

证券代码：605151

证券简称：西上海

公告编号：2025-032

西上海汽车服务股份有限公司

关于回复2024年年度报告信息披露监管问询函的公告

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法律责任。

重要内容提示：

●鉴于当前的市场环境及客户需求的不确定性，“西上海汽车智能制造园项目”能否按预期达到完全可使用状态存在不确定性，西上海汽车服务股份有限公司（以下简称“公司”）募投项目存在进一步延期或再次变更的风险。请广大投资者注意投资风险。如后续宏观经济、行业政策、市场环境、客户需求等因素发生重大变化，或公司的发展战略、经营情况发生重大变化，导致募投项目无法实现预定计划，公司将及时制定应对方案，并按照规定履行相应的审批程序及信息披露义务。

公司于2025年5月22日收到上海证券交易所出具的《关于西上海汽车服务股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0623号）（以下简称“监管问询函”）。公司收到监管问询函后高度重视，立即组织相关部门，在保荐机构和年度报告审计机构的协助下就函中所涉及的问题一一予以核查落实。现将相关问题回复如下：

问题 1. 关于公司业绩。

年报显示，公司2024年实现营业收入16.19亿元，同比增长26.92%；实现归属于上市公司股东的净利润3500.74万元，同比减少71.01%；实现归属于上市公司股东的扣非净利润3498.35万元，同比减少64.31%，整体呈现增收不增利的情况。分产品看，除公司2024年因收购武汉元丰汽车零部件公司83.401%股权而新并入的汽车制动系统业务外，公司原有业务汽车饰件、仓储服务、运输服务的毛利率在报告期内均有不同程度下滑，与2023年相比分别减少4.89、11.19和4.33个百分点。

请公司：（1）结合汽车零部件和汽车综合物流服务行业的发展情况及竞争

格局、公司自身业务模式、收入和成本的具体构成、主要客户及供应商情况，说明公司增收不增利的原因及合理性；（2）结合原材料等采购成本、主要产品或服务的价格变动、下游客户订单需求变化等情况，量化分析公司汽车饰件、仓储服务、运输服务毛利率下滑的原因及合理性，是否与行业趋势、可比公司情况存在差异，若存在差异，请说明原因。

回复如下：

问题（1）结合汽车零部件和汽车综合物流服务行业的发展情况及竞争格局、公司自身业务模式、收入和成本的具体构成、主要客户及供应商情况，说明公司增收不增利的原因及合理性

回复：

一、行业发展情况与竞争格局说明

2024年，在“内卷”加剧、“价格战”贯穿全年的背景下，中国汽车市场呈现显著的“油退电进”的特征，燃油车市场萎缩，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的40.9%，较2023年提高9.3个百分点。同时，自主品牌崛起，而合资品牌市场份额不断收缩，由2020年超过60%的市占率一路下滑至2024年的31.5%。但行业平均利润率降至4.3%，较2023年下降0.8个百分点，显著低于下游工业企业利润率。

公司所从事的汽车零部件制造和物流服务均是汽车产业链的重要组成部分。汽车零部件制造企业数量多、规模小，产品整体处于产业链中低环节，面对上下游的议价能力较弱。而物流服务价格竞争激烈，经营成本刚性上涨，挤压盈利空间，重点物流企业收入利润率低于规模以上工业企业2个百分点。

由于公司主营业务中传统燃油车业务占比较大，同时部分合资车企客户整合业务布局，叠加行业趋势的变化与市场格局的调整，公司盈利能力受到较大冲击，2024年度汽车饰件及物流服务业务毛利率的下滑具有客观合理性。

（数据来源：中国汽车工业协会、中国汽车流通协会、中国物流与采购联合会）

二、公司自身业务模式情况说明

公司的两大主营业务分别是汽车零部件制造和汽车综合物流服务，汽车零部件制造业务的主要产品为汽车饰件和汽车制动系统。汽车综合物流服务业务包括

整车仓储及运营服务、汽车零部件仓储及运营服务、零部件运输服务和整车运输服务。其中，整车和零部件的仓储业务主要是公司以自有或租赁的仓库为客户提供仓库租赁和运维等服务，整车和零部件的运营服务主要是公司通过自有团队或业务外包方式为客户提供仓库管理、收发等服务。

2024年，除了通过非同一控制下企业合并新增的汽车制动系统业务外，公司原有的业务模式保持稳定，未发生明显变化。

三、主要客户及供应商、收入和成本的具体构成情况说明

（一）汽车零部件制造业务

1、主要客户

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
客户E1	14,097.95	17.05%	17,103.70	25.94%	-3,005.75
客户E2	13,351.12	16.14%	14,638.25	22.20%	-1,287.14
客户E3	5,309.44	6.42%	4,594.69	6.97%	714.75
客户E4	4,670.29	5.65%	3,465.44	5.26%	1,204.85
客户E5	4,060.56	4.91%	2,265.14	3.44%	1,795.42
客户E6	3,967.03	4.80%	1,944.06	2.95%	2,022.97
客户E7	3,755.44	4.54%	104.42	0.16%	3,651.02
客户E8	3,033.35	3.67%	3,391.89	5.14%	-358.54
客户E9	2,084.40	2.52%	-	0.00%	2,084.40
客户E10	1,802.18	2.18%	658.40	1.00%	1,143.78
合计	56,131.76	67.88%	48,165.99	73.05%	7,965.77
主营业务收入	82,696.77	100.00%	65,933.58	100.00%	16,763.19

注：上表客户E7的收入包含其河北、合肥两个全资子公司的收入。

（2024年4月30日通过非同一控制下企业合并武汉元丰而增加汽车制动系统业务，以上数据不含汽车制动系统业务。）

公司汽车零部件制造原业务的主要产品为汽车饰件，该业务的主要客户为汽车整车厂商及其一级供应商。2024年，公司前十大客户占该项业务收入的比例为67.88%。前两大客户为公司汽车饰件存量业务客户，因终端主机厂商销量不及预期以及区域生产布局调整减少了对公司的业务量。同时，公司开拓了新客户（E7

和E9) 以及存量客户的新项目定点, 总体使2024年汽车饰件业务营收增加。

2、收入构成表

单位: 万元, 币种: 人民币

主要收入 项目	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比 变动
	金额	占比	金额	占比		
汽车饰件	82, 696. 77	100. 00%	65, 933. 58	100. 00%	16, 763. 19	25. 42%
合计	82, 696. 77	100. 00%	65, 933. 58	100. 00%	16, 763. 19	25. 42%

(以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。)

2024年, 公司汽车饰件业务收入同比增加16, 763. 19万元, 同比增长25. 42%, 增收效果显著, 主要得益于从主要老客户上获得的新项目(详见第20页E1客户的A3面套项目、E5客户的C1包覆件项目和C3包覆件项目等)以及新开发的大客户的新项目(E7客户的E1发泡项目、E9客户的F1包覆件项目等)。上述增量项目对收入贡献合计为9, 016. 12万元, 但毛利贡献为-847. 75万元。

新项目增收但毛利贡献为负主要是因A3面套项目和E1发泡项目的毛利贡献为负所致。A3面套项目的客户为汽车零部件一级供应商, 也是公司合作多年的主要客户之一。2024年, 因其所配套的主机厂商推出新能源汽车新车型, 市场内卷的形势下要求一级零部件供应商提供有竞争力的价格, 故给予A3面套项目的初始价格非常低。而公司是该项目的二级供应商, 利润空间被进一步压缩。此外, 该主机厂商在新车型上市后, 根据购车用户的反馈变更产品设计、增加新功能, 导致A3面套项目用料增加。但公司未能为该产品的设计变更争取到合理的销售价格上调。出于维护与该一级供应商客户长期合作的关系, 公司在A3面套产品毛利率为负的情况下保持正常供货。因该产品设计变更而增加的成本于2024年尚未消化, 从而造成该项目当年亏损。

E1发泡项目是公司出于未来发展规划和延伸产业链布局, 利用客户资源优势, 进入汽车座椅头枕和扶手这一新赛道的首个量产项目。该产品的核心生产工艺为PIP (Post-Integral-Pour) 发泡工艺, 即在模具中先铺设面料, 再注入发泡原料, 使发泡体与面料直接粘合, 一次成型为成品。该生产工艺减少了传统的座椅头枕和扶手生产工艺的工序流程, 提升了面料与发泡体的贴合度和整体性, 通过“材料+工艺”一体化的创新使汽车内饰件的制造实现了效率与品质的双重提升, 也是座椅头枕生产向智能化、集成化发展的重要方向。E1发泡项目的客户是国际

知名的汽车零部件供应商，也是公司近年来重点拓展的汽车座椅领域的新客户。由于汽车行业内卷，该项目的初始价格较低。同时公司首次进入该新产品领域，技术储备不足，废损率较高，供应链匹配能力尚不成熟，导致该项目2024年毛利率为负，但目前已通过技术改善以及供应链优化等措施提高了毛利率和供货能力。

3、成本构成表

单位：万元，币种：人民币

主要构成项目	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
直接材料	51,930.76	73.20%	36,057.33	67.60%	15,873.43	44.02%
直接人工	5,908.42	8.33%	8,604.05	16.13%	-2,695.62	-31.33%
制造费用	10,963.79	15.45%	7,269.88	13.63%	3,693.91	50.81%
合同履约成本-运输费	2,142.97	3.02%	1,409.84	2.64%	733.13	52.00%
合计	70,945.94	100.00%	53,341.09	100.00%	17,604.85	33.00%

（以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。）

公司汽车饰件业务的成本主要是原材料、人工、制造费用等。2024年，汽车饰件业务的成本同比增加17,604.85万元，同比增长33.00%，成本大幅上升主要是销量增加所致。

4、主要供应商

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商E1	2,907.67	4.86%	4,141.06	11.07%	-1,233.39
供应商E2	2,879.75	4.81%	1,912.98	5.11%	966.77
供应商E3	2,515.15	4.20%	2,250.84	6.02%	264.31
供应商E4	2,037.95	3.40%	425.19	1.14%	1,612.76
供应商E5	1,466.16	2.45%	443.91	1.19%	1,022.26
合计	11,806.69	19.71%	9,173.98	24.52%	2,632.71
零部件制造材料采购总额	59,889.37	100.00%	37,406.87	100.00%	22,482.50

（以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。）

该业务的供应商主要是中小微企业，基本保持稳定。公司已对供应商进行了

多轮次的降本增效，中小微供应商盈利空间已很微薄，故公司在采购单价方面已难以再向中小微供应商传导降本压力。

综上，2024年公司原有的汽车饰件业务收入同比增加16,763.19万元，毛利同比下降841.66万元，呈现增收不增利的现象，其中：增量项目中，2024年公司从主要老客户获得的新项目以及新开发的大客户新项目收入贡献为9,016.12万元，因获得的项目利润空间较低，加上新产品领域技术不成熟等因素，毛利贡献-847.75万元，新项目增收不增利。

（二）汽车综合物流—零部件仓储及运营业务

1、主要客户

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
客户A1	2,690.68	18.23%	3,856.02	22.40%	-1,165.34
客户A2	1,408.45	9.54%	1,537.10	8.93%	-128.66
客户A3	1,277.53	8.66%	1,869.21	10.86%	-591.68
客户A4	1,088.20	7.37%	1,399.48	8.13%	-311.28
客户A5	968.05	6.56%	1,101.71	6.40%	-133.66
客户A6	922.06	6.25%	26.67	0.15%	895.39
客户A7	821.33	5.57%	757.51	4.40%	63.82
客户A8	732.12	4.96%	711.64	4.13%	20.48
客户A9	724.50	4.91%	999.14	5.81%	-274.64
客户A10	687.41	4.66%	2,047.96	11.90%	-1,360.55
合计	11,320.33	76.72%	14,306.45	83.12%	-2,986.12
主营业务收入	14,755.92	100.00%	17,210.99	100.00%	-2,455.07

公司汽车零部件仓储及运营业务的主要客户为国内知名的汽车厂商及其旗下的物流服务供应商。公司与客户保持了长期的合作关系，通过自营及外包的方式为其提供从产前至售后的零部件仓储和运作服务。2024年，前十大客户占该项业务的比例为76.72%。受新能源汽车的快速发展和传统燃油车销量萎缩的影响，主要汽车厂商客户（A1、A3和A10）的产销量大幅下降，因而减少了对公司零部件仓储及运营业务的需求。虽然公司开拓了新客户（A6），但业务量难抵主要客

户业务的下降。2024年，该项业务收入减少2,455.07万元。

2、收入构成表

单位：万元，币种：人民币

收入构成	2024 年度		2023 年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
仓储收入	4,018.74	27.23%	4,072.73	23.66%	-53.99	-1.33%
运作收入	10,737.19	72.77%	13,138.26	76.34%	-2,401.07	-18.28%
合计	14,755.92	100.00%	17,210.99	100.00%	-2,455.07	-14.26%

公司汽车零部件仓储及运营业务的收入主要包括仓储收入以及自营和外包的运作收入。2024年，仓储收入基本保持稳定，运作业务收入下降18.28%，其中自营运作收入4,753.45万元，同比下降33.19%；外包运作收入5,983.74万元，同比下降0.66%。自营运作收入的减少主要是客户A1和A3受产销量下降影响，减少了业务量，导致公司运作业务减少。同时，客户出于降本的压力，减少了对仓库的运营和维护的开支，导致公司的仓库运营维护服务收入同比减少。公司其他的外包运作业务基本稳定。

3、成本构成表

单位：万元，币种：人民币

主要构成项目	2024 年度		2023 年度		金额同比增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	5,652.64	50.18%	5,408.28	43.57%	244.36	4.52%
人工成本	2,302.25	20.44%	3,192.03	25.72%	-889.78	-27.88%
租赁费	949.01	8.42%	916.70	7.39%	32.31	3.52%
折旧与摊销	537.91	4.77%	823.91	6.64%	-286.00	-34.71%
水电费	276.67	2.46%	296.14	2.39%	-19.47	-6.57%
合计	9,718.48	86.27%	10,637.06	85.70%	-918.58	-8.64%
主营业务成本	11,265.72	100.00%	12,411.68	100.00%	-1,145.96	-9.23%

