

公司代码：603586

公司简称：金麒麟

山东金麒麟股份有限公司

2024 年年度报告摘要



2025 年 4 月



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，投资者应当到上海证券交易所（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、 立信会计师事务所（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

经2025年4月25日召开的公司第五届董事会2025年第二次会议审议通过，公司2024年年度利润分配方案为：以公司2024年年度利润分配方案实施时股权登记日的总股本为基数，向全体股东每股派发现金股利0.40元（含税）。剩余未分配利润滚存至下一年度，此外不再进行其他形式的分配。此次利润分配方案尚需提交公司2024年年度股东会审议。



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	金麒麟	603586	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张金金	
联系地址	山东省乐陵市阜乐路999号	
电话	0534-2119967	
传真	0534-2117077	
电子信箱	ad@chinabrake.com	

2、 报告期公司主要业务简介

公司主从事摩擦材料及制动产品的研发、生产和销售，属于摩擦材料行业。同时以公司目前主要产品的应用领域为划分依据，公司亦属于汽车零部件及配件制造行业。公司所处行业为非金属矿物制品业；由于公司产品主要应用于汽车制动部件，公司所属行业亦可归类为汽车制造业，汽车零部件行业的发展状况与下游汽车行业紧密相关。

1、 汽车行业基本情况

据世界汽车组织（OICA）官网公布数据显示，2024 年全球汽车产量达到了 9,250 万辆，同比小幅下降 1.12%，销量为 9,531 万辆，同比增长 2.65%，汽车销量持续上涨，全球汽车保有量进一步提高；据中国汽车工业协会统计分析，2024 年全年，中国的汽车产销量分别达到了 3,128.20 万辆和 3,143.60 万辆，同比分别增长了 3.70%和 4.50%。中国汽车年产量首次超过 3,100 万辆，并且连续 16 年保持全球第一。在细分市场方面，乘用车产销量分别为 2747.7 万辆和 2756.3 万辆，同比分别增长 5.2%和 5.8%；商用车产销量分别为 380.50 万辆和 387.30 万辆，同比分别下降 5.80%和 3.90%；新能源汽车产销量分别为 1288.80 万辆和 1286.60 万辆，同比分别增长 34.40%和 35.50%。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，新能源发展势头强劲。

新能源汽车方面，据研究机构 EVTank 联合伊维经济研究院共同发布的数据显示，2024 年全球新能源汽车销量达到 1,823.60 万辆，同比增长 24.40%，其中，中国新能源汽车销量达到 1,286.60 万辆，同比增长 35.50%，占全球销量比重由 2023 年 64.80%提升至 70.50%，欧洲和美国 2024 全年新能源汽车销量分别为 289.00 万辆和 157.30 万辆，同比增速分别为-2.00%和 7.20%。

从整车产销量和售后存量市场看，新能源汽车同比实现了较大幅度上升，但欧美主要国家 EV 渗透率不足，燃油汽车依然占据明显的主导地位，同时，包含奔驰、宝马、福特在内的欧美车企已陆续宣布暂停或暂缓新能源汽车的开发计划，新能源汽车的发展需要一个漫长的过程。另一方面，随着新能源汽车的增长及各整车制造商日趋激烈的竞争，2024 年新车销售价格持续走低，叠加全球经济下行周期，汽车制造商为保持产品竞争力，将面临降本压力，为高性价比产品带来新



的商机。

2、行业发展阶段及周期性特点

对于汽车摩擦材料及制动产品而言,按照供应对象不同,可将整个销售市场分为 AM 市场(用于汽车零部件售后维修、更换及改装的售后服务市场)和 OEM 市场(直接向汽车整车制造商或配套商供货的市场);对于 OEM 市场,宏观经济周期和汽车消费行业周期直接影响公司所处行业的景气度,呈正相关关系;对于 AM 市场,由于市场需求主要与汽车保有量等因素相关,因此行业周期性不明显。

3、公司所处行业地位

公司所生产的刹车片和刹车盘是汽车制动系统的关键零部件且更换频率较高,公司销售渠道覆盖 OEM 和 AM 两大市场,行业发展空间巨大。公司是国内该细分行业的龙头企业,在出口市场拥有较高的份额,具有较强的综合竞争力。在全球汽车保有量稳步增长、新车产销量逐年增长的时代背景下,公司将持续以市场为导向,以客户为中心,精益技术,不断为市场提供更加优质的产品。

