证券代码:603768　　证券简称:常青股份　　编号:2018-026

合肥常青机械股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2017 年年度报告事后审核问询函的回复公告

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。

合肥常青机械股份有限公司（以下简称“公司”）于 2018 年 4 月 20 日收到上海证券交易所下发的《关于对合肥常青机械股份有限公司 2017 年年度报告的事后审核问询函》（上证公函【2018】0359 号）（以下简称“《问询函》”）。公司高度重视，对《问询函》关注事项逐一复核、分析，现对意见函中涉及事项回复如下：

一、关于公司生产经营

1.年报显示，公司报告期内实现营业收入 19.16 亿元，同比增长 28.41%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.27 亿元，同比下降 14.24%。请公司结合产品种类、销量、单价、毛利率、原材料价格等，补充披露公司在营业收入同比增长的情况下，归属于上市公司股东的净利润同比下降的详细原因。

【回复】

公司营业收入、营业成本、期间费用、资产减值损失等项目同比增减情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	增减额	变动幅度
营业收入	191,629.04	149,232.53	42,396.51	28.41%
营业成本	155,125.30	109,815.41	45,309.89	41.26%
税金及附加	1,903.17	1,428.72	474.45	33.21%
销售费用	4,534.78	3,710.57	824.21	22.21%
管理费用	13,464.88	13,398.05	66.83	0.50%
财务费用	2,088.43	2,229.81	-141.38	-6.34%

资产减值损失	2,120.01	1,291.32	828.69	64.17%
投资收益（损失以“－”号填列）	1,613.07	-	1,613.07	-
净利润	12,723.10	14,836.57	-2,113.47	-14.24%
归属于母公司股东的净利润	12,723.10	14,836.57	-2,113.47	-14.24%

如上表所示，报告期内公司营业收入与上年同期相比增长 28.41%，但营业成本、税金及附加、销售费用、资产减值损失与上年同期相比分别增长 41.26%、33.21%、22.21%、64.17%，从而导致归属于母公司股东的净利润同比下降 14.24%。

（1）综合毛利率分析

2017 年，公司各类产品的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万件、万元

项目	2017 年				2016 年			
	数量	收入	成本	毛利率	数量	收入	成本	毛利率
车身件	3,579.73	100,400.63	82,107.31	18.22%	3,376.71	89,561.46	66,468.51	25.78%
底盘件	985.70	66,578.71	53,221.60	20.06%	987.68	41,002.36	27,934.49	31.87%
其他	501.71	2,713.69	1,391.07	48.74%	719.09	3,594.21	2,134.59	40.61%
主营业务小计	**5,067.14**	**169,693.03**	**136,719.98**	**19.43%**	**5,083.48**	**134,158.03**	**96,537.59**	**28.04%**
其他业务小计	**-**	**21,936.01**	**18,405.32**	**16.10%**	**-**	**15,074.50**	**13,277.82**	**11.92%**
合计	**-**	**191,629.04**	**155,125.30**	**19.05%**	**-**	**149,232.53**	**109,815.41**	**26.41%**

2017 年，公司营业毛利与上年同期相比减少 2,913.38 万元，下降 7.39%；2017 年，公司综合毛利率为 19.05%，与上年同期相比降低 7.36 个百分点，主要原因如下：

A、2017 年，公司生产所需的主要原材料钢材价格持续上涨，从而导致综合毛利率下降较多。2017 年，公司主营业务生产耗用钢材共计 184,606.90 吨，平均耗用单价为 3,932.25 元/吨，较 2016 年平均耗用单价 3,125.56 元/吨上涨 25.81%，假设产品价格不变，会导致主营业务毛利率下降 8.78 个百分点。尽管公司通过与客户沟通，部分产品销售价格可以上调，但由于调整幅度低于钢材涨幅、调整时点滞后等因素，钢材价格的上涨

