关出口手续并取得提单后,公司开具销售发票并确认收入。

(3) 成本构成

公司2022年度内销、外销的成本构成情况如下:

单位:万元

地区	成本项目	金额	占成本总额比例(%)
内销	直接材料	16,209.18	47.06
	直接人工	6,349.59	18.43
	制造费用	11,885.33	34.51
外销	直接材料	988.81	32.09
	直接人工	699.98	22.72
	制造费用	1,392.51	45.19

公司内销产品直接材料占总成本比例最高,制造费用次之,外销产品制造费用占总成本比例最高,直接材料次之。内销外销成本构成差异主要系产品结构差异导致,外销产品主要系精锻件,生产工艺流程较长,而内销产品中装配件/产品占比高,装配件生产工艺相对简单,主要是组装、检测,直接材料占总成本比例较大,因此拉高了内销产品直接材料占总成本比例。

(4) 经营环境

内外销经营环境主要系商业环境、文化、法律等方面存在差异,对内外销毛利率差异不存在重大影响。

2. 外销成本增长较大、内外销毛利率变动出现较大差异的原因及合理性

(1) 公司外销成本分成本项目变动情况如下:

单位:万元

项 目	2022年度	2021年度	变动金额	变动比例(%)
直接材料	988.81	643.76	345.05	53.60
直接人工	699.98	358.96	341.03	95.01
制造费用	1,392.51	556.56	835.95	150.20
小 计	3,081.31	1,559.28	1,522.02	97.61

2022年度与2021年度相比,公司外销收入增长44.71%,而外销成本增长97.61%,主要系制造费用增长较多所致,公司本期产量整体下降,规模效应减弱,单位产品承担的制造费用增加,而外销产品主要系精锻件,本期精锻件产量下降31.37%,且精锻件的制造费用占比高,受其影响更大。同时,本期原材料采购价格有所上升,行业环境影响导致人员配置难以及时调整,以及生产批量下降,人员利用率下降,综合导致人工成本有所增加,对外销成本也带来一定的增长。

(2) 内外销毛利率变动出现较大差异的原因及合理性

公司本期内销毛利率下降9.87个百分点,外销毛利率下降24.43个百分点,外销毛利率较内销下降幅度较多主要系外销客户结构变化所致。

单位:万元、%

项 目	2022年度			2021年度			变动情况		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入变动比例	占比变动幅度	毛利率变动幅度
外销	3,375.67	100.00	8.72	2,332.67	100.00	33.15	44.71	-	-24.43
其中:客户2	1,836.42	54.40	-14.39	760.47	32.60	9.67	141.49	21.80	-24.07

公司本期外销收入上涨,主要系客户2销售订单量增加,带来外销收入的大幅上涨,收入占比增加21.80%。客户2系公司近几年引入的新客户,前期毛利率水平并不高,其产品仍处于前期量产阶段,单位成本不稳定,同时受到本期原材料采购价格上升及生产规模效应减弱的影响,产品承担的单位成本增加;此外,由于2022年度欧元对人民币汇率下降,产品销售单价也受到影响,以上因素综合导致本期客户2毛利率为负,对外销毛利率影响很大。

综上所述,内外销毛利率变动出现较大差异具备合理性。

【会计师核查意见】

1. 核查程序

(1) 访谈管理人员,了解公司经营情况、在手订单情况、行业发展趋势等;

(2) 获取收入成本明细,了解公司主要客户变化情况;

(3) 获取并查阅相关客户销售合同;

(4) 分析公司主要产品毛利率波动的原因;

(5) 查阅同行业公开披露资料,了解其毛利率变动情况;

(6) 分析其他件亏损的原因,并访谈了解出现亏损仍继续生产的原因;

(7) 分析内外销毛利率变动出现差异的原因。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 公司主要产品毛利率下降原因具备合理性。公司毛利率变化情况与同行业可比公司相比基本一致,不存在明显差异;

(2) 其他件出现亏损的原因主要系公司为抢占市场及进入客户供应商体系进行低价销售;出现亏损仍继续生产、销售相关产品具备商业合理性;

(3) 外销成本增长较大、内外销毛利率变动出现较大差异的原因具备合理性。

三、关于存贷款情况

年报显示,公司2022年末货币资金3.29亿元,利息收入101.95万元,货币资金收益率仅为0.40%。短期借款1.53亿元,利息费用519.52万元。

请公司:(1)详细列示货币资金存放银行名称、账户类型及余额,结合货币资金的使用情况,包括但不限于日均存款规模和公司存款所在银行的同类同期利率水平等,说明利息收入与货币资金规模是否匹配;(2)结合公司业务模式、营运周期、日常运营所需资金水平、货币资金受限等情况,并与同行业其他公司进行比较,说明公司在货币资金较为充足的情况下,仍然承担存贷息差的原因及合理性;(3)除已披露的受限资金外,说明资金是否存在其他潜在的限制性安排或被他方实际使用的情况。请年审会计师发表意见。

(一) 详细列示货币资金存放银行名称、账户类型及余额,结合货币资金的使用情况,包括但不限于日均存款规模和公司存款所在银行的同类同期利率水平等,说明利息收入与货币资金规模是否匹配

1. 2022年12月31日货币资金存放与使用情况

截至2022年12月31日,公司存放银行的货币资金余额为32,920.26万元,具体情况如下表所示:

单位:万元

所属公司	存放银行名称	账户类型	存放金额	支取受限情况
黎明智造公司	招商银行股份有限公司	募集资金专户	8,302.39	募集资金专户,限定具体用途
黎明智造公司	中国工商银行股份有限公司	募集资金专户	7,502.27	募集资金专户,限定具体用途
黎明智造公司	中信银行股份有限公司	募集资金专户	5,514.59	募集资金专户,限定具体用途
黎明智造公司	中信银行股份有限公司	一般户	5,166.85	其中2.1万元系ETC保证金受限,其余不受限制
黎明智造公司	中国工商银行股份有限公司	基本户	2,062.16	不受限制
黎明智造公司	华夏银行股份有限公司	一般户	1,009.24	不受限制
黎明智造公司	交通银行股份有限公司	一般户	650.63	不受限制
黎明智造公司	中信银行股份有限公司	保证金账户	606.00	是,票据担保余额
黎明智造公司	中信银行股份有限公司	欧元户	529.30	不受限制
黎明智造公司	中国建设银行股份有限公司	一般户	506.96	不受限制
黎明智造公司	浙商银行股份有限公司	一般户	228.98	不受限制
黎明智造公司	招商银行股份有限公司	一般户	173.51	不受限制
黎明智造公司	光大银行股份有限公司	募集资金专户	2.85	募集资金专户,限定具体用途
黎明智造公司	杭州银行股份有限公司	一般户	0.08	不受限制
黎明啧啧嘴公司	中国工商银行股份有限公司	基本户	219.05	不受限制
黎明啧啧嘴公司	中信银行股份有限公司	一般户	8.50	不受限制
黎明啧啧嘴公司	中国建设银行股份有限公司	一般户	3.29	不受限制
舟山黎明汽车公司	中国工商银行股份有限公司	基本户	24.85	不受限制
黎明电磁阀公司	浦发银行股份有限公司	基本户	37.11	不受限制
黎明电控公司	杭州银行股份有限公司	基本户	291.70