

**关于江苏博俊工业科技股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券问询函的回复**

容诚专字[2023]230Z0979 号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

关于对江苏博俊工业科技股份有限公司 申请向不特定对象发行可转换公司债券问询函的回复

容诚专字[2023]230Z0979 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 1 月 5 日向江苏博俊工业科技股份有限公司（以下简称“博俊科技”或“本公司”或“公司”）发出了《关于江苏博俊工业科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕020006 号）（以下简称“《问询函》”），根据问询函的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“我们”）对问询函中要求我们发表意见的事项进行了认真核查。现将我们的回复意见说明如下：

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与募集说明书中的释义相同。

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

第一题

根据申报材料，发行人实际控制人伍亚林、伍阿凤夫妇合计控制公司74.80%股权，拟认购本次发行可转债中其享有优先认购权的部分。截至2022年9月30日，首发募投项目中的“汽车零部件及模具生产基地项目”（以下简称“首发子项目”）尚未达产，累计使用募集资金投资7,484.99万元，使用进度比例为78.85%，预计于2023年4月竣工投产；2022年定增募资19,729.99万元用于补充流动资金，截至目前尚未使用。本次发行拟募集资金总额不超过50,000.00万元用于扩大产能规模和补充流动资金，募投项目包括“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”（项目一）和“汽车零部件产品扩建项目”（项目二），其中项目二尚未取得环评文件。

请发行人补充说明：（1）结合实际控制人持股比例较高的情况，说明本次发行完成、转股后可能导致股权分布不符合上市条件的风险以及拟采取的措施并出具相关承诺；如实控人未能认购，说明本次可转债发行是否存在发行失败的风险；（2）上市公司持股5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购，若是，说明是否导致短线交易并出具不构成短线交易等合规性承诺；（3）首发子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍，结合2022年定增实施目的及补流必要性，说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性；（4）本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施；（5）列示本次募投项目的具体投资构成明细，结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金，补流比例是否符合要求；（6）结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响；（7）列示发行人各分产品业务的产能利用率（包括冲压、商品模、注塑等），结合主营产品市场空间和发展趋势、行业政策变化、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况，量化测算并说明发行人的实际产能需求，是否与市场发展趋势相符，说明在首发子项目尚未投产的情况下，实施新项目扩产的

必要性和合理性，说明是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施，是否存在频繁、过度融资的情形；（8）结合产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎。

请发行人补充披露（1）（4）（7）（8）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（2）（4）并发表明确意见，请会计师核查（3）（5）（8）并发表明确意见。请保荐人和会计师对截至最新的前次募集资金使用进度情况出具专项报告。

【回复】

三、首发子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍，结合2022年定增实施目的及补流必要性，说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

（一）首发子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍

1、首发子项目实施最新进展及资金使用进度

（1）首发子项目实施最新进展及资金使用进度

截至 2022 年 12 月 31 日，公司首发募投项目的实际投入金额具体如下所示：

单位：万元

序号	投资项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资金额	投资进度	项目达到预定可以使用状态日期
1	汽车零部件、模具生产线建设项目	11,754.39	11,754.39	100.00%	2019 年 6 月
2	汽车零部件及模具生产基地项目	9,492.53	8,806.07	92.77%	2023 年 4 月
3	补充流动资金	11,462.04	11,462.04	100.00%	不适用
合计		32,708.96	32,022.50	97.90%	

公司首发募集资金于 2020 年 12 月 31 日到位，截至 2022 年 12 月 31 日，首发募集资金整体使用金额为 32,022.50 万元，占首发募集资金净额比例为

97.90%。其中，汽车零部件、模具生产线建设项目及补充流动资金已投入完毕，汽车零部件及模具生产基地项目仍在投入之中，截至 2022 年 12 月 31 日已投入募集资金占拟投入募集资金金额比例为 92.77%，使用比例较高。

截至本审核问询函回复出具日，汽车零部件及模具生产基地项目主要建筑物的主体工程主体结构基本完工，施工进度如下所示：

建设内容	功能	建设进度
联合厂房	厂房，为主体工程	主体结构已完成 100%
计量楼	办公及生产辅助用房，为主体工程	主体结构已完成 100%
食堂及餐厅	食堂、餐厅及生产辅助用房，为主体工程	主体结构已完成 100%
门卫及其他建筑	门卫室、消防水泵房等	主体结构已完成 20%

