

上海通领汽车科技股份有限公司

关于半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海通领汽车科技股份有限公司（以下简称“通领科技”或“公司”）于2024年11月11日收到贵司下发的《关于对上海通领汽车科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2024】第023号）。公司对相关问题进行了认真核实后，现就半年报问询函中所列问题回复如下：

一、经营及收入确认情况

你公司主要从事汽车内饰件的研发、生产及销售，报告期实现营业收入4.93亿元，较上年同期增加19.88%，实现毛利率29.79%，较上年同期增加6.99个百分点。你公司解释外销收入增长，外销项目的毛利率较高所致。

你公司分两种方式确认内销业务收入，分别将产品运抵客户签收时点及产品上线领用时点作为产品控制权转移判断依据并确认销售收入。

请你公司：

(1) 说明报告期及可比期间内销及外销收入情况、占比，并结合产品结构、收入及成本具体情况等，详细分析报告期外销项目毛利率较高的原因及合理性；

(2) 说明报告期向前五大客户销售及占比情况，并结合在手订单、产品市场需求、市场空间等情况，说明业绩增长是否具有可持续性；

(3) 说明报告期两种内销收入确认政策下分别确认的收入金额及占比；并说明以线上领用作为产品控制权转移时点的具体收入确认流程及相关内控情况，包括但不限于已发出但未领用产品的管理方式、实际领用情况核对方式、核对频率及差异处理情况等。

回复：

(一) 说明报告期及可比期间内销及外销收入情况、占比，并结合产品结构、

收入及成本具体情况等，详细分析报告期外销项目毛利率较高的原因及合理性

1、报告期及可比期间内销及外销收入和占比情况

2023年1-6月和2024年1-6月公司内销及外销主营业务收入和占比情况如下：

单位：万元

销售区域	2024年1-6月		2023年1-6月	
	金额	占比	金额	占比
境内	27,938.77	57.00%	24,961.43	61.08%
境外	21,074.21	43.00%	15,907.47	38.92%
合计	49,012.98	100.00%	40,868.91	100.00%

2023年1-6月和2024年1-6月，公司境内主营业务收入金额分别为24,961.43万元和27,938.77万元，境外主营业务收入金额分别为15,907.47万元和21,074.21万元，均呈增长的趋势。2023年1-6月和2024年1-6月，公司外销收入占比分别为38.92%和43.00%，2024年1-6月外销收入占比相较可比期间有所提高。

2、报告期外销项目毛利率较高的原因及合理性分析

2024年1-6月，公司内销及外销主营业务毛利率分别为25.73%和35.37%，境外主营业务毛利率高于境内主营业务毛利率。2024年1-6月，公司主要汽车内饰件产品境内外收入、占主营业务收入比例及销售价格情况如下：

单位：万元、元/件

销售区域	产品分类	收入	占比	销售价格	单位成本	毛利率
境内	门板饰条	14,280.85	29.14%	46.86	32.68	30.25%
	主仪表饰板	8,770.94	17.90%	47.74	37.02	22.44%
	中控饰板	2,649.54	5.41%	57.44	40.77	29.03%
境外	门板饰条	9,336.27	19.05%	62.91	34.90	44.52%
	主仪表饰板	9,369.69	19.12%	63.63	46.18	27.43%
	中控饰板	1,058.62	2.16%	27.26	16.29	40.25%

由上表可知，对于收入占比较高的门板饰条和主仪表饰板产品，外销产品的销售价格高于内销产品。由于公司的境外项目在定价时会参考境外同类产品的价格，而境外业务的定价相对较高，导致外销产品的毛利率较高。

(二) 说明报告期向前五大客户销售及占比情况，并结合在手订单、产品市场需求、市场空间等情况，说明业绩增长是否具有可持续性

1、报告期向前五大客户销售及占比情况

2024年1-6月，公司对前五大客户的营业收入及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	金额	占比
上汽集团	11,229.43	22.79%
大众集团	7,440.76	15.10%
长春派格	3,848.74	7.81%
一汽集团	3,709.79	7.53%
一汽富维	3,118.41	6.33%
合计	29,347.12	59.55%

注：上表中销售金额已将受同一方控制的客户合并计算。

报告期内，公司前五大客户均为国内外知名主机厂和零部件供应商，公司对前五大客户的营业收入占比为59.55%，不存在向单个客户销售比例超过总额50%或严重依赖于少数客户的情况。

2、公司业绩的可持续性分析

2023年和2024年1-6月公司已取得的定点项目情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度
境外项目	4	3
境内项目	6	10
合计取得定点项目数量	10	13

2023年和2024年1-6月，公司取得的定点项目数量分别为13个和10个，其中境外项目数量分别为3个和4个，境内项目数量分别为10个和6个。2024年1-6月公司取得的定点项目数量已接近2023年取得的数量，其中取得的境外项目数量已超过2023年的数量，境外定点项目数量占比较2023年有所提高。2023年和2024年1-6月取得的定点项目预计将在2025年和2026年开始取得收入，未来公司的收入有望持续进一步增长，同时外销收入的占比也有较大可能持续提高，从而进一步增强公司的盈利能力。

