

公司代码：605208

公司简称：永茂泰



**上海永茂泰汽车科技股份有限公司**  
**2023 年年度报告摘要**

## 第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 [www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn) 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 天健会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司拟以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除回购专用证券账户中的股份数后的股本为基数，向除回购专用证券账户以外的其他股东每 10 股派发现金红利 0.20 元（含税），不以公积金转增股本，不送红股。截止 2024 年 4 月 25 日，公司总股本 329,940,000 股，扣除回购专用证券账户中的 3,702,628 股后的股本为 326,237,372 股，以此计算合计拟派发现金红利 6,524,747.44 元（含税）。如在董事会审议通过本方案后至实施权益分派股权登记日期间，公司总股本扣除回购专用证券账户中的股份数后的股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。

## 第二节 公司基本情况

### 1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	永茂泰	605208	无变更

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王光普	曹李博
办公地址	上海市青浦区练塘镇章练塘路577号	上海市青浦区练塘镇章练塘路577号
电话	021-59815266	021-59815266
电子信箱	ymtauto@ymtauto.com	ymtauto@ymtauto.com

### 2 报告期公司主要业务简介

公司属于汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件行业。报告期内，我国汽车行业快速发展，根据中国汽车工业协会数据，2023 年，我国汽车产销累计完成 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比分别增长 11.6%和 12%，产销量创历史新高，其中，新能源汽车产销突破 900 万辆，市场占有率超

过 30%，成为引领全球汽车产业转型的重要力量。

受益于汽车行业的快速发展及消费者对汽车性能要求的不断提升，轻量化汽车的市场需求持续上涨，尤其是在新能源汽车市场，轻量化技术有助于提高电池续航里程和整车效率，因此高度契合新能源汽车发展趋势。而铝材由于成形性、生产性能和钢材十分接近，但密度却仅是钢的 34%，因此使用铝合金代替钢铁材料是汽车制造商采用的主要减重手段之一。铝合金自进入汽车工业领域后迅速发展，由最初的散热器、车轮扩展到缸体、发动机罩、车身等部位，应用领域逐渐扩大，汽车用铝合金零部件及铝合金量不断增长。根据阿拉丁（ALD）数据，2023 年，我国交通运输业用铝量约 526 万吨，同比增长约 20.92%。

汽车行业繁荣的背后，是不容忽视的残酷市场竞争。2023 年年初，为应对燃油车的“降价潮”，特斯拉、比亚迪等多个新能源汽车品牌均强势推出优惠活动，以期抢占燃油车市场份额，其他新老造车势力也纷纷跟进，以价换量以应对日趋激烈的市场竞争格局，行业进入“边成长、边洗牌”新阶段。车企价格战向产业链上游传导，也对汽车零部件和铝合金行业企业的盈利能力带来挑战。

公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件业务，在汽车行业大发展的背景下，公司主营产品具有广阔的市场前景，管理层对此非常有信心。公司将致力于持续深化铝合金全产业链绿色低碳发展布局，抢抓汽车轻量化智能化发展机遇，不断提升自身核心竞争力，为股东创造价值，为产业作出贡献。

### （1）主要业务

报告期内，公司主要从事汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件的研发、生产和销售，其中汽车用铸造再生铝合金包括铝合金锭、铝合金液，汽车零部件包括燃油汽车零部件、新能源汽车零部件，同时公司开展废铝回收和铝灰渣资源化利用业务，已形成废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废运输和资源化利用的上下游一体化全产业链低碳循环，现主要有上海、安徽、四川、重庆、山东等生产基地。

