

六成收入依赖奇瑞 莫森泰克IPO 成色几何？

中经记者 夏治斌 石英婧 上海报道

日前，芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司(以下简称“莫森泰克”)披露了2026年半年报。数据显示，公司上半年实现营业收入8.54亿元，归母净利润9801万元，同比分别下滑1.16%和5.43%。这已是继2025年全年后，该公司业

绩连续第二个报告期出现颓势。对冲刺北交所IPO的莫森泰克来说，当下的成绩单难言乐观。北交所披露的信息显示，7月29日该公司IPO项目进入“提交注册”状态，意味着上市进程来到最后关键环节。

然而，光环之下，挑战仍有。招股说明书(申报稿)显示，2023年

度、2024年度及2025年度(以下简称“报告期内”)，莫森泰克连续3年有超过六成的收入来自关联方奇瑞控股，而芜湖奇瑞科技有限公司(以下简称“奇瑞科技”)同时也是莫森泰克持股10.84%的股东。

《中国经营报》记者注意到，正是这种“既是股东又是最大客户”的深度绑定关系，使得莫森泰克的

经营独立性、业绩可持续性 & 单一大客户依赖风险，成为监管层问询的议题。

针对公司IPO的相关问题，8月24日、25日，记者致电并致函至莫森泰克董事会办公室，相关负责人表示，会提醒公司董事会秘书查看采访函，但截至发稿，记者尚未收到回复。



7月29日莫森泰克IPO进入“提交注册”状态，意味着上市进程来到最后关键环节。

本报资料室/图

超六成收入悬于奇瑞

更为关键的是，奇瑞不仅是莫森泰克的大客户，还是其重要股东。

莫森泰克是国家级高新技术企业，专注于汽车智能开闭系统的研发与制造，以天窗、玻璃升降器等为核心产品，具备从ECU核心算法到软硬件集成的全栈技术能力，实现智能控制系统与模块化结构的自主化研发。公司主要服务奇瑞、上汽通用五菱、长安、吉利等整车厂，在国内天窗领域处于领先地位。此外，公司还开展粉末冶金零部件的研发、制造与销售。

招股说明书(申报稿)显示，报告期内，莫森泰克向公司前五大客户的销售金额占同期营业收入的比例分别为84.14%、87.26%和87.04%，客户集中度较高。其中，莫森泰克来自第一大客户奇瑞控股的销售收入占各期营业收入的比例分别为62.67%、66.85%和60.26%。

更为关键的是，奇瑞不仅是莫森泰克的大客户，还是其重要

股东。此外，莫森泰克的多名董事、高管过往都有在奇瑞体系任职的经历。层层嵌套的关联关系之下，市场对其经营自主性及未来订单可持续性的审视愈发审慎。对于一家将六成以上收入系于关联股东的企业而言，如何在“奇瑞依赖”与独立成长之间找到平衡，无疑是其闯关IPO必须直面的核心命题。

对于与奇瑞控股的合作背景、历史合作情况，北交所也在首轮问询函中提到。而这要回溯到自主品牌发展早期，国内汽车零部件及装备制造基础薄弱，核心技术资源被外资把控。奇瑞控股在在外资、合资车企直接竞争的背景下，为规避外资零部件在技术保密、知识产权、研发协同、成本及供货周期上的风险，借鉴国际车企经验，通过关联主体孵化本土配套企业，引进人才自研自产零部件与装备，摆脱

外资垄断，搭建起配套自身整车的自主汽车产业链。

正是基于上述历史渊源，莫森泰克方面回复称：“在前述背景下，奇瑞汽车关联企业芜湖鑫源联合具有汽车零部件制造背景的加拿大籍技术专家张天铎共同设立莫森泰克。公司设立的初衷即为奇瑞汽车提供中国自主品牌汽车装备，自然形成业务合作和配套关系。”

奇瑞为聚焦整车主业、发力节能与新能源汽车领域，自2011年起逐步出让旗下零部件企业控股权、推动配套采购市场化。依托本地汽车零部件产业集聚优势，2017年11月奇瑞科技将所持莫森泰克45%股份协议转让给芜湖投控，公司控股股东由此变更为芜湖投控。

奇瑞科技此后又多次转让莫森泰克股权。2023年10—11月，奇瑞科技分别与安徽中安、安徽徽

元、芜湖吟澜、安徽安华、安徽联元签订股权转让协议，转让其持有公司股份，持股比例进一步降低。截至目前，奇瑞科技持有公司10.84%的股权。莫森泰克方面解释称：“综上所述，报告期内发行人对奇瑞控股销售额占比较高具有合理历史渊源。”