根据 S&P Global Mobility（标普全球汽车）的预测数据，2025 年全球新轻型车的销量有望达到 9,162.43 万辆，2026 年为 9,392.86 万辆。在全球汽车销量持续增长的背景下，未来全球的汽车零部件市场需求和市场空间巨大。

同时，根据东莞证券研究报告数据，预计 2024 年我国新能源汽车销量有望接近 1,250 万辆，同比增长 30%，2025 年销量有望达到 1,500 万辆，同比增速为 20% 以上，新能源车渗透率持续攀升。2024 年全球新能源汽车销量约为 1,780 万辆，2025 年全球销量约为 2,180 万辆，同比增长约 22%¹。在新能源车市场需求快速增长的驱动力下，未来我国和全球的汽车市场需求和市场空间巨大，并将带动汽车零部件的市场需求和市场空间持续增长。近两年公司取得的定点项目中，新能源车内饰项目定点数量占比显著提升，未来随着公司新能源车内饰件收入占比的逐步提高，在我国和全球新能源车市场需求快速增长的背景下，公司收入有望实现进一步持续增长。

综上所述，公司未来业绩增长具有可持续性。

（三）说明报告期两种内销收入确认政策下分别确认的收入金额及占比；并说明以线上领用作为产品控制权转移时点的具体收入确认流程及相关内控情况，包括不限于已发出但未领用产品的管理方式、实际领用情况核对方式、核对频率及差异处理情况等

1、报告期两种内销收入确认政策下的收入确认金额及占比

报告期两种内销收入确认政策下的收入确认金额及占比如下：

单位：万元

收入确认政策	主营业务收入	占比
到货签收	17,699.62	66.76%
上线领用	8,813.44	33.24%
合计	26,513.05	100.00%

注：上述主营业务收入金额为内销汽车内饰件收入，不包含内销模具收入。

2、以线上领用作为产品控制权转移时点的具体收入确认流程及相关内控情况

¹ 数据来源：东莞证券研究报告《锂电池产业链 2025 年上半年投资策略：涅槃重生，景气回归》

公司对已发出但未领用产品建立了严格的管理控制制度，主要包括：

(1) 提出发货申请：物流部门根据客户“供应商管理系统”公布的需求，编制销售订单（内部），明确产品的名称、规格型号、数量、批号、交货地址、联系人及联系方式；

(2) 出库：公司的 U8 系统根据经审批的销售订单生成发货单，仓库管理人员根据发货单进行发货；

(3) 发货：存在两种方式：①有三方中转仓的情况：公司根据客户系统公布的预测需求和三方仓库存结余，内部生成调拨单，确认调拨到三方仓的产品名称、规格型号、数量、批号，由物流公司送货到第三方仓库后带回经第三方仓库人员签字的签收单，物流公司凭经三方仓人员签字后的送货单原件等资料与公司结算运费，后续第三方仓库人员根据客户系统公布的订单需求，将产品送货到客户指定交货地点后，带回经客户指定收货人签字的签收单；②无三方中转仓，直发客户的情况：物流部联系物流公司进行发货，物流公司收到货物时，会在托运单上写明送货日期、地址、产品名称、件数、车牌号和签字，当物流公司将产品运送到指定交货地点后，带回经客户指定收货人签字的签收单，物流公司凭经客户签字后的送货单原件等资料与公司结算运费；

(4) 领用暂估确认收入：客户根据实际生产需要，有三方中转仓的按需从第三方仓库送货到客户指定地点后领用，无三方中转仓的直接从客户仓库领用。月末，物流部根据发货记录合理预估客户领用情况，公司财务部根据物流部提供的当月线上领用相关收入暂估明细，暂估确认收入；

(5) 实际领用情况及开票：客户会于次月初在其“供应商管理系统”公布上月领用的对账单，物流部业务员从“供应商管理系统”下载该数据，与本公司已发货未开票数据进行核对，并据此生成开票通知单，经审批后提交财务部进行开票，财务部根据实际领用情况冲销暂估收入并重新确认收入；

(6) 已发出但未领用产品核对：有三方中转仓的，第三方仓库管理员在次月初通过邮件发送上月第三方仓库收发存报表；无第三方中转仓的，客户在次月初通过邮件发送上月的收发存报表。物流部业务员会将报表结存数量与公司已发

货未开票数量进行核对并核实差异原因，同时，公司会不定期对这部分存货进行盘点，确保存货的真实、准确性。针对上述差异，经管理层审批后提交财务部做盘点差异处理。

二、计提客户折让情况

你公司报告期末合同负债余额 2,757.68 万元，上年末为 2,914.25 万元，其中计提客户折让余额分别为 2,541.99 万元和 2,151.02 万元。

请你公司：

(1) 说明客户折让款项具体核算内容、计提目的，是否获取了可明确区分的商品或服务；

(2) 说明客户折让款具体支付对象、计提依据、支付时点、具体会计处理过程，并说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定。