### （2）经营模式

#### 1) 汽车用铝合金业务

公司以纯铝、废铝、硅、铜、镍等为主要原材料，通过熔炼、成份调整、精炼等生产工序，生产各种牌号的铸造再生铝合金锭和铝合金液，主要用于燃油汽车发动机缸体、缸盖、油底壳、支架、活塞、涡轮增压壳体、变速箱端盖等，新能源汽车电池包组件、电机端盖、逆变器壳体、减速器壳体等，以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳等铝合金铸件，其中公司的 1 项免热处理铝合金可用于大型一体化压铸件。截止 2023 年底，公司已建成铝合金产能 27.3 万吨，其中在运行产能 23.7 万吨，包括铝合金锭 10 万吨、铝合金液 13.7 万吨；另有 3.6 万吨，正在办理各项验收等手续。公司可生产 AlSi7Mg、A356、AlSi10MgCu、WT-01（免热处理铝合金，用于油底壳）、WT-02、WT-03（免热处理铝合金，用于大型一体化压铸件）、AlSi10MnMg、AlSi12Fe、AlSi9Cu3Fe、ADC12、R14、AlSi12Cu、KS309、KS1295、KS1275、LM25、AlSi10MgFe、AlCu5Mn、AlSi6Cu4Mg、KS1180 等各种牌号的铝合金。主要客户有皮尔博格、科尔本、一汽铸造、苏州三电、长安马自达、晋拓、文灿、舜富、佳合朔、金澄、遵航、瑞鹤、爱仕达等。

### ①采购模式

为保证采购行为的规范性，公司制定了《供方选择与评价管理规定》《采购管理程序》等采购管理制度。在开发新供应商时，采购部门根据《供方调查表》对供应商进行初步背景调查后筛选出符合质量标准的供应商，再由采购部门组织质保部、技术中心通过实地考察、样品检验等方式对供应商技术水平与生产能力、产品的符合性及稳定性、交货周期、价格合理性、付款方式等评定标准进行审核，通过审核后列入合格供应商。采购部门定期会同质保部对供应商日常供货情况进行管理评估，确保所采购的物资供货及时、质量合格、价格合理，满足生产交付和技术标准的需求。

采购部门根据生产销售计划及库存情况组织采购，采购的原材料主要包括纯铝、废铝、硅、铜等，不同原材料采购情况具体如下：

#### A. 纯铝、硅和铜

纯铝、硅和铜的市场供应充分，价格透明，公司与合格供应商通常通过询价、议价、竞价的方式按批次签署合同，采购价格主要参考长江有色金属网、上海有色网等价格。此外，应个别铝合金客户锁定原材料价格波动风险的要求，公司会根据客户销量预测情况向其指定的供应商采购部分纯铝，锁定纯铝采购的价格，同时公司向客户销售铝合金锭价格根据其指定供应商的纯铝供货价格加固定加工费的方式确定。

#### B. 废铝

公司对外采购的废铝包括新废铝和旧废铝。新废铝价格基本按照纯铝市场价格乘以一定的系数确定，故价格也相对透明，公司主要通过合格供应商签署季度或年度采购合同，供应商在合同有效期内分批次供货，或向合格供应商按批投标的方式进行采购。旧废铝种类相对较多，价格也参差不齐，对于此部分原材料，公司主要通过参考废铝市场报价，对合格供应商以询价、议价的方式按批次进行采购。

### ②生产模式

#### A. 生产模式概况

公司铝合金业务主要采取以销定产的生产模式，即根据客户订单要求，制定生产计划，安排规模化生产。目前，公司铝合金业务的主要生产基地情况如下表所示：

产品类型	所属公司	生产基地所在地	备注
铝合金锭	安徽铝业	安徽省广德市	生产的铝合金锭销售给客户生产汽车零部件等铝铸件
铝合金液	永茂泰	上海市嘉定区	生产的铝合金液直接供给上海科尔本生产汽车零部件
	四川铝业	四川省成都市	生产的铝合金液直接供给一汽铸造成都有色生产汽车零部件
	安徽铝业	安徽省广德市	生产的铝合金液直接供给华域皮尔博格(广德)生产汽车零部件
	重庆新材料	重庆市两江新区	生产的铝合金液直接供给重庆科尔本生产汽车