记者注意到，尽管该业务依存格局具备历史背景，但大客户集中带来的经营风险仍客观存在。莫森泰克方面也提到：“未来一段时间内，公司对奇瑞控股的销售可能仍将维持在较高水平。若奇瑞控股因自身战略调整、车型销量下滑、供应链多元化、技术路线变更或与公司合作关系发生重大不利变化，导致其对公司产品采购规模显著下降，而公司未能及时通过其他客户弥补收入缺口，则可能对公司营业收入、盈利能力及现金流造成一定不利影响。”

“粗暴解约”超百名应届生背后：星宇股份上半年净利润下滑5.26%

中经记者 方超 石英婧 上海报道

被指“粗暴解约”应届生，车灯巨头常州星宇车灯股份有限公司(601799.SH，以下简称“星宇股份”)近期成为市场关注焦点。

公开信息显示，2025年秋招期间，星宇股份招聘了约400名应届生，2026年7月份，上述应届生

正式入职星宇股份。但在入职约一个月之际，星宇股份HR集中约谈校招员工，劝说应届生主动离职，而星宇股份HR所给方案，被多家媒体称为“主动离职”与调岗“打螺丝”二选一。

《中国经营报》记者注意到，在“粗暴解约”应届生的背后，星宇股份业绩表现也受到外界关注。8月

26日，星宇股份对外发布2026年半年报，其营收同比增长1.87%，但归母净利润同比下降5.26%。

8月27日，在沉默多日后，星宇股份对外发布《致歉信》，声称复盘整个过程：“管理层在决策上有失误，管理上有疏漏；在具体执行中沟通生硬、方法简单，未顾及同学们的切身利益。”星宇股份方

面同时表示，为弥补过失，将向107位应届生提供求职生活补贴、免费住宿等。

对于“粗暴解约”应届生原因、HR以经营状况不佳为由进行劝退是否属实等问题，记者日前多次拨打星宇股份董秘办电话未获回应。不过一位星宇股份工作人员向记者表示，上述事件“对企业声誉造成了影响”。

107人解除劳动合同

入职约一个月，应届生被迫“二选一”，或选择“主动离职”，或调岗“打螺丝”，被指“粗暴解约”应届生的星宇股份，正站在舆论的风口浪尖。

多家媒体日前报道，今年7月初，星宇股份此前招聘的应届生正式入职，但在8月8日，该公司HR集中约谈2026届校招招生。总体而言，上述应届生面临两种选择，或选择离职，离职证明需统一写“个人原因离职”，或者选择留下等待被安排至一线操作岗位。

记者了解到，“星宇股份招聘”官方公众号曾在2025年9月份发布的《星宇股份2026校园招聘火热启程》文章中称：“未来，是等待被发现的新光源；而你，是我们正寻找的发光体。”而在今年7月3日，上述公众号还推送了《2026届星宇之星开班仪式精彩完结》文章。

令人唏嘘的是，上述等待“发光”的应届生们，在正式入职约一个月后，即面临进入职场的第一场“重大挑战”。据媒体此前报道，星宇股份多名应届生表示：“此前应届生群里约有400多人，裁员后群内名单仅剩120人左右，大约有

70%的应届生已经不在群。”

在高校大学生毕业季前后，让应届生“主动离职”或“打螺丝”二选一，星宇股份“粗暴解约”应届生的措施，引发社会广泛关注，有媒体甚至以“‘羞辱式’劝退应届生”进行报道。

对于星宇股份给应届生的“二选一”方案，上海市光明律师事务所律师陈铁娇向记者介绍，这实质上是变相的单方违法解除劳动合同。“第一，以‘个人原因离职’名义解除合同，系虚假意思表示。以‘个人原因’掩盖企业单方解雇的事实，属于规避法定解除程序和经济补偿义务的行为。”

“第二，单方强制调岗缺乏法律和合同依据。公司单方面将岗位调整为一线流水线操作工，这属于实质性变更劳动合同核心条款。根据《劳动合同法》规定，变更劳动合同需双方协商一致，企业无权单方强制调岗。”陈铁娇向记者表示。