回复：

(一) 说明客户折让款项具体核算内容、计提目的，是否获取了可明确区分的商品或服务

报告期期末，合同负债余额 2,757.68 万元，上年末为 2,914.25 万元，其中计提客户折让余额分别为 2,541.99 万元和 2,151.02 万元，计提客户折让核算内容主要为在定点时约定给予客户的提名费（Quick Saving）。提名费金额会在定点信或提名信中具体明确，实质为量产阶段的产品折扣。公司计提客户折让款项目的主要系体现与客户合同中约定的可变对价。

从与客户签订的合同来看，公司向客户支付的提名费并非系为获取其他可明确区分的商品或服务，其实质为需向客户支付的量产阶段的产品折扣款，属于可变对价，在相关产品量产确认收入时冲减交易金额。

(二) 说明客户折让款具体支付对象、计提依据、支付时点、具体会计处理过程，并说明有关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定

客户折让款具体支付对象主要为一汽大众、上汽大众、北美大众、上汽通用等整车厂，计提依据主要为定点信或提名信中明确的提名费金额，支付时点为客

户向公司出具折让协议、折让一次性支付协议或一次性折让金额确认单等，公司根据协议或者确认单金额支付相应款项，支付形式主要为冲减货款。客户折让款具体会计处理过程如下：

1、公司在相关项目产品量产开始后，每月末按照合同约定金额分 3 年（公司根据历史数据判断一个车型产品的主要销售集中在量产后的三年）均匀计提折让，会计分录为：

借：营业收入

贷：合同负债

2、在实际支付客户折让款时，会计分录为：

借：合同负债

贷：应收账款

综上，客户折让款属于确认交易价格中的可变对价，在确认交易价格时应考虑可变对价金额，因此公司在产品量产确认收入时将折让款按照可变对价处理冲减销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

三、员工变动情况

你公司上年末在职员工 909 人，本期新增 285 人，减少 352 人，期末共有员工 842 人。其中，生产人员期初 689 人，本期新增 270 人，减少 323 人，期末 636 人。

请你公司结合报告期经营情况、后续发展安排等，说明人员大幅变动的具体原因，以及有关变动是否将对公司业务开展连续性等产生不利影响。

回复：

（一）报告期经营情况

经过多年的深耕积累，公司已经进入了诸如一汽大众、北美大众、上汽大众、上汽通用、比亚迪、斯柯达、福建奔驰、捷豹路虎、一汽丰田及广汽丰田等 30 余家国内外主机厂的供应链体系，在业内积累了一定的知名度，与下游客户保持了

长期、稳定的业务关系。

2024年1-6月，发行人实现营业收入49,280.92万元，较上年同期增加8,171.33万元，增长19.88%，实现扣非归母净利润6,820.08万元，较上年同期增加3,486.75万元，增长104.60%。2024年1-6月，发行人营业收入和利润水平均呈现增长趋势，并且利润水平增长幅度较大，主要系外销收入同比增长迅速，外销毛利率相较更高，净利润占营业收入比重有所提高。

（二）后续发展安排

公司未来在稳定现有客户关系的基础上，在深度挖掘现有客户增量需求的同时不断积极拓展新客户资源，尤其是海外地区。同时公司持续优化内部管理，提高公司的自动化生产水平及产品合格率，持续不断降本增效。

随着全球汽车产业的持续发展，公司将利用自身在行业的积累，扩大生产规模，加强技术研发，在汽车内饰件生产领域进一步深入，同时强化海外产业化布局，成为汽车内饰件行业的领先企业。

（三）人员大幅变动的具体原因，以及有关变动是否将对公司业务开展连续性等产生不利影响

人员大幅变动的原因为生产人员变动幅度较大，主要系：

1、公司生产人员主要承担注塑、焊接及喷涂等工序，报告期内变动的人员主要为该类工序非核心岗位，工作复杂程度较低，可替代性较高；

2、公司为落实降本增效措施，通过优化调整人员配置，重点提升了工厂生产人员产出效率。同时，公司通过设备和生产线的升级改造，加强了数字化、智能化生产能力。随生产效率及自动化程度的提升，报告期内公司的生产人员人数下降；

3、子公司浙江通领2024年6月发生业务整合，包覆工艺调整至上海基地生产，真木、真铝工艺调整至武汉沃德生产，整合后公司生产人员整体需求有所减少。

综上，报告期内，公司经营状况良好，后续发展安排清晰明确。公司生产人

员变动主要为生产人员中的非核心岗位人员，其工作复杂程度较低，人员可替代性较强，生产人员自身的流动性较高，相关生产人员变动不会对公司业务开展连续性产生不利影响。未来，公司将进一步加强员工培训，帮助新员工尽快适应工作岗位要求，保证生产工作的稳定性。

（以下无正文）

（本页无正文，为《上海通领汽车科技股份有限公司关于半年报问询函的回复》之签章页）

上海通领汽车科技股份有限公司



2024年11月25日

