

亚夏汽车股份有限公司

关于 2016 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳证券交易所：

亚夏汽车股份有限公司于 2017 年 6 月 7 日收到深圳证券交易所下发的《关于对亚夏汽车股份有限公司 2016 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2017】第 275 号），针对问询函提及的事项，回复如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入 65.61 亿元，同比增长 25.67%，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（以下简称“净利润”）6,587.41 万元，同比增长 336.34%。请说明：

（1）请结合经营环境、同行业公司情况、主要产品销售情况等详细说明净利润大幅提升的原因及合理性；

【答】①经营环境情况

2016 年汽车行业变动较多，小排量车购置税减半政策 2016 年末到期，汽车经销商在第四季度销量持续上升，导致小排量汽车在 2016 年末销售增速较快。新能源汽车补贴政策调整方案，刺激了一批新能源车企的蓬勃发展。网约车新政出台，网约车合法化一定程度上促进了汽车销售以及汽车租赁业的发展。拥堵费、尾气税提上议程。二手车“国八条”取消限迁，进一步优化二手车交易税收等政策，有利于二手车交易业务的发展。机动车商业保险改革，“风险和费率挂钩”使得保险公司理赔成本得以优化、节约，保险经纪的返佣比率有较大幅度提升。电动车充电接口新国标实施，充电接口的统一有望成为现实，充电安全性得到提升，也将有效促进国内新能源汽车的发展。汽车与科技的结合也越来越多，大量全新科技配置被应

用于半自动驾驶、移动互联等，甚至多国开始研究自动驾驶相关法规；各车企的营销也变得越接地气，微信、粉丝营销被更多重视。

2016 年度，汽车市场产销保持了快速增长。根据中国汽车工业协会统计信息，2016 年，全国汽车产销 2812 万辆和 2803 万辆，同比分别增长 14.5%和 13.7%；其中：乘用车产销 2442 万辆和 2438 万辆，同比增长 15.5%和 14.9%。

从行业经营环境的角度分析，报告期内，公司营业收入及净利润的增长符合行业经营环境的变化。

②同行业公司情况

2016 年度，本公司与同行业上市公司的相关财务指标变动比较如下：

单位：万元

证券代码	证券名称	营业收入		净利润	
		本期发生额	较上期变动比例	本期发生额	较上期变动比例
600297.SH	广汇汽车	13,542,226.31	44.53%	280,290.24	40.97%
600653.SH	申华控股	874,391.92	22.25%	6,660.28	25.70%
601258.SH	庞大集团	6,600,940.12	17.09%	38,169.46	61.90%
平均值			27.96%		42.86%
本公司		656,090.30	25.67%	6,587.41	336.34%

通过以上对比分析，本公司营业收入、净利润与同行业变动趋势相符。

③主要产品销售情况

2016 年度，公司主营业务分产品类别销售情况如下：

单位：万元

产品类别	本期发生额			上期发生额			收入较上期变动比例	毛利较上期变动比例
	收入	成本	毛利	收入	成本	毛利		
汽车销售	590,729.45	584,688.50	6,040.95	465,670.44	458,175.95	7,494.49	26.86%	-19.39%
维修及配件	40,289.52	28,244.82	12,044.70	38,492.99	26,497.60	11,995.39	4.67%	0.41%
驾驶员培训	7,428.91	4,961.93	2,466.98	7,474.94	5,004.38	2,470.56	-0.62%	-0.14%
经纪及咨询服务	9,221.23	2,442.57	6,778.66	4,553.11	1,497.41	3,055.70	102.53%	121.84%
汽车金融	2,156.28		2,156.28	1,595.72		1,595.72	35.13%	35.13%

合 计	649,825.40	620,337.82	29,487.57	517,787.20	491,175.34	26,611.85	25.50%	10.81%
-----	------------	------------	-----------	------------	------------	-----------	--------	--------

通过上表可以看出，本期净利润大幅上升，主要系经纪及咨询服务的收入及毛利较上期大幅上升所致，以及本期汽车金融业务收入较上期上升 35.13%所致。

④财务费用较上期下降比例较高

2016 年公司定向增发 10 亿元，并偿还了部分银行贷款，导致本期财务费用较上期下降 3,595.90 万元，下降比例为 42.93%，进而增加了本期净利润。

综上所述，本期净利润大幅上升主要是由于汽车销售市场快速增长以及公司财务费用下降导致，与同行业公司情况无重大差异。

(2) 公司经纪及咨询服务实现销售收入 9,221.23 万元，同比增长 102.53%，毛利率 73.51%。请说明你公司经纪及咨询服务的具体业务模式及相应的收入确认原则，并说明该业务收入大幅增长的原因。

【答】

①保险经纪及咨询服务的业务模式

公司作为中介方，为客户提供保险经纪服务、咨询服务，为客户投保提出最优方案，并根据保险公司不同政策，建议客户选择承包单位。投保完成后，公司收取保险公司支付的经纪费、咨询费等。

②收入确认原则

公司对于提供的经纪服务，在该项服务完成时，确认劳务收入。

③经纪及咨询业务收入大幅增长的原因

1) 保险返佣比例较上年提升幅度较大：2015 年平均费率比例 25%-28%，2016 年平均费率比例 45%-48%。

2) 业务量增多：2015 年新车投保 21,307 台次，续保投保 14,097 台次；2016 年新车投保 33,905 台次，续保投保 13,613 台次，合计同比增长 34.22%。

3) 保险业务随着融资租赁的汽车金融服务业务由过去局限在安徽省内的 4S 店内的自有售车业务所发生的融资租赁业务，现拓展到周边省份车辆等融资租赁业务所带来的保险经纪业务的提升。2016 年度融资租赁台次约 2600 余辆，其中通过