公司汽车零部件仓储及运营业务的成本主要包括运作业务外包的成本、自营运作业务的人工成本以及仓储业务的场地租赁、房屋建筑物折旧及土地摊销等。外包业务收入基本稳定，其成本主要是人力成本，因平均工资上调而略有增长。自营成本中的人工成本变化主要是受主要客户A1和A3的运作业务减少影响，公司通过瘦身增效大幅减少人工成本。仓储业务成本主要是场地租赁、折旧与摊销、水电等固定类成本，部分仓库折旧完毕，该部分业务2024年成本下降较大。

4、主要供应商

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商A1	1,402.38	24.81%	986.83	18.25%	415.55
供应商A2	1,027.62	18.18%	770.18	14.24%	257.44
供应商A3	860.46	15.22%	412.14	7.62%	448.32
供应商A4	618.61	10.94%	83.30	1.54%	535.31
供应商A5	411.23	7.28%	472.52	8.74%	-61.28
合计	4,320.30	76.43%	2,724.96	50.39%	1,595.34
零部件仓储及运营外包成本 总额	5,652.64	100.00%	5,408.28	100.00%	244.36

公司汽车零部件仓储及运营业务的前五大供应商占比提升，主要是公司通过集中采购发挥采购降本的优势，但该业务的供应商主要是中小微企业，客户对公司的降本难以同比例向供应商传递。

综上，2024年，公司汽车零部件仓储及运营业务收入比上年减少2,455.07万元，同比下降14.26%，成本降幅不及收入下降比例，从而导致毛利同比减少1,309.11万元，因此出现收入与利润双降的情况。

（三）汽车综合物流—整车仓储及运营业务

1、主要客户

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
客户B1	4,267.70	29.13%	3,299.40	16.92%	968.30
客户B2	4,052.44	27.66%	7,603.69	38.99%	-3,551.25
客户B3	1,683.66	11.49%	3,362.49	17.24%	-1,678.82
客户B4	953.44	6.51%	984.96	5.05%	-31.52
客户B5	524.34	3.58%	-	0.00%	524.34
客户B6	511.99	3.49%	229.13	1.18%	282.86
客户B7	504.77	3.44%	74.62	0.38%	430.15
客户B8	493.45	3.37%	741.25	3.80%	-247.80
客户B9	441.66	3.01%	186.99	0.96%	254.67
客户B10	345.99	2.36%	-	0.00%	345.99

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
合计	13,779.44	94.04%	16,482.52	84.53%	-2,703.08
主营业务收入	14,652.95	100.00%	19,499.53	100.00%	-4,846.58

公司整车仓储及运营业务主要是为国内知名合资汽车厂商旗下的物流服务供应商及部分新能源汽车客户提供整车的仓储和运作服务，其中，2024年，前三大客户占该业务营收的比例近70%，公司与客户保持了长期的合作关系。

2、收入构成表

单位：万元，币种：人民币

收入构成	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比 变动
	金额	占比	金额	占比		
仓储收入	2,827.29	19.30%	6,925.44	35.52%	-4,098.15	-59.18%
运作收入	11,825.66	80.70%	12,574.09	64.48%	-748.43	-5.95%
合计	14,652.95	100.00%	19,499.53	100.00%	-4,846.58	-24.85%

公司汽车整车仓储及运营业务的收入主要包括仓储收入以及自营和外包的运作收入，2024年，运作收入下降5.95%，基本保持稳定。但仓储收入同比减少4,098.15万元，同比下降59.18%，主要是B2、B3客户2024年因传统燃油车市场萎缩，减少了场地租赁需求，部分仓储服务业务合同终止，原本毛利率较高的仓储业务收入大幅下降。

3、成本构成表

单位：万元，币种：人民币

主要构成 项目	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	3,628.89	30.45%	4,364.63	35.14%	-735.74	-16.86%
人工成本	2,596.38	21.78%	3,160.79	25.45%	-564.41	-17.86%
材料 1 成本	1,712.59	14.37%	1,604.20	12.92%	108.39	6.76%
材料 2 成本	1,482.12	12.43%	607.64	4.89%	874.48	143.91%
租赁费	755.36	6.34%	1,075.01	8.65%	-319.65	-29.73%
合计	10,175.34	85.37%	10,812.27	87.05%	-636.93	-5.89%
主营业务成本	11,919.36	100.00%	12,421.18	100.00%	-501.82	-4.04%

整车仓储及运营业务的成本主要包括运作业务的外包成本、人工成本、材料成本等以及仓储业务的场地租赁等。因客户B1销量增长带来运作业务量上升，相

应的材料成本大幅增加，该项业务的收入与成本同比例增加，毛利较薄。虽然客户B1带来的运作业务收入增加，但主要客户B2和B3配套的整车厂商销量大幅下降，客户出于降本的压力，大幅减少了对公司的业务需求，导致外包成本和人工成本相应下降，与收入的下降幅度基本持平。

4、主要供应商

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商B1	2,498.03	68.84%	3,058.55	70.08%	-560.52
供应商B2	698.37	19.24%	96.94	2.22%	601.43
合计	3,196.39	88.08%	3,155.48	72.30%	40.91
整车仓储及运营外包成本总额	3,628.89	100.00%	4,364.63	100.00%	-735.74

该业务的供应商稳定，主要是提供人力服务的中小企业。随着地区平均人力工资的上调，公司难以再把客户降本的压力同比例向供应商传导。

综上，公司整车仓储及运营业务收入同比减少4,846.58万元，同比下降24.85%，尤其是毛利较高的仓储业务大幅减少，导致该业务毛利同比下降4,344.76万元。

（四）汽车综合物流—零部件运输业务

1、主要客户

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
客户C1	2,078.91	12.61%	3,386.13	18.27%	-1,307.22
客户C2	1,501.72	9.11%	1,585.17	8.55%	-83.45
客户C3	1,369.31	8.31%	1,677.24	9.05%	-307.93
客户C4	1,165.59	7.07%	1,075.89	5.80%	89.71
客户C5	868.07	5.27%	1,623.05	8.76%	-754.98
客户C6	847.23	5.14%	1,074.51	5.80%	-227.28
客户C7	750.82	4.55%	231.29	1.25%	519.53
客户C8	727.13	4.41%	-	0.00%	727.13
客户C9	680.26	4.13%	-	0.00%	680.26
客户C10	609.28	3.70%	1,208.64	6.52%	-599.36

客户名称	2024年收入		2023年收入		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
合计	10,598.31	64.29%	11,861.91	63.99%	-1,263.60
主营业务收入	16,485.17	100.00%	18,536.17	100.00%	-2,051.00

公司汽车零部件运输业务主要是通过自运和外包的方式为国内知名汽车厂商的供应商提供运输服务。2024年，因客户所配套的整车厂商销量下降，主要客户中C1减少了毛利较高的长途线路运输，C5调整区域业务布局并终止部分业务，C10大幅下调业务单价，整体导致公司汽车零部件运输业务显著减少。虽然公司开拓了新客户（C8、C9等），但业务规模难抵主要客户业务量的减少。

2、收入构成表

单位：万元，币种：人民币

主要收入项目	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比变动
	金额	占比	金额	占比		
自运	2,289.82	13.89%	2,263.88	12.21%	25.94	1.15%
外包	14,195.35	86.11%	16,272.29	87.79%	-2,076.95	-12.76%
合计	16,485.17	100.00%	18,536.17	100.00%	-2,051.00	-11.06%

公司汽车零部件运输业务的收入包括自运收入和外包收入两大类。其中，自运业务收入2,289.82万元，占汽车零部件运输业务收入的13.89%，该业务相对平稳。外包业务中，由于主要客户调整区域布局导致业务量收缩以及业务单价下降，2024年外包运输业务收入同比减少2,076.95万元。

3、成本构成表

单位：万元，币种：人民币

主要构成项目	2024 年度		2023 年度		金额同比 增减	同比 变动
	金额	占比	金额	占比		
外包成本	11,371.66	82.24%	12,341.98	83.85%	-970.32	-7.86%
人工成本	1,102.85	7.98%	1,033.02	7.02%	69.84	6.76%
油费	500.85	3.62%	384.34	2.61%	116.51	30.31%
折旧与摊销	209.65	1.52%	411.14	2.79%	-201.48	-49.01%
路桥费	161.48	1.17%	104.52	0.71%	56.96	54.50%
合计	13,346.48	96.53%	14,274.99	96.98%	-928.50	-6.50%
主营业务成本	13,826.86	100.00%	14,719.07	100.00%	-892.21	-6.06%

自运业务的成本包括人工、油费、车辆折旧以及路桥费，总体变动较小。

外包业务中，由于整车厂商产能波动较大且采用订单式生产计划，为了保证货物运输的时效性，物流车辆在装载率不足的情况下进行发运，导致外包方的车辆固定费用、人力成本、运营成本等难以压缩，外包成本降幅较小。

4、主要供应商

单位：万元，币种：人民币

客户名称	2024年采购		2023年采购		金额同比 增减
	金额	占比	金额	占比	
供应商C1	2,198.72	19.34%	325.51	2.64%	1,873.21
供应商C2	2,112.29	18.58%	3,893.49	31.55%	-1,781.20
供应商C3	944.35	8.30%	1,655.04	13.41%	-710.69
供应商C4	840.22	7.39%	1,017.06	8.24%	-176.84
供应商C5	701.28	6.17%	815.23	6.61%	-113.96
合计	6,796.85	59.77%	7,706.33	62.44%	-909.48
零部件运输外包成本总额	11,371.66	100.00%	12,341.98	100.00%	-970.32

公司汽车零部件运输业务的供应商主要为外包物流服务公司，相对稳定。

综上，2024年，公司汽车零部件运输业务收入同比减少2,051.00万元，成本未能与收入同步下降，导致业务毛利同比下降1,158.79万元。

（五）汽车综合物流—整车运输业务

2024年，公司整车运输业务收入同比减少232.94万元，下降8.13%，成本同比减少140.08万元，下降5.18%，成本降幅与收入降幅基本趋同，整车运输业务相对平稳。2024年主要客户收入同比波动明显主要是因客户之间的切换所致。

综上所述，2024年，在公司原有的汽车饰件业务中，由于整车厂商价格战升级导致降本压力向产业链传导，公司存量项目毛利空间收窄，而当年新定点投产的增量项目由于利润空间较低，加上新产品领域技术不成熟等原因，虽然汽车饰件业务收入同比增加16,763.19万元，毛利却同比下降841.66万元，增收不增利。在公司原本毛利较高的汽车综合物流业务中，2024年，受新能源汽车快速发展和传统燃油车销量萎缩的影响，合资汽车厂商等主要客户的产销量大幅下降，因而减少了对公司整车和零部件仓库的租赁需求以及运作业务量，而该部分业务的成本经多轮压缩之后已保持最低规模运作，再降本的空间有限，汽车综合物流业务

总收入同比减少9,585.59万元,总毛利同比下降6,905.52万元,营收与利润双降。

此外,2024年,公司根据《企业会计准则》计提了各项损失合计3,687.68万元,比上年同期减少利润4,068.83万元。其中,2024年计提公允价值变动收益-1,064.62万元,收益同比减少1,588.89万元;计提信用减值损失1,518.64万元,损失同比增加894.80万元;计提资产减值损失1,104.42万元,损失同比增加1,585.14万元。具体内容详见公司于2025年4月25日披露的《西上海汽车服务股份有限公司关于计提资产减值准备、核销资产及确认公允价值变动损失的公告》(公告编号:2025-024)。

受上述因素综合影响,2024年公司利润较上年同期减少11,816.01万元,导致公司原有主营业务虽实现收入增长却未能带来相应利润提升的情况。

问题(2) 结合原材料等采购成本、主要产品或服务的价格变动、下游客户订单需求变化等情况,量化分析公司汽车饰件、仓储服务、运输服务毛利率下滑的原因及合理性,是否与行业趋势、可比公司情况存在差异,若存在差异,请说明原因。

回复:

2024年,公司主营业务毛利为27,659.44万元,比上年同期减少787.19万元,同比下降5.36%。剔除因合并武汉元丰增加汽车制动系统业务的影响后,公司原有主营业务2024年度毛利为20,699.45万元,比上年同期减少7,747.18万元,主营业务毛利率为15.77%,比上年同期下降7.16个百分点。

2024年,公司原有的汽车饰件、仓储服务和运输服务业务因业务量、销售价格均有不同程度的下降,使得公司2024年主营业务毛利贡献同比减少,同时综合毛利率整体呈现下降的情况。具体如下:

1、2024年,公司汽车综合物流服务业务毛利率为18.44%,同比下降8.84个百分点。毛利率下降的主要原因为往年毛利率较高的整车仓储及运营业务中的仓储收入减少和零部件仓储及运营业务中的仓库运营维护收入减少,导致毛利贡献大幅下降,同时因固定成本无下降空间使得毛利率也同比大幅下降。

2、2024年,公司汽车饰件业务毛利率为14.21%,同比下降4.89个百分点。毛利率下降的主要原因为往年毛利率较高的存量项目(详见第20页客户E1的

A1 面套项目、客户 E2 的 B1 包覆件项目等）因业务量减少、销售价格下降等因素，2024 年收入减少，压缩了毛利空间。同时，带动 2024 年收入增加的项目主要是新定点量产的项目（详见第 20 页的 A3 面套项目、第 22 页的 C1 包覆件项目和 C3 包覆件项目）以及新开发的大客户的新项目（详见第 23 页 E7 客户的 E1 发泡项目、第 24 页的 E9 客户的 F1 包覆件项目等）。由于新项目中 A3 面套项目和 E1 发泡项目的毛利为负，使得新项目整体毛利贡献为负。以上双重因素综合使得公司汽车饰件业务增收不增利，综合毛利率下降。