（2）首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目受当地政策、国内外环境等因素影响，募集资金投入进度、建设进度有所延缓；整体募集资金仍在按照计划投入中

发行人前次募投项目汽车零部件及模具生产基地项目的建设期为 2 年，实施主体为发行人全资子公司成都博俊。截至 2022 年 12 月 31 日，该项目投入的累计金额为 8,806.07 万元，占拟投入募集资金金额比例为 92.77%，使用比例较高，募集资金投入进度以及建设进度受施工流程办理手续、国内外环境等因素影响略有放缓。

截至本审核问询函回复出具之日，公司对于汽车零部件及模具生产基地项目的建设进度如下表：

投资建设进度	时间
募集资金到账	2020 年 12 月 31 日
取得建设工程施工许可证	2021 年 10 月 12 日
正式开工	2021 年 10 月
受元旦、春节影响，施工延迟	——
恢复施工	2022 年 2 月-2022 年 3 月上旬

受国内外环境影响，施工延迟	——
恢复施工	2022 年 3 月下旬-2022 年 8 月
受国内外环境影响，施工延迟	——
恢复施工	2022 年 10 月至今

从以上投资建设进度可见，前次募投项目的投资建设进度部分时间存在施工延迟，主要系受施工手续办理流程较长、国内外环境、节假日等因素影响：

1) 施工因素

公司于 2020 年 12 月 31 日募集资金到账，募集资金到位后即着手开始办理施工许可证的相关手续。但相关手续的办理需要政府部门多方面的沟通与配合，受项目厂房设计方案调整、项目地块新增文勘要求、回填土治理等因素影响，施工许可证办理耗费了较长的办理时间，直至 2021 年 10 月 12 日方取得建设工程施工许可证并随后进入全面建设。

2) 取得建设工程施工许可证后国内外环境因素

2022 年受国内外环境影响，汽车零部件及模具生产基地项目相关的建设工作受阻，对应的建设进度有所放缓。

综上所述，多项因素导致工程施工许可证办理时间较晚，叠加国内外环境的不利影响，汽车零部件及模具生产基地项目相关的建设工作受阻，对应的建设进度有所放缓，但募集资金仍在按照计划投入中。

2、是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍

如前所述，首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目受多种因素影响，募集资金投入进度、建设进度有所延缓，但不存在项目变更的情形，针对汽车零部件及模具生产基地项目可能延期的风险公司已在本次发行募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）募投项目延期相关风险”之“3、前次募投项目延期风险”中补充披露如下：

“公司前次募投项目中尚未完成的项目为汽车零部件及模具生产基地项目，上述项目目前正在正常建设中，预计未来实施完毕不存在实质性障碍。因

上述项目投产需要一定时间，若后续出现项目行业或市场环境等重大不利变化、或者因预料之外的因素导致项目建设、投产进度不及预期等情形，则前次募投项目可能存在变更或延期的风险。”

截至本审核问询函回复出具日，首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目处于正常建设过程中，募集资金的使用也按照正常付款计划有序执行，项目实施不存在实质性障碍。考虑到上述项目建设和投产还需要一定时间，若后续外部市场或其他环境因素造成项目建设进度不及预期并导致前次募投项目出现变更或延期，公司将根据相关法律法规的规定履行必要的审议程序和信息披露义务。

（二）结合 2022 年定增实施目的及补流必要性，说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

1、2022 年发行人向特定对象发行股票募集资金的实施目的

（1）响应政策导向，提振市场信心，维护中小股东利益

2022 年度受多种因素影响，截至 2022 年 3 月 31 日即公司向特定对象发行股票方案的论证分析报告披露之日，公司当年度股价累计下跌 20.00%，创业板指累计下跌 19.96%。

为落实中央经济工作会议和近期召开的国务院常务会议、国务院金融委会议精神，进一步支持上市公司发展，维护资本市场稳定，中国证监会发布《证监会国资委 全国工商联关于进一步支持上市公司健康发展的通知》（证监发〔2022〕36 号），该通知建议：“鼓励大股东、董监高长期持有上市公司股份，在本公司股票出现大幅下跌时积极通过增持股票的方式稳定股价。”