融资租赁业务新增实现投保台次 838 辆。

4) 2015 年度部分续保投保收入（一次性购买多年保险）根据结算原则，非当年生效保险在生效年度开票结算，该部分收入占 2016 年度收入约 7%。

2、你公司 2016 年经营活动产生的现金流量净额为-4,685.43 万元，同比下降 124.7%。请详细列示主要销售客户及供应商名称、账款情况、信用政策、票据结算方式及回款情况等说明公司经营性现金流净额大幅小于净利润的原因，并说明目前你公司现金流是否满足正常生产经营的需要及拟采取的措施。

【答】（1）主要销售客户及供应商名称、账款情况、信用政策、票据结算方式及回款情况

①按照保险经纪业务、销售整车、融资租赁业务分别列示期末余额前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	报表项目	款项性质	期初余额	本期增加	本期回款	期末余额	期后回款	信用政策	票据结算方式
平安保险芜湖分公司	应收账款	佣金	63.60	194.74	28.05	230.29	230.29	当月对帐结算，次月 20 日前开票付款	银行转帐
人保财险芜湖分公司	应收账款	佣金	115.22	94.59	3.79	206.02	206.02		银行转帐
中国人寿保险芜湖分公司	应收账款	佣金	21.78	233.00	78.04	176.73	176.73		银行转帐
人保财险宣城分公司	应收账款	佣金	41.87	146.79	23.46	165.20	165.03		银行转帐
平安保险宣城分公司	应收账款	佣金	60.07	153.19	87.96	125.30	125.30		银行转帐
马金牛	应收账款	整车款		24.95		24.95	24.95	现款结算，无赊欠期	银行转帐
吴疆涛	应收账款	整车款	-	33.00		33.00	33.00		银行转帐
宁国市鹏瑞电声器材有限公司	应收账款	整车款		27.50		27.50	27.50		银行转帐
芜湖三行轴承有限公司	应收账款	整车款		27.00		27.00	27.00		银行转帐
陈业发	应收	整车		27.00		27.00	27.00		银行

	账款	款							转帐
安徽一步用车科技有限公司	长期应收款	融资租赁款		1,234.49		1,234.49	168.10	3年等额本息,按季支付	银行转帐
安徽亚夏实业股份有限公司	长期应收款	融资租赁款		1,964.47	935.00	1,029.47	1,029.47	3年,季度还息,到期一次还本	银行转帐
砀山润龙公共交通有限公司	长期应收款	融资租赁款		900.00		900.00	27.00	3年,等额本息,按月支付利息,每半年另支付本金	银行转帐
五河县友谊公共交通有限公司	长期应收款	融资租赁款		771.36	27.39	743.97	26.04	3年,按月支付利息,不规则还本	银行转帐
金寨金亚夏出租汽车有限公司	长期应收款	融资租赁款		720.00		720.00	40.32	3年,季度还息,到期一次还本	银行转帐

通过上表可以看出,以上主要客户的应收账款、长期应收款的期末余额较期初余额系上升的,其中应收保险代理佣金的期末余额较期初余额上升主要系本期保险经纪收入较上期大幅上升所致;应收整车款的期末余额较期初余额上升主要系本期整车销售收入较上期上升,而期末已办理汽车消费贷款而尚未到账的金额较期初大幅增长所致;长期应收款期末余额较期初余额大幅上升主要系本期汽车融资租赁业务开展较好,业务规模扩大所致。

②主要供应商名称、账款情况、信用政策、票据结算方式及回款情况

单位:万元

供应商名称	报表项目	款项性质	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	期后提车	信用政策	票据结算方式
-------	------	------	------	------	------	------	------	------	--------

一汽—大众销售有限责任公司	预付款项	整车款	5,843.34	150,215.78	147,993.93	8,065.20	6,863.75	先预付后提车，厂家返利款可抵作预付款	银行转账、银行承兑汇票
上汽通用汽车销售有限公司	预付款项	整车款	2,837.04	39,450.05	38,314.28	3,972.81	3,568.25		
东风本田汽车有限公司	预付款项	整车款	1,269.38	38,382.40	35,786.00	3,865.77	3,865.77		
上海上汽大众汽车销售有限公司	预付款项	整车款	3,080.66	66,718.29	65,876.08	3,922.87	3,375.40		
东风悦达起亚汽车有限公司	预付款项	整车款	2,093.78	14,811.62	14,092.69	2,812.71	1,476.72		

通过上表可以看出，以上主要供应商的预付款项期末余额较期初系上升的，主要系公司为了完成厂家任务以及获取超额返利，采购整车数量增加，预付款项期末余额较期初上升所致。

综上所述，应收账款、预付款项、长期应收款等经营性应收项目的大幅增加导致公司经营性现金流净额大幅小于净利润。

（2）目前你公司现金流是否满足正常生产经营的需要及拟采取的措施

【答】目前公司现金流能够满足正常生产经营的需求，流动资金充裕。本期公司经营现金流净额为负，主要源于改善厂商关系，适度放宽库存深度，以及扩大汽车金融业务所致。公司主营业务汽车销售维修等业务现金生成能力较好，但由于融资租赁业务扩张较快，长期应收款大幅增加；以及为了完成厂家任务，获取厂家超额返利，采购整车数量增加而使预付款项增加，从而导致经营活动净现金流不佳。

拟采取的措施：

①适当控制库存额度，加大销售回笼力度；

②适当增加授信额度，做好流动资金需求；

③当融资租赁业务达到一定规模时，可考虑以长期应收账款做保理业务，提供流动资金需求；

④加强银企合作，备好抵押物，适时开展商业银行借款，保障流动资金供给。

3、报告期内，你公司应收账款 4,428.29 万元，同比上升 117.04%，本期计提坏账准备金额 18.55 万元。公司长期应收款余额 15,920.55 万元，同比增长 102.38%。请说明：