公司原有主营业务收入和毛利结构情况表

单位：万元，币种：人民币

项目	2024年度			2023年度			收入波动 额	收入波动 率	毛利波动	毛利率波 动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率				
零部件仓储及运营	14,755.92	11,265.72	23.65%	17,210.99	12,411.68	27.89%	-2,455.07	-14.26%	-1,309.11	-4.24%
整车仓储及运营	14,652.95	11,919.36	18.66%	19,499.53	12,421.18	36.30%	-4,846.58	-24.85%	-4,344.76	-17.64%
零部件运输	16,485.17	13,826.86	16.13%	18,536.17	14,719.07	20.59%	-2,051.00	-11.06%	-1,158.79	-4.46%
整车运输	2,631.34	2,564.82	2.53%	2,864.28	2,704.90	5.56%	-232.94	-8.13%	-92.86	-3.03%
汽车综合物流服务小计	48,525.38	39,576.76	18.44%	58,110.97	42,256.83	27.28%	-9,585.59	-16.50%	-6,905.52	-8.84%
零部件制造-汽车饰件	82,696.77	70,945.94	14.21%	65,933.58	53,341.09	19.10%	16,763.19	25.42%	-841.66	-4.89%
零部件制造小计	82,696.77	70,945.94	14.21%	65,933.58	53,341.09	19.10%	16,763.19	25.42%	-841.66	-4.89%
主营业务合计	131,222.15	110,522.70	15.77%	124,044.55	95,597.93	22.93%	7,177.60	5.79%	-7,747.18	-7.16%

（以上数据不含因合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。）

公司原有各业务的主要客户及其主要产品量价同比波动情况如下：

（一）零部件仓储及运营业务

对公司2024年零部件仓储及运营业务主要客户的主要产品进行量价分析，共抽取主要产品收入4,515.55万元，占被抽取客户2024年收入的96.99%。

主要客户的主要产品量价分析表具体如下：

1、客户A1：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
仓储收入	销售金额（万元）	673.08	671.24	1.84
	数量（平方米）	/	/	/

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
	平均单价（元/平方米*天）	/	/	/
A仓库运作业务1	销售金额（万元）	360.72	542.50	-181.78
	数量（万条）	145.93	219.63	-73.70
	平均单价（元/条）	2.47	2.47	-
A仓库运营维护	销售金额（万元）	671.08	1,112.30	-441.22
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
B仓库运作业务1	销售金额（万元）	390.10	525.05	-134.95
	数量（万条）	169.23	227.40	-58.17
	平均单价（元/条）	2.31	2.31	-
B仓库运作业务2	销售金额（万元）	218.38	214.37	4.01
	数量（万条）	55.62	54.59	1.03
	平均单价（元/条）	3.93	3.93	-
B仓库运作业务3	销售金额（万元）	74.28	126.92	-52.64
	数量（万条）	175.96	300.21	-124.25
	平均单价（元/条）	0.42	0.42	-
B仓库运营维护	销售金额（万元）	303.04	663.64	-360.60
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
金额小计		2,690.68	3,856.02	-1,165.34
该客户年度总收入		2,690.68	3,856.02	-1,165.34
占比		100.00%	100.00%	100.00%

零部件仓储及运营业务客户A1收入同比下降1,165.34万元，其中主要为：A和B仓库的运营维护收入同比下降801.82万元；A和B仓库的运作业务虽运作单价平稳但业务量大幅下降使收入同比下降365.36万元。

2、客户A3：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
C仓库运作业务1	销售金额（万元）	409.80	478.99	-69.19
	数量（万条）	181.33	215.39	-34.06
	平均单价（元/条）	2.26	2.26	-
C仓库运营维护	销售金额（万元）	727.66	1,171.65	-443.99
	数量	/	/	/
	平均单价	/	/	/
金额小计		1,137.46	1,650.64	-513.18

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
该客户年度总收入		1,277.53	1,869.21	-591.68
占比		89.04%	88.31%	86.73%

零部件仓储及运营业务客户A3收入同比下降591.68万元，其中主要为：C仓库的运营维护收入同比下降443.99万元；C仓库的运作业务虽运作单价平稳但业务量下降使收入同比下降69.19万元。

3、客户A10：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
运作业务	销售额（万元）	687.41	2047.96	-1,360.55
	销售数量（万人次）	0.10	0.30	-0.21
	平均单价（元/次）	7,100.00	6,777	323.00
金额小计		687.41	2,047.96	-1,360.55
该客户年度总收入		687.41	2,047.96	-1,360.55
占比		100.00%	100.00%	100.00%

零部件仓储及运营业务客户A10收入同比下降1,360.55万元，主要为因运作业务量大幅下降所致。

综上，公司汽车零部件仓储及运营业务中，量价变化较大的主要客户为A1、A3和A10。其中，主要客户A1和A3受产销量下降影响，2024年出于降本的压力，减少了对公司的仓库运营和维护的开支，同时零部件出入库收发业务量减少。虽然上述客户业务的单价平稳，但由于业务量的减少，同时叠加运维开支缩减，导致公司该部分业务的收入减少1,757.02万元，毛利下降1,674.99万元。

（二）整车仓储及运营业务

对公司2024年整车仓储及运营业务主要客户的主要产品进行量价分析，共抽取主要产品收入4,384.89万元，占被抽取客户2024年收入的76.44%。

主要客户的主要产品量价分析表具体如下：

1、客户B2：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
仓储业务收入	销售金额（万元）	1,093.01	2,753.36	-1,660.35
	数量（万平方米）	/	/	/
	平均单价（元/平方米）	/	/	/
运作业务收入	销售金额（万元）	812.02	2,022.72	-1,210.71

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
	数量（万辆）	79.64	188.46	-108.82
	平均单价（元/辆）	10.20	10.73	-0.54
短驳收入	销售金额（万元）	1,341.59	1,356.12	-14.52
	数量（万辆）	63.09	49.56	13.53
	平均单价（元/辆）	21.26	27.36	-6.10
金额小计		3,246.62	6,132.20	-2,885.58
该客户年度总收入		4,052.44	7,603.69	-3,551.25
占比		80.12%	80.65%	81.26%

整车仓储及运营业务客户B2收入同比下降3,551.25万元，其中主要为：仓储业务收入同比下降1,660.35万元；运作业务因业务量大幅下降且运作单价有小幅下降，使收入同比下降1,210.71万元。短驳收入基本稳定。

2、客户B3：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
仓储服务收入	销售金额（万元）	127.86	1,241.03	-1,113.17
	数量（万平方米）	/	/	/
	平均单价（元/平方米）	/	/	/
运作业务收入	销售金额（万元）	1,010.41	1,937.51	-927.10
	数量（万辆）	44.26	35.11	9.15
	平均单价（元/辆）	22.83	55.18	-32.35
金额小计		1,138.27	3,178.54	-2,040.27
该客户年度总收入		1,683.66	3,362.49	-1,678.82
占比		67.61%	94.53%	121.53%

整车仓储及运营业务客户B3收入同比下降1,678.82万元，其中：仓储业务收入同比下降1,113.17万元；运作业务虽业务量有所增加但运作单价大幅下降，使收入同比下降927.10万元。

综上，公司整车仓储及运营业务的主要客户B2和B3，2024年，受合资汽车厂客户的产销量大幅下降，出于降本的压力，减少了对公司仓库的租赁需求，导致仓储服务收入减少。同时因客户产销量下降，给公司的运作业务量价齐跌，导致公司仓储收入及运作收入下降5,230.07万元，毛利下降4,142.47万元。

（三）零部件运输业务

对公司2024年零部件运输业务主要客户的主要产品进行量价分析，共抽取主要产品收入2,762.38万元，占被抽取客户2024年收入的93.74%。

主要客户的主要产品量价分析表具体如下：

1、客户C1：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
短途线	销售金额（万元）	1,364.60	1,171.66	192.94
	数量（万车）	4.00	3.40	0.60
	平均单价（元/车）	341.46	344.61	-3.15
长途线	销售金额（万元）	529.71	1,574.37	-1,044.66
	数量（万车）	0.06	0.17	-0.11
	平均单价（元/车）	9,342.33	9,239.26	103.07
金额小计		1,894.31	2,746.03	-851.72
该客户年度总收入		2,078.91	3,386.13	-1,307.22
占比		91.12%	81.10%	65.16%

零部件运输客户C1收入同比下降1,307.22万元，主要为长途线路业务量下降所致。

2、客户C5：

产品	项目	2024年度	2023年度	同比增减
A运输线路	销售金额（万元）	868.07	1623.05	-754.98
	数量（万公里）	173.61	324.61	-151.00
	平均单价（元/公里）	5.00	5.00	-
金额小计		868.07	1,623.05	-754.98
该客户年度总收入		868.07	1,623.05	-754.98
占比		100.00%	100.00%	100.00%

零部件运输客户C5收入同比下降754.98万元，主要为业务量下降所致。

综上，公司汽车零部件运输业务的主要客户为C1和C5。该业务的单价基本保持稳定，主要是长途线的单价微升，但因客户调整区域业务布局及终止部分运输业务，缩减了对公司该业务的业务量，导致公司收入同比减少2,062.20万元，毛利同比减少。

（四）整车运输业务

该业务2024年主要客户同比收入变动较小。

（五）汽车饰件业务

对公司2024年汽车饰件业务主要客户的主要产品进行量价分析，共抽取主要

产品合计收入35,955.29万元，占被抽取的客户2024年收入的87.02%。

主要客户的主要产品量价分析表具体如下：

1、客户E1：

2024年公司对客户E1收入14,097.95万元，与上年同比减少3,005.75万元，主要产品综合毛利率11.00%，与上年同比下降10.09个百分点。量价同比变动情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
A1 项目（面套）	销售金额（万元）	7,290.60	11,355.03	-4,064.43
	数量（万件）	165.89	235.44	-69.55
	平均销售单价（元/件）	43.95	48.23	-4.28
A2 项目（面套）	销售金额（万元）	4,083.94	4,848.43	-764.49
	数量（万件）	119.70	127.64	-7.95
	平均单价（元/件）	34.12	37.98	-3.86
A3 项目（面套）	销售金额（万元）	2,201.09	135.62	2,065.47
	数量（万件）	69.08	5.90	63.19
	平均单价（元/件）	31.86	22.99	8.87
收入小计		13,575.63	16,339.08	-2,763.45
毛利小计		1,493.23	3,446.27	-1,953.04
主要产品综合毛利率		11.00%	21.09%	-10.09%
该客户年度总收入		14,097.95	17,103.70	-3,005.75
占比		96.30%	95.53%	91.94%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

1）A1项目（面套）：2024年收入同比减少4,064.43万元，主要是因该产品所配套的合资品牌车型销量下滑，导致公司该产品的销量减少69.55万件，收入同比减少3,354.34万元。同时，因客户按行业惯例每年下调产品单价，导致该产品的销售价格下降，收入同比减少710.09万元。该项目毛利率由2023年的25.82%微降至2024年的25.15%，波动较小。该业务毛利贡献同比减少1,098.43万元，主要是因产品销量减少导致收入下降所致。

2）A2项目（面套）：2024年该项目收入同比减少764.49万元。一方面是因为该产品所配套的老款车型市场价格下探，导致该零部件的单价下降，公司该项目的收入同比减少462.74万元。同时，因该零部件的销量减少7.95万件，导致收入同比减少301.75万元。该项目的毛利率由2023年的11.49%下降至2024年的7.62%，毛利贡献同比减少245.89万元。

3) A3项目（面套）：2024年收入同比增加2,065.47万元，但毛利贡献同比减少608.72万元。该项目为2023年试制、2024年初开始量产的项目，因销量增加63.19万件，导致收入同比增加1,452.63万元。该项目2023年的价格为试制阶段的价格，2024年量产后销售价格上升，使收入同比增加612.84万元。项目毛利率由2023年的-31.56%提升至2024年的-29.60%，小幅改善但依然为负数。

该项目的客户为汽车零部件一级供应商，也是公司合作多年的主要客户之一。2024年，因其所配套的主机厂商推出新能源汽车新车型，市场内卷的形势下要求一级零部件供应商提供有竞争力的价格，故给予A3面套项目的初始价格非常低。而公司是该项目的二级供应商，利润空间被进一步压缩。此外，该主机厂商在新车型上市后，根据购车用户的反馈变更产品设计、增加新功能，导致A3面套项目用料增加。但公司未能为该产品的设计变更争取到合理的销售价格上调。出于维护与该一级供应商客户长期合作的关系，公司在A3面套产品毛利率为负的情况下保持正常供货。因该产品设计变更而增加的成本于2024年尚未消化，从而造成该项目当年亏损。

2、客户E2：

2024年公司对客户E2收入13,351.12万元，与上年同比减少1,287.14万元，主要产品综合毛利率14.18%，与上年同比下降1.33个百分点。量价同比变动情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
B1 项目(包覆件)	销售金额（万元）	3,482.47	6,235.76	-2,753.29
	数量（万件）	97.56	171.74	-74.18
	平均单价（元/件）	35.70	36.31	-0.61
B2 项目(包覆件)	销售金额（万元）	3,085.26	4,117.31	-1,032.05
	数量（万件）	131.35	171.87	-40.52
	平均单价（元/件）	23.49	23.96	-0.47
B3 项目(包覆件)	销售金额（万元）	2,191.11	612.08	1,579.03
	数量（万件）	73.09	20.26	52.83
	平均单价（元/件）	29.98	30.21	-0.23
B4 项目(包覆件)	销售金额（万元）	1,745.74	611.44	1,134.30
	数量（万件）	94.80	32.19	62.61
	平均单价（元/件）	18.41	18.99	-0.58
收入小计		10,504.58	11,576.59	-1,072.01