基于公司二级市场表现，为稳定公司股价，以及为更好承担维护资本市场稳定的企业家责任，公司实际控制人需要通过增持上市公司股份以提振投资者信心、维护中小股东利益，更好地支持公司未来持续、稳定、健康的发展。公司实际控制人积极探索增持公司股票的方式。鉴于公司正处于高速发展阶段，常州博俊及成都博俊的建设需要大量资金投入，资金需求较大，通过上市公司回购股份方式增持不符合公司 2022 年定增时的实际需求。仅通过自有资金不足

以在二级市场上大规模增持公司股份，同时在二级市场上增持公司股份也无法缓解公司当时流动资金短缺的实际困难。基于以上原因，通过一级市场增持公司股份最为符合公司当时实际需求且可操作性较强。

2022年9月9日公司向特定对象发行股票募集资金到位，相较于2022年3月31日，公司股价累计上涨59.30%，同期创业板指累计下跌4.18%。公司2022年向特定对象发行股票稳定了公司股价，维护了中小股东利益。

(2) 为未来融资留足摊薄空间

2021年完成首发上市以来，公司处在业务规模的高速发展阶段，公司将探索向外部股东进行融资的机会，向外部股东融资会造成老股东持股比例的摊薄。公司通过发行增强上市公司控制权，可以有效为未来向外部投资者进行融资时留足摊薄空间，为公司未来融资奠定良好基础。

(3) 为未来引入战略投资者打好基础

自成立以来，公司始终为伍亚林、伍阿凤夫妇实际控制的家族企业。2021年在创业板上市以来，公司迫切想要希望通过上市公司的平台引入发展所需的资源。其中包括在未来引入高质量的战略投资者，以优化公司的股权结构，引入优质资源。随着未来常州博俊、成都博俊的持续投入，未来公司收入及利润规模均会大幅提升，未来向外部融资的规模或将远超2022年向特定对象发行股票的融资规模水平，将对现有股东造成较大的摊薄。公司通过发行增强上市公司控制权，可以为未来引入战略投资者打好基础。

2、2022年发行人向特定对象发行股票募集资金并全部用于补充流动资金的必要性

2022年发行人向特定发行股票募集资金均用于补充流动资金，补充流动资金的必要性如下：

(1) 发行人通过募集资金，进一步满足业务开展过程中对于资金的需求，提升业务承接能力

发行人主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售。随着公司业务的逐步扩张，发行人对流动资金的需求也不断增加。2022年发行

人向特定对象发行股票募集资金用来补充公司流动资金，提升公司业务承接和运营能力，有利于促进公司业务发展，提升竞争力。

（2）增强资本实力，提高抗风险能力

随着公司业务规模的扩张以及公司发展战略的实施，发行人向特定对象发行股票募集资金有助于降低资产负债率、有利于公司增强资本实力，提高公司抗风险能力，进一步提升公司核心竞争力。

3、说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

经中国证券监督管理委员会《关于同意江苏博俊工业科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可[2022]1591 号）同意注册，博俊科技向特定对象伍亚林先生发行人民币普通股（A 股）1,277.19 万股，每股发行价格为人民币 15.74 元，募集资金总额为人民币 20,102.97 万元，扣除各类发行费用后实际募集资金净额为人民币 19,729.99 万元。募集资金已于 2022 年 9 月 9 日划至公司指定账户，上述募集资金到位情况经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）进行了审验，并出具了“容诚验字[2022]230Z0253 号”《验资报告》。

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》（容诚专字[2023]230Z0281 号），截至 2022 年 12 月 31 日，公司定增募集资金使用情况为：募集资金专户补充营运资金 19,731.79 万元，利息收入 1.84 万元、手续费 0.05 万元，募集资金专户 2022 年 12 月 31 日余额合计为 0 元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司 2022 年定增募集资金已按规定全部用于补充公司流动资金，已经使用完毕。

五、列示本次募投项目的具体投资构成明细，结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金，补流比例是否符合要求