(1) 请结合应收账款的分类、主要客户的变动情况，说明公司应收账款大幅上升的原因及合理性，并说明后续拟采取的回款措施等；

【答】①应收账款的分类、主要客户的变动情况

1) 应收账款期末余额按照款项性质列示如下：

单位：元

款项性质	期末余额	期初余额	期末较期初变动比例
整车款及维修款	32,996,732.09	16,735,482.24	97.17%
保险代理佣金	14,921,275.34	5,690,006.55	162.24%
合计	47,918,007.43	22,425,488.79	113.68%

2) 按照保险经纪业务、销售整车业务分别列示期末余额前五大客户变动情况如下：

单位：元

客户名称	款项性质	期末余额	期初余额	期末较期初变动比例	期后回款
平安保险芜湖分公司	佣金	2,302,906.49	636,035.59	262.07%	2,302,906.49
人保财险芜湖分公司	佣金	2,060,229.09	1,152,242.25	78.80%	2,060,229.09
中国人寿保险芜湖分公司	佣金	1,767,314.31	217,763.80	711.57%	1,767,314.30
人保财险宣城分公司	佣金	1,652,021.66	418,691.38	294.57%	1,650,250.28
平安保险宣城分公司	佣金	1,252,999.16	600,707.58	108.59%	1,252,999.16
马金牛	整车款	249,500.00			249,500.00
吴疆涛	整车款	330,000.00			330,000.00

宁国市鹏瑞电声器材有限公司	整车款	275,000.00			275,000.00
芜湖三行轴承有限公司	整车款	270,000.00			270,000.00
陈业发	整车款	270,000.00			270,000.00

通过上表的变动分析可以看出，应收账款期末余额大幅上升主要系期末已办理汽车消费贷款而尚未到账的金额较期初大幅增长所致；以及本期保险返佣比例较上年提升幅度较大，导致保险经纪收入较上期大幅上升，进而导致应收账款期末余额较期初大幅上升。

②应收帐款回款措施：

- 1) 及时清算，在股份公司层面设置专员管理，跟踪督促、考核；
- 2) 整车销售一律实行现款结算，不实行赊销；
- 3) 针对售后维修的大客户实行考察审批制，经审核合格的大客户方可享受信用政策，并对不能遵循信用政策的，不再给予三个月结算期，现款结算。

(2) 公司披露长期应收款大幅增长的主要原因系公司本期汽车融资租赁业务开展较好，业务规模扩大所致。请结合公司汽车融资租赁业务模式及发展情况，说明公司长期应收款大幅增长的原因及合理性；

【答】①公司汽车融资租赁业务模式

1)销售员向意向客户推荐融资租赁产品

亚夏汽车为客户提供多种融资租赁产品，在利率、首付、还款和租期方面给予客户足够的灵活性。销售人员根据客户的现金流、收益及其他个人因素，为客户规划融资安排最适合的融资租赁产品，向意向客户推荐融资租赁产品并向客户报价；客户根据自身需求选择合适的融资租赁产品后将由销售人员和租赁专员协助其完成融资租赁手续的办理。融资租赁产品的贷款期限一般为 12-36 个月，且 36 个月期限占比超过 70%以上。

2)风险评估与核查

租赁专员指导客户填写完整的调查报告，亚夏租赁随后委托相关银行等机构通过人民银行征信基础数据库查询和上传客户的信用记录，获得客户的征信报告；同时，租赁专员向客户搜集基本信息及证明材料并提交亚夏租赁。客服人员同时还需要填写并提交风险评估系统相关信息。

亚夏租赁总部风控人员对客户提交的信息进行必要的核实与风险分析，并根据申请材料的情况，要求租赁专员对客户进行电话回访、家访或其他外部核查程序（如需），分析和评估客户风险。

3)审批与放款

亚夏租赁总部风控员在核查基础上，结合征信报告结果、电话审核、家访审核和网上查询结果，形成风险分析结论并参考融资金额、车型等信息做出审批决策。对于风险指标合格的客户，在审批通过后亚夏汽车将约请客户到店内签署相关融资租赁销售合同；客户通过 POS 机等方式支付首付款并授权代扣款。

亚夏租赁通过对销售合同及收款情况审核后，向 4S 店或销售厂家支付购车资金；4S 店销售人员同时代办上牌、保险等相关手续，向亚夏租赁出具保险单及保险说明卡。

4)提车及后续管理

客户完成相关手续办理后从 4S 店提车，按照相关合同每月交付租车款。

如客户在还款到期日时未能履行还款义务，导致亚夏租赁扣款失败，则自扣款失败后第二日起进入催收流程，直至该客户还款状态恢复正常或者结清；如在一定期限内无法自动恢复正常，公司将尽快开展进一步的催收流程和/或资产回收工作

5)租期满后产权过户及款项清结

租赁期满，公司将后续协助客户办理资产过户变更手续，并退还租赁保证金（如需）。

②公司汽车融资租赁业务发展情况

1) 行业发展情况：

据中国租赁联盟等机构发布的《2016 年中国融资租赁业发展报告》报告显示，报告显示，截至 2016 年底，全国融资租赁合同余额约 53,300 亿元人民币，比 2015 年底的 44,400 亿元增加约 8,900 亿元，增幅达 20%。2016 年,在全国经济增长下行压力增大的背景下，融资租赁业继续逆势上扬，呈较快发展态势。随着国内消费习惯的不断改变，融资租赁业已成为推动当地经济增长的有力抓手，目前以融资租赁购车方式，已经成为个人以及部分用车企业除汽车厂家金融、商业银行以外的第三大融资渠道。