仍对公司综合毛利率造成较大的负面影响。

B、自 2016 年起，公司较多新车型配套项目的模具安装调试完成并投入使用，新增模具等固定资产、长期待摊费用较多，由于该部分新车型尚未规模化、大批量生产，但相关资产已经开始折旧或摊销。当期计提的固定资产累计折旧为 13,763.43 万元，较 2016 年增加 4,046.48 万元，上升 41.64%；长期待摊费用摊销为 1,286.24 万元，较 2016 年增加 675.29 万元，上升 110.53%。上述折旧和摊销增加导致生产成本增加，综合毛利率有所下降。

（2）税金及附加分析

2017 年，公司税金及附加共计 1,903.17 万元，较 2016 年增加 474.45 万元，上升 33.21%，主要原因系：A、公司营业收入增加导致城维护建设税、教育费附加、地方教育费附加增加 78.31 万元，增长 10.28%；B、根据财政部《增值税会计处理规定》（财会[2016]22 号）的要求，原在管理费用科目核算的房产税、土地使用税、印花税、水利基金等相关税费自 2016 年 5 月起在税金及附加科目核算，从而导致 2017 年上述税费增加 395.42 万元，增长 60.70%。

（3）销售费用分析

2017 年，公司销售费用共计 4,534.78 万元，较 2016 年增加 824.20 万元，上升 22.21%，主要原因系 2017 年公司与陕西重型汽车有限公司、安徽江淮汽车集团股份有限公司（以下简称“江淮汽车”）所属异地分、子公司等离生产基地较远的客户业务量增加较多，从而导致本期运输装卸费较上年增加 820.15 万元所致。

（4）资产减值损失

2017 年，公司资产减值损失共计 2,120.01 万元，较 2016 年增加 828.69 万元，上升 64.17%，主要原因系：A、本年末应收账款余额增加，计提的应收账款坏账准备为 687.37 万元，较 2016 年增加 586.07 万元，上升 578.55%；B、本年计提模具减值 175.78 万元。

综上，2017 年公司营业收入同比增长但归属于上市公司股东的净利润同比下降的主要原因系主要原材料价格上涨、模具折旧及摊销、税金及附加、运输装卸费以及资产减值损失增加所致。

2.年报显示，公司报告期内前五大客户销售额 15.49 亿元，占年度销售总额 80.82%。请公司分项列式报告期内公司前五大客户名称、车型类别、产品种类、销量、销售收入及其

占总收入之比，并补充说明公司对主要客户是否存在重大依赖。

【回复】

（1）2017 年，公司向前五名客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售金额	占营业收入比
1	客户 1	101,434.69	52.93%
2	客户 2	27,487.22	14.34%
3	客户 3	15,511.31	8.10%
4	客户 4	7,125.73	3.72%
5	客户 5	3,323.53	1.73%
合计		**154,882.48**	**80.82%**

（2）2017 年，公司车身冲压及焊接零部件前五名客户的销售情况如下：

单位：万件、万元

序号	客户名称	销量	销售金额	占车身件收入比	主要车型
1	客户 1	1,007.28	60,802.48	63.40%	SUV、MPV、轿车、轻卡、中重卡、多功能商用车
2	客户 2	2,005.37	27,384.59	28.55%	轿车、SUV
3	客户 5	2.42	2,142.24	2.23%	新能源车
4	客户 6	167.60	1,156.34	1.21%	轿车、SUV
5	客户 7	24.08	1,152.11	1.20%	中重卡
合计		**3,206.75**	**92,637.76**	**96.59%**	

（3）2017 年，公司底盘冲压及焊接零部件前五名客户的销售情况如下：

单位：万件、万元

序号	客户名称	销量	销售金额	占底盘件收入比	主要车型
1	客户 1	829.32	38,294.40	59.08%	SUV、MPV、轿车、轻卡、中重卡、多功能商用车