8月25日，常州市人社局对外发布《情况通报》称，星宇股份共招录2026届高校毕业生440名，与其中107人解除劳动合同，协商过程中方法简单生硬，缺乏充分有效沟

通，造成不良影响，对此企业深表歉意，已对人力资源总监作出停职处理。经查，该企业不存在违规享受就业和人才类政府补贴行为。

那么，星宇股份解除应届生合同行为，是否构成违法解除劳动合同的用工违规呢？记者日前向常州市人社局相关负责人求证，截至记者发稿，对方未予以明确回复。

陈铁娇还表示，应届生入职仅一个多月即被“劝退”，这段极短的就业经历在简历上难以解释，直接转向社会招聘又面临工作经验严重不足的尴尬境地。陈铁娇同时表示，应届生或许还面临“人才政策与补贴损失”“社保补缴影响”。如在后者方面，其认为，若短期内无法找到新工作，社保断缴将影响购房资格、积分落户(部分城市)、医保待遇连续性等。

“你们入职仅一个多月之际，就面对如此境遇，你们及家人的失落和痛苦我们可以想象。”8月27日，星宇股份发布《致歉信》表示：“深感愧疚、深刻自省，向所有受到影响的同学及家人、向关注该事件的社会各界，真诚地表示歉意！”星宇股份方面同时表示，为了弥补过失，该公

司将向107位同学落实发放求职生活补贴、提供免费住宿等。

“即时发放为期3个月的求职生活补贴，并在此期间继续向留宿公司宿舍的同学提供免费住宿。”星宇股份方面同时表示，积极联系其他企业提供适配岗位，组织参加由人社部门举办的专场招聘会。“如3个月内(11月底前)未实现单位就业，给予该同学6个月的工资作为补偿。”

记者注意到，2026年半年报中，星宇股份方面宣称：“公司一直践行‘爱、感恩、责任’的家文化，坚持以人为本。”不仅如此，在星宇股份此前对外发布的2025年ESG报告中，星宇股份董事长周晓萍还表示：“维护员工利益，关注员工成长和人才梯队建设，积极履行社会责任。”

“我们将坚持规范运作，科学治理，将ESG理念进一步融入公司发展战略，与各利益相关方携手，为客户提供优质的产品与服务，积极回报股东，创造更多经济、环境、社会综合价值。”周晓萍彼时表示。但是，近期发生的应届生劝退事件，或将引发外界对星宇股份ESG表现的进一步审视。

核心业务毛利率下滑

业绩走弱的背后，是莫森泰克产品毛利率的持续下行。

数据显示，2026年上半年，莫森泰克营收8.54亿元，归母净利润9801万元，同比分别下降1.16%和5.43%。营收跌得少，利润跌得更多，是莫森泰克2026半年报最扎眼的信号。

业绩走弱的背后，是莫森泰克产品毛利率的持续下行。汽车天窗是莫森泰克最主要的收入来源，占总营收约六成。但报告期内，该业务毛利率分别为21.38%、21.15%和19.55%。

对于公司毛利率总体呈现下行趋势，莫森泰克方面称，主要系对下游整车厂降价所致。“汽车零部件行业内普遍存在一定的价格年降情况，若未来公司难以将下游整车厂客户的降价压力充分传导至上游供应商，则可能导致未来公司主要产品存在一定的毛利率下降风险。”

汽车零部件行业的“年降”惯例，对长期依赖单一客户的供应商而言尤为残酷。莫森泰克方面也提到：“报告期内，公司给予奇瑞控股的产品年降及返利规模持续增加。若未来公司相关产品所适配的车型产销量未达预期或售价出现大幅下滑，或持续大幅提高年降及返利规模，将可能对公司产品需求、产品价格产生不利影响，进而可能产生公司业绩下滑风险。”

想要对冲大客户依赖以及整车厂持续年降带来的双重风险，向外拓展多元化新客户就成为莫森泰克破局的关键抓手。对此，莫森泰克方面表示：“公司在开拓新客户时需要通过整车厂较为严格的审核后，才能纳入其相应供应领域的潜在合格供应商名录。同时，在具体汽车零部件项目定点方面，整车厂根据其新车型的开发需要，向多个潜在供应商发布产品技术参数后，通过综合对比各潜在供应商在成本、技术、供货能力等方面的

情况后选择定点供应商。公司下游客户主要为知名整车厂，其一级供应商资质认证门槛较高，同时汽车零部件产品必须经过其严格的质量认证，认证周期长、环节多，不确定风险较大。如果公司新客户、新产品的开发不及预期，公司将面临营业收入下降的风险，从而对公司经营产生不利影响。”

应收账款方面的压力同样不容忽视。2023—2025年，莫森泰克应收账款账面价值分别为6.66亿元、7.14亿元和6.20亿元，占流动资产比重分别达51.30%、45.52%和31.10%。