			零部件
--	--	--	-----

### B. 铝合金液生产模式

与传统的铝合金锭销售的供货模式相比，铝合金液销售省去了客户二次重熔铝合金锭的熔炼工序，可以减少客户对熔炼设备和工人的投入，避免铝合金锭重熔造成的材料和能源损耗，并能有效防止由于铝合金锭重熔所造成的质量波动，为铸造工序提供更可靠的原料，同时可以减少客户铝合金锭的采购库存及对客户流动资金的占用，是较为先进的铸造行业铝原料的供应方式。

铝合金液的业务模式主要有两种：第一种模式是在同一厂区内主要为一家客户配套生产铝合金液；第二种模式是以铝合金液生产基地为中心覆盖周边客户。具体情况比较如下：

项目	第一种铝合金液销售模式	第二种铝合金液销售模式
适用范围	单一客户的铝合金使用量大	一定区域范围内的铝合金使用量大
客户数量	以一家客户为主	以多家客户为主
生产场地	与客户的铸造车间处于同一厂区	在客户周边选址建厂
运输情况	同一厂区内叉车运输	短途汽车运输
客户关系	与客户的合作更为紧密，互相依赖程度更高	如果服务多家客户，则不存在对单一客户依赖的风险，但同时客户对其依赖程度会有所减弱

报告期内，公司主要采用第一种铝合金液销售模式，客户为皮尔博格、科尔本、一汽铸造成都有色；也开展了第二种铝合金液销售模式，客户有安徽佳合朔、上海爱仕达、成都博俊等。

### C. 铝合金受托加工业务模式

报告期内，公司为铝合金业务客户提供了受托加工服务，具体模式主要为：公司客户将生产过程中产生的料柄、浇冒口、废铸件、铝屑等返回料交付公司，公司按照合同约定加工成一定重量和标准的铝合金液或铝合金锭交还客户并向客户收取加工费。

铝合金受托加工业务与铝合金销售业务的实质差异如下：

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同约定以返回料加工费方式定价，或同时约定返回料和铝合金产品的定价方式，其中返回料价格以铝合金产品价格的一定折率确定	合同约定销售铝合金产品的定价方式
原材料来源	原材料为客户提供的返回料	原材料由公司自主对外采购
原材料用途	返回料型号与受托加工完成后的铝合金产品型号之间具有较为明确的对应关系	原材料通用，可用于各种铝合金产品的生产

### ③销售模式

公司销售部门负责产品销售，公司产品均直接销售给下游用户。客户主要为汽车零部件生产企业，公司产品凭借良好的品质，在市场享有较高美誉度，拥有一批稳定的客户。公司产品定价主要参照长江有色金属现货市场、上海有色网、上海期货交易所等关于铝合金所含元素的报价，并考虑损耗、合理利润等因素，与客户协商确定。

#### 2) 汽车零部件业务

公司主要通过压铸、浇铸和机加工等工艺生产汽车零部件，具有年产汽车零部件 2,500 万件以上的生产能力，主要产品为燃油汽车发动机缸体、缸盖、油底壳、支架、涡轮增压壳体、变速箱端盖等，新能源汽车电池包横梁构件、模组支架、电机端盖、逆变器壳体、减速器壳体等，以及汽车空调压缩机缸体、缸盖、支架、制动卡钳等铝合金铸件及高压连接铜排（Bursbar）等。主要客户有上汽通用、上汽大众、上海汽车、一汽大众等整车企业，以及华域三电、联合汽车电子、博格华纳、大陆制动系统、华域麦格纳、伊控动力等零部件企业。

### ①采购模式

公司生产汽车零部件的主要原材料为纯铝、废铝、硅和铜等，采购模式和价格确定方式与合金业务类似。除主要原材料采购外，公司还需要采购一些密封嵌件、刀具、脱模剂、切削液、包装物等辅料。

### ②生产模式

公司汽车零部件业务主要采取“以销定产”的生产模式，在获得客户订单后，由制造管理部编制《月份生产任务书》，制订出合理的生产周期，经总经理审批后，及时组织生产。在整个生产过程中，制造管理部、质保部、技术中心、销售部等密切配合，实时对产品制造过程进行监督和反馈。汽车零部件的生产基地主要位于上海市青浦区和安徽省广德市。