2) 公司的发展情况

a、公司资本金规模大幅增加

因定增募集资金增资原因，公司由 2015 年度的 2 亿元的资本金，增加至 7.6 亿元的资本规模，资金的充裕保证了公司融资租赁业务可持续快速增长。

b、组织架构、团队规模不断扩容，风控机制不断增强

公司由 2015 年末 20 余人，快速发展 2016 年末 50 余人编制，且随着业务规模的不断扩大，仍在不断扩充其人员编制。公司的业务中心和风控中心不断得到扩容，业务中心增设了直营分公司、大客户业务部、二手车业务部、产品研发部、融资租赁管理部、市场及数字化营销部等多个部门，专职服务于融资租赁的业务发展；风控中心增设风控管理部、客户服务部、不良资产管理部、IT 管理部等多个部门，加强了公司业务风险防范与控制。

c、网络平台合作，助推公司业务发展

2016 年度，公司线上与多家网络平台合作，线下和大型厂商和集团公司合作，大力促进了融资租赁业务发展。

d、业务区域和业务范畴的拓展，实现了外延式的快速增长

2015 年我公司融资租赁业务主要针对集团内部 4S 店，发展区域主要为安徽省，融资租赁业务的主要对象为乘用车消费融资租赁。2016 年公司融资租赁业务工作重心完成了由消费类融资租赁向运营型融资租赁方向的改变，及时调整了经营战略政策，调整融资租赁投放方向，在集团内部以 4S 店新车融资租赁业务为基础，对

外主抓二手车融资租赁业务，以新能源汽车融资租赁业务为增长亮点，大力拓展网约车融资租赁业务，辅以库容融资租赁，全面提升了 2016 年度融资租赁业务的发展。现业务发展较为迅猛，在全国各地多处开设了分公司、办事处，逐步将融资业务由过去的局限在股份公司范围内的各 4S 店内业务，逐步实现了经营区域的实破，目前在全国 6 个省 2 个直辖市 13 个城市正式开展了业务，设立了多个分公司、办事处，已形成立足安徽、辐射华东、面向全国的战略思路。

e、产品方案的研发和创新，有利于融资租赁的业务拓展

报告期内，公司为了大力发展融资租赁业务，全面调研了市场情况，参照市场多家大型融资租赁公司的产品方案，同时根据每个地区的不同特色，制定了一系列的符合当地市场发展需求的产品方案，基本做到了一个地区，一个产品方案，在新方案的推广下，业务规模得到了显著提升，目前融资租赁每月业务中，新产品的业务可达 95%以上。

f、外部环境变化促进了融资租赁业务的发展，具体情况如下：

i、居民收入增加。居民收入增加，导致消费水平提高，同时汽车销售价格降低，汽车也由原来的家庭重要资产转换为出行代步工具，居民对购买车辆的需求提升，导致融资租赁客户的增加。

ii、居民消费观念的改变。现在国民的消费理念较以前有很大变化，由储蓄消费变成了提前消费，融资租赁的需求增大。尤其是九〇后年轻人大学毕业出来后，对汽车的消费方式大多采取信贷方式（融资租赁是其中之一）购车。

iii、新能源车辆的稳步增长，已成为年青人的首选，以及一线城市新能源车不受限制，已作为首选代步工具。公司已与多家新能源车企签署了合作协议，有利于促进了公司汽车融资租赁业务的发展。

综上所述，公司长期应收款大幅增长的原因即是融资租赁业务的快速增长所致，实质上其增长远未达预期，其增长性符合实际情况，合乎情理。

(3) 请结合公司坏账计提政策，说明报告期内公司坏账准备的计提是否充分。

【答】报告期内，公司在资产负债表日对应收款项的账面价值进行检查、复核，有客观证据表明其发生减值的，计提减值准备。

①报告期内,公司的应收账款账龄结构较为合理,1年以内的应收账款均占90%以上,应收账款质量较高。

②应收账款期末余额中对应的主要客户为购买整车的客户和保险公司,其中保险公司信用度较高,而应收整车款的期末余额基本上都系已办理汽车消费贷款,由于时间性差异而尚未到账,期后一般均可到账,坏账风险较低。

③报告期内,公司无核销的坏账,不存在较大的坏账风险。

④公司坏账准备计提政策与同行业上市公司比较如下:

账 龄	申华控股	广汇汽车	本公司
1 年以内	0.50%	3.00%	5.00%
1-2 年	1.00%	8.00%	10.00%
2-3 年	5.00%	15.00%	20.00%
3-4 年	10.00%	30.00%	40.00%
4-5 年	30.00%	50.00%	80.00%
5 年以上	50.00%	100.00%	100.00%

从上表可以看出,与同行业可比上市公司相比较,公司坏账准备的计提较为谨慎,坏账准备计提是充分的。

4、截至期末,公司募集资金投资项目均未能达到预计效益,请你公司结合市场容量、竞争情况、新客户开拓情况、合同签订情况等分别说明募投项目未达预期的原因,以及你公司拟采取的相关措施。

【答】 (1) IPO 募投项目情况:

2011 年度首次公开发行募集资金投资的主要项目如下:

序号	承诺投资项目和超募资金投向	项目名称
1	募投项目	芜湖广汽丰田汽车 4S 店
2		芜湖瑞麒·威麟汽车 4S 店
3		芜湖东风雪铁龙轿车 4S 店
4		宣城一汽大众汽车 4S 店
5		黄山北京现代汽车 4S 店
6		黄山东风日产汽车 4S 店