莫森泰克的现金流状况也亮起红灯。上半年，经营活动产生的现金流量净额为-44.95万元，去年同期为4234万元。公司解释称，主要是购买商品、接受劳务支付的现金增加所致。

记者了解到。为了摆脱对传统业务的依赖，莫森泰克在2023年收购莱州创智，切入粉末冶金业务。据悉，莱州创智被收购前深耕汽车用粉末冶金零部件领域，其下游客户主要为盖茨(Gates)、爱塞威(SHW)、世特科(Stackpole)、博格华纳(Borgwarner)、宁波宝龙汽车动力系统股份有限公司等汽车动力系统相关零部件企业。莱州创智专注于高精度、高可靠性零部件的专业化生产与定制化销售，在汽车粉末冶金细分领域具有较强的市场竞争力。

莫森泰克方面表示：“收购完成后，公司产品线进一步丰富，公司营业收入规模进一步增加，客户覆盖面进一步扩大，公司盈利能力及抵御风险的能力进一步增强。此外，莱州创智海外销售占比相对较高，公司通过对莱州创智的收购，进一步加深了对海外汽车零部件市场的理解，搭建与海外市场参与者沟通的渠道，为公司后续的产品国际化路线奠定基础。”

上半年净利润下滑超5%

“粗暴解约”应届生的另一边，星宇股份业绩如何呢？

星宇股份官网显示，其创立于1993年，总部坐落于江苏常州，专注于汽车车灯的研发、设计、制造和销售，2007年10月整体变更为股份有限公司，2011年2月在上海证券交易所成功上市。

作为细分赛道龙头企业，星宇股份在国内汽车车灯领域占据重要地位。据悉，星宇股份客户涵盖德国大众、一汽-大众、上汽大众、梅赛德斯-奔驰、德国宝马、奇瑞汽车、吉利汽车、蔚来汽车等国内外知名车企。

弗若斯特沙利文数据显示，按2025年销售收入计，星宇股份在整体汽车照明市场位列中国第一、全球第七，在中国的市场份额为11.6%，全球市场份额为4.6%。

业绩方面，Wind数据显示，2023—2025年，星宇股份营收分别为102.48亿元、132.53亿元、152.57亿元，归母净利润分别为11.02亿元、14.08亿元、16.24亿元。

2026年上半年，星宇股份实现营业收入68.84亿元，同比增长1.87%，但其归母净利润为6.69亿元，同比下降5.26%。对此，星宇股份在2026年半年报中表示，受下游乘用车整车车内销不畅和部分配套车型销量不达预期的影响，叠加部分原材料价格上涨等因素，综合导致公司盈利同比有所下滑。

值得注意的是，据媒体报道，在星宇股份“粗暴解约”应届生的过程中，该公司HR给出了“公司经营出现一些状况”等理由。如《南方都市报》此前报道，星宇股份HR称：“现在整体市场、大环境不是特别好，公司近期确实各方面的经营都有出现一些情况。”

对此，陈铁娇认为，试用期解除劳动合同有严格的法定事由限制，星宇股份HR所称“市场环境不好”“公司经营出现状况”，均不属于《劳动合同法》试用期中的可单方解除劳动合同的法定情形。

除了今年上半年净利润出现下滑，星宇股份另一桩备受市场关注的动作，是其正在二度冲击港股IPO。据悉，今年1月26日，星宇股份向港交所递交H股发行上市申请，但其招股书在7月26日失效，不过仅仅3天后，星宇股份又在7月29日递交了更新版申请。

受到外界关注的是，星宇股份此次“粗暴解约”应届生，是否会对其港股上市进程带来影响？

不过陈铁娇也表示：“最终是否阻碍上市取决于劳动监察的违法认定结论及公司整改力度，参考巴奴火锅、老乡鸡等先例，用工合规问题可能拖延但非必然否决。”

记者注意到，在2026年半年报中，星宇股份在“可能面对的风险”中提及经营管理风险：“如果公司不能持续提升管理水平、完善管理流程和内部控制制度，将可能对公司运营带来一定的风险。”

而在8月27日发布的《致歉信》中，星宇股份方面也表示，该公司将“认真反思、引以为戒，优化用工相关流程，强化人文关怀措施，积极履行企业的社会责任”。

对于此次劝退应届生真实原因、是否会影响港股上市审核进度等，记者多次拨打星宇股份董秘办电话无人接听，此后将采访提纲发送至星宇股份2026年半年报披露邮箱，但截至发稿，记者未获得进一步回复。