汽车零部件受托加工业务与汽车零部件购销业务的实质差异如下：

项目	受托加工业务	购销业务
定价方式	合同中明确规定以加工费方式定价	合同明确规定零部件名称、价格
原材料来源	汽车零部件毛坯件由客户提供	原材料由公司自主采购
不良品责任	公司需根据客户提供的毛坯件数量返还完工品，对于超过免责比率的加工不良品需向客户承担赔偿责任	公司向客户销售合格产品，生产过程中产生的不良品自行负责

公司汽车零部件加工过程中产生的工艺废料及残次品直接回收利用。此外，公司汽车零部件业务存在部分外协加工，主要是针对部分产品进行辅助工序的加工，如热处理、浸渗、机加工等。公司外协加工过程中不涉及关键工序，且具备这类加工能力的外协供应商数量众多，公司在该类供应商的选取上存在较大的选择空间，因此，公司对该类外协供应商不存在依赖。

### ③销售模式

公司销售采用直销模式，客户主要为知名汽车整车厂或汽车零部件厂商。知名汽车整车厂或汽车零部件厂商在选择上游零部件配套供应商过程中，通常具备一整套严格的质量体系认证标准，进入其供应商体系存在较高的准入门槛。企业不仅要取得国际通行的汽车行业质量管理体系认证，还需要通过客户对公司质量管理、技术水平等多环节的综合审核，方可成为候选供应商。

公司成为候选供应商后，会与客户沟通新项目的开发内容，公司根据客户所提供的技术指标进行可行性研究分析及产品生产工艺设计研发，方案获得客户认可后，由销售部和技术中心根据原材料、人工、制造费用、合理利润等因素进行报价。公司中标或与客户协商一致后，双方签署项目合同，对产品系列、每年采购价格、每年预计采购数量、项目各主要节点进行约定。项目开

发过程主要包括模具及工装设计制造、生产设备配置、样件试制、PPAP（生产件批准程序），通常需要 1-2 年的周期，而从 PPAP 至项目达产，则通常需要 1 年左右的爬坡期。客户一旦选定供应商，合作关系往往也将保持长期稳定。

### 3) 废铝回收业务、铝危废处置业务、危险品运输业务

公司之子公司烟台通泰回收上汽通用东岳及其他周边企业的铝屑、铝屑压块，子公司安徽铝业回收个人及单位废铝，公司及各子公司回收其他企业废铝，作为公司原材料。

公司之孙公司安徽环保于 2022 年 11 月取得安徽省生态环境厅颁发的《危险废物经营许可证》。安徽环保采用回转炉-球磨-煅烧工艺流程处理铝灰，包括一次灰、二次灰和环保灰，2023 年处置的均为公司内部铝合金和零部件生产过程中产生的铝灰，除处置费收入外，回收铝颗粒向公司内部铝锭厂销售提炼铝合金锭，最终的再生氧化铝（高铝矾土熟料）主要销售给耐火材料厂作为耐火材料的辅料添加。

公司之孙公司安徽运输于 2022 年 6 月取得宣城市交通运输局颁发的《道路运输经营许可证》。截止 2023 年底，安徽运输有危险品运输车 5 辆，办理了上海、四川道路危险货物运输企业异地经营备案，开展铝危废运输业务，客户有安徽零部件、皮尔博格、上汽大众、科尔本等 10 多家企业；开展铝合金液远程运输直供，服务客户有安徽广德周边企业、上海爱仕达、成都博俊等。

### （3）市场地位

在汽车用铸造再生铝合金领域，公司处于行业第一梯队，为国内规模较大、管理和技术先进的铝合金生产企业之一，是中国有色金属工业协会再生金属分会理事会副会长单位，中国再生资源产业技术创新战略联盟理事单位。在汽车零部件领域，公司是中国铸造协会压铸分会副理事长单位，上海市压铸技术协会理事长单位。