7	超募投资项目	合肥东风日产 4S 店
8		芜湖东风日产启辰 4S 店
9		宣城上海大众 4S 店
10		宣城驾校

上述项目未能达到预计效益，具体原因如下：

①乘用车 4S 店市场容量情况

1) 根据国家工商总局的备案数据经不完全统计，全国乘用车经销商（包括二级经销商、非法人机构）超 7 万余家，而全年的乘用车销售量约 2400 余万辆，过快的网络扩张或将成为汽车行业的不稳定因素。如果按照市场规模 2400 万辆计算，7 万个经销商，平均每个经销商一年仅卖 340 余辆，这对于建店成本动辄上千万的经销商来说无疑偏少。

2) 从中国汽车流通协会获悉，全国经销商集团百强排名榜看，百强经销商集团收入结构向更高梯队转化，2016 年产生首家千亿经销商集团；2016 年，百强经销商集团 4S 网点数量达到 6014 家，同比增长 8.8%（包含自建和并购）；2016 百强集团营业收入 14993 亿元，规模继续扩大，同比增长 17.9%；2016 年百强集团整车销售达到 783 万台，行业已开始出现较大的整合现象。

②乘用车 4S 店市场竞争格局

近年来，对于中国车市与 4S 店发展来说告别了快速增长时期，总体来看，近年来国内的汽车 4S 店发展呈现以下几大特点：

1) 居民消费水平转型升级，新建 4S 店多数为豪华品牌店

公司 IPO 募投项目投资时期，中国汽车市场处于初步发展阶段，多为国产品牌和日系品牌，属于中低端品牌，符合当时消费趋势。由于近年的居民消费水平提高，中低端品牌汽车经销商的盈利能力有所下滑，新建 4S 店的数量已大幅下降，新建多数为奔驰、宝马、奥迪、捷豹路虎等豪华品牌店。

2) 网络电子商务或成汽车销售新渠道

信息化时代、汽车品牌管理理办法的修订实施，汽车超市、汽车电子商务也将成为汽车销售的一条新渠道。因价格信息透明，价格竞争加剧，导致行业内整车销售毛利较过往几年下降十分明显。部分经销商出现销售价格倒挂，一般采取“捆绑销售”方式，整车毛利低，盈利能力下降。

3) 汽车市场日益转型为存量市场，汽车后市场成为发展重点

二手车、汽车租赁、汽车保险等已成为经销商转型方向，主要利润来源由售前转为售后综合服务。中低端汽车消费客户属于价格敏感型，到 4S 店维修保养比例较低，尤其是近期兴起的汽车 O2O 连锁经营商为了提高客户保有量而进行的烧钱培养客户模式大大降低了中低端汽车品牌经销商盈利能力。

③自上市以来公司经营情况

自上市以来亚夏汽车营业收入整体保持增长趋势，但净利润自 2013 年有所下降，2014 年首次出现亏损，2015 年、2016 年逐渐回升。最近五年亚夏汽车的收入及利润变动的具体情况如下：

单位：万元

项目	2016 年	2015 年	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入	656,090.30	522,076.87	523,693.77	504,574.46	412,652.72
毛利金额	35,341.87	30,423.44	25,771.58	32,799.44	27,507.45
三费合计	26,379.49	30,970.02	31,827.90	27,142.90	19,782.63
营业利润	5,117.13	-1,068.59	-8,194.52	4,413.77	6,401.39
营业外收支净额	3,441.97	3,883.63	3,473.62	3,099.17	4,334.23
利润总额	8,559.10	2,815.04	-4,720.91	7,512.94	10,735.62
净利润	6,416.04	1,407.58	-5,896.39	4,584.56	7,684.62
归属于母公司所有者的净利润	6,587.41	1,509.68	-5,636.24	4,730.91	7,709.24

亚夏汽车 2012 年至 2016 年的营业收入分别为 412,652.72 万元、504,574.46 万元、523,693.77 万元、522,076.87 及 656,090.30 万元，收入增长较为平稳；公司净利润分别为 7,684.62 万元、4,584.56 万元、-5,896.39 万元、1,407.58 万元及 6,416.04 万元，2012 年至 2014 年净利润呈现逐年下滑趋势。报告期内，公司收入平稳增长，利润下降主要是公司新车销售毛利率下降所致。2013 年汽车经销行业有所回暖，整车销售业务毛利率略有提升，推动亚夏汽车销售收入和毛利均有所提高；但由于

公司 2013 年经营扩张，经营支出较多，三费增加导致 2013 年利润下降。2014 年经济形势下滑，汽车经销行业整体不景气使得亚夏汽车 2014 年毛利下降，出现亏损。2015 年毛利有所改善，并实现扭亏为盈；2016 年公司实施定增后，财务费用大幅减少，以及汽车后市场服务业务持续提升，营业利润实现盈利。具体分析如下：

1) 公司整车销售收入占比较高，收入构成较为单一

2012-2016年度，亚夏汽车的主营业务收入明细如下：

单位：万元

项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
汽车销售	590,729.45	90.04	465,670.44	89.20	468,193.25	89.4	450,340.14	89.25	366,083.12	88.71
维修及配件	40,289.52	6.14	38,492.99	7.37	41,374.97	7.9	42,762.75	8.48	36,894.85	8.94
驾驶员培训	7,428.91	1.13	7,474.94	1.43	6,490.40	1.24	5,840.81	1.16	5,461.71	1.32
经纪及咨询服务	9,221.23	1.41	4,553.11	0.87	3,891.54	0.74	3,577.09	0.71	2,418.43	0.59
其他	8,421.19	1.28	5,885.39	1.13	3,743.60	0.71	2,053.67	0.4	1,794.61	0.43
合计	656,090.30	100.00	522,076.87	100.00	523,693.76	100.00	504,574.46	100.00	412,652.72	100.00