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
毛利小计		1,489.87	1,795.80	-305.94
主要产品综合毛利率		14.18%	15.51%	-1.33%
该客户年度总收入		13,351.12	14,638.25	-1,287.13
占比		78.68%	79.08%	83.29%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

1) B1项目（包覆件）：2024年收入同比减少2,753.29万元，主要因该车型销量下降，公司该产品的销量减少74.18万件，导致收入同比减少2,693.51万元。同时，该产品销售价格微降，导致收入同比减少59.78万元。项目毛利率由2023年的16.56%下降至2024年的11.90%，毛利贡献同比减少618.23万元。

2) B2项目（包覆件）：2024年收入同比减少1,032.05万元，主要是因该产品所配套的车型于2024年下半年换代停产，公司该产品的销量减少40.51万件，导致收入同比减少970.58万元。同时，因该产品销售价格微降，该项目收入同比减少61.47万元。项目毛利率由2023年的12.50%下降至2024年的8.05%，毛利贡献同比减少266.30万元。

3) B3项目（包覆件）：2024年收入同比增加1,579.03万元，主要是公司自2023年下半年开始量产该车型的项目，2024年该产品的销量同比增加52.83万件，导致收入同比增加1,596.10万元。因销售价格微降，该产品的收入同比减少17.07万元。项目毛利率由2023年的29.65%下降至2024年的28.33%，毛利贡献同比增加439.26万元。

4) B4项目（包覆件）：2024年收入同比增加1,134.30万元，主要是因该车型2024年降价促销、销量大增，公司配套该车型的零部件产品销量同比增加62.61万件，导致收入同比增加1,189.31万元。因销售价格微降，该产品的收入同比减少55.01万元。项目毛利率由2023年的10.96%上升至2024年的11.82%，毛利贡献同比增加139.33万元。

3、客户E5：

2024年公司对客户E5收入4,060.56万元，与上年同比增加1,795.42万元，主要产品综合毛利率10.95%，与上年同比增加10.88个百分点。量价同比变动情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
C1 项目(包覆)	销售金额（万元）	1,379.04	-	1,379.04

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
件)	数量 (万件)	31.96	-	31.96
	平均单价 (元/件)	43.15	-	43.15
C2 项目(包覆件)	销售金额 (万元)	917.99	1,224.15	-306.16
	数量 (万件)	28.18	35.52	-7.34
	平均单价 (元/件)	32.58	34.46	-1.89
C3 项目(包覆件)	销售金额 (万元)	882.94	-	882.94
	数量 (万件)	27.80	-	27.80
	平均单价 (元/件)	31.76	-	31.76
收入小计		3,179.97	1,224.15	1,955.82
毛利小计		348.29	0.86	347.43
主要产品综合毛利率		10.95%	0.07%	10.88%
该客户年度总收入		4,060.56	2,265.14	1,795.42
占比		78.31%	54.04%	108.93%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

1) C1项目（包覆件）：2024年收入同比增加1,379.04万元，主要是因该项目为公司2024年新承接的项目，项目毛利为14.36%，毛利贡献同比增加198.03万元。

2) C2项目（包覆件）：2024年收入同比减少306.16万元，主要是因为该产品配套的车型为老款车型，2024年停产，导致公司配套该车型的产品销量减少7.34万件，收入同比减少252.96万元。同时，因销售价格下降，该项目收入同比减少53.20万元。

3) C3项目（包覆件）：2024年收入同比增加882.94万元，主要是因该项目为公司2024年新承接的项目，项目毛利为11.83%，毛利贡献同比增加104.45万元。

4、客户E6：

2024年公司对客户E6收入3,967.03万元，与上年同比增加2,022.98万元，主要产品综合毛利率12.73%，与上年同比增加1.30个百分点。量价同比变动情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
D1 项目(包覆件)	销售金额 (万元)	3,328.31	1,909.27	1,419.04
	数量 (万件)	6.27	3.23	3.04
	平均单价 (元/件)	530.45	590.23	-59.78
收入小计		3,328.31	1,909.27	1,419.04
毛利小计		423.69	218.28	205.41

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
主要产品综合毛利率		12.73%	11.43%	1.30%
该客户年度总收入		3,967.03	1,944.06	2,022.98
占比		83.90%	98.21%	70.15%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

D1项目（包覆件）：2024年收入同比增加1,419.04万元，主要是该产品配套的车型产量增加，公司该零部件产品的销量增加，收入同比增加1,794.12万元。同时，该产品中由客户指定的核心零件的采购价格下降，导致该产品的销售价格下降，收入同比减少375.08万元。该项目的毛利率由2023年的11.43%上升到2024年的12.73%，毛利率有所提升，毛利贡献同比增加205.41万元。

5、客户E7：

2024年公司对客户E7收入3,755.44万元，与上年同比增加3,651.03万元，主要产品综合毛利率-16.08%，与上年同比减少23.17个百分点。项目量价同比变动情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
E1 项目（发泡）	销售金额（万元）	2,988.10	-	2,988.10
	数量（万件）	87.58	-	87.58
	平均单价（元/件）	34.12	-	34.12
E2 项目（包覆件+面套）	销售金额（万元）	678.13	104.39	573.74
	数量（万件）	5.52	0.32	5.20
	平均单价（元/件）	122.87	323.29	-200.42
收入小计		3,666.23	104.39	3,561.84
毛利小计		-589.44	7.40	-596.84
主要产品综合毛利率		-16.08%	7.09%	-23.17%
该客户年度总收入		3,755.44	104.42	3,651.03
占比		97.62%	99.97%	97.56%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

1）E1项目（发泡）：2024年收入同比增加2,988.10万元，但由于项目毛利率为-19.96%，使得毛利贡献同比减少596.42万元，增收不增利。该项目是公司出于未来发展规划和延伸产业链布局，利用客户资源优势，进入汽车座椅头枕和扶手这一新赛道的首个量产项目。由于汽车行业内卷，该项目的初始价格较低。同时公司首次进入该新产品领域，技术储备不足，废损率较高，供应链匹配能力尚不成熟，导致该项目2024年毛利率为负，但目前已通过技术改善以及供应链优

化等措施提高了毛利率和供货能力。

2) E2项目（包覆件+面套）：2024年收入同比增加573.74万元。该项目是公司2023年开发试制、2024年下半年量产的面套和包覆项目。2024年，该项目中价格较低的包覆产品占比提升，导致该项目的平均单价同比下降。项目毛利率由2023年试制期的7.09%下降至2024年量产后的1.03%，毛利贡献同比减少0.42万元，增收不增利。

6、客户E9：

2024年公司对客户E9收入2,084.40万元。该项目为公司2024年新承接的项目，项目毛利率3.23%，收入同比增加较大，但毛利贡献同比增加仅54.93万元，增收但增利效果不明显。项目量价情况如下：

产品	项目	2024 年	2023 年	同比增减
F1 项目(包覆件)	销售金额（万元）	1,700.57	-	1,700.57
	数量（万件）	42.89	-	42.89
	平均单价（元/件）	39.65	-	39.65
收入小计		1,700.57	-	1,700.57
毛利小计		54.93	-	54.93
主要产品综合毛利率		3.23%	-	3.23%
该客户年度总收入		2,084.40	-	2,084.40
占比		81.59%	-	81.59%

注：上述表内数量*单价与销售金额的差异为万件、万元四舍五入所致。

综上，2024年，公司原汽车饰件业务从主要老客户上获得的新项目（E1客户A3面套项目、E5客户C1包覆件项目和C3包覆件项目）以及新开发的大客户的新项目（E7客户的E1发泡项目、E9客户F1包覆件项目），收入贡献合计为9,016.12万元，毛利贡献-847.75万元。其中，A3面套项目和E1发泡项目的毛利为负，新项目增收不增利。但为维持与客户的长期合作以及进入新产品领域，公司坚持该项目的运营，以期通过工艺改善等措施提升后期盈利能力。

二、本公司与同行业上市公司毛利率情况对比如下：

业务类型	年度	西上海 (%)	同行业情况 (%)				
			京威 股份	继峰 股份	常熟 汽饰	宁波 华翔	长久 物流
零部件制造	2024 年	14.21	13.28	13.99	14.70	15.72	-
	2023 年	19.10	10.51	14.76	19.26	15.53	-
零部件仓储及	2024 年	23.65	-	-	-	-	-

运营	2023 年	27.89	-	-	-	-	-
整车仓储及运营	2024 年	18.66	-	-	-	-	20.14
	2023 年	36.30	-	-	-	-	14.38
零部件运输	2024 年	16.13	-	-	-	-	-
	2023 年	20.59	-	-	-	-	-
整车运输	2024 年	2.53	-	-	-	-	6.52
	2023 年	5.56	-	-	-	-	6.20

注：北京威卡威汽车零部件股份有限公司的中文证券简称已于2025年4月25日由“京威股份”变更为“峰璟股份”。

以上数据不含合并武汉元丰增加的汽车制动系统业务。

公司原零部件制造业务毛利与同行业中常熟汽饰保持一致。整车仓储及运输服务与长久物流变化趋势不一致，主要因两家公司客户结构不一致。公司传统燃油车客户占比较大，新能源订单规模较小，且为陆路运输。可比公司长久物流在2024年度逐步提升水路及铁路运输比例，同时优化了全国仓储节点，推动“公铁水”联运与“仓干配”一体化服务融合，成本有所下降，故毛利率上升。

综上，公司2024年度受行业竞争加剧的影响，往年毛利较高的业务收入下滑，同时新项目量产利润空间较薄，导致公司整体毛利下滑，造成公司出现增收不增利的现象，但整体符合行业趋势，与可比公司不存在较大差异。

问题 2. 关于分季度财务数据。

年报显示，公司分季度营业收入分别为2.64亿元、3.75亿元、4.02亿元、5.79亿元，扣非归母净利润分别为1816.32万元、1722.82万元、236.73万元、-277.51万元，而经营活动现金流量净额分别为-2916.54万元、-129.75万元、2073.61万元、-897.55万元。公司分季度财务数据变动幅度较大，且各季度营业收入与扣非后归母净利润、经营活动现金流量与扣非净利润变动方向差异较大。

请公司：（1）结合公司所处行业特征、实际业务开展情况、收入结算模式、成本确认方式，以及同行业可比公司情况，分析公司分季度营业收入、扣非净利润、经营活动产生的现金流量等财务数据变动较大的原因；（2）说明各季度营业收入与扣非后归母净利润、扣非后归母净利润与经营活动现金流变动方向产生差异的原因及合理性。

回复如下：

问题（1）结合公司所处行业特征、实际业务开展情况、收入结算模式、成本确认方式，以及同行业可比公司情况，分析公司分季度营业收入、扣非净利润、经营活动产生的现金流量等财务数据变动较大的原因

回复：

一、公司2024年度各业务营业收入分季度变动情况如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
零部件仓储及运营	4,169.45	4,228.85	3,401.43	2,956.19	14,755.92
整车仓储及运营	2,807.95	4,040.86	3,950.60	3,853.54	14,652.95
零部件运输	3,812.42	4,439.91	3,596.22	4,636.62	16,485.17
整车运输	543.41	576.30	631.20	880.43	2,631.34
汽车综合物流服务 小计	11,333.23	13,285.92	11,579.45	12,326.78	48,525.38
零部件制造-汽车饰 件	13,756.85	18,419.44	19,870.11	30,650.37	82,696.77
零部件制造-汽车制 动系统	-	4,683.14	7,670.74	13,879.49	26,233.37
零部件制造小计	13,756.85	23,102.58	27,540.85	44,529.86	108,930.14
主营业务合计	25,090.08	36,388.50	39,120.30	56,856.64	157,455.52
其他业务	1,280.69	1,072.11	1,095.80	1,005.55	4,454.15
合计	26,370.77	37,460.61	40,216.10	57,862.19	161,909.67

- 1、从上表看，公司汽车综合物流服务各季度的收入相对平稳。
- 2、公司各季度营业收入波动较大，主要是受汽车零部件制造业务各季度收入波动较大的影响，具体如下：
 - 1）一季度：受春节因素影响，一季度为行业淡季，公司汽车饰件业务量较低，汽车零部件制造业务的收入为13,756.85万元。
 - 2）二季度：由于合并武汉元丰新增汽车制动系统业务，增加其5月和6月两个月收入4,683.14万元，同时二季度还有汽车饰件新开拓项目的量产，综合使二季度收入环比增加9,345.73万元，增长67.94%。
 - 3）三季度：由于比第二季度多1个月武汉元丰的并表收入以及原有业务的收入增加，第三季度收入环比增加4,438.27万元，增长19.21%。

4) 四季度：因行业周期的原因，汽车制动系统业务第四季度收入环比增加 6,208.75 万元。同时，公司原有的汽车饰件业务因行业周期以及新开拓的项目在第四季度量产而收入增加，主要有：①E1 项目（发泡）增加订单收入约 1,000 万元；②F1 项目（包覆）因量产增加收入约 1,500 万元；③A1 项目（面套）因为旺季销量上升，增加收入 1,397 万元等。两方面的因素使第四季度收入环比增加 16,989.01 万元，增长 61.69%。

二、公司 2024 年各季度扣非后归母净利润变动情况如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	26,370.77	37,460.61	40,216.10	57,862.19	161,909.67
营业成本	20,441.39	29,032.84	34,428.15	49,091.02	132,993.41
毛利	5,929.38	8,427.77	5,787.95	8,771.17	28,916.27
毛利率	22.48%	22.50%	14.39%	15.16%	17.86%
信用减值损失(损失以“-”号填列)	-79.46	-122.23	-223.00	-1,093.95	-1,518.64
资产减值损失(损失以“-”号填列)	170.58	-334.75	176.17	-1,116.43	-1,104.42
利润总额（亏损总额以“-”号填列）	3,194.98	3,349.89	1,242.49	132.05	7,919.39
减：所得税费用	467.73	766.95	296.01	1,323.41	2,854.09
净利润（净亏损以“-”号填列）	2,727.25	2,582.94	946.48	-1,191.36	5,065.30
归属于母公司股东的净利润（净亏损以“-”号填列）	2,428.34	1,984.47	629.58	-1,541.65	3,500.74
非经常性损益	612.02	261.65	392.85	-1,264.14	2.39
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,816.32	1,722.82	236.73	-277.51	3,498.35

