

上海黎明机械股份有限公司

2016年度董事会报告

一、董事会关于公司报告期内经营情况的讨论与分析

2016年，我国汽车市场继续保持平稳增长，产销量突破2,400万辆，公司两大主要客户上汽通用、上汽大众产销量也均保持增长。但汽车销量增长的同时，汽车市场竞争也明显加剧，再加上2016年原材料价格持续上涨，公司业务经营压力依然挑战重重。2016年经过公司管理团队与全体员工的共同努力，严格控制成本、提升运营效率，提高技术竞争能力，公司取得了不错的经营业绩，报告期内公司重点推进了以下几方面工作：

1. 继续推进新基地的建设，落实产能布局规划

2016年，项目团队的努力下，公司完成了武汉、沈阳新基地二期厂房的工程建设工作。设备的购买和安装调试也在根据业务情况按计划进行过程中。两个新基地产能的陆续释放，为公司承接客户更多新产品订单奠定了基础。

2. 降本增效、推动设备自动化改造应用

为提高生产效率，减少人员，公司2016年重点推动了设备自动化改造工作，上海基地冲压自动化大冲线已完成并投入使用。武汉、烟台基地已成立项目小组，对原有冲压线的自动化改造进行了论证，并制定了实施方案。

3. 持续改进，完善事业部体系建设工作

2016年，在事业部管理部的组织和推动下，各基地进一步优化和改进体系管理工作，建立统一的体系管理要求，新建设的武汉和沈阳基地的TS16949体系的认证工作已完成。

4. 创新项目开发模式

2016年，公司新项目开发工作强度依旧比较大，全年公司开发完成或处于开发过程中的新项目涉及16个新车型，公司建立了新的项目开发模式：以事业部技术部为主导，各基地技术部前期同步参与，将基地技术部参与新项目的的时间大大提前，提高资源效率的同时，也提升了项目移交时的质量。

5. 物流服务业务整合发展

2016年，公司也加强了物流服务业务的开发力度。除了在原有业务范围的基础上继续拓展新客户以外，公司也确定了依托车身零部件生产基地的平台，加快异地业务开拓计划。2016年，晨通物流在武汉设立子公司武汉晨通，正式拓展武汉上汽通用汽车产业园区内物流服务业务。

（二）2016年公司主营业务分析情况

得益于公司主要客户上汽通用、上汽大众产销量的平稳增长，公司2016年生产经营情况良好，汽车零部件业务实现主营业务收入783,758,916.20元，较上期增长42.19%，其中武汉新基地业务增长速度最快。2016年，公司物流服务业务继续保持平稳增长，全年物流服务业务实现主营业务收入为136,414,783.01元，较上期增长5.25%。

公司2016年利润表及现金流量表相关科目变动分析表如下：

利润表及现金流量表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	922,576,868.44	683,635,157.84	34.95
营业成本	679,950,845.11	503,070,982.53	35.16
销售费用	10,870,658.92	6,771,755.70	60.53
管理费用	60,068,417.34	49,862,033.35	20.47
财务费用	-659,064.47	1,886,239.24	-134.94
经营活动产生的现金流量净额	190,060,450.93	78,284,358.60	142.78
投资活动产生的现金流量净额	-134,425,702.68	1,628,887.28	不适用
筹资活动产生的现金流量净额	-13,966,793.75	-144,239,125.00	不适用
研发支出	9,723,201.75	6,743,516.41	44.19

1. 收入和成本分析

营业收入、营业成本变动原因说明：主要系汽车车身零部件产品及模具产品销售量增加。

(1). 主营业务分行业、分产品、分地区情况

单位:元 币种:人民币

主营业务分行业情况						
分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
汽车零部件制造业	783,758,916.20	616,714,865.13	21.31	42.19	40.82	增加0.77个百分点
仓储物流	136,414,783.01	62,004,719.06	54.55	5.25	-1.86	增加3.29个

业						百分点
主营业务分产品情况						
分产品	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
车身零部件	676,030,461.18	518,657,809.14	23.28	28.53	24.64	增加 2.40 个百分点
模具	107,728,455.02	98,057,055.99	8.98	326.71	349.23	减少 4.56 个百分点
物流服务	136,414,783.01	62,004,719.06	54.55	5.25	-1.86	增加 3.29 个百分点
主营业务分地区情况						
分地区	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
国内	920,173,699.21	678,719,584.19	26.24	35.16	35.44	减少 0.15 个百分点