## 3 公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2023年	2022年	本年比上年增减(%)	2021年
总资产	3,376,146,544.83	3,354,420,578.29	0.65	2,917,977,241.16
归属于上市公司股东的净资产	2,100,424,365.23	2,073,146,383.07	1.32	2,007,711,910.67
营业收入	3,536,373,002.75	3,533,960,816.20	0.07	3,289,673,661.11
归属于上市公司股东的净利润	30,910,990.56	94,194,192.69	-67.18	227,324,418.01
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	17,183,626.71	93,580,892.81	-81.64	142,234,090.06
经营活动产生的现金流量净额	93,195,429.51	51,055,014.88	82.54	-159,941,346.16
加权平均净资产收益率(%)	1.48	4.62	减少3.14个百分点	12.87

基本每股收益（元 / 股）	0.09	0.29	-68.97	0.69
稀释每股收益（元 / 股）	0.09	0.29	-68.97	0.69

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	678,530,102.65	826,803,930.34	1,003,395,120.18	1,027,643,849.58
归属于上市公司股东的净利润	-15,095,617.60	17,750,250.66	25,573,277.48	2,683,080.02
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-18,924,685.33	15,744,523.61	21,485,866.45	-1,122,078.02
经营活动产生的现金流量净额	147,772,066.15	-31,751,313.16	-67,905,624.09	45,080,300.61

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

 适用  不适用

## 4 股东情况

### 4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

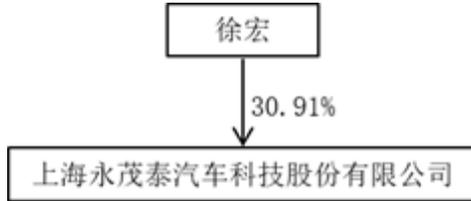
单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）								23,685
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）								21,445
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）								不适用
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）								不适用
前 10 名股东持股情况								
股东名称 (全称)	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 (%)	持有有限售 条件的股份 数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质	
					股份 状态	数量		
徐宏	23,535,673	101,987,917	30.91	101,987,917	无	0	境内自然人	
徐文磊	4,050,000	17,550,000	5.32	17,550,000	无	0	境内自然人	
徐娅芝	4,050,000	17,550,000	5.32	17,550,000	无	0	境内自然人	
上海磊昶投资合伙企业（有限合伙）	3,223,800	13,969,800	4.23	13,969,800	无	0	其他	
周秋玲	1,282,727	5,558,483	1.68	5,558,483	无	0	境内自然人	
上海宏芝投资合伙企业（有限合伙）	826,200	3,580,200	1.09	3,580,200	无	0	其他	
孙福荣	660,450	2,860,950	0.87	0	无	0	境内自然人	
廖若雅	-342,230	2,400,670	0.73	0	无	0	境内自然人	
王梅艳	461,800	2,017,800	0.61	0	无	0	境内自然人	
袁嘉懿	432,000	1,872,000	0.57	0	无	0	境内自然人	
上述股东关联关系或一致行动的说	徐文磊为徐宏之子，徐娅芝为徐宏之女，周秋玲为徐宏配偶，							

明	徐宏、徐文磊、徐娅芝、周秋玲为公司共同实际控制人；磊昶投资为徐娅芝控制的企业，宏芝投资为徐文磊控制的企业，磊昶投资、宏芝投资为实际控制人的一致行动人。
---	---