公司第二季度扣非后归母净利润相比第一季度环比下降5.15%，变动相对平稳。

公司第三季度扣非后归母净利润相比第二季度环比下降86.26%，变动较大，主要原因为第三季度毛利环比减少2,639.82万元所致。第三季度毛利减少的主要原因为：增收不增利，毛利率较第二季度环比下降。

公司第四季度扣非后归母净利润相比第三季度环比下降217.23%，变动较大，

主要原因是信用减值损失增加、资产减值损失增加、所得税费用增加所致。

(1) 信用减值损失增加的主要原因是：第四季度应收账款与第三季度相比增加21,350.57万元，相应增加应计提应收账款坏账准备数；

(2) 资产减值损失增加的主要原因是：年底根据评估报告计提商誉减值损失，及根据期末存货原值情况应计提存货跌价准备增加所致。

(3) 所得税费用增加的主要原因是：①第四季度零部件制造业务收入增长，当季度所得税增长；②部分子公司按照小微企业标准，前三季度以小微企业所得税优惠税率5%进行计提并预缴所得税；四季度按全年口径不再符合小微企业标准，对全年利润按照25%的所得税率标准计提所得税。

三、公司2024年各季度经营活动产生的现金流量变动情况如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	2024年度
一、经营活动产生的现金流量：					
销售商品、提供劳务收到的现金	30,561.16	36,155.58	36,654.01	48,197.64	151,568.39
收到的税费返还	-	-	-	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	813.87	1,868.53	-1,134.30	1,525.06	3,073.15
经营活动现金流入小计	31,375.03	38,024.10	35,519.71	49,722.70	154,641.54
购买商品、接受劳务支付的现金	23,643.82	26,992.82	23,733.53	41,472.05	115,842.22
支付给职工及为职工支付的现金	8,035.20	5,833.70	6,673.20	6,281.17	26,823.27
支付的各项税费	1,951.47	1,409.89	1,780.45	2,355.97	7,497.78
支付其他与经营活动有关的现金	661.09	3,917.44	1,258.92	511.05	6,348.50
经营活动现金流出小计	34,291.58	38,153.85	33,446.10	50,620.24	156,511.77
经营活动产生的现金流量净额	-2,916.55	-129.75	2,073.61	-897.55	-1,870.23
销售商品、提供劳务收到的现金占收入比	1.19	1.02	0.88	0.86	0.96

注1：第三季度收到其他与经营活动有关的现金为-1,134.30万元，原因是公

司将银行票据保证金的收支按净额法的形式列示所致，具体为第三季度末票据保证金相比第二季度的净增加额1,464.22万元列示为收到其他与经营活动有关的现金-1,464.22万元，从而使得第三季度收到其他经营活动现金流出现负数。

- 1、公司各季度销售商品、提供劳务收到的现金占收入比相对稳定。
- 2、公司第一季度经营活动产生的现金流量净额为-2,916.55万元，主要原因为年初支付2023年相关薪酬所致。
- 3、公司第二季度经营活动产生的现金流量净额为-129.75万元，相较第一季度环比增加2,786.80万元，主要原因为销售回款增加所致。
- 4、公司第三季度经营活动产生的现金流量净额为2,073.61万元，相较第二季度环比增加2,203.36万元，主要原因为支付供应商货款减少所致。
- 5、公司第四季度经营活动产生的现金流量净额为-897.55万元，相较第三季度环比减少2,971.16万元，主要原因为销售回款与上季度环比增加11,543.63万元，但同时支付供应商货款与上季度环比增加17,738.53万元所致。

四、同行业对比

1、公司各季度营业收入与同行业对比情况如下：

单位：万元，币种：人民币

公司	项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
西上海	营业收入	26,370.77	37,460.61	40,216.10	57,862.19	161,909.67
	营业收入环 比增长率	-	42.05%	7.36%	43.88%	-
京威 股份	营业收入	83,164.67	78,026.60	76,283.43	72,005.45	309,480.15
	营业收入环 比增长率		-6.18%	-2.23%	-5.61%	
继峰 股份	营业收入	528,700.66	571,942.65	589,973.73	534,927.12	2,225,544.16
	营业收入环 比增长率		8.18%	3.15%	-9.33%	
常熟 汽饰	营业收入	105,900.37	131,342.28	136,328.81	193,138.30	566,709.75
	营业收入环 比增长率		24.02%	3.80%	41.67%	
宁波 华翔	营业收入	568,420.16	591,536.94	653,909.47	818,581.50	2,632,448.08
	营业收入环 比增长率		4.07%	10.54%	25.18%	

公司	项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
长久 物流	营业收入	90,278.28	92,087.72	108,653.73	126,469.94	417,489.67
	营业收入环比增长率		2.00%	17.99%	16.40%	

从同行业可比公司数据来看，公司营业收入季节变动趋势与常熟汽饰变动趋势较为相似。

2、公司各季度扣非后归母净利润与同行业对比情况如下：

单位：万元，币种：人民币

公司	项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
西上 海	扣非后归母净利润	1,816.32	1,722.82	236.73	-277.51	3,498.35
	占营业收入比	6.89%	4.60%	0.59%	-0.48%	2.16%
京威 股份	扣非后归母净利润	10,793.29	9,794.35	11,208.56	3,374.19	35,170.38
	占营业收入比	12.98%	12.55%	14.69%	4.69%	11.36%
继峰 股份	扣非后归母净利润	1,598.00	1,100.93	-56,673.02	-834.59	-54,808.68
	占营业收入比	0.30%	0.19%	-9.61%	-0.16%	-2.46%
常熟 汽饰	扣非后归母净利润	10,762.80	13,953.04	12,261.29	-135.73	36,841.40
	占营业收入比	10.16%	10.62%	8.99%	-0.07%	6.50%
宁波 华翔	扣非后归母净利润	19,326.10	27,850.02	18,215.00	26,610.77	92,001.88
	占营业收入比	3.40%	4.71%	2.79%	3.25%	3.49%
长久 物流	扣非后归母净利润	1,658.48	3,661.89	1,186.59	2,214.46	8,721.42
	占营业收入比	1.84%	3.98%	1.09%	1.75%	2.09%

从同行业可比公司数据来看，扣非后归母净利润占营业收入比季度变动趋势与常熟汽饰变动趋势较为相似。

3、公司各季度经营活动产生的现金流量与同行业对比情况如下：

单位：万元，币种：人民币

公司	项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
----	----	---------------	---------------	---------------	---------------	----

公司	项目	2024年第一 季度	2024年第二 季度	2024年第三 季度	2024年第四 季度	合计
西上海	经营活动产生的 现金流量净额	-2,916.55	-129.75	2,073.61	-897.55	-1,870.23
	占营业收入比	-11.06%	-0.35%	5.16%	-1.55%	-1.16%
京威 股份	经营活动产生的 现金流量净额	17,753.65	25,503.51	3,959.93	24,815.11	72,032.20
	占营业收入比	21.35%	32.69%	5.19%	34.46%	23.28%
继峰 股份	经营活动产生的 现金流量净额	20,110.36	-30,517.11	-32,392.56	69,762.32	26,963.00
	占营业收入比	3.80%	-5.34%	-5.49%	13.04%	1.21%
常熟 汽饰	经营活动产生的 现金流量净额	2,896.28	12,592.25	4,683.83	6,088.14	26,260.51
	占营业收入比	2.73%	9.59%	3.44%	3.15%	4.63%
宁波 华翔	经营活动产生的 现金流量净额	5,114.18	20,425.43	79,937.74	125,933.66	231,411.01
	占营业收入比	0.90%	3.45%	12.22%	15.38%	8.79%
长久 物流	经营活动产生的 现金流量净额	4,150.59	4,630.13	7,991.60	25,627.02	42,399.34
	占营业收入比	4.60%	5.03%	7.36%	20.26%	10.16%

从同行业可比公司数据来看，经营活动产生的现金流量净额及其占营业收入比，季度波动较大。

问题（2）说明各季度营业收入与扣非后归母净利润、扣非后归母净利润与经营活动现金流变动方向产生差异的原因及合理性。

回复：

一、公司各季度营业收入呈现环比增加，但公司扣非后归母净利润呈环比下降趋势，变动方向产生差异的主要原因是毛利、信用减值损失、资产减值损失、所得税费用变动影响，详见问题2第（1）个问题第二点的回复。

二、扣非后归母净利润与经营活动现金流变动方向产生差异的原因主要是公司经营活动及经营性往来款项收付变动所致，具体如下：

单位：万元，币种：人民币

项目	第一 季度	第二 季度	第三 季度	第四 季度	合计
扣非后归母净利润	1,816.32	1,722.82	236.73	-277.51	3,498.35
净利润	2,727.25	2,582.94	946.48	-1,191.36	5,065.30

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
将净利润调节为经营活动现金流量涉及的主要项目有：					
计提资产减值准备	-170.58	334.75	-176.17	1,116.43	1,104.42
计提信用减值准备	79.46	122.23	223.00	1,093.95	1,518.64
固定资产折旧	737.19	859.76	1,062.64	855.91	3,515.50
使用权资产折旧	568.52	752.13	758.29	818.70	2,897.64
公允价值变动	-192.87	-69.82	124.49	1,202.82	1,064.62
存货的减少(减：增加)	-1,193.74	-1,581.28	-3,190.33	-874.08	-6,839.43
经营性应收项目的减少(减：增加)	-600.99	-4,768.23	-7,273.02	-21,869.33	-34,511.57
经营性应付项目的增加(减：减少)	-5,084.22	1,247.99	9,330.22	17,575.79	23,069.78
经营活动产生的现金流量净额	-2,916.55	-129.75	2,073.61	-897.55	-1,870.23

1、第一季度扣非后归母净利润1,816.32万元，经营活动产生的现金流量净额-2,916.55万元，方向背离，主要原因是支付2023年相关薪酬以及供应商货款，账面表现在应付职工薪酬和应付账款第一季度末余额较年初余额减少。

2、第二季度扣非后归母净利润1,722.82万元，经营活动产生的现金流量净额-129.75万元，方向仍背离，主要原因是第二季度增加的收入未全部收到现金，账面表现在第二季度末应收账款期末余额较第一季度末余额环比增加。

3、第三季度扣非后归母净利润236.73万元，经营性现金流净额2,073.61万元，现金流净额大于扣非后归母净利润，主要原因是第三季度部分新增的成本未支付现金，账面表现在第三季度应付账款期末余额较第二季度余额环比增加。

4、第四季度扣非后归母净利润-277.51万元，经营性现金流净额-897.55万元，均为负数，较第三季度环比均下降，变动的主要原因是计提信用减值损失、资产减值损失以及第四季度增加的收入未全部收到现金，账面表现在：①计提信用减值损失1,116.43万元、计提资产减值损失1,093.95万元，减少扣非后归母净利润，但未产生现金流出，损失计提原因分析详见问题2第（1）个问题第二点的回复；②第四季度末应收账款期末余额较第三季度末余额环比增加。

问题 3. 关于商誉减值与业绩承诺。

年报显示，公司2021年收购的廊坊京川公司和北汽华森公司未完成2024年业绩承诺，业绩承诺完成率分别为97.53%和91.17%。收购时约定的业绩承诺期间各年承诺实现利润数均相同，且前期各期业绩承诺均精准踩线达标。2024年度商誉减值测试报告显示廊坊京川公司和北汽华森公司两个资产组首次出现减值迹象，计提商誉减值损失409.98万元。在预计两个资产组未来现金流量现值的测算过程中，除稳定期利润率和稳定期净利润与以前期间预测一致外，其余预测期营业收入增长率、预测期利润率等关键指标与以前预测情况均存在变化，廊坊京川公司的收入增长率由5.78%至0.00%调整至-9.02%至0.00%、息税前利润增长率由-9.50%至0.50%调整至-20.16%至-3.06%，调整幅度较大。北汽华森公司收入增长率、息税前利润增长率亦有一定下调。

请公司：（1）补充披露廊坊京川公司和北汽华森公司 2021 年以来的主要财务报表科目数据，相关数据变化较大的进一步说明原因；（2）补充披露两家公司前五大供应商及客户信息，包括名称、交易内容、交易金额、关联关系、合作时间、形成的往来款情况等；（3）结合前述两家公司历史业绩情况、下游行业市场需求变化等，对比前期减值测试参数确定情况、本期减值迹象产生的时点及原因等，说明 2024 年度商誉减值测试主要参数较前期发生较大调整的依据、原因及合理性，前期及本期商誉减值测试参数确定是否审慎、合理，减值是否充分。请年审会计师发表意见。

回复如下：
问题（1）补充披露廊坊京川公司和北汽华森公司2021年以来的主要财务报表科目数据，相关数据变化较大的进一步说明原因

回复：
1、廊坊京川2021-2024年报表情况

单位：万元，币种：人民币

主要报表科目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	平均数	2024年波动率	2023年波动率	2022年波动率	2021年波动率
货币资金	1,298.97	1,332.81	2,004.18	1,271.39	1,476.84	-12.04%	-9.75%	35.71%	-13.91%
应收票据	446.67	-	-	-	223.34	9.58%	-9.58%	/	/
应收款项	38.06	400.00	-	-	219.03				