(一) 主营业务

公司主要从事摩擦材料及制动产品的研发、生产和销售,主要产品为汽车刹车片(也称制动片或制动衬片)、汽车刹车盘(也称制动盘)、轨道交通制动片及工业制动产品。

目前公司拥有 300 多个制动摩擦材料配方,可生产 6,700 多种汽车刹车片产品、4,600 多种汽车刹车盘产品,上述产品适用于全球主流乘用车车型和商用车车型。公司产品目前主要面向国外市场,并以国外 AM 市场的销售业务为主、国内 AM 市场的销售业务为辅,公司同时注重 OEM 市场,公司已为戴姆勒等部分汽车生产商提供原装配套产品。



图 3-1 乘用车盘式刹车片、鼓式刹车片&刹车盘

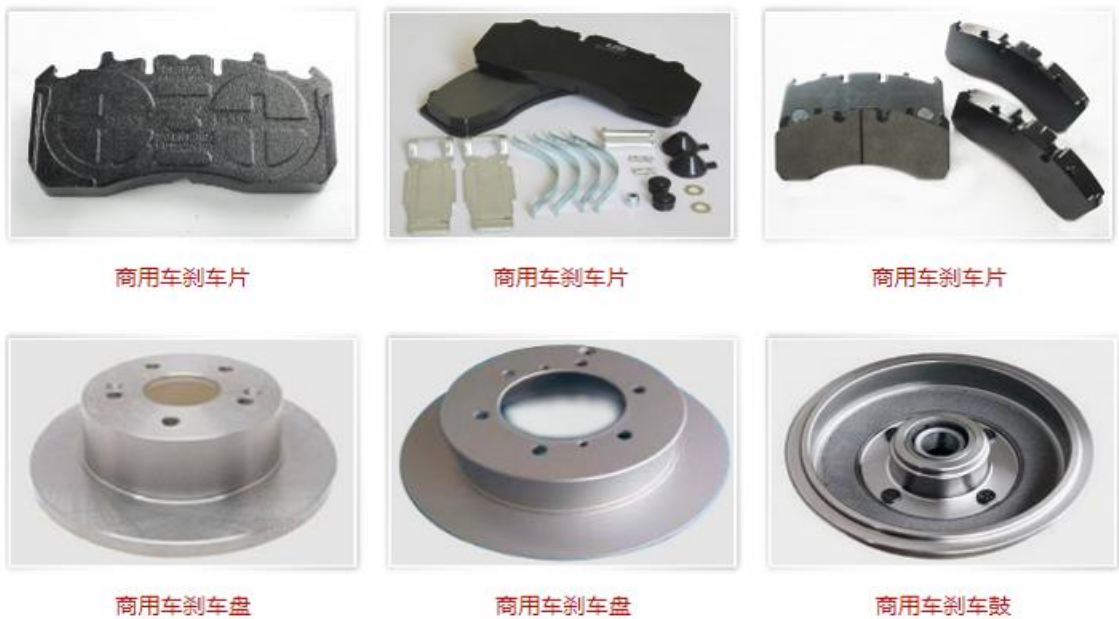


图 3-2 商用车刹车片&刹车盘

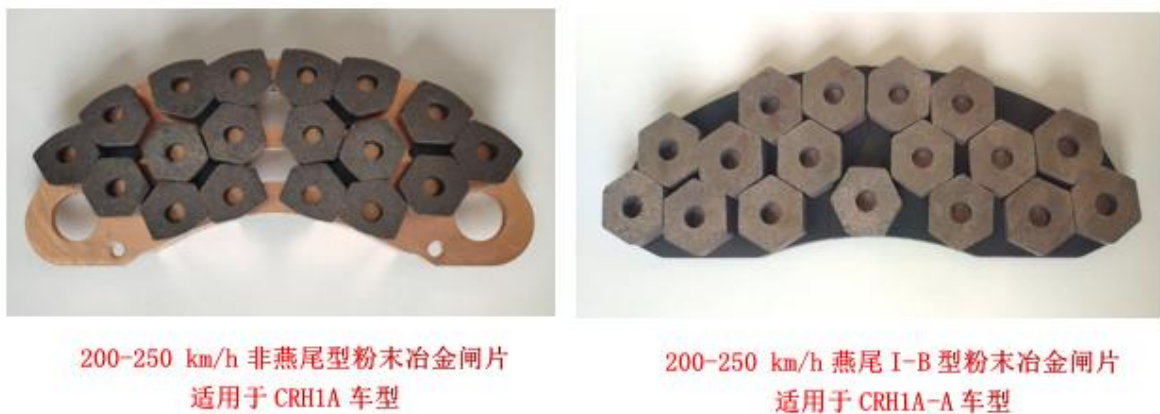


图 3-3 动车组粉末冶金闸片

(二) 经营模式

1、采购模式

(1) 采购策略