（一）列示本次募投项目的具体投资构成明细，结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金

公司本次发行拟募集资金总额不超过50,000.00万元（含50,000.00万元），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	董事会前已投资金额	拟使用募集资金
1	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	50,000.00	21,303.59	18,682.58
2	汽车零部件产品扩建项目	30,000.00	-	24,317.42
3	补充流动资金项目	7,000.00	-	7,000.00
合计		87,000.00	21,303.59	50,000.00

注：上表所称“董事会”指2022年11月10日公司召开的第四届董事会第十六次会议。

发行人本次募集资金不包含本次发行董事会决议日前已投入资金。“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”董事会前已投资金额为21,303.59万元，主要投向为支付本次募投项目土地使用费、部分建筑工程费和设备购置款等，发行人在董事会前投入的款项能够与本次募集资金进行有效区分，未包含在本次募集资金使用计划范围内，后续不会使用募集资金进行置换。

1、常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目

本项目总投资额为50,000.00万元，其中18,682.58万元拟使用募集资金投入，拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金。

项目所需资金是根据建筑工程量及工程价格、设备明细及价格等确定，各项投资支出具有必要性，测算过程具备合理性。具体投资明细及必要性分析、测算过程如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金	投资必要性	测算过程
1	建筑工程费	10,761.32	4,000.00	公司拟建设年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目，为了实现产品的规模化生产，项目需要进行生产车间等场地投	建筑工程费根据本项目规划的各功能分区建筑面积及对应建筑造价进行测算。
1-1	车间	9,914.65			
1-2	办公	479.01			
1-3	厨房餐厅	270.61			

1-4	门卫一	76.30		入，同时配套建设办	
1-5	门卫二	20.75		公用房、厨房餐厅及	
				门卫等用房。	
2	设备购置及安装	26,225.86			
2-1	冲压工序及焊接设备	12,204.00			
2-2	热压型及激光切割工 序设备	8,650.00			
2-3	模具设备	2,910.10	12,789.22	为保证项目规划产能 的顺利完成，项目根 据产品生产工序进行 成套生产、检测设备 的配置，同时配备项 目所需辅助设备。	设备购置及安装费根据 公司以往生产经验确定 设备明细，根据各设备 价格进行测算同时根据 行业特点取一定比例的 设备安装费用。
2-4	检测工序设备	361.10			
2-5	辅助设备	851.90			
2-6	工程安装费	1,248.86			
3	工程建设其他费用	4,588.12	--	--	--
3-1	土地使用费	3,708.12	--	作为公司赖以生产发 展的基础，项目需要 准备必要的土地场 所。	土地使用费根据项目购 置的土地面积和购置单 价进行测算。
3-2	软件购置费	880.00	--	为了满足项目的正常 生产，项目需要进行 必要的软件投入。	软件购置费根据项目所 需软件明细及各自价格 测算得出。
4	预备费	1,893.36	1,893.36	为项目实施中可能发 生的未预计支出所预 留的费用。	按建筑工程费、设备购 置及安装费和工程建设 其他费用（不含土地使 用费）之和的一定比例 进行测算。
5	铺底流动资金	6,531.34	--	为保证项目建成后生 产和经营正常进行所 必需的流动资金。	项目流动资金按照分项 详细估算法进行估算， 即先对流动资产和流动 负债主要构成要素进行 分项估算，进而估算流 动资金。
合计		50,000.00	18,682.58	--	--

2、汽车零部件产品扩建项目

本项目总投资额为30,000.00万元，其中24,317.42万元拟使用募集资金投入，拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金。

项目所需资金是根据拟定的设备清单和价格等确定，各项投资支出具有必要性，测算过程具备合理性。具体投资明细及必要性分析、测算过程如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募 集资金	投资必要性	测算过程
----	------	-------	-------------	-------	------

1	设备购置及安装	23,210.78	23,210.78	为了进一步提高公司汽车零部件的生产能力，同时引进先进生产设备以提高产品质量和生产效率。	设备购置及安装费根据公司以往生产经验确定设备明细，根据各设备价格进行测算同时根据行业特点取一定比例的设备安装费用。
1-1	冲压工序及焊接设备	7,085.50			
1-2	热压型及激光切割工序设备	15,020.00			
1-3	安装工程费	1,105.28			
2	预备费	1,160.54	1,106.64	为项目实施中可能发生的未预计支出所预留的费用。	按设备购置及安装费的一定比例进行测算。
3	铺底流动资金	5,628.68		为保证项目建成后生产和经营正常进行所必需的流动资金。	项目流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。
合计		30,000.00	24,317.42	-	-