主营业务分行业、分产品、分地区情况的说明：

公司模具收入上涨主要系本期新车型项目增加。

公司的产品和服务主要销售在国内，无境外销售。

(2). 产销量情况分析表

主要产品	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 (%)
车身零部件	45,023,345	44,085,865	1,392,987	36.41	35.87	8.23

产销量情况说明：

公司车身零部件产品属于按订单生产模式，年度内生产量与销售量基本相当。库存量主要由于送货周期的时间因素影起。

(3). 成本分析表

单位：元

分行业情况							
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
汽车零部件制造业	直接材料	406,913,977.45	59.95	325,921,642.91	65.04	24.85	
汽车零部件制造业	直接人工	37,992,353.52	5.60	26,276,903.97	5.24	44.58	(1)
汽车零部件制造业	制造费用	73,751,478.17	10.87	63,922,657.22	12.76	15.38	
汽车零部件制造业	模具成本	98,057,055.99	14.45	21,827,947.78	4.36	349.23	(2)
仓储物流业	直接人工	34,639,656.34	5.10	28,652,758.04	5.72	20.89	
仓储物流业	制造费用	27,365,062.72	4.03	34,525,783.60	6.88	-20.74	
合计		678,719,584.19	100.00	501,127,693.52	100.00	35.44	
分产品情况							
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)	情况说明
车身零部件	直接材料	406,913,977.45	59.95	325,921,642.91	65.04	24.85	
车身零部件	直接人工	37,992,353.52	5.60	26,276,903.97	5.24	44.58	(1)
车身零部件	制造费用	73,751,478.17	10.87	63,922,657.22	12.76	15.38	
模具	模具成本	98,057,055.99	14.45	21,827,947.78	4.36	349.23	(2)
物流服务	直接人工	34,639,656.34	5.10	28,652,758.04	5.72	20.89	
物流服务	制造费用	27,365,062.72	4.03	34,525,783.60	6.88	-20.74	
合计		678,719,584.19	100.00	501,127,693.52	100.00	35.44	

成本分析其他情况说明：

(1) 汽车零部件及配件制造业直接人工上涨主要系生产人员数量增加及生产人员平均工资上涨所致。

(2) 模具成本增加主要系本期新车型项目增加，模具收入增加引起模具成本增加。

2. 费用分析

项目	2016 年度	2015 年度	变动比率 (%)	变动原因
销售费用	10,870,658.92	6,771,755.70	60.53	主要系汽车车身零部件业务本期销售人员工资及运输费的增加
管理费用	60,068,417.34	49,862,033.35	20.47	
财务费用	-659,064.47	1,886,239.24	-134.94	主要系本期无借款，支付的利息支出较上期减少
所得税费用	41,294,420.51	29,317,976.31	40.85	主要系本期利润增加

3. 研发投入情况表

单位：元

本期费用化研发投入	9,723,201.75
本期资本化研发投入	
研发投入合计	9,723,201.75
研发投入总额占营业收入比例 (%)	1.05
公司研发人员的数量	116
研发人员数量占公司总人数的比例 (%)	7.08
研发投入资本化的比重 (%)	

4. 现金流分析

报表项目	2016 年度	2015 年度	变动比率 (%)	变动原因
经营活动产生的现金流量净额	190,060,450.93	78,284,358.60	142.78	主要系车身零部件产品和模具产品销售收入增加。
投资活动产生的	-134,425,702.68	1,628,887.28	不适用	主要系本期委托理财产品的投资支出

现金流量净额				增加;晨通物流上期存在投资收回及投资收益,本期无。
筹资活动产生的现金流量净额	-13,966,793.75	-144,239,125.00	不适用	主要系本期吸收投资收到现金增加;晨通物流股利分配支付现金减少所致。