公司对不同种类物料，结合其本身特点、市场价格走势、生产需求变化情况，综合统筹，实现成本最优的采购策略，具体包括：

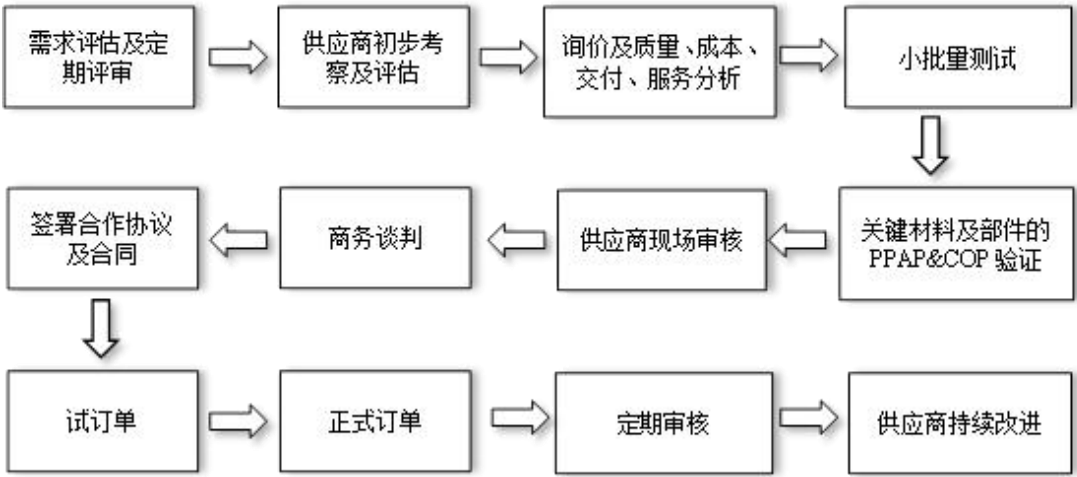
①对于原材料中钢材、摩擦原料等大宗商品，主要采用“库存式采购”模式，即在安全库存的基础上，对大宗商品未来价格走势进行预判，在价格低位时增加采购量。

②对于原材料中的五金附件、包装材料等，主要采用“订单式采购”模式，即主要根据生产计划和生产需求，结合库存情况循环采购，以最优库存保障生产需求。为保证主要摩擦原料质量的稳定性，会与主要供应商签订长期供货协议。

(2) 合格供应商管理体系

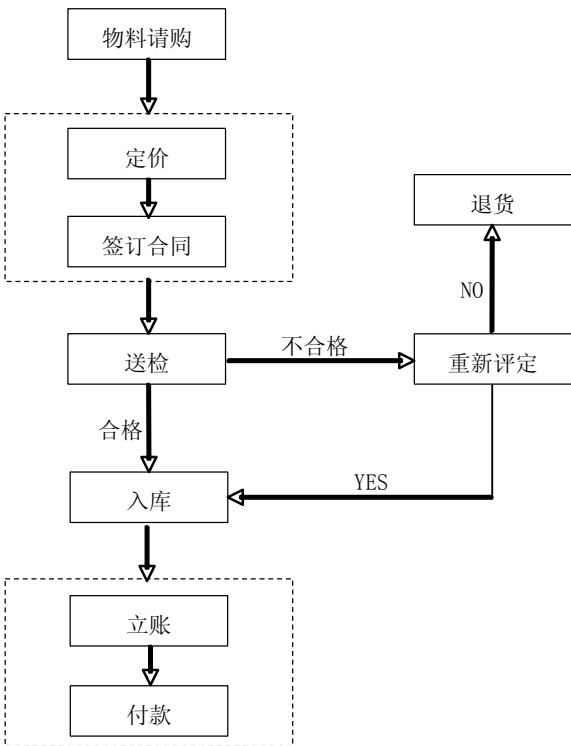


为保证公司采购原料的质量稳定性、供应及时性，公司建立了供应商管理体系，重要原材料的供应商必须通过 ISO9001 认证。对供应商实施定期综合评定管理，保证供应商的持续改进，淘汰落后，同时每种原材料保证有 2-3 家备选供应商。公司对供应商的认证管理流程如下：