3、补充流动资金项目

发行人本次拟使用不超过 7,000 万元募集资金用于补充流动资金，以满足公司主营业务持续发展的资金需求。本次补充流动资金规模的具体测算过程如下：

(1) 测算假设

本次补充流动资金金额测算主要基于以下假设：公司所遵循的现行法律、政策以及当前的社会政治经济环境不会发生重大变化；公司业务所处的行业状况、公司业务开展所需的供应市场不会发生重大变化；公司现有产品的价格不会因国家产业政策调整而发生重大变化；公司制定的各项生产经营计划能按预定目标实现；公司营运资金周转效率不会发生重大变化。

(2) 测算方法

根据公司最近一期营运资金的实际占用情况以及各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比例情况，以估算的 2023-2025 年营业收入为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产、经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求量。

(3) 测算过程及合理性

公司流动资金占用金额主要来源于经营过程中产生的经营性流动资产和经营性流动负债，公司根据实际情况对2023年末、2024年末和2025年末的经营性流动资产和经营性流动负债进行预测，计算各年末的经营性流动资金占用额（经营性流动资产—经营性流动负债）。公司对于流动资金的需求量为新增的流动资金缺口，即2025年末的流动资金占用额与2022年末流动资金占用额的差额。

在公司业务保持正常发展的情况下，未来三年公司日常经营需补充的营运资金规模采用收入百分比法进行测算。2019至2022年（其中2022年全年收入按2022年1-9月收入年化测算）发行人营业收入金额分别为52,187.93万元、54,876.67万元、80,550.58万元和111,662.64万元，营业收入增长率分别为9.63%、5.15%、46.78%和38.62%。2021年起，由于子公司重庆博俊的达产，公司由原先的以母公司昆山厂区为主变为母公司和重庆博俊双主体共同发展，公司收入规模快速增长。随着成都博俊、常州博俊的不断投入，未来公司产能将进一步提升，为公司的长期快速发展奠定坚实的基础。

2019年度至2021年度，发行人同行业上市公司的营业收入及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年度		2020年度		2019年度
	收入	变动幅度	收入	变动幅度	收入
泉峰汽车	161,488.56	16.53%	138,575.68	10.81%	125,052.03
文灿股份	411,198.07	58.00%	260,256.89	69.25%	153,771.01
威唐工业	72,139.62	30.07%	55,460.18	37.55%	40,319.06
金鸿顺	51,511.51	9.69%	46,962.14	-38.87%	76,825.37
华达科技	471,657.71	14.10%	413,382.90	-1.05%	417,753.49
平均值	233,599.09	25.68%	182,927.56	15.54%	162,744.19

2020年度、2021年度，公司可比上市公司中金鸿顺增长趋势与行业平均水平有一定差异，华达科技由于自身体量较大，其增速较行业均值偏低。剔除金鸿顺和华达科技后，可比上市公司近两年增速均值分别为39.20%和34.87%。

综上所述，假定2023年-2025年营业收入的年均增长率为35%具有合理性。

结合上述营业收入测算，按照截至报告期末的应收账款及应收票据（应收款项融资）、存货、预付款项、合同资产等经营性资产和应付账款及应付票据、合同负债等经营性负债占 2022年营业收入测算数的百分比，预测 2023-2025年新增流动资金需求如下：

单位：万元

项目	2022 年度 /2022 年末	2023 年度 /2023 年末	2024 年度 /2024 年末	2025 年度 /2025 年末	2025 年末预计数 与 2022 年末实 际数之差
营业收入	111,662.64	150,744.57	203,505.17	274,731.98	163,069.33
应收票据	8,705.23	11,752.06	15,865.29	21,418.14	12,712.90
应收账款	49,483.03	66,802.10	90,182.83	121,746.82	72,263.79
预付款项	14,772.98	19,943.52	26,923.75	36,347.06	21,574.09
存货	70,277.09	94,874.08	128,080.00	172,908.01	102,630.91
合同资产	14.23	19.21	25.93	35.01	20.78
经营性资产合计	143,252.57	193,390.97	261,077.81	352,455.04	209,202.47
应付票据	34,024.90	45,933.62	62,010.39	83,714.02	49,689.12
应付账款	69,594.40	93,952.44	126,835.79	171,228.32	101,633.92
合同负债	7,218.23	9,744.61	13,155.22	17,759.55	10,541.32
经营性负债合计	110,837.53	149,630.67	202,001.40	272,701.89	161,864.36
流动资金占用额	32,415.04	43,760.30	59,076.40	79,753.15	47,338.11