2	客户 3	30.32	15,511.31	23.93%	中重卡
3	客户 4	18.00	7,125.73	10.99%	中重卡
4	客户 5	26.86	1,181.29	1.82%	新能源车
5	客户 8	12.91	531.50	0.82%	轻卡、新能源车
合计		**917.41**	**62,644.23**	**96.64%**	

（4）公司对前五大客户的销售收入占营业收入比较高，存在一定的销售依赖，这主要与汽车冲压及焊接零部件行业特点相关，汽车冲压及焊接零部件行业具有区域性强、为整车厂商定点配套等特点，行业内主要汽车冲压及焊接零部件生产厂家均以各整车厂商为中心，进行选址、布局、建设生产基地，因此，对整车厂商的销售集中度较高。

同时，由于汽车冲压及焊接零部件为汽车生产所需的关键零部件，整车厂商对汽车冲压及焊接零部件供应商的选择十分严格，需要经过较长时间的认证才能进入整车厂家的配套体系，因此，一旦成为整车厂商的合格配套供应商，双方合作关系通常较为稳定，也有利于产品专业化、精益化生产和降本增效，缩短产品开发周期，不断提升产品质量和市场竞争力，符合整车商与供应商的共同利益。

此外，近年来公司也在不断加大对其他整车厂家的业务拓展，先后新增了湖北新楚风汽车股份有限公司、北汽（镇江）汽车有限公司等客户。2014 年至 2017 年，公司对前五大客户的销售占比分别为 87.51%、83.35%、82.58%和 80.82%，呈不断下降趋势。

3.年报显示，公司报告期内产品生产量 4977.48 万件，同比减少 6.07%；报告期内实际冲压次数 25,595 万次，产能利用率 103.39%；实际焊接点数 86,670 万点，产能利用率 96.25%。根据公司招股说明书，公司 2016 年度实际冲压次数 19,732 万次，产能利用率 96.05%；实际焊接点数 81,300 万点，产能利用率 98.94%。公司在产品生产量同比减少的情况下，实际冲压次数及其产能利用率、实际焊接点数均同比增加。请公司结合产品类型、产销量、生产工艺等，补充说明造成产品生产量、实际冲压次数与实际焊接点数之间差异的原因。

【回复】

2017 年，公司产品产量、销量、销售单价及产能情况较 2016 年比较如下：

单位：万件、元/件、万次、万点

项目	2017 年	2016 年	变动幅度
产量	4,977.48	5,299.38	-6.07%

销量	5,067.14	5,083.48	-0.32%
销售单价	33.49	26.39	26.90%
冲压次数	25,595	19,732	29.71%
焊接点数	83,420	81,300	2.61%

注：产量、销量为主营业务产品数据。

由上表，公司 2017 年产销量均有所下降，但销售单价、冲压次数和焊接点数均有所上升，主要原因系：

A、公司产品销售构成中，产品规格较大、价格更高、生产工艺相对复杂的总成件产销量有所上升，而总成件的冲压次数、焊接次数一般远多于零部件。

单位：万件、万元

项目	类别	2017 年		2016 年		变动幅度	
		销量	收入	销量	收入	销量	收入
车身件	零部件	1,977.43	19,307.93	1,922.05	20,412.49	2.88%	-5.41%
	总成件	1,602.30	77,408.69	1,454.66	66,324.92	10.15%	16.71%
底盘件	零部件	622.49	27,436.49	635.76	18,337.43	-2.09%	49.62%
	总成件	363.21	37,393.59	351.91	21,716.28	3.21%	72.19%
合计	零部件	2,599.92	46,744.42	2,557.81	38,749.92	1.65%	20.63%
	总成件	1,965.51	114,802.28	1,806.57	88,041.20	8.80%	30.40%

由上表，2017 年总成件销量较 2016 年增长 8.80%，因此冲压次数及焊接次数较上年增加。2017 年总成件销量较 2016 年增长 8.80%，收入增长 30.40%，零部件销量较 2016 年增长 1.65%，收入增长 20.63%，总成件及零部件收入增幅远超销量增幅，由此，2017 年总成件及零部件中大件较多，大件的冲压次数较多。