(3) 日常采购流程

公司采购流程在 ERP 系统中生成并操作完成，具体流程图如下：



由物流部根据新增订单需求或者库存情况发起物料请购申请单，采购部门接到采购申请计划后，分析该原料的市场行情与供应商商谈确定采购价格，双方审核无误后签订合同。到货后，由质量部门抽样，发起委托检验流程，经检验合格的物料开具验收单入库。不合格的物料由质量部



门重新评定，能够通过审核的物料继续入库，仍然不通过的物料进入退货流程。所有入库的产品由财务部根据发票、单据立账，货款到期时向供应商付款。

2、生产模式

一般情况下，公司主要采用“按单生产”模式，销售部门下达客户订单后，由产品工程部门负责对订单审核，并制定 BOM 表，由生产部门对订单分解，形成生产计划、物料需求计划并转供应链管理部进行物料采购，最终生产部门根据产品生产计划和工艺要求实施生产。

同时考虑到国内 AM 市场及 OEM 市场客户的特殊性，公司主要采用“库存式生产”模式，年初对本年生产销售进行预测，再分解至每月形成月度生产计划进行采购生产。

3、销售模式

公司的产品销售区域可以分为国内市场和国外市场，按产品的客户类型不同又分为 AM 市场和 OEM 市场。各个市场的销售模式各不相同。

（1）国外 AM 市场

国外 AM 市场是目前公司主要的销售收入和盈利来源。公司销往国外市场的产品绝大部分为 ODM 产品，客户主要为拥有自有品牌和销售渠道的汽车零部件经营者，客户购买公司产品后，以自己的品牌对外销售。

公司与海外客户的合作并非简单的委托加工模式：一方面，客户方通常仅提出产品的适用车型、适用环境、性能及质量要求，公司则根据客户要求自主研发、试制满足客户要求的产品，在取得客户检测认可和产品认证后进行规模化生产和销售；另一方面，公司每年会根据市场需求和技术发展趋势独立研发新品，并通过定期发送新品清单等方式积极向客户推广，主动帮助客户根据市场反馈进行产品更新和改进。因此，相比传统意义上的贴牌加工企业，公司在与国外客户的合作中，掌握着产品研发和生产的核心技术，尤其是掌握着摩擦材料的研发和生产能力，因此公司拥有相当的主动性。

公司与大部分客户直接签订框架性销售合同，一般为“一年、三年或五年一签”，签订框架性销售合同后，客户一般采用分阶段下订单的方式开展业务，公司收到客户订单后，由产品工程部门对订单进行审核，通过审核后通知生产部门安排生产，最后根据合同或者顾客要求安排出货。部分客户销售产品通过国内贸易代理商的形式出口国外市场。

（2）国内 AM 市场

在国内 AM 市场，公司以自有品牌（主要为“LPB 金麒”、“LJP”、“金麒麟”和“嘉世安”等）进行销售，主要采用经销商模式，并开始建立自营渠道，开设了实体直营店和网络直营店。

公司与经销商直接签订销售合同，主要为“一年一签”的方式，双方按照上年的销量先对本年的供货品种及总供货量进行估计，客户再按照每月实际需求量，当月向公司发出实际采购订单。公司在每年年初，根据各经销商的预估采购量汇总，对国内 AM 市场的产品进行总量预估，并据此进行生产计划安排，在每次收到客户采购订单后，根据客户订单计划从产成品库存中直接调取发货。



(3) OEM 市场

公司 OEM 市场的客户主要是为各个汽车整车厂提供配套的制动系统总成商。在 OEM 市场，公司产品作为汽车整车生产的配套零部件，其生产规格、型号由客户指定。

公司与客户直接签订销售合同，主要为“一年或两年一签”的方式，公司按照上年的销量先对本年的供货品种及总供货量进行预估。客户按照每月实际需求量向公司发出实际采购订单。公司对产品年初有总量预估及生产计划安排，在每月收到客户采购订单后，根据客户出货计划从产成品库或三方仓库直接调取发货。