5. 资产及负债状况

单位：元

项目名称	本期期末数	本期期末数占总资产的比例 (%)	上期期末数	上期期末数占总资产的比例 (%)	本期期末金额较上期期末变动比例 (%)	情况说明
货币资金	95,445,826.34	8.55	53,777,871.84	5.76	77.48	(1)
应收票据	6,200,000.00	0.56		0.00		
预付账款	5,976,401.53	0.54	25,257,630.10	2.70	-76.34	(2)
其他应收款	693,187.12	0.06	5,363,376.92	0.57	-87.08	(3)
存货	180,647,792.60	16.18	135,528,607.61	14.51	33.29	(4)
其他流动资产	96,018,782.51	8.60	41,426,246.02	4.44	131.78	(5)
在建工程	63,637,807.82	5.70	95,437,019.90	10.22	-33.32	(6)
长期待摊费用	5,749,123.73	0.52	2,493,191.06	0.27	130.59	(7)
递延所得税资产	5,557,581.79	0.50	3,034,474.93	0.32	83.15	(8)
短期借款		0.00	30,000,000.00	3.21	-100.00	(9)
应付账款	148,810,135.00	13.33	97,814,838.03	10.48	52.13	(10)
预收账款	628,172.37	0.06	1,180,179.92	0.13	-46.77	
应付利息		0.00	39,874.99	0.00	-100.00	
其他应付款	91,357,173.47	8.18	38,238,399.76	4.10	138.91	(11)

其他说明

(1) 货币资金：主要系车身零部件、模具销售增加产生的客户回款增加，以及收到本期股权激励限制性股票投资款。

(2) 预付账款：主要系本期预付模具款减少。

(3) 其他应收款：主要系本期收到晨通物流上期房产过户契税返还款。

(4) 存货：主要系本期原材料及模具的增加。

(5) 其他流动资产：主要系本期委托理财产品增加。

(6) 在建工程：主要系本期上海基地及沈阳基地在建工程转入固定资产。

(7) 长期待摊费用：主要系本期上海基地临时建筑的增加。

(8) 递延所得税资产：主要系本期限限制性股票股权支付费用产生递延所得税资产。

(9) 短期借款：主要系本期无短期借款。

(10) 应付账款：主要系本期模具及原材料采购量增加。

(11) 其他应付款：主要系本期新增限制性股票回购义务。

(三) 公司核心竞争力分析

2016 年公司汽车车身零部件业务的核心竞争优势未发生重大变化，主要包括：

1. 技术研发优势

公司拥有一支出色的技术研发团队，产品开发经验丰富；拥有优秀的产品开发能力，具备 CAE 分析能力、先进的模具开发能力以及与整车厂同步开发产品的能力；公司具备新材料新工艺的研究应用能力，包括高强钢的冲压与焊接、铝板的冲压、铆接和焊接、中频交直流焊接工艺等；具备自动化应用开发能力，焊接、冲压均实现自动化应用。

2. 产品质量与试验检测能力优势

公司严格执行 ISO/TS16949 质量管理体系，产品质量稳定可靠，同时公司建立有实验室，保证了产品质量和新产品试制水平。

3. 客户资源与区位优势

公司主要客户为上汽通用、上汽大众，其均为行业内领先企业，具有良好信用、先进的技术和管理水平，有利于公司业务的稳定、健康、持续发展。同时公司的生产基地均靠近或位于客户的主机厂园区，产业集群优势明显，具有良好区位优势，具备快速响应能力。

4. 生产工艺优势及经验优势

公司经过多年发展和研发积累，掌握了冲压与焊接的核心生产工艺，工艺经验、生产经验丰富，生产效率及产品的得料率、合格率、稳定性等指标都处于先进水平。

物流服务业务的核心竞争优势：

公司物流服务业务是基于供应链管理的第三方物流服务，目前核心竞争优势体现在以下几方面：

1. 先进的循环物流器具管理模式

循环物流器具管理是国际上汽车整车制造商供应链管理过程中采用的一种较为先进的物流器具管理模式，是对物流器具进行的精益化管理，公司下属子公司晨通物流是国内最早从事循环物流器具供应链管理业务的企业，目前晨通物流已掌握循环物流器具管理的核心管理模式。

2. 团队优势

晨通物流服务业务发展过程中，培养出了一支优秀的物流管理团队，熟悉精益物流理念和运作模式，供应链管理经验丰富。

3. 行业整合优势

目前公司物流服务业务主要客户集中在汽车行业，汽车行业供应链管理是其核心竞争力之一，这将提升公司为汽车制造商提供综合服务的能力，制造与物流将形成良好的协同发展效应。

（四）公司 2016 年投资状况分析

报告期内，公司以现金方式增资江苏北人机器人系统股份有限公司（原“北人机器人系统（苏州）有限公司”），认购股数 31,746 股，投资金额为 79,365 元，增资后公司持有其 3.97% 的股权。