B、公司产品销售构成中，纵梁销售数量上升较多，纵梁的冲孔数（每个孔即一个冲压次数）远高于横梁的冲压次数，纵梁冲孔数约为 280－400 个左右，横梁冲孔数约为 40－80 个左右。

单位：万件、万元、元/件

项目	2017 年			2016 年			变动幅度		
	销量	收入	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价
横梁	28.42	6,673.42	234.80	29.87	8,887.41	297.53	-4.85%	-24.91%	-21.09%

纵梁	9.07	14,171.70	1,563.14	2.97	2,027.04	683.15	205.55%	599.13%	128.81%

C、2017 年公司车架总成件销售增长较多，车架总成主要由纵梁、横梁及连接板等部件通过焊接、铆接、螺栓坚固等方式连接完成。纵梁、横梁加工冲压次数及焊接点数的增加远高于其产销量的增加。

单位：万件、万元、元/件

项目	2017 年			2016 年			变动幅度		
	销量	收入	单价	销量	收入	单价	销量	收入	单价
车架总成	4.41	14,767.26	2,087.77	2.48	5,177.68	2,087.77	77.64%	185.21%	60.55%

上述因素导致 2017 年公司按件统计的产销量较 2016 年有所下降，但冲压次数、焊接点数等主要产能较 2016 年有所增加。

二、关于公司财务信息

4.年报显示，公司报告期内实现营业收入 19.16 亿元，同比增长 28.41%。公司报告期末应收账款余额 2.19 亿元，同比增长 70.66%；应收票据余额 1.43 亿元，同比增长 71.87%。公司应收账款和应收票据余额增幅远高于营业收入增幅。请公司：（1）结合客户结构、销售模式、结算政策等，补充披露应收账款余额同比大幅增长的原因，并说明报告期内信用政策是否发生变化；（2）结合主要客户结算方式、信用期等情况，补充披露应收票据余额同比大幅增长的原因；（3）结合前期应收账款的回收情况，补充说明应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师发表意见。

【回复】

公司 2017 年营业收入、截至 2017 年末应收账款及应收票据与 2016 年比较如下：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	增减额	变动幅度
营业收入	191,629.04	149,232.53	42,396.51	28.41%
应收账款余额	23,236.24	13,503.47	9,732.77	72.08%
应收票据余额	14,285.26	8,311.83	5,973.43	71.87%

（1）应收账款余额波动分析

公司的主要客户为整车厂商，包括江淮汽车、奇瑞汽车、福田戴姆勒汽车、陕重汽等。公司收入确认主要有两种方式：一种是发货至客户指定地点，客户验收入库后确认收入，该方式包括汽车零部件业务和其他业务；另一种是发货至客户指定地点，客户上线使用后出具验单，公司在收到客户验单后确认收入，该方式全部为汽车零部件业务。公司的主要客户为整车厂商，各整车厂商的结算期各不相同，报告期内公司的销售模式、信用政策未发生变化。

截至 2017 年末，应收账款余额较 2016 年末大幅增长主要系：2017 年第四季度销售收入增加，未到付款期应收货款增加所致。2017 年第四季度，公司实现销售收入 58,450.99 万元，较 2016 年第四季度增加 11,311.56 万元，从而导致期末尚未收回的应收账款余额较高。

（2）应收票据余额波动分析

报告期内公司的主要客户结算方式、信用期均未发生变化。2017 年末，应收票据余额较 2016 年末增加 5,973.43 万元，增长 71.87%，主要原因系：A、2017 年收入较 2016 年增加 28.41%，使用银行承兑汇票方式进行货款结算的金额相应增加，2017 年公司销售收到银行承兑汇票 162,520.05 万元，较 2016 年增加 45,522.07 万元，增长 38.91%；B、2017 年度，公司以直接开具银行承兑汇票的形式向供应商支付货款情况增加，使用应收票据背书支付供应商货款相应减少，2017 年末应付票据期末余额较 2016 年末增加 4,786.20 万元，从而间接导致期末应收票据余额增加。