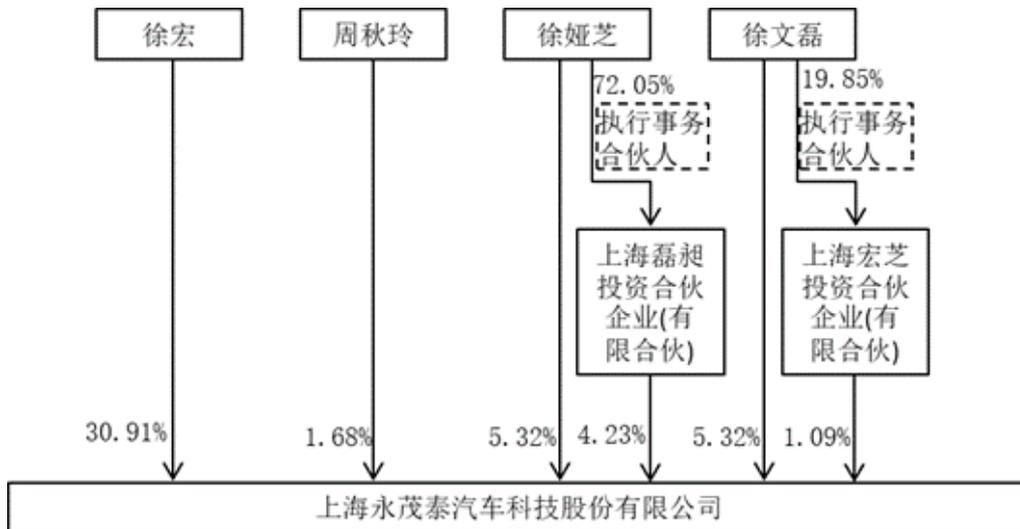
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



4.4 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

□适用 √不适用

5 公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则，披露报告期内公司经营情况的重大变化，以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

2023 年以来，面对复杂多变的市场环境和日趋激烈的竞争格局，公司迎难而上、破难而进，贯彻稳健经营、积极发展的经营思路，坚定铝合金全产业链绿色低碳发展布局，抢抓汽车轻量化智能化发展机遇，不断加大新技术、新产品研究，加强新客户开发，持续优化管理体系，尽管受行

业因素影响公司经营业绩出现下滑，但公司主导产品市场份额不丢、主营业务收入不减、客户结构不断优化，经受住了经营和发展的严峻挑战，也为未来扭转业绩下滑打下了基础、创造了条件。主要经营情况如下：

### **(1) 客户结构不断优化，新能源占比稳中有升**

2023 年以来，我国汽车市场竞争进入白热化，车企间价格战此起彼伏。在传导机制的作用下，整个汽车产业链受到影响，公司两大主营产品铝合金及零部件都面临下游部分主要客户需求减少和价格低迷的产业环境。面对严峻的市场压力，公司积极加大客户开发力度，抢占存量市场、开拓增量市场。铝合金客户一汽铸造、文灿、舜富、金澄、遵航、瑞鹤、佳合朔、爱仕达等，零部件客户博格华纳、大陆制动系统、联合汽车电子、伊控动力等销量均逆势增加，2023 年，公司共销售铝合金产品约 18.93 万吨，同比增长约 12.19%；销售零部件产品约 2,527.04 万件，同比增长约 2.50%；此外，公司在巩固传统燃油车零部件市场份额的同时，重点加大对新能源客户的开发力度，部分零部件产品直接或间接配套比亚迪、蔚来、理想、小鹏、零跑、吉利、奇瑞、小米、赛力斯等新能源车企，新能源汽车零部件收入占公司零部件板块收入比例超过 20%。公司产品结构、客户结构进一步完善，综合竞争力进一步增强。

### **(2) 产品研发成果丰硕，创新能力显著增强。**

2023 年以来，公司持续加强技术研究、加快新技术领域产品开发，共获得 24 项专利授权，其中免热处理材料专利，制作了材料卡片，参与了部分客户材料试制；已提交尚未授权的在审专利申请 27 项，其中，一体化压铸相关设备 1 项，一体化压铸材料成型工艺 1 项，新能源汽车电路控制系统用铜排相关设备 3 项，铝灰渣处置和资源化利用工艺及相关设备 4 项，新能源汽车驱动系统部件相关工艺 2 项，新能源汽车零部件质量检测方法 1 项，其余分别为其他汽车零部件和铝合金生产工艺或设备。