2012 年度至 2016 年，亚夏汽车的汽车销售业务占收入的比例一直超过 88%，为公司支柱型收入。由于汽车销售业务毛利率水平较低，整车销售毛利率变动对亚夏汽车经营业绩造成重大影响。2000 年以来，中国整车销售进入黄金发展期，经销商快速发展，但自 2012 年开始受制于环境污染压力和交通拥堵等方面原因，国家对于汽车销售的支持力度有所下降；同时随着汽车市场逐步放开，产业竞争日趋激烈、整车厂商的强势地位等原因，导致汽车经销商的经营利润普遍出现下滑。受制于收入来源相对单一、抗风险能力较弱等原因，汽车整体销售净利润呈现下滑趋势，是募投项目未达预期的原因之一。

2) 公司汽车销售毛利率有所下滑

单位：万元

项目	2016 年		2015 年		2014 年		2013 年		2012 年	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
汽车销售	6,040.95	1.02%	7,494.49	1.61%	3,381.84	0.72%	10,890.71	2.42%	8,669.49	2.37%
维修及配件	12,044.70	29.90%	11,995.39	31.16%	12,724.49	30.75%	14,087.58	32.94%	12,630.43	34.23%

驾驶员培训	2,466.98	33.21%	2,470.56	33.05%	3,164.87	48.76%	3,022.84	51.75%	2,966.15	54.31%
经纪及咨询服务	6,778.66	73.51%	3,055.70	67.11%	3,017.49	77.54%	3,007.26	84.07%	1,751.89	72.44%
金融服务	2,156.28	100.00%	1,595.72	100.00%	577.97	100.00%	11.43	100.00%	-	-
其他业务	5,854.29	93.45%	3,811.58	88.85%	2,904.91	91.76%	1,779.63	87.14%	1,489.49	83.00%
合计	35,341.87	5.39%	30,423.44	5.83%	25,771.58	4.92%	32,799.44	6.50%	27,507.45	6.67%

2012 年至 2016 年公司整体毛利率为 6.67%、6.50%、4.92%、5.83%、5.39%，呈现下降趋势，毛利分别为 27,507.45 万元、32,799.44 万元、25,771.58 万元、30,423.44 万元、35,341.87 万元，汽车销售毛利分别为 8,669.49 万元、10,890.71 万元、3,381.84 万元、7,494.49 万元、6,040.95 万元，公司汽车销售毛利变动情况与公司毛利变动趋势基本相同，业绩波动主要受整车销售影响。2012 年至 2016 年，公司整车销售毛利率分别为 2.37%、2.42%、0.72%、1.61%、1.02%，由于公司整车销售收入占比较高，整车销售毛利率处于低位徘徊阶段，导致公司经营业绩随着汽车销售毛利变动而波动较大。受制于汽车销售增速有所下滑，库存高企，毛利率下降等因素限制，公司传统整车销售业务盈利下降。此外，随着汽车反垄断政策的推出及 O2O 电商、快修等创新商务模式的推出，使得汽车维修及配件业务板块竞争有所加剧，毛利率相应下降。

3) 亚夏汽车毛利率变动情况与行业变动趋势相符

亚夏汽车营业收入主要来源于整车销售业务，根据公开查询信息，作为国内规模最大汽车零售经销商，同行业上市公司中广汇汽车单独披露了乘用车整车销售毛利率，具有较强的行业代表性。广汇汽车 2012 年至 2016 年乘用车销售的毛利率分比为 4.04%、4.11%、3.83%、4.21%和 4.04%；申华控股 2012 年至 2016 年乘用车销售的毛利率分比为 0.94%、0.41%、0.54%、0.37%和 0.35%；亚夏汽车 2012 年至 2016 年乘用车销售毛利率分别为 2.37%、2.42%、0.72%、1.61%和 1.02%，与同行业公司变动趋势一致。

综上，公司 IPO 时的募投项目未达预期主要系行业竞争加剧，导致销售毛利下降所致。

④亚夏汽车未来改善经营业绩措施

亚夏汽车通过强化业务管理能力，优化存货管理，改善负债水平，提升售后产业链服务水平，2016 年售后维修毛利、汽车保险经纪服务、汽车金融服务得到有效提升，全年实现净利润 6,587.41 万元。亚夏汽车针对自身整车销售收入占比较高的特点，重点发展毛利率较高的汽车后市场业务，积极扩大售后维修、汽车保险经纪和融资租赁业务的占比，增强自身收入多元化水平，实现业务收入结构升级，增强自身抗风险能力，提高公司盈利能力。

（2）定向增发时的募投项目情况

①融资租赁项目

亚夏汽车 2016 年募集资金 5.6 亿元用于投资融资租赁项目，募集资金 2016 年 5 月完成募集资金程序，已经完成投资 1.48 亿元，尚未完成投资，融资租赁项目运行正常，未发生重大变化。

1) 汽车融资租赁市场情况

我国汽车产销量增长，国内融资租赁渗透率仍有提升空间。自 2009 年以来，中国已连续 7 年位居全球汽车产销量榜首。而根据公安部交通管理局的统计数据，至 2017 年 3 月底，全国机动车保有量首次突破 3 亿辆，其中汽车达 2 亿辆；整体市场规模以较快速度增长，为汽车融资租赁业务的开展奠定了基础。但同国外发达国家相比，我国的汽车融资租赁渗透率尚存在一定差距。根据罗兰贝格的研究报告，中国汽车金融渗透率仅为 20%，西方发达国家则基本在 60%以上。因此，我国汽车金融市场仍有很大的发展空间。

2) 乘用车融资租赁市场竞争格局

现阶段，进行汽车融资租赁业务的运营主体主要包括厂商系金融公司、经销商系金融公司以及第三方的融资租赁公司。由于乘用车融资租赁市场正处于快速发展阶段，市场规模较为庞大，且各运营主体的目标客户群体具有一定的差异性，因此市场供求状况呈现出较为均衡的状态，行业利润情况亦处于良好水平。