融资									
应收账款	579.76	850.16	846.19	989.85	816.49	-28.99%	4.12%	3.64%	21.23%
使用权资产	780.09	901.60	1,302.53	1,032.48	1,004.18	-22.32%	-10.21%	29.71%	2.82%
资产小计	3,143.55	3,484.57	4,152.90	3,293.72	3,518.69	-10.66%	-0.97%	18.02%	-6.39%
占总资产比例	93.07%	94.07%	95.18%	95.59%	/	/	/	/	/
应付账款	30.20	218.90	113.21	133.80	124.03	-75.65%	76.49%	-8.72%	7.88%
应交税费	87.26	102.07	332.25	94.46	154.01	-43.34%	-33.73%	115.73%	-38.67%
一年内到期的非流动负债	132.87	282.00	440.92	379.85	308.91	-59.66%	-46.47%	21.61%	84.52%
租赁负债	114.08	45.75	303.64	749.81	303.32				
负债小计	364.41	648.72	1,190.02	1,357.92	890.27	-59.07%	-27.13%	33.67%	52.53%
占负债比例	89.28%	92.05%	97.52%	99.97%	/	/	/	/	/
主要报表科目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度12月	平均数	2024年波动率	2023年波动率	2022年波动率	2021年波动率
营业收入	3,618.94	4,128.70	3,787.18	336.86	3,894.29	-7.07%	6.02%	-2.75%	3.80%
营业成本	2,050.80	2,501.95	2,179.21	192.38	2,260.13	-9.26%	10.70%	-3.58%	2.14%
管理费用	126.90	154.60	142.06	12.82	144.35	-12.09%	7.10%	-1.59%	6.57%
所得税费用	330.86	355.29	354.36	26.91	340.86	-2.93%	4.23%	3.96%	-5.26%
净利润	1,029.93	1,059.89	1,059.12	80.68	/	/	/	/	/

注：2021年利润表科目已进行年化处理；波动率=(每年余额或发生额/平均数-1)*100%；应收款项融资系高信用等级银行承兑汇票，与应收票据合并比较；一年内到期的非流动负债为一年内到期的租赁负债，与租赁负债合并比较。

对变动超过30%的科目进行说明：

货币资金2022年余额较大主要因该年度销售商品、提供劳务收到的现金增加。

应付账款2024年余额较小以及2023年余额较大主要系受公司生产及付款安排影响，余额波动。

应交税费2022年余额较大系因当年度增值税及附加税、企业所得税缓缴。

一年内到期的非流动负债与租赁负债的合计数2021年至2024年逐年减少，系款项支付影响，2024年因新增厂房租赁，减缓了下降趋势。

2、北汽华森2021-2024年报表情况

单位：万元，币种：人民币

主要报表科目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日	平均数	2024年波动率	2023年波动率	2022年波动率	2021年波动率
货币资金	2,254.53	1,690.33	2,904.05	1,270.11	2,029.76	-7.73%	-5.91%	5.87%	7.77%
交易性金融资产	757.37	1,381.24	551.86	2,248.08	1,234.64				
应收账款	2,194.72	2,280.25	1,413.10	1,848.24	1,934.08	13.48%	17.90%	-26.94%	-4.44%
固定资产	214.12	297.73	426.13	550.73	372.18	-42.47%	-20.00%	14.50%	47.98%
资产小计	5,420.74	5,649.55	5,295.14	5,917.16	5,570.65	-2.69%	1.42%	-4.95%	6.22%
占总资产比例	96.64%	98.42%	97.79%	88.33%	/	/	/	/	/
应付账款	1,821.77	2,094.30	1,667.56	998.88	1,645.63	10.70%	27.26%	1.33%	-39.30%
应付职工薪酬	190.07	121.77	177.08	119.53	152.11	24.95%	-19.95%	16.41%	-21.42%
应交税费	501.35	433.16	207.65	279.97	355.53	41.01%	21.83%	-41.59%	-21.25%
其他应付款	10.16	155.48	173.60	2,898.80	809.51	-98.74%	-80.79%	-78.55%	258.09%
负债小计	2,523.35	2,804.71	2,225.89	4,297.18	2,962.78	-14.83%	-5.34%	-24.87%	45.04%
占负债比例	92.65%	99.86%	99.60%	88.36%	/	/	/	/	/
主要报表科目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度12月	平均数	2024年波动率	2023年波动率	2022年波动率	2021年波动率
营业收入	8,861.79	10,168.26	9,779.31	699.36	9,300.42	-4.72%	9.33%	5.15%	-9.76%
营业成本	6,282.08	7,321.37	6,836.87	513.73	6,651.27	-5.55%	10.07%	2.79%	-7.31%
管理费用	390.31	340.13	408.16	42.30	411.55	-5.16%	-17.35%	-0.82%	23.34%
所得税费用	546.12	623.84	652.15	35.18	561.07	-2.66%	11.19%	16.23%	-24.76%
净利润	1,648.07	1,836.12	1,914.55	115.07	/	/	/	/	/

注：2021年利润表科目已进行年化处理；波动率=(每年余额或发生额/平均数-1)*100%；交易性金融资产系购买理财产品，与货币资金合并比较。

对变动超过30%的科目进行说明：

固定资产2021年账面价值较大、2024年账面价值较小系资产逐年折旧影响。

应付账款2021年余额较小，主要原因系公司2021年业务规模较小，应付供应商运输费较小。

应交税费2024年余额较大、2022年余额较小，主要是企业是否预缴所得税导致的余额变动。

其他应付款2021年余额较大，主要原因系2021年应付股东分红款2,730.72万元在2022年已支付，其余年份变动系正常收回保证金所致。

问题（2）补充披露两家公司前五大供应商及客户信息，包括名称、交易内容、交易金额、关联关系、合作时间、形成的往来款情况等

回复：

1、前五大客户情况

① 廊坊京川 2021-2024 年前五大客户情况

单位：万元，币种：人民币

2024年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户F1	零部件制造	非关联方	2014年	3,033.35	493.25
2	客户F2	零部件制造	非关联方	2021年	585.30	117.02
3	客户F3	零部件制造	非关联方	2024年	0.18	-
4	客户F4	零部件制造	非关联方	2024年	0.10	-
5	客户F5	零部件制造	非关联方	2024年	0.01	-
合计					3,618.94	610.27
2023年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户F1	零部件制造	非关联方	2014年	3,391.89	714.52
2	客户F2	零部件制造	非关联方	2021年	736.81	180.45
合计					4,128.70	894.97
2022年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户F1	零部件制造	非关联方	2014年	3,532.21	749.41
2	客户F2	零部件制造	非关联方	2021年	253.43	141.31
3	客户F6	零部件制造	非关联方	2021年	1.18	-
4	客户F7	零部件制造	非关联方	2022年	0.36	-
合计					3,787.18	890.72
2021年12月						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户F1	零部件制造	非关联方	2014年	313.66	994.62
2	客户F6	零部件制造	非关联方	2021年	23.20	47.32
合计					336.86	1,041.94

注：交易金额为不含税金额，往来余额为含税金额。

②北汽华森2021-2024年前五大客户情况

单位：万元，币种：人民币

2024年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户G1	零部件运输	非关联方	2011年	2,078.91	76.92
2	客户G2	零部件运输、租车及 劳务收入	非关联方	2004年	1,575.11	305.83
3	客户G3	零部件运输	非关联方	2014年	1,165.59	-
4	客户G4	零部件运输	非关联方	2021年	727.13	487.36
5	客户G5	零部件运输	非关联方	2023年	491.49	328.65
合计					6,038.23	1,198.76
2023年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户G1	零部件运输	非关联方	2011年	3,386.13	75.22
2	客户G2	零部件运输、租车及 劳务收入	非关联方	2004年	1,657.73	629.16
3	客户G3	零部件运输	非关联方	2014年	1,075.89	-
4	客户G6	零部件运输	非关联方	2018年	544.37	149.03
5	客户G7	零部件运输	非关联方	2022年	451.49	89.64
合计					7,115.61	943.05
2022年度						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户G1	零部件运输	非关联方	2011年	4,679.79	179.98
2	客户G3	零部件运输	非关联方	2014年	1,644.48	350.61
3	客户G2	零部件运输、租车及 劳务收入	非关联方	2004年	1,556.53	442.50
4	客户G8	零部件运输	非关联方	2016年	734.17	300.28
5	客户G7	零部件运输	非关联方	2022年	472.50	164.49
合计					9,087.47	1,437.86
2021年12月						
序号	客户名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	客户G1	零部件运输	非关联方	2011年	372.44	495.69
2	客户G2	零部件运输、租车及 劳务收入	非关联方	2004年	136.33	292.55
3	客户G8	零部件运输	非关联方	2016年	52.60	188.74
4	客户G3	零部件运输	非关联方	2014年	45.82	787.50

5	客户G9	零部件运输	非关联方	2020年	44.14	110.42
合计					651.33	1,874.90

注：交易金额为不含税金额，往来余额为含税金额。

2、前五大供应商情况

① 廊坊京川 2021-2024 年前五大供应商情况

单位：万元，币种：人民币

2024年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商F1	货款、设备 租赁款	非关联方	2020年	748.89	-
2	供应商F2	租赁费	非关联方	2014年	146.49	-
3	供应商F3	物流服务	非关联方	2020年	102.48	6.40
4	供应商F4	劳务外包	非关联方	2022年	90.57	3.84
5	供应商F5	货款	非关联方	2018年	60.19	-
合计					1,148.62	10.24
2023年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商F1	货款、设备 租赁款	非关联方	2020年	993.14	137.25
2	供应商F2	租赁费	非关联方	2014年	142.50	-
3	供应商F3	物流服务	非关联方	2020年	116.23	9.74
4	供应商F4	劳务外包	非关联方	2022年	101.31	12.29
5	供应商F5	货款	非关联方	2018年	79.16	11.29
合计					1,432.34	170.57
2022年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商F1	货款、设备 租赁款	非关联方	2020年	1,009.53	69.78
2	供应商F2	租赁费	非关联方	2014年	118.90	5.68
3	供应商F3	物流服务	非关联方	2020年	77.25	9.76
4	供应商F4	劳务外包	非关联方	2022年	76.53	4.73
5	供应商F5	货款	非关联方	2018年	73.88	-
合计					1,356.09	89.95
2021年12月						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商F1	货款、设备	非关联方	2020年	125.17	35.89

		租赁				
2	供应商F6	劳务外包	非关联方	2020年	8.08	-
3	供应商F7	物流服务	非关联方	2018年	5.50	5.99
4	供应商F8	货款	非关联方	2018年	5.08	12.61
5	供应商F3	物流服务	非关联方	2020年	4.68	5.10
合计					148.51	59.59

注：交易金额为不含税金额，往来余额为含税金额。

②北汽华森2021-2024年前五大供应商情况

2024年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商G1	零部件运输	非关联方	2023年	1,343.28	537.01
2	供应商G2	零部件运输	非关联方	2023年	840.22	423.44
3	供应商G3	零部件运输	合并外关联方	2011年	457.90	114.70
4	供应商G4	零部件运输	非关联方	2023年	373.25	293.28
5	供应商G5	零部件运输	非关联方	2014年	290.44	96.39
合计					3,305.09	1,464.82
2023年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商G6	零部件运输	非关联方	2023年	1,111.25	229.41
2	供应商G2	零部件运输	非关联方	2023年	826.76	324.75
3	供应商G7	零部件运输	非关联方	2015年	302.09	95.15
4	供应商G5	零部件运输	非关联方	2014年	443.15	176.80
5	供应商G1	零部件运输	非关联方	2023年	325.51	347.49
合计					3,008.76	1,173.60
2022年度						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商G3	零部件运输	合并外关联方	2011年	1,875.68	653.60
2	供应商G8	零部件运输	非关联方	2013年	601.21	149.22
3	供应商G9	零部件运输	非关联方	2013年	597.09	97.34
4	供应商G5	零部件运输	非关联方	2014年	509.18	173.23
5	供应商G7	零部件运输	非关联方	2015年	436.33	174.95
合计					4,019.49	1,248.34
2021年12月						
序号	供应商名称	交易内容	关联方关系	合作时间	交易金额	往来余额
1	供应商G3	零部件运输	合并外关联方	2011年	189.53	502.33
2	供应商G8	零部件运输	非关联方	2013年	48.41	133.80
3	供应商G7	零部件运输	非关联方	2015年	26.37	82.47

4	供应商G5	零部件运输	非关联方	2014年	39.73	173.57
5	供应商G10	零部件运输	非关联方	2020年	37.41	34.32
合计					341.45	926.49

问题（3）结合前述两家公司历史业绩情况、下游行业市场需求变化等，对比前期减值测试参数确定情况、本期减值迹象产生的时点及原因等，说明 2024 年度商誉减值测试主要参数较前期发生较大调整的依据、原因及合理性，前期及本期商誉减值测试参数确定是否审慎、合理，减值是否充分。请年审会计师发表意见。

回复：

1、商誉两年参数比对如下：

资产组所在单位	参数期间	预测期间	预测期营业收入增长率	息税前利润增长率	折现率	稳定期间	稳定期营业收入增长率	稳定期息税前利润增长率
廊坊京川金属制品有限公司	本期	2025年-2029年	-9.02%-0%	-20.16%至-3.06%	14.50%	2030年至永续	0%	0%
	上期	2024年-2028年	5.78%-0%	-9.50%至0.50%	15.40%	2029年至永续	0%	0%
北京北汽华森物流有限公司	本期	2025年-2029年	-8.89%-0%	-17.78%至-1.80%	15.20%	2030年至永续	0%	0%
	上期	2024年-2028年	-10.91%-0.99%	-22.20%至0.10%	16.80%	2029年至永续	0%	0%

2、商誉减值测试中盈利预测相关参数较前期发生较大调整的依据、原因及合理性如下：

①廊坊京川主营业务为汽车零部件涂装，主要客户为安道拓以及延锋，该两家客户自2024年度起销售额较2023年度销售额呈现下降趋势，安道拓同比下降约5%，延锋母公司华域汽车金属成型和模具同比下降34.52%，因客户本身销售下滑，进而减少了对本公司之子公司廊坊京川汽车零部件涂装的需求，造成廊坊京川营业收入自2024年起出现下降，同比减少12.35%。