注：2022 年度数据已年化处理。

根据上表计算，未来三年（2023年-2025年）公司新增的营运资金需求分别为11,345.26万元、15,316.10万元及20,676.74万元，合计47,338.11万元。剔除2022年向特定对象发行股票募集资金净额后剩余营运资金缺口为27,608.12万元，本次公司募集资金拟7,000.00万元用于补充流动资金，未超过公司流动资金缺口，符合公司当前实际发展需要，具备必要性和合理性。

（二）说明补流比例是否符合要求

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》：“通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金

和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。”

公司本次发行拟募集资金总额不超过50,000.00万元（含50,000.00万元），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金	占募集资金总额的比例	是否用于资本性支出
1	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	50,000.00	18,682.58	37.37%	-
1-1	建筑工程费	10,761.32	4,000.00	8.00%	是
1-2	设备购置及安装	26,225.86	12,789.22	25.58%	是
1-3	工程建设其他费用	4,588.12	-	0.00%	是
1-4	预备费	1,893.36	1,893.36	3.79%	否
1-5	铺底流动资金	6,531.34	-	0.00%	否
2	汽车零部件产品扩建项目	30,000.00	24,317.42	48.63%	-
2-1	设备购置及安装	23,210.78	23,210.78	46.42%	是
2-2	预备费	1,160.54	1,106.64	2.21%	否
2-3	铺底流动资金	5,628.68	-	0.00%	否
3	补充流动资金项目	7,000.00	7,000.00	14.00%	否
合计		87,000.00	50,000.00	100.00%	-

公司募投项目拟使用募集资金为 50,000.00 万元，其中涉及补充流动资金（包括项目预备费以及补充流动资金）的金额为 10,000.00 万元，占本次募集资金总额的比例为 20.00%，未超过 30%，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的要求。

八、结合产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎

（一）对效益预测中同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析

公司常州博俊科技有限公司“年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”产品与同行业可比公司主要产品在规格、细分用途差异较大导致单位价格及单位成本与同行业可比公司可比性较低。公司毛利率与同行业可比公司相关业务毛利率对比如下所示：

公司	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金鸿顺	未披露	6.34%	7.01%	6.68%
华达科技	未披露	14.92%	14.45%	13.96%
泉峰汽车	未披露	21.54%	27.23%	26.31%
威唐工业	未披露	19.15%	13.02%	23.02%
文灿股份	未披露	18.15%	22.56%	20.78%
平均值	未披露	16.02%	16.85%	18.15%
平均值（剔除金鸿顺）	-	18.44%	19.32%	21.02%
发行人综合毛利率	21.37%	24.23%	29.02%	29.13%
常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	项目投产至达产期均值的毛利率为 21.62%			
汽车零部件产品扩建项目	项目投产至达产期均值的毛利率为 20.84%			

注：金鸿顺、华达科技为主营业务毛利率；泉峰汽车为汽车零部件业务毛利率；威唐工业为汽车零部件毛利率；文灿股份为汽车类毛利率。2022 年 1-9 月上述公司未公布上述数据。

报告期内金鸿顺因配套车型销量下滑，下游客户大幅减少，规模效应的下滑带来其人工、制造费用占成本比重上升，毛利率随之大幅下降，显著拉低了整体同行业平均数。不考虑金鸿顺情况下，2019 年-2021 年报告期内同行业上市公司相关业务毛利率的平均值分别为 21.02%、19.32%、18.44%。发行人本次募投项目“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”的毛利率与上述平均值相比整体保持一致，不存在重大差异。