报告期内，公司不持有商业银行、证券公司、保险公司、信托公司和期货公司等金融企业股权。

报告期内，公司未买卖其他上市公司股份。

1. 重大的非股权投资

单位：元

项目名称	预算金额	本年度投入金额	累计实际投入金额	项目进度
汽车零部件沈阳生产基地项目	135,000,000.00	1,922,892.75	109,500,977.35	81.11%
汽车零部件武汉生产基地项目	178,679,100.00	43,330,164.34	130,482,859.25	73.03%
合计	313,679,100.00	45,253,057.09	239,983,836.60	

（五）主要控股参股公司分析

2016 年公司拥有四家全资子公司，分别是烟台万事达金属机械有限公司、沈阳黎明机械有限公司、武汉黎明机械有限公司、上海黎明晨通物流有限公司。公司四家全资子公司的经营情况和业绩情况如下：

公司名称	主营业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	净利润
烟台万事达金属机械有限公司	汽车零部件	18,000,000.00	167,411,536.71	146,235,372.61	145,807,953.57	22,842,914.80
沈阳黎明机械有限公司	汽车零部件	20,000,000.00	148,564,726.32	65,914,826.99	146,112,834.61	23,973,756.11
武汉黎明机械有限公司	汽车零部件	10,000,000.00	185,109,754.51	30,947,435.19	187,599,525.00	20,260,875.63
上海黎明晨通物流有限公司	仓储物流	50,000,000.00	143,388,745.59	130,013,888.39	138,156,324.00	49,149,810.54

二、董事会关于公司未来发展的讨论与分析

（一）行业竞争格局和发展趋势

1. 公司汽车零部件业务所处行业竞争情况和发展趋势

随着中国汽车市场的不断发展，2016年汽车零部件行业竞争加剧，基本在所有领域都存在着激烈的竞争，既有本土企业之间的竞争、本土企业与外资企业间的竞争，也有不同背景的外资企业之间的竞争。企业之间的竞争主要体现在技术水平、开发能力以及成本优势等方面。

公司车身零部件业务的供应商主要为内资本土企业，不属于限制投资的行业，竞争者较多，属于竞争较为充分、市场化程度较高的行业，不同的整车制造商均拥有车身零部件供应商体系。但合格供应商评审壁垒、技术研发水平壁垒、资金壁垒以及人力资源壁垒等多重因素，制约了新的供应商进入。

汽车车身零部件行业具有区域集中的特点，区域内竞争是该行业的主要竞争模式。公司目前的竞争对手主要包括上海拖拉机内燃机有限公司、上海航空发动机制造股份有限公司、上海赛科利汽车模具技术应用有限公司等为上汽通用提供车身零部件产品的一级供应商。

从行业竞争的发展趋势来看，除了成本竞争之外，技术研发水平与产品工艺经验是重要的竞争因素之一，具体来说公司所能开发的产品技术的复杂程度，新材料、新工艺的应用水平、自动化应用能力等均可以体现零部件供应商在行业内的竞争地位。公司目前所开发的产品几乎涵盖了除四门两盖外的所有车身骨架总成零部件，同时高

强钢的冲压和焊接、铝板的冲压、铆接和焊接、中频交直流焊接等新材料新工艺上均拥有了研究应用能力，焊接与冲压生产线的自动化水平也达到了行业中的前端水平，具有较强的行业竞争能力。

2. 公司物流服务业务所处行业竞争情况和发展趋势

近几年，我国物流行业发展速度较快，尤其是现代物流业作为我国现代产业结构调整 and 升级的重要支柱性产业，受到了国家的高度重视和政策扶持。从行业竞争格局看，目前物流服务业的竞争更多集中在运输、仓储、装卸搬运层面的传统物流服务，而介入制造企业采购、生产、销售流程，共享信息资源、共担风险，成为制造企业不可或缺的合作伙伴的现代物流服务层面还较少。

晨通物流是一家专业的供应链管理服务的物流服务提供商，目前客户范围主要集中在汽车整车制造商、零部件供应商，公司以现代化物流服务为业务核心、以物流信息化技术为业务支撑建立了集数据分析、信息化管理、物流路径优化及仓储配送等为一体的业务体系。公司是国内最早对整车制造商零部件采购过程中的物流器具进行专业化管理的服务商，建立了完善的信息管理系统，在汽车行业内具有丰富的供应链管理经验。目前竞争对手主要为汽车行业的综合物流供应商，例如安吉汽车物流有限公司等。