3) 公司融资租赁业务市场开拓与合同签订情况

报告期内，公司积极拓展融资租赁适用车型，满足消费者对各类车型的多样化需求和差异性偏好。例如公司已同一汽大众销售有限责任公司签订合作协议，就一

汽大众奥迪品牌开展融资租赁业务全方位合作，从而能够为消费者提供高端车型的融资租赁服务。与此同时，公司积极顺应共享经济的发展潮流，大力加强同龙头企业的业务合作。公司融资租赁业务有望得到快速发展，并迅速拓展至安徽省外其他地区。

4) 融资租赁业务业绩情况

2016 年度，公司乘用车融资租赁业务为公司贡献营业收入的金额为 21,562,821.69 元。目前融资租赁业务在公司整体业务中占比相对较低，主要系公司正式开展乘用车融资租赁业务的时间相对较短，公司通过前期不断完善客户选择、资信调查、放款流程等与融资租赁业务相关的内部控制流程，在充分控制风险的情况下吸引优质客户，进一步推出适合不同人群、不同风险偏好、与竞争对手差异化明显的融资租赁产品，从而为后续继续扩大公司融资租赁业务的规模 and 市场份额奠定了坚实的基础。融资租赁业务作为高度资金密集型产业，其总体业务规模大小将受到资本金规模的直接影响。公司本次非公开发行股票筹集的资金于 2016 年 5 月完成募集资金程序，而资金到账之前，公司融资租赁业务则主要依托自有及自筹资金，客观上也限制了公司融资租赁业务规模的扩大以及全年收入的增长。

5) 未来拟采取措施

随着公司从事融资租赁业务相关经验的不断积累、资本金规模的壮大以及与知名互联网公司的战略合作推进，进一步扩大市场，未来公司汽车融资租赁的产品品种将更加丰富、覆盖车型更加全面、客户群体更加多样化、辐射区域更加广阔。公司营收潜能预期将得到更大程度的释放，项目规模与效益将不断提升，进而为公司及股东贡献更高的业绩水平。

②O2O 汽车云服务平台建设项目

亚夏汽车 2016 年募集资金 1.14 亿元投资 O2O 汽车云服务平台建设项目，公司目前正在加强与途虎养车网等加强合作，慎重安排 O2O 汽车云服务平台项目的具体实施工作。

1) 汽车后市场的发展现状

汽车后市场是指汽车销售后，围绕汽车使用过程中的各种服务，大体上可分为七大行业：汽保行业、汽车金融行业、汽车 IT 行业、汽车养护行业、汽车维修及配件行业、汽车文化及汽车运动行业、二手车及汽车租赁行业。

2) 汽车后市场竞争格局

目前汽车后市场整体仍然处于发展较为初期的阶段，无论是以洗车、保养、钣喷、维修，亦或是以保险、二手车业务等作为切入点的专门从事后市场服务的企业大多难以做到收支平衡，行业内的竞争十分激烈。根据中国连锁经营协会发布研究报告，汽车后市场 O2O 模式主要分为以下几种：

模式	服务内容	代表企业
加盟型	网上商城+特约店服务。这一模式主要运用于维修保养领域，如车主在线上购买轮胎后，网站通过物流将轮胎运送至线下特约店后完成安装付款	途虎养车网、特维轮
虚拟型	网上预约服务+上门服务。这一模式主要运用于洗车领域，其原因在于目前仅有洗车领域能够实现上门服务需要的标准化设备和服务。如车主线上预约洗车服务并支付后，线下服务人员拍好洗车前后的照片，车主查看并作出评价后服务完成。	爱洗车、赶集易洗车
平台型	线上+线下资源整合平台。这一模式是线下商家入驻平台，车主可以线上自主选择，平台担当了为线下服务商引流的角色，从中收取佣金	天猫、百车宝、车易安养车网
自营型	网上自营商城+自营店服务。这一模式的优势在于，对线下服务商的完全可控性，服务标准化把车主的体验做到了最佳。然而目前采用这一模式的企业不多，主要原因在于 O2O 后市场要做大做强，线下服务商就必须满足数量足够多、分布足够广等条件，但对资金需求量较大	德联集团

3) 公司汽车后市场业务经营情况

2016 年度，公司维修及配件业务实现营收 4.03 亿元，经纪及咨询服务营收为 0.92 亿元，分别较上年同期增长 4.67%、102.53%；驾驶员培训业务实现营收 0.74 亿元，与上年同期持平。目前汽车后市场板块业务已成为公司出整车销售业务以外贡献收入最高的板块，且毛利水平相对较高，增强了公司的整体盈利能力。

4) O2O 项目开展情况

公司与诸如途虎养车网这样 O2O 模式相对成熟的汽车后市场服务提供商开展合作，通过业务合作的过程中积累 O2O 平台的相关经营经验，并根据市场需求自主投资并运行 O2O 项目。

5、报告期内，你公司资产负债率 55.49%，流动比率 1.02，速动比率 0.69，请分析你公司的偿债能力及资金链情况。

【答】（1）公司经营状况良好

2016 年公司实现营业收入 656,090.30 万元，净利润达到 6,416.04 万元，盈利能力相较去年大幅提高。由于汽车整车销售毛利率较低，汽车维修，保险经纪，融资租赁等业务持续增加并成为公司的利润主要来源。同时 2016 年公司偿还部分银行贷款，借款发生额相较去年有所下降，财务费用大大减少，同时通过对 4S 店人员优化整合，销售费用得到较好控制。期间费用相较去年有所下降。

（2）资产结构与质量优良，流动性较强

2016 年公司完成非公开发行股票 10 个亿，公司资产规模明显增加，截止 2016 年末公司总资产 424,775.62 万元，较上年增加 15.83%，流动资产以货币资金、预付账款和存货为主，占比 52.54%。其中受限的资产占总资产比例为 28.62%，较上年明显降低，资产流动性得到改善，资产结构较为稳定。