考虑到廊坊京川对两家客户较为依赖，以及客户本身销售疲软对公司业绩的影响，廊坊京川自2024年度起，下调未来五年的营业收入增长率，下调时点及区间符合公司历史业绩走势以及行业发展情况，息税前利润增长率随营业收入的下

降而下降。

②北汽华森主营业务为汽车零部件的物流运输服务，目前公司服务客户有：安道拓、延锋、沈阳金杯延锋等企业；物流运输路线有：北京市内、北京周边、长春、沈阳、上海、苏州、南京、烟台等。2024年，物流市场竞争激烈，公司业务订单减少，部分业务价格下降，新业务开拓不及预期，导致公司经营规模下降，2024年收入下降比例为12.85%。

考虑到日趋激烈的汽车零部件运输市场竞争格局，管理层预计物流收入将进一步下降，营业收入增长率参数较2023年进行了小幅的调整，息税前利润增长率也随之变化。

3、商誉减值测试中折现率相关参数较前期发生较大调整的依据、原因及合理性如下：

①廊坊京川折现率主要参数：

折现率重要参数	本期取值	上期取值	与上期参数是否一致及差异原因
无风险利率	1.68%	2.66%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异
市场风险溢价	6.06%	6.81%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异
特定风险报酬率	4.00%	4.00%	一致
债务资本成本	3.60%	4.20%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异
行业剔除财务杠杆调整后 β 系数	0.9182	0.7780	可比公司范围一致，由于基准日不同，可比上市公司财务经营数据发生变化，导致计算结果存在差异

本期折现率相关参数中无风险利率、市场风险溢价、债务资本成本与上期取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果与上期不一致；行业剔除财务杠杆调整后 β 系数可比公司范围一致，由于基准日不同，可比上市公司财务经营数据发生变化，导致计算结果存在差异；特定风险报酬率与上期一致。

②北汽华森折现率主要参数：

折现率重要参数	本期取值	上期取值	与上期参数是否一致及差异原因
无风险利率	1.68%	2.66%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异
市场风险溢价	6.06%	6.81%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异

折现率重要参数	本期取值	上期取值	与上期参数是否一致及差异原因
特定风险报酬率	5.50%	4.50%	存在差异，由于所处汽车零部件物流行业竞争加剧，公司特定风险报酬率考虑增加。
债务资本成本	3.60%	4.20%	取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果存在差异
行业剔除财务杠杆调整后 β 系数	0.6038	0.6870	可比公司范围一致，由于基准日不同，可比上市公司财务经营数据发生变化，导致计算结果存在差异

本期折现率相关参数中无风险利率、市场风险溢价、债务资本成本与上期取值逻辑一致，由于市场变化，导致计算结果与上期不一致；行业剔除财务杠杆调整后 β 系数可比公司范围一致，由于基准日不同，可比上市公司财务经营数据发生变化，导致计算结果存在差异；特定风险报酬率存在差异，由于所处汽车零部件物流行业竞争加剧，公司特定风险报酬率考虑增加。

针对商誉减值，会计师主要实施了以下审计程序：

（1）了解了与商誉减值测试相关的关键内部控制，评价其设计和执行是否有效，并测试了相关内部控制的运行有效性；

（2）分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法，检查相关假设和方法的合理性；

（3）评价管理层委聘的外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性，复核了外部估值专家对资产组的估值方法及出具的评估报告（金证（上海）资产评估有限公司出具的金证评报字【2025】第0121号、金证评报字【2025】第0112号）；

（4）复核了管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表及管理层对折现的现金流量预测中采用的关键假设的敏感性分析；

（5）对商誉减值测试两期关键参数进行比对，分析合理性；

（6）评价了在财务报表中有关商誉的减值以及所采用的关键假设的披露是否符合企业会计准则的要求。

经测试，京川金属资产组及北汽华森资产组于报告期末的可收回金额低于账面价值，需分别计提减值准备306.79万元及103.20万元。公司前期及本期商誉减值测试参数确定审慎、合理，减值充分。

问题 4. 关于投资私募基金。

公司自上市以来多次投资私募基金。年报显示公司2024年私募基金投资的相关金融资产期初余额9750万元，本期公允价值变动损益-1279万元，首次出现公允价值变动损失。

请公司：（1）列表披露截至目前公司参投的各私募基金的投资金额、期限、收益等情况，并结合公司经营所需资金情况说明认购各私募基金投资份额的主要原因和考虑；（2）补充披露上述私募基金股权投资的底层资产、具体资金流向，是否存在流向实际控制人及关联方的情形；（3）说明报告期内私募基金公允价值变动损失的具体原因及计算依据，公司参投的各项私募基金是否存在其他产生损失的迹象，若有请审慎考虑持续投资的必要性并充分提示相关风险。请年审会计师对问题（2）发表意见。

回复如下：

问题（1）列表披露截至目前公司参投的各私募基金的投资金额、期限、收益等情况，并结合公司经营所需资金情况说明认购各私募基金投资份额的主要原因和考虑

回复：

1、为推进公司“十四五”战略规划的实施，优化投资结构，增强综合竞争实力，公司在主营业务稳定发展和经营性现金流持续稳健的阶段，综合考虑经济环境、市场变化和公司自身资金需求情况，进行了私募基金投资，以期在分散投资风险的同时提高投资收益，同时借助专业投资机构的实力寻找优质项目资源，把握新兴产业的发展机遇，助力产业布局转型升级。截至目前，公司参投的各私募基金的投资金额、期限、收益情况如下：

序号	私募基金名称	投资金额 (万元)	出资时间及出资金额	投资 期限	投资 收益
1	嘉兴临屹股权投资合伙企业（有限合伙）	3,000	2021年12月20日出资 3,000万	5年	无
2	上海鼎峰嘉成私募基金合伙企业（有限合伙）	1,000	2021年12月23日出资500 万 2022年8月25日出资500万	7年	无
3	嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）	2,000	2022年1月7日出资2000万	5年	无

4	上海海通焕新私募投资基金合伙企业(有限合伙)	3,000	2022年12月14日出资3000万	5年	无
5	上海石雀天禄创业投资合伙企业（有限合伙）	500	2023年12月21日出资500万	8年	无
6	上海启挚创业投资合伙企业（有限合伙）	500	2023年2月09日出资250万 2024年1月18日出资250万	10年	无

问题（2）补充披露上述私募基金股权投资的底层资产、具体资金流向，是否存在流向实际控制人及关联方的情形。请年审会计师对问题（2）发表意见。

回复：

1、私募基金股权投资的底层资产及资金流向

（1）嘉兴临屹股权投资合伙企业（有限合伙）

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额（万元）
1	锐石创芯（重庆）科技股份有限公司	否	是	6,000.00
合计				6,000.00

（2）上海鼎峰嘉成私募基金合伙企业（有限合伙）

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额（万元）
1	上海同驭汽车科技有限公司	否	是	1,510.35
2	苏州储慧智能科技有限公司	否	是	600.00
3	上海航芯电子科技股份有限公司	否	是	2,000.00
4	尚辰(浙江绍兴)复合材料科技有限公司	否	是	1,000.00
5	湖北奥马电子科技有限公司	否	是	312.80
6	上海果纳半导体技术有限公司	否	是	3,000.00
7	东莞汇乐技术股份有限公司	否	是	2,000.00
8	北京清航紫荆装备科技有限公司	否	是	2,000.00
9	上海碳际实业集团有限公司	否	是	3,000.00
10	上海康碳复合材料科技有限公司	否	是	1,000.00
11	上海骤宇新能源有限公司	否	是	1,500.00
12	全芯智造技术有限公司	否	是	1,000.00
13	北京捷杰西科技股份有限公司	否	是	1,000.00
14	清航飞迈(上海)科技软件有限公司	否	是	2,000.00
15	北京清航飞展科技有限公司	否	是	1,000.00
合计				22,923.15

（3）嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额 (万元)
1	合众新能源汽车股份有限公司	否	是	63,350.00
合计				63,350.00

(4) 上海海通焕新私募投资基金合伙企业(有限合伙)

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额 (万元)
1	辽宁兴福新材料股份有限公司	否	是	5,000.00
2	北京镓和半导体有限公司	否	是	500.00
3	中科新松有限公司	否	是	2,500.00
4	无锡邑文微电子科技股份有限公司	否	是	5,000.00
5	芜湖埃泰克汽车电子股份有限公司	否	是	5,000.00
6	湖南红太阳光电科技有限公司	否	是	20,107.60
7	道克特斯(天津)新能源科技有限公司	否	是	7,000.00
合计				45,107.60

(5) 上海石雀天禄创业投资合伙企业(有限合伙)

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额 (万元)
1	广东芯赛威科技有限公司	否	是	1,000.00
2	合肥六角形半导体有限公司	否	是	1,700.00
3	无锡晟铁科技有限公司	否	是	600.00
4	深圳天技新能源科技有限公司	否	是	300.00
5	南京美均电子科技有限公司	否	是	208.33
6	固智机器人(上海)有限公司	否	是	500.00
7	苏州隆芝耀新材料有限公司	否	是	600.00
8	上海艾格莱德智能技术有限公司	否	是	1,000.00
9	上海朗矽科技有限公司	否	是	500.00
10	熙甜(上海)生物科技有限公司	否	是	750.00
11	浙江浔图科技有限公司	否	是	600.00
12	芯频半导体(深圳)有限公司	否	是	650.00
合计				8,408.33

(6) 上海启挚创业投资合伙企业(有限合伙)

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额 (万元)
1	上海晨斐电子科技有限公司	否	是	840.00
2	上海安云无界软件有限公司	否	是	700.00
3	上海壹闪科技集团有限公司	否	是	150.00

序号	底层资产	是否关联方	资金是否流入该资产	投资金额（万元）
4	上海像素星球数字科技有限公司	否	是	800.00
5	企画（杭州）信息技术有限公司	否	是	500.00
6	易食实业发展（上海）有限公司	否	是	500.00
合计				3,490.00

针对私募基金股权投资的底层资产投资去向，会计师主要实施了以下程序：

- 1、获取私募基金已开立银行账户清单（除嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）未能获取）以及各账户自公司投资后的银行流水；
- 2、将银行流水与各基金管理报告中的底层资产进行比对，检查是否有除底层资产外其他流向实际控制人及关联方的情形；
- 3、检查底层资产与公司的关联方关系。

经检查，私募基金股权投资的具体资金不存在流向实际控制人及关联方的情形。

问题（3）说明报告期内私募基金公允价值变动损失的具体原因及计算依据，公司参投的各项私募基金是否存在其他产生损失的迹象，若有请审慎考虑持续投资的必要性并充分提示相关风险。

回复：

1、公司各项私募基金的公允价值的确定方式和依据

项目	投资成本	公允价值的确定方式和依据
嘉兴临屹股权投资合伙企业（有限合伙）	3,000.00	根据金证（上海）资产评估有限公司出具的金证咨报字【2025】第0010号公允价值计量咨询报告，公司所持比例的期末公允价值为3,023.97万元，公允价值变动金额23.97万元，未明显偏离初始成本，公司出于对市场谨慎预期判断，按投资成本作为公允价值计量。
上海鼎峰嘉成私募基金合伙企业（有限合伙）	1,000.00	根据德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）出具的上海鼎峰2024年度审计报告德师报（审）字（25）第P02678号，公司所持比例的期末公允价值为1,052.36万元，公允价值变动金额52.36万元，未明显偏离初始成本，公司出于对市场谨慎预期判断，按投资成本作为公允价值计量。
嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）	2,000.00	根据金证（上海）资产评估有限公司出具的金证咨报字【2025】第0011号公允价值计量咨询报告，公司所持比例的期末公允价值为721.00万元，公允价值变动金额为-1,279.00万元，公司按评估值作为公允价值计量。

项目	投资成本	公允价值的确定方式和依据
上海海通焕新私募投资基金合伙企业（有限合伙）	3,000.00	根据海通焕新基金管理报告，海通焕新基金对外投资6个项目，对外投资时间分别为2023年5月、2023年5月、2023年11月、2023年12月、2024年1月、2024年2月，根据基金管理报告中项目投资现值及最新估值，被投资企业的经营状况、财务状况未发生重大变化，故公司按投资成本作为公允价值计量。
上海石雀天禄创业投资合伙企业（有限合伙）	500.00	公司于2023年12月出资投资上海石雀，上海石雀基金对外投资项目时间均为2024年，被投资企业经营状况、财务状况未发生重大变化，故公司按投资成本作为公允价值计量。
上海启挚创业投资合伙企业（有限合伙）	500.00	公司于2023年2月、2024年1月出资投资上海启挚，根据金证（上海）资产评估有限公司出具的金证咨报字【2025】第0009号公允价值计量咨询报告，公司所持比例的期末公允价值为477.42万，公允价值变动金额为-22.58万，未明显偏离初始成本，因投资企业经营状况、财务状况未发生重大变化，故公司按投资成本作为公允价值计量。
合计	10,000.00	/

2、如前述问题所列，公司持有的嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）底层资产系合众新能源汽车股份有限公司，根据金证（上海）资产评估有限公司出具的《西上海汽车服务股份有限公司拟对其持有的嘉兴鑫松股权投资合伙企业（有限合伙）3.1219%份额进行公允价值计量咨询报告》金证咨报字【2025】第0011号，截至2024年12月31日账面价值为721.00万元，根据公开数据及合众新能源汽车股份有限公司财务信息，其近年盈利能力尚未稳定，且需持续投入建设，若其后续经营现金流改善未达预期，可能导致资产价值进一步下降。公司依据《企业会计准则》及内部财务评估程序，初步判断该项投资存在进一步减值迹象。