（3）期末应收账款期后回款情况及坏账分析

2017 年末，按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款余额 23,022.24 万元。截至 2018 年 4 月 26 日止，该应收款项已回款 22,121.91 万元，回款比例 96.09%，其中应收账款余额前五名的客户款项已全部回收，回款情况良好。

期末按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款余额 23,022.24 万元（其中 1 年以内的应收账款余额占比为 99.97%），计提坏账金额为 1,151.42 万元，坏账准备计提比例为 5.00%。

（4）会计师意见

经核查，会计师认为，公司应收账款坏账准备计提政策合理，坏账准备计提充分。

5.年报显示，公司报告期末预付款项余额1.54亿元，同比增长99.23%。请公司：（1）按照预付对象归集，分项列示前五名预付款的公司名称、采购商品、采购金额、预付款期末余额和同比变动幅度；（2）结合公司货款结算政策、与供应商约定的支付方式、期限等，补充说明预付款项余额同比大幅增长的原因。

【回复】

（1）截至2017年末，前五名预付款项余额的相关情况如下：

单位：万元

单位名称	采购类别	采购金额	2017年末余额	2016年末余额	余额变动幅度
马钢（合肥）钢材加工有限公司	钢材	32,950.82	4,662.97	3,205.33	45.48%
马钢（芜湖）加工配售有限公司	钢材	8,201.80	4,111.15	406.09	912.36%
邯钢集团邯宝钢铁有限公司	钢材	14,950.42	2,696.92	179.38	1,403.45%
首钢京唐钢铁联合有限责任公司	钢材	7,051.25	925.47	2,385.43	-61.20%
河钢集团有限公司	钢材	2,771.36	857.51	27.25	3,046.70%

（2）公司预付款项主要为钢材采购预付款。2016年至今，公司钢材采购的主要供应商、结算方式、支付周期未发生变化，钢材采购款均以预付货款的形式支付。截至2017年末，公司预付款项余额较2016年末增长99.23%的主要原因为公司年末钢材采购量增加及钢材采购价格上涨所致，其中：

A、2017年第四季度，钢材价格呈上升趋势，为降低钢材价格上涨对公司经营的影响，公司于年末适当加大了钢材订货量。公司钢材订货周期一般为45天左右，公司2017年11-12月钢材订货量为43,733吨，较2016年11-12月增加9,616吨，上升28.19%；

B、2017年度，公司钢材平均采购价为4,050.08元/吨，较2016年平均采购价增加了998.99元/吨，涨幅32.74%。

6.年报显示，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额-773.86万元，同比下降114.20%。公司最近四个年度经营活动产生的现金流量净额分别为1.86亿元、1.02亿元、5451.25万元、-773.86万元，呈现逐年下滑的态势。请公司：（1）补充披露报告期内经营活动产生的现金流净额为负的具体原因；（2）结合公司经营模式、主要客户、销售政策、信用及回款政策等，补充披露公司最近四个年度经营活动产生的现金流量净额逐年下滑的

主要原因，并说明是否对公司生产经营产生影响，公司是否有相关应对措施。

【回复】

（1）2017 年，公司经营活动产生的现金流量各项目较 2016 年波动情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	增减额	变动幅度
销售商品、提供劳务收到的现金	57,928.04	62,084.81	-4,156.77	-6.70%
收到其他与经营活动有关的现金	1,885.52	791.08	1,094.44	138.35%
经营活动现金流入小计	**59,813.56**	**62,875.89**	**-3,062.33**	**-4.87%**
购买商品、接受劳务支付的现金	19,963.28	23,066.57	-3,103.29	-13.45%
支付给职工以及为职工支付的现金	26,296.70	20,773.20	5,523.50	26.59%
支付的各项税费	11,265.89	10,591.78	674.11	6.36%
支付其他与经营活动有关的现金	3,061.54	2,993.09	68.46	2.29%
经营活动现金流出小计	**60,587.42**	**57,424.64**	**3,162.78**	**5.51%**
经营活动产生的现金流量净额	**-773.86**	**5,451.25**	**-6,225.11**	**-114.20%**