随着物流行业由传统物流模式向现代物流体系转型升级，物流信息化、智能化的发展趋势明显，未来物流行业的竞争更多集中在“智慧”层面，公司也将积极布局，不断提升自己的核心竞争能力。

（二）公司发展战略

鉴于公司目前的汽车车身零部件业务和物流服务业务状况，综合考虑公司面临的内外部环境，结合行业发展现状和趋势，公司发展战略为：以制造与物流为重要业务发展方向，稳定发展现有业务的基础上，充分利用资本市场平台，向智能制造和智慧物流方向进行外延式发展，将公司打造成具有行业影响力的产品和服务供应商。

（三）经营计划

2017年，公司将按照公司的发展战略和业务规划，全力以赴，努力经营，提升公司经营管理水平，完成市场开拓以及财务考核指标要求，具体拟采取的具体经营计划如下：

1. 继续努力市场接单和新项目开发。承接新产品订单和推进新项目开发工作，是公司汽车零部件业务发展的主旋律，随着公司武汉、沈阳新基地产能的增加，市场接单任务越来越艰巨。2017年，公司将继续稳步进行市场接单工作与新产品开发工作，这依旧是公司经营工作的重中之重。

2. 完成降本增效工作目标。2016年原材料价格上涨，给公司业务经营带来不少挑战和压力。2017年公司将重点落实降本增效措施来保证公司业绩，主要两个方向：继续推动设备自动化应用水平，提高生产效率；成立项目小组专题实施原材料得料率提升计划。

3. 推进汽车零部件业务标准化工作。目前汽车零部件业务四个基地已正常运营，为提升企业识别度、统一管理要求、提升管理水平，公司2017年将重点推进标准化工作，包括企业标识、现场看板、作业标准等内容。

4. 逐步建设集成技术团队。公司将依托目前技术研发团队自动化集成方面的技术骨干和经验积累，通过内部培养和外部引进双渠道，逐步建设独立的集成技术团队，提升公司技术竞争能力、满足公司内部集成业务需求的同时，也做为公司新业务增长点进行探索发展。

5. 加大物流服务业务异地市场拓展力度。根据公司物流服务业务发展计划，公司将继续依托制造基地的平台，拓展新的异地物流市场。2017年，公司将加大新设立的武汉晨通业务市场开拓力度，同时关注和寻找烟台、沈阳的物流市场机会。

三、董事会工作情况

公司董事会设董事9名，其中独立董事3名，董事会的人数及人员构成符合法律法规和《公司章程》的要求。各位董事能够依据《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》等相关法律、法规及制度开展工作，按时参加会议，对各项议案进行审议，勤勉尽责地履行职责和义务。独立董事能够不受公司控股股东、实际控制人以及其它与公司存在利害关系的单位或个人的影响，独立履行职责，对公司的重大事项均能发表独立意见。关联董事回避了关联交易事宜的表决，同时，董事会下设各专业委员会认真开展工作，充分行使职权并发挥了应有的作用。

2016年，公司共计召开8次董事会，全部董事均出席了会议。

四、公司积极履行社会责任的工作情况

公司积极履行企业公民应尽的义务，承担社会责任。公司在不断为股东创造价值的同时，也积极承担对职工、客户、消费者、债权人、社会等其他利益相关者的责任。

公司严格按照《公司法》、《上海证券交易所股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等相关法律法规的要求，及时、真实、准确、完整地进行信息披露，通过投资者电话、传真、电子邮箱、公司网站及和投资者关系互动平台等多种方式与投资者进行沟通交流，提高了公司的透明度和诚信度。

公司在经济效益稳定增长的同时，非常重视对投资者的合理回报，制定了相对稳定的利润分配政策和分红方案以积极回报股东，积极构建与股东的和谐关系。公司一直坚持以人为本的人才理念，实施企业人才战略，严格遵守《劳动法》、《劳动合同法》、《妇女权益保护法》等相关法律法规，尊重和维护员工的个人权益，切实关注员工健康、安全和满意度。公司通过知识技能的理论培训及实践操作技能培训等方式使员工得到切实的提高和发展，维护员工权益。

公司一直以为客户提供满意的产品为使命，与客户建立良好关系，为客户提供满意的产品，完善售后服务，实现共赢。公司在追求经济效益的同时非常注重环境保护和节能降耗，积极履行企业公民应尽的义务，承担社会责任，实现不断奉献社会、永恒提升价值的愿景。

上海联明机械股份有限公司

董事会

二〇一七年三月十五日