（3）公司运营效率提升

公司汽车销售大部分为现款销售，应收账款余额较小，应收账款周转压力较小，2016 年公司汽车销售量大幅增加，存货周转天数从 57.56 天下降到 43.37 天，得益于营业收入大幅度增长，流动资产、固定资产和总资产周转天数分别较去年缩短 12.33 天、10.38 天和 26.8 天，运营效率提高。

（4）经营现金流为负，源于改善厂商关系，扩大汽车金融业务

公司主营业务汽车销售维修等业务现金生成能力较好，但由于融资租赁业务扩张较快，长期应收款大幅增加以及公司流动资金充足；以及为了完成厂家任务以及获取超额返利，购车数量增加，存货增加，导致经营性现金流不佳，年末经营活动

净流出 4,685.44 万元不足为虑，公司可通过控制采购源头，即可有效控制库存，改善经营现金流。

(5) 资本金增厚，偿债能力提升

2016 年公司定向增发 10 个亿，并偿还了部分银行贷款，资产负债率大大降低为 55.49%，流动比率和速动比率分别为 1.02 和 0.69，偿债能力提升，同时 EBITDA 利息保障倍数上升至 4.53，盈利对本息偿付保障能力明显提升。

(6) 外部融资能力增强

截止 2016 年末，公司与中行、工行，建行等十几家银行以及上汽金融，一汽金融等厂家金融保持良好合作关系，各大银行授信额度合计为 22 个亿，短期借款及应付票据累计使用约 14 个亿，剩余敞口较大；同时在各厂家金融有近 10 个亿授信，有力保证了底下 4S 店的日常经营，公司融资能力较强。

(7) 外部评价稳定

最近一期 2017 年 5 月鹏远资信评估有限公司对我司跟踪评级结果为：公司主体长期信用等级维持为 AA-，债券信用等级为 AA，评级展望维持稳定。

综上，公司整体偿债能力较强，资金链安全。

6、根据会计师出具的 2016 年控股股东及其他关联方占用资金情况的专项说明，公司实际控制人周夏耘存在代垫款项 46,500 元，形成非经营性占用；与关联企业安徽省宣城皖南旧机动车交易有限公司、亳州亚夏汽车文化投资有限责任公司、宣城市亚夏投资咨询有限公司存在代收代付款 1,191.5 元、15,624.90 元、1,191.5 元，形成非经营性占用；公司高管周晖存在代垫款项 5,046 元，形成非经营性占用。请说明上述资金占用产生的原因、性质，是否履行了相应的审批程序和信息披露义务。

【答】（1）根据《芜湖亚夏汽车股份有限公司关联交易决策制度》的第十三条规定关于关联交易决策权限的具体内容如下：

①董事长

1) 公司与关联自然人发生的交易金额低于人民币 30 万元的关联交易；

2) 公司与关联法人发生的交易金额低于人民币 300 万元，或占公司最近一期经审计净资产绝对值的比例在 0.5%以下的关联交易。

②董事会

1) 公司与关联自然人发生的交易金额在人民币 30 万元以上、低于 3000 万元的关联交易；

2) 公司与关联法人发生的交易金额在人民币 300 万元以上、低于 3000 万元，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上、低于 5%的关联交易。

③股东大会

1) 公司与关联人发生的交易金额在人民币 3000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易；

2) 中国证监会或深圳证券交易所规定应提交股东大会审议的关联交易。

(2) 请说明上述资金占用产生的原因、性质，是否履行了相应的审批程序和信息披露义务

①公司为周夏耘、周晖代垫的款项系代垫的差旅费，由于未及时报销，存在暂时性的资金占用，故归类为非经营性占用，且期后已经报销清帐。根据公司关于《芜湖亚夏汽车股份有限公司关联交易决策制度》的相关规定，公司已履行了董事长审批程序。

②公司对安徽省宣城皖南旧机动车交易有限公司、宣城市亚夏投资咨询有限公司的代收代付款项系本公司为降低采购价格而进行的集中批量采购，后再通过银行转账收回款项。由于上述事项存在暂时性的资金占用，故归类为非经营性占用。根据公司关于《芜湖亚夏汽车股份有限公司关联交易决策制度》的相关规定，公司已履行了董事长审批程序。

③公司对亳州亚夏汽车文化投资有限责任公司的代收代付款系公司与亳州亚夏亳州亚夏汽车文化投资有限责任公司共用一个缴费账户，每月由公司代付水电费，再根据对方实际耗用情况进行结算，后再通过银行转账收款。该款项存在暂时性的资金占用，故归类为非经营性占用。根据公司关于《芜湖亚夏汽车股份有限公司关联交易决策制度》的相关规定，公司已履行了董事长审批程序。

7、年报“十七、重大合同及其履行情况”部分，对外担保表格中存在多笔实际发生日为 2017 年 12 月份的担保事项，请自查相关数据披露是否正确，如有错误，请及时更正。

【答】详见巨潮资讯网 2017 年 6 月 15 日披露的公司（2017-033 号）公告《关于 2016 年度报告的更正公告》。

8、你公司披露《关于公司及控股子公司 2017 年度融资及担保额度的公告》，公司融资及担保金额规定自 2016 年度股东大会通过之日起直至 2017 年度股东大会结束当日止，全年累计融资额度及担保额度分别不超过 30 亿元。请你公司补充披露各担保对象具体担保额度。

【答】详见巨潮资讯网 2017 年 6 月 15 日披露的公司（2017-034 号）公告《关于公司及控股子公司 2017 年度融资及担保额度的补充公告》。

特此回复

亚夏汽车股份有限公司董事会

2017 年 6 月 15 日