2017 年，公司经营活动产生的现金流净额为负主要原因包括：

A、2017 年，主要客户（整车厂商）采用以银行承兑汇票方式结算货款的金额有所增加，从而导致当期公司销售商品、提供劳务收到的现金较 2016 年略有减少；

B、受 2017 年公司整体薪酬上涨及当年支付上年末已计提但尚未支付的薪酬影响，本期支付给职工以及为职工支付的现金较 2016 年增加 5,523.50 万元，增长 26.59%；

C、2017 年，公司营业收入增长较多，公司支付的各项税费较 2016 年增加 674.11 万元，增长 6.36%。

（2）公司 2014 年至 2017 年经营活动产生的现金流量净额呈逐年下降趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度	2014 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	57,928.04	62,084.81	30,888.38	43,373.79
购买商品、接受劳务支付的现金	19,963.28	23,066.57	21,225.36	9,820.79
支付给职工以及为职工支付的现金	26,296.70	20,773.20	16,449.19	19,175.94
经营活动产生的现金流量净额	-773.86	5,451.25	7,802.14	13,056.03

2017 年，公司经营模式、主要客户、销售政策、信用及回款政策未发生重大变化。经营活动产生的现金流量净额2015年较2014年下降，主要受经营业绩下滑影响所致；2015年至2017年系公司整体薪酬水平的上涨，支付员工薪酬的现金支出增加所致。

（3）对公司生产经营的影响及相关措施

2014年至2017年，公司经营活动产生的现金流量净额呈逐年下降，但公司通过银行贷款、票据支付、闲置募集资金暂时补充流动资金等方式，满足经营所需，未对公司经营产生重大负面影响。

未来，公司将采取以下应对措施防范对生产经营活动产生影响：

A、公司将积极争取现有客户订单的基础上，努力开拓市场、提高市场份额，扩大公司整体经营规模，加强盈利水平，从而降低经营风险；

B、加强应收账款管理，促进应收款项的及时回笼，降低企业应收账款的坏账损失风险；

C、加强采购及存货管理，有效降低存货对公司经营性现金流的占用；

D、合理利用票据等多种支付手段，降低现金的实际支出；

E、加强成本费用管控，降低相关支出。

F、除此之外，公司亦将积极与各类金融机构建立了长期、稳固的战略合作关系，丰富融资渠道和方式，满足经营活动的资金需求。

三、其他信息

7.年报显示，公司报告期内运输装卸费1587.83万元，同比增长106.83%。请公司补充披露报告期内运输装卸费大幅增加的具体原因。

【回复】

2017年，公司运输装卸费1,587.83万元，同比增加820.15万元，增长106.83%，主要系2017年公司与陕西重型汽车有限公司、安徽江淮汽车集团股份有限公司所属异地分、子公司等离生产基地较远的客户业务量增加较多，从而导致本期运输装卸费较2016年大幅增加。公司向上述公司销售收入波动情况如下：

单位：万元

主要客户	2017年度	2016年度	变动额	变动幅度	配送起始地

陕西重型汽车有限公司	7,125.73	1,219.59	5,906.14	484.27%	湖北十堰至陕西西安
安徽江淮汽车集团股份有限公司阜阳分公司	9,692.03	866.29	8,825.74	1018.80%	安徽合肥至安徽阜阳
安徽江淮汽车集团股份有限公司安庆分公司	6,935.85	-	6,935.85	-	安徽合肥至安徽安庆
安徽江淮汽车集团股份有限公司山东分公司	2,021.51	1,928.65	92.86	4.81%	安徽合肥至山东青州
四川江淮汽车有限公司	1,010.68	536.55	474.13	88.37%	安徽合肥至四川遂宁
合计	**26,785.80**	**4,551.08**	**22,234.72**	**488.56%**	