（二）对效益预测中与公司现有业务差异较大的关键参数进行对比分析

1、常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目

常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目中的关键参数产品毛利率、单位价格与单位成本与公司冲压业务的对比情况如下：

项目	本次募投项目	综合其他业务的收入及成本后的冲压业务			
		2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年	2019 年
单位价格（元/件）	17.73	4.91	5.26	4.15	3.64
单位成本（元/件）	13.84	3.94	4.10	3.06	2.71
毛利率	21.93%	19.70%	22.10%	26.19%	25.53%

注 1：本次募投项目毛利率为项目达产期毛利率均值；单位价格为项目达产期平均营业收入/达产期产能；单位成本为项目达产期平均营业成本/达产期产能；

注 2：因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，上表中公司现有冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。

因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，为保证募投项目数据与公司现有业务数据的可比性，上表中公司冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。经测算后报告期内发行人冲压业务的综合毛利率（即将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的毛利率）平均值为 23.38%，常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目的毛利率与之相比较为接近，差异较小。常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目的单位价格、单位成本显著高于公司现有冲压业务单位价格、单位成本，主要是常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具主要生产面向整车厂商的车身模块化产品，相关产品相较于面向一级汽车零部件供应商的框架类、传动类等精密零部件产品规格较大、单价较高，因此该项目的单位价格及单位成本均较高。

2、汽车零部件产品扩建项目

汽车零部件产品扩建项目中的关键参数产品毛利率、单位价格与单位成本与公司冲压业务的对比情况如下：

项目	本次募投项目	综合其他业务收入成本后的冲压业务			
		2022年1-9月	2021年度	2020年	2019年
单位价格（元/件）	45.09	4.91	5.26	4.15	3.64
单位成本（元/件）	35.69	3.94	4.10	3.06	2.71
毛利率	20.84%	19.70%	22.10%	26.19%	25.53%

注 1：本次募投项目毛利率为项目达产期毛利率均值；单位价格为项目达产期平均营业收入/达产期产能；单位成本为项目达产期平均营业成本/达产期产能；

注 2：因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，上表中公司现有冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。

因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，为保证募投项目数据与公司现有业务数据的可比性，上表中公司冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据，经测算后报告期内发行人冲压业务的综合毛利率（即将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的毛利率）平均值为 23.38%，汽车零部件产品扩建项目的毛利率与之相比较为接近，差异较小。汽车零部件产品扩建项目的单位价格、单位成本明显高于公司现有业务单位价格、单位成本，亦高于常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目相关产品，主要是汽车零部件产品扩建项目主要生产公司车身模块化产品中的汽车冲焊零部件和超高强度钢板热成型零部件，其中汽车冲焊零部件是指将经冲压或热成型后的零部件进一步焊接加工后的汽车零部件，超高强度钢板热成型零部件是指将高强度钢板加热然后送入内部带有冷却系统的模具内冲压成形的汽车零部件，相关产品规格明显大于公司面向一级汽车零部件供应商的框架类、传动类等精密零部件产品，同时汽车冲焊零部件和超高强度钢板热成型零部件相较于一般车身模块化产品工艺相对复杂，因此该项目的单位价格及单位成本均较高。

同行业上市公司中，金鸿顺和华达科技亦将边角料收入计入其他业务收入，且其其他业务收入主要为边角料收入。报告期内，金鸿顺和华达科技其他业务收入占营业收入的比例情况如下表：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金鸿顺	6.85%	8.36%	6.38%	5.60%
华达科技	-	8.90%	3.83%	3.16%
平均值	-	8.63%	5.11%	4.38%
博俊科技	9.27%	8.13%	5.34%	4.35%

由上可知，与金鸿顺和华达科技边角料收入占营业收入的平均值相比，发行人上述占比整体保持一致、差异很小。公司边角料的收入及成本对发行人整体毛利率影响较大，公司采用综合其他业务的收入及成本后的冲压业务毛利率与募投项目毛利率进行比较具有合理性。

(三) 就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎

1、常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目

(1) 单位价格变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位价格变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位价格上升 10%	29.03%	15.78%
单位价格上升 5%	25.65%	13.02%
单位价格保持不变	21.93%	9.75%
单位价格下降 5%	17.82%	6.62%
单位价格下降 10%	13.25%	2.89%