2023 年，公司还启动立项包括大众、上汽通用、上汽粉末冶金、蔚来、骆驼、博格华纳、大陆制动系统、瑞鹤、达奥、联合汽车电子等 10 多个客户 50 多个零部件的开发工作，有 30 多个零部件通过客户的 PPAP 认可，其中 20 多个零部件已进入 SOP 阶段；开发模具约 100 套，其中 80 多套完成验收；公司与模具供应商共同开发的大众隔热板、下壳体、上壳体、车顶前摄像头底座、前轮罩、发动机支架、域控壳体、转子托架、轴密封外壳等新产品模具，一次开发成功率提高，模具结构更合理，其使用的人性化、逃料和粘料问题得到改善，产品内在质量得到了提升；一模多件开发完成包括水道盖板、摄像头底座、雷达支架、前轮罩、隔热板等多个新产品项目；量产产品设计了多个项目的一模多件方案，其中部分开模，包括油底壳、支架、前齿罩盖等。公司还成功开发生产减震塔车身件，通用铝轮罩实现小批量生产，三合一集成壳体成功量产，油底壳一模两件完成 T0 试模，并在车身件、底盘开展多款热管理系统项目开发。上述新工艺的应用及新产品的开发，有力支撑公司快速发展。

### **(3) 项目建设有序推进，产业链日趋完善**

2023 年以来，公司完成了一体化压铸厂房及设备规划，启动了厂房建设，订购了 7,000T 大型压铸设备，目前正在进行设备安装工作；公司承接的瑞鹤减震塔开始量产，间接配套奇瑞，标

志着公司进入 4,500T 大压铸、车身结构件生产阶段，通用减震塔也进入交样阶段；安徽新能源公司的高压连接铜排（Busbar）一期完成验收，通过了 IATF16949:2016 质量管理体系认证，于 2023 年 6 月开始量产，实现销售 12 万套，客户包括华域电动、伊控动力、华域三电等；公司在安徽的 16 万吨高性能铝合金项目已完成规划、立项、土地招拍挂、环评、能评等项目前期工作，其中一期 3.6 万吨产能顺利建成；公司持续发展再生铝合金业务，加大废铝采购量，完成铝屑、铝灰资源综合利用布局，安徽环保公司全年共处置铝灰约 3 万吨，包括一次灰、二次灰和环保灰；安徽运输公司取得了危废省内、跨省转移审批手续，开展了铝屑、铝灰渣等危废转移业务，有效解决了子公司及客户公司的危废转移处理问题，提高了客户满意度；安徽运输公司开展的铝危废运输和铝合金液远程运输直供，也使公司铝合金液不再局限于厂内直供、铝合金液对外运输销售成为现实，大大促进公司铝合金液业务拓展和规模扩张，公司在安徽已与多家客户开展铝液直供洽谈或合作。上述项目的顺利实施进一步巩固和完善了公司废铝回收、汽车用铸造再生铝合金和汽车零部件生产、铝危废资源化利用上下游一体化产业链，提高公司的核心竞争力及抗风险能力。

#### **(4) 管理机制持续改进，经营质量全面提高**

2023 年以来，公司不断优化管理机制，以管理促发展、向管理要效益。财务部门加强全面预算管理，缩小核算单位，提高预算准度，对各项成本变动及其原因进行分析并制定解决方案，为公司有效应对需求和价格下降提供重要支撑。采购部门密切关注原材料行情，准确把握原料采购的品类、时机和价格，千方百计降低原料采购成本，增强产品的成本竞争力；对易耗品采购实行价格年降，采购国产替代进口配件，降低采购成本。

生产部门不断提高质量、提高效率、开展技术降成本，持续加强模具开发自制能力，减少外购；优化配料组合，提升废铝使用比例；对生产场地、设备进行升级改造，提升设备能力和运转效率，降低能耗和原材料损耗；对能耗铝耗等进行考核激励，调动员工降本积极性；对模具进行优化设计，减少模具冷却水消耗；完善作业要素和流程，严格控制工艺过程，减少铝灰渣产出，提高废铝的投入产出比（直收率）；导入 BIQS 管理体系，加强质量管理；加强设备点检、模具系统化保养，优化模具结构、调整压铸工艺，提升产品质量，降低废品成本；开发一模多件，减少加工余量；设备动作标准化，提升压铸技术节拍。公司管理水平稳步提升，为公司高质量发展打下了良好的基础。

**2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。**

适用 不适用