8.年报显示，公司募投项目“芜湖常瑞汽车冲压及焊接零部件扩张产项目”计划投资金额1.66亿元，累计投资金额313.52万元，占计划投资金额1.89%，该项目预计投产日期为2018年4月。请公司补充披露上述项目的进展情况，并说明能否按照预计日期投产。如否，请说明是否会对公司经营产生影响。请保荐机构发表意见。

【回复】

（1）本募投项目基本情况

经2015年3月13日第二届董事会第四次会议、2015年3月30日2015年第一次临时股东大会审议通过《关于募集资金投资项目及其可行性研究报告的议案》，公司本次股票发行募集资金投资芜湖常瑞汽车冲压及焊接零部件扩产项目的投资总额 16,589.33 万元，募集资金投入16,589.33万元，计划于募集资金到位后12个月内使用。

本募投项目具体投资构成如下：

单位：万元

序号	项目内容	金额	占项目投资总额的比例
1	固定资产投资	12,505.00	75.38%
1.1	其中：设备购置	12,505.00	75.38%
2	预备费	187.58	1.13%
3	铺底流动资金	3,896.75	23.49%
项目投资总额		**16,589.33**	**100%**

（2）本项目进展情况

本项目实施地点位于芜湖经济技术开发区，公司已通过出让方式取得本建设项目用地

的土地使用权，截至 2017 年 12 月 31 日，本项目实施所需的厂房正在建设过程中，同时，累计使用募集资金 313.52 万元用于设备购置，占计划投资金额 1.89%。

本项目旨在为奇瑞汽车股份有限公司（以下简称“奇瑞汽车”）提供冲压及焊接零部件产品及服务，目前实施进展较为缓慢，主要原因为：2017 年，奇瑞汽车产销量均有所放缓，其中：产量自 2016 年的 695,617 万辆下降至 2017 年的 688,919 万辆，下降 0.96%；销量自 2016 年的 698,508 万辆下降至 2017 年的 672,719 万辆，下降 3.69%（数据来源：中国汽车工业产销快讯）。子公司芜湖常瑞汽车部件有限公司（以下简称“芜湖常瑞”）与奇瑞汽车的业务相对稳定，其生产基地现有生产能力能够满足奇瑞汽车现有业务订单需求。鉴于上述情况，公司出于谨慎考虑，放缓了本项目的投资建设进度，并根据奇瑞汽车 2018 年产销量变动情况进行相应调整。

（3）本项目后续安排及对公司经营产生影响

2018 年 3 月 26 日，公司召开第三届董事会第四次会议，审议通过了《关于募集资金年度存放与使用情况的专项报告的议案》，根据《2017 年度募集资金存放与使用情况的专项报告》，“芜湖常瑞汽车冲压及焊接零部件扩产项目”达到预定可使用状态日期为 2019 年 4 月。

由于芜湖常瑞现有产能能够满足公司与奇瑞汽车的业务订单，因此，本项目预定可使用状态日期超过原计划时间不会对公司经营产生影响。

未来，公司将进一步根据整车市场环境及发展需求、奇瑞汽车经营情况及公司获取奇瑞汽车订单情况，慎重推进本项目的投资建设。

（4）保荐机构意见

经核查，保荐机构认为：发行人芜湖常瑞汽车冲压及焊接零部件扩产项目进展缓慢，整体投资进度未达预期，系因市场需求尚未明了的情况下采取的相关措施，不会对公司经营产生造成较大负面影响。

特此公告。

合肥常青机械股份有限公司

董事会

2018 年 04 月 27 日