问题 5. 关于募投项目。

公司2022年4月因原首发募投项目市场需求不及预期，将首发募投项目中的部分募集资金3.24亿元投入西上海汽车智能制造园项目，剩余1.54亿元继续存放在募集资金专户直至确定新的募投项目方案。截至2024年底，变更后的西上海汽车智能制造园项目募集资金使用进度仅为31.46%，且2024年度投入金额仅1646.18万元，项目达到预定可使用状态日期为2025年12月。另外截至目前，首发募集资金1.54亿元也未确定新的投向。

请公司（1）结合所处市场和经营环境变化等情况，审慎分析西上海汽车智能制造园项目建设进度缓慢及公司长期未能确定新的募投项目的主要原因及合理性；

（2）结合项目目前投入进度及客户预期订单，说明西上海汽车智能制造园项目是否能够实现预定计划，前期变更募投项目是否审慎，项目是否存在进一步延期或变更风险；（3）积极采取措施，尽快明确剩余1.54亿元募集资金的后续使用计划和具体安排，确保募集资金用于主营业务，并依法依规履行信息披露义务；（4）结合大额募集资金长期闲置的情况，自查相关资金是否存在潜在合同安排或潜在限制性用途，是否存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金等情况，若是，应当及时进行信息披露。请保荐机构发表意见。

回复如下：

问题（1）结合所处市场和经营环境变化等情况，审慎分析西上海汽车智能制造园项目建设进度缓慢及公司长期未能确定新的募投项目的主要原因及合理性
回复：

1、募投项目基本情况

2020年12月，根据公司《首次公开发行股票招股说明书》，公司实际募集资金净额人民币47,796.63万元，计划投入“乘用车立体智能分拨中心（立体库）扩建项目”（以下简称“立体库项目”），以推动主营业务发展。

公司于2022年4月29日及2022年5月26日召开第五届董事会第十次会议、第五届监事会第五次会议及2021年年度股东大会，分别审议通过了《关于变更募集资金投资项目的议案》，因市场需求不及预期、行业趋势变化以及项目实施的技术条件不够完备，将原计划投入“立体库项目”中的部分募集资金32,400万元变更为投入“西上海汽车智能制造园项目”（以下简称“智能制造园项目”）。对于原“立体库项目”剩余部分募集资金，公司后续将继续进行项目考察和调研，待确定新的项目建设方案后将另行提交公司董事会、股东大会审议。在暂未确定具体项目前，该部分募集资金将继续存放于募集资金专户中。公司独立董事对上述事项发表了明确同意的意见，保荐机构针对该事项出具了无异议的核查意见。

公司于2024年1月7日召开第五届董事会第二十四次会议、第五届监事会第十七次会议，分别审议通过了《关于募集资金投资项目延期的议案》，考虑到汽车行业竞争加剧、市场需求与预期变化较大等因素，公司放缓了项目整体建设进度，将智能制造园项目达到完全可使用状态日期延至2025年12月。保荐机构针对该事

项出具了无异议的核查意见。

截至2024年12月31日，公司智能制造园项目已累计投入募集资金10,191.82万元，占该项目拟投资总额的31.46%，其中2024年度实际投入1,646.18万元。目前，智能制造园项目已完成了一期工程的建设，建成了面积近10万平方米的多功能、一体化汽车零部件智能制造与立体智能分拨中心，成为合肥新桥智能电动汽车产业园的重要生产性服务业配套项目，为客户提供汽车零部件综合物流服务。公司尚未使用的募集资金继续存放在募集资金专户中。

2、智能制造园项目进度缓慢的原因说明

（1）行业竞争加剧与客户需求波动

由于该项目投资较大，基于稳健发展的原则，公司对智能制造园项目的建设实行滚动开发、分步实施的措施，以实现投入产出最大化、公司利益的最大化。在项目建设过程中，新能源汽车行业快速发展，但竞争持续加剧，致使客户面临较大的市场压力，对公司业务量的需求与预期存在较大偏离。公司在完成智能制造园项目一期后，审慎推进二期项目的开发建设。

（2）战略调整与风险管控

2024年度，随着汽车行业“价格战”的深入，降本的压力向汽车产业链传导。为了避免产能过剩、合理管控投资收益，公司主动放缓了智能制造园项目的建设节奏。与此同时，公司密切关注客户市场表现的稳定性和长期性，保持动态评估，一旦条件成熟，将尽快推动二期项目的落地。

综上，公司智能制造园项目建设进度相对缓慢，符合公司实际情况，具备合理性。

3、长期未确定新募投项目的原因说明

本着对募集资金高度重视的态度，公司管理层近年来一直围绕主营业务积极进行市场调研，广泛寻觅效益较好、体量适中的投资项目，并审慎进行选择，力图早日推进前述尚未明确用途的部分募集资金的使用安排。但由于汽车市场处于存量市场，“价格战”持续深入并向汽车产业链传导，使相关项目的投入回报率较低，客观上抑制了公司汽车零部件和物流服务项目的投资机遇。

公司管理层已拓宽内外部项目开拓渠道，加速寻找合适的新投资项目。待具体项目确定后，公司将及时履行审批程序和信息披露义务并稳妥实施，对变更后

的募投项目和未使用的募集资金进行统筹规划和合理安排，确保募集资金使用的规范和效益最大化。

问题（2）结合项目目前投入进度及客户预期订单，说明西上海汽车智能制造园项目是否能够实现预定计划，前期变更募投项目是否审慎，项目是否存在进一步延期或变更风险

回复：

1、前期变更募投项目审慎性说明

在前期变更募投项目前，公司结合市场环境、客户需求以及技术条件等因素，对募投项目变更的必要性和可行性进行了充分、慎重的分析。立体库项目所服务的客户产销量大幅下滑，导致业务量需求不及预期。同时，该项目在规划时新能源汽车的渗透率较低，近几年新能源汽车渗透率大幅提升，行业趋势的变化使原募投项目实施的技术条件不够完备。由于原募投项目的可行性发生变化，经审慎研究，公司对募投项目进行了变更，取消了立体库项目。

公司根据发展战略、新开拓客户的需求以及实际经营情况，重新规划了募投项目，审慎制定了项目建设规划。智能制造园项目的规划，根据公司在合肥地区新能源汽车客户的产能规划和发展战略而制定。公司的业务、经营、采购等部门结合实际经营情况，经过详细论证分析，并出具了《合肥智汇供应链有限公司智能制造园项目可行性研究报告》，制定了项目投资预算。此外，项目规划过程中，公司还聘请了外部专业机构提供咨询建议，进行可行性分析。重新规划后的项目，符合行业及市场趋势，契合公司业务发展需求，与公司实际经营情况相匹配。2022年度公司募投项目变更，经董事会、监事会及股东大会审议通过，独立董事出具了同意的相关意见，保荐机构针对该事项出具了无异议的核查意见。

综上，募投项目变更前，公司已进行了充分、慎重的研究论证，募投项目变更符合公司自身需求，并按照规定履行审议程序，符合法律法规及公司章程等规定，前期变更募投项目是审慎的。

2、智能制造园项目能否实现预定计划的说明

目前，公司智能制造园项目仍在实施中。截至本核查意见出具之日，该项目已累计投入募集资金10,193.66万元，占拟投资总额的31.46%。作为新桥智能电动汽车产业园的重要生产性服务业配套项目，智能制造园的产能规划与客户的产销

量紧密关联。项目实施过程中，新能源汽车市场竞争持续加剧。尽管客户2024年销量创历史新高，但与新桥智能电动汽车产业园每年100万辆整车的设计产能尚存较大差距，对公司业务量的需求与项目规划时存在一定偏离。公司与客户保持着稳定的合作关系，已签订智能制造园1号库仓储租赁及运作、厂内线边物流运作等业务合同，预计全年营收2,200万元，但行业“价格战”的持续深入使该项目的业务运作单价受到较大影响。

公司根据业务发展战略确定智能制造园项目二期工程的启动。目前，管理层高度关注该项目所服务客户的产销量变化等发展动态，密切跟踪其在2025年上海车展发布的新技术路线及量产计划，动态评估其市场表现的稳定性和业务需求的长期性，并将客户需求与市场环境作为该项目投资决策的核心依据，审慎把握投资风险。如该客户销量接下来显著改善，公司将按照预定计划加快推进募投项目的投资建设。如客户需求不及预期，公司将对募投项目做合理化安排。

鉴于当前的市场环境及客户需求的不确定性，“西上海汽车智能制造园项目”能否按预期达到完全可使用状态存在不确定性，公司募投项目存在进一步延期或再次变更的风险。请广大投资者注意投资风险。如后续宏观经济、行业政策、市场环境、客户需求等因素发生重大变化，或公司的发展战略、经营情况发生重大变化，导致募投项目无法实现预定计划，公司将及时制定应对方案，并按照规定履行相应的审批程序及信息披露义务。

问题（3）积极采取措施，尽快明确剩余 1.54 亿元募集资金的后续使用计划和具体安排，确保募集资金用于主营业务，并依法依规履行信息披露义务

回复：

鉴于当前国内经济环境与汽车市场复杂多变，公司所处的汽车零部件制造和综合物流服务行业面临较大的挑战和不确定性。虽经管理层多方努力，截至目前，公司尚未寻找到合适的投资项目，暂时无法明确剩余募集资金的后续使用计划和具体安排。公司管理层将继续围绕主营业务，积极探索行业发展机遇，筹划寻找符合公司实际情况的业务项目，科学、审慎地进行项目可行性分析，并在保证投资项目具有较好的市场前景和盈利能力的前提下，按照相关规定履行审批及披露程序后使用募集资金，以防范投资风险，提高募集资金使用效益。

在寻找到合适的项目前，公司将继续按照《上市公司监管指引第2号——上

市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上市公司募集资金监管规则》等募集资金管理规定，将剩余和闲置的募集资金及其利息按照募集资金的管理要求进行存放和管理。

问题（4）结合大额募集资金长期闲置的情况，自查相关资金是否存在潜在合同安排或潜在限制性用途，是否存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金等情况，若是，应当及时进行信息披露。

回复：

1、闲置募集资金使用情况

由于募投项目建设需要一定周期，募集资金在短期内会出现部分闲置的情况。公司在确保募投项目建设资金需求以及履行必要的审批程序和信息披露义务的前提下，通过使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理及临时补充流动资金，从而有效提高募集资金的使用效率，增加公司收益。

2023年1月14日，公司召开第五届董事会第十九次会议和第五届监事会第十二次会议，分别审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司使用最高额度不超过人民币40,000万元（含本数）的部分暂时闲置募集资金进行现金管理，投资安全性高、流动性好、保本型理财产品或定期存款、结构性存款，使用期限自公司第五届董事会第十九次会议审议通过之日起12个月内有效，公司可在上述额度及期限内循环滚动使用。公司独立董事就本议案发表了明确同意的独立意见，保荐机构针对该事项出具了无异议的核查意见。

2024年1月15日，公司召开第五届董事会第二十五次会议和第五届监事会第十八次会议，分别审议通过了《关于使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》，同意公司使用最高额度不超过人民币40,000万元（含本数）的部分暂时闲置募集资金进行现金管理，投资安全性高、流动性好、保本型理财产品或定期存款、结构性存款，使用期限自公司第五届董事会第二十五次会议审议通过之日起12个月内有效，公司可在上述额度及期限内循环滚动使用。公司监事会对该事项发表了同意意见，保荐机构针对该事项出具了无异议的核查意见。

2024年11月18日，公司召开第六届董事会第七次会议、第六届监事会第六次会议，审议通过了《关于使用闲置募集资金临时补充流动资金的议案》，同意公司使用不超过人民币1.2亿元（含本数）的闲置募集资金临时补充流动资金，用

于公司主营业务相关的生产经营，使用期限自董事会审议通过之日起不超过12个月，到期前公司将及时将该部分资金归还至募集资金专项账户。公司监事会已对上述事项发表了明确的专项意见，保荐机构针对该事项出具了无异议的核查意见。

截至本核查意见出具之日，公司已使用闲置募集资金暂时补充流动资金的金额为人民币11,990.81万元。

2、是否存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金等情况

公司高度重视募集资金的规范使用，对募集资金进行专户存储，并由公司资产财务部建立台账进行专门管理。公司暂时闲置的募集资金除进行现金管理和临时补充流动资金外，未用作其他用途。

公司查阅了披露的与募集资金相关的公告，并复核了获取的募集资金账户和公司资金账户往来情况、募投项目相关采购销售合同等，经自查，公司募集资金的存放及使用严格遵守公司《募集资金管理制度》及相关法律法规，不存在违反《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等规定。公司的募集资金均用于募投项目或现金管理以及临时补充流动资金，使用是真实的，不存在潜在合同安排或潜在限制性用途，不存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金等情形。

【保荐机构核查意见】

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅汽车行业市场相关的行业研究报告，检索公开资料，访谈公司管理人员，了解汽车行业市场总体发展情况，及西上海汽车智能制造园项目所服务客户的发展动态；

2、获取并查阅募投项目建设支出相关记账凭证、付款记录，查阅募集资金专户及明细账，访谈公司管理人员，核查西上海汽车智能制造园项目实施进度和未来安排，以及剩余1.54亿元募集资金的后续使用计划和具体安排；

3、查阅公司公告文件，核查公司对智能制造园项目建设进展披露情况。

4、查阅募集资金专户及明细账、募集资金现金管理和临时补充流动资金相

关凭证，核查闲置募集资金是否存在潜在合同安排或潜在限制性用途，核查是否存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金的情况。

经核查，保荐机构认为：西上海汽车智能制造园项目建设进度缓慢及长期未确定新募投项目的原因具有合理性；西上海前期变更募投项目审慎，智能制造园项目能否按预期达到完全可使用状态存在不确定性。公司闲置募集资金不存在潜在合同安排或潜在限制性用途，不存在大股东及其关联方非经营性占用公司资金的情况。

特此公告。

西上海汽车服务股份有限公司董事会

2025 年 6 月 23 日