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

	2024年	2023年	本年比上年 增减(%)	2022年
总资产	2,726,347,804.24	2,630,373,176.76	3.65	2,848,951,584.82
归属于上市公司股东 的净资产	2,276,049,014.72	2,257,366,951.50	0.83	2,220,146,769.97
营业收入	1,739,278,797.58	1,603,669,156.67	8.46	1,828,838,671.70
归属于上市公司股东 的净利润	92,170,149.61	133,208,220.03	-30.81	193,258,629.20
归属于上市公司股东 的扣除非经常性 损益的净利润	93,535,776.32	142,089,173.86	-34.17	181,860,512.63
经营活动产生的现 金流量净额	42,279,980.35	218,394,193.20	-80.64	124,997,864.42
加权平均净资产收 益率(%)	4.08	5.98	减少1.90个百分点	9.15
基本每股收益(元 / 股)	0.47	0.68	-30.88	0.97
稀释每股收益(元 / 股)	0.47	0.68	-30.88	0.97

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	375,337,104.39	400,266,998.13	455,303,938.83	508,370,756.23
归属于上市公司股东 的净利润	17,344,989.75	15,676,654.72	35,150,759.94	23,997,745.20
归属于上市公司股东 的扣除非经常性损益后 的净利润	18,211,110.79	15,748,617.05	34,155,161.07	25,420,887.41
经营活动产生的现金流 量净额	-17,052,168.35	44,321,967.28	-26,353,422.01	41,363,603.43



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）					21,117		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					18,119		
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）					0		
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）					0		
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
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	
山东金麒麟投资管理有 限公司	0	90,672,757	46.25	0	无	0	境内非 国有法 人
孙忠义	0	19,300,062	9.84	0	无	0	境内自 然人
乐陵金凤投资管理有限 公司	0	7,012,698	3.58	0	无	0	境内非 国有法 人
计华投资管理有限公司	1,953,000	1,953,000	1.00	0	无	0	国有法 人
山东鑫沐投资有限公司	-896,400	1,560,000	0.80	0	无	0	境内非 国有法 人
高盛公司有限责任公司	337,600	719,485	0.37	0	无	0	其他
谢武发	700,000	700,000	0.36	0	无	0	境内自 然人
刘美	695,200	695,200	0.35	0	无	0	境内自 然人
中招国际招标有限公司	630,000	630,000	0.32	0	无	0	国有法 人
刘书旺	-10,000	564,406	0.29	0	无	0	境内自 然人
上述股东关联关系或一致行动的说明		山东金麒麟投资管理有限公司和乐陵金凤投资管理有限公司的控股股东分别是孙忠义和孙鹏，孙忠义和孙鹏为父子关系； 计华投资管理有限公司持有中招国际招标有限公司 37.00% 的股权。					

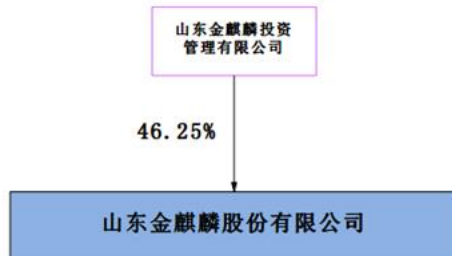


表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明

不适用

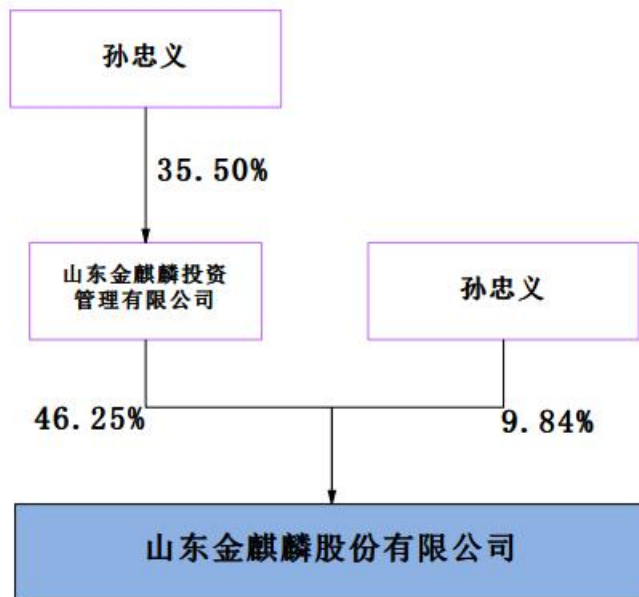
4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

☒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。

2024 年度，因主营产品刹车片销售数量上升，公司营业收入 17.39 亿元，同比上升 8.46%，同时因公司运输成本增加，公司营业成本 13.90 亿元，同比上升 15.28%。

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