由上表所知，本项目投产产品的单位价格在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 13.25%至 29.03%之间波动，净利率在 2.89%至 15.78%之间波动。当单位价格下降 13.52%时，项目达到盈亏平衡点。

(2) 单位成本变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位成本变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位成本下降 10%	29.74%	15.77%
单位成本下降 5%	25.83%	12.88%
单位成本保持不变	21.93%	9.75%
单位成本上升 5%	18.03%	7.08%
单位成本上升 10%	14.12%	4.19%

由上表所知，本项目单位成本在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 14.12%至 29.74%之间波动，净利率在 4.19%至 15.77%之间波动。当单位成本上升 17.23%时，项目达到盈亏平衡点。

2、汽车零部件产品扩建项目

（1）单位价格变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位价格变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位价格上升 10%	28.04%	15.10%
单位价格上升 5%	24.61%	12.31%
单位价格保持不变	20.84%	9.23%
单位价格下降 5%	16.67%	5.83%
单位价格下降 10%	12.04%	2.05%

由上表所致，本项目单位价格在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 12.04%至 28.04%之间波动，净利率在 2.05%至 15.10%之间波动。当单位价格下降 12.50%时，项目达到盈亏平衡点。

（2）单位成本变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位成本变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位成本下降 10%	28.76%	15.10%
单位成本下降 5%	24.80%	12.16%

单位成本保持不变	20.84%	9.23%
单位成本上升 5%	16.88%	6.30%
单位成本上升 10%	12.92%	3.36%

由上表所致，本项目单位成本在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 12.92%至 28.76%之间波动，净利率在 3.36%至 15.10%之间波动。当单位成本上升 15.73%时，项目达到盈亏平衡点。

3、说明效益测算是否合理谨慎

综上所述，发行人本次募集资金投资项目的毛利率与同行业上市公司、发行人现有业务毛利率水平整体保持一致、差异较小，经济效益测算合理谨慎。

（四）风险提示

发行人已在本次发行募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（三）募集资金投资项目相关风险”之“1、募集资金投资项目效益受产品单位价格、单位成本变化产生波动的风险”补充披露如下：

“经测算，公司本次募集资金投资项目中，常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目产品关于单位价格、单位成本变动的盈亏平衡点为：单位价格下降 13.52%或单位成本上升 17.23%时，项目收益达到盈亏平衡点。汽车零部件产品扩建项目产品关于单位价格、单位成本变动的盈亏平衡点为：单位价格下降 12.50%或单位成本上升 15.73%时，项目收益达到盈亏平衡点。若因下游市场环境发生变化、项目实施情况发生变化等不利因素导致单位价格下降幅度较大，或者原材料、人工成本等影响导致单位成本上升幅度较大，则本次募投项目存在盈利水平下降甚至不能够盈利的风险。”

九、申报会计师核查情况

（一）申报会计师履行的核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人首次公开发行募投项目转固报告，实地走访相关募投项目并查看其完工状态；访谈发行人高级管理人员，了解发行人业务开展过程中对于资金的需求情况并分析测算发行人前次向特定对象发行股票补充流动资金的

合理性；查阅发行人募集资金使用台账及银行对账单，确认截至 2022 年 12 月 31 日募集资金账户余额，了解发行人前次募集资金的使用情况；

2、复核了本次募投项目的投资明细，分析各明细项目测算假设的合理性；访谈了公司有关人员，了解公司本次募投项目各项投资支出的必要性和合理性；

3、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开信息；查阅本次募集资金投资项目的可行性研究报告，复核并计算各募投项目的毛利率、单位价格、单位成本等参数；

4、发行人出具了截至 2022 年 12 月 31 日的《前次募集资金使用进度的专项说明》，保荐机构出具了《东方证券承销保荐有限公司关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》，申报会计师出具了《关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目处于正常建设过程中，募集资金的使用也按照正常付款计划有序执行，项目实施不存在实质性障碍；截至 2022 年 12 月 31 日，公司 2022 年定增募集资金已按规定用于补充公司流动资金；

2、**本次发行董事会前已投资金额为 21,303.59 万元，发行人本次募集资金不包含本次发行董事会决议日前已投入资金，发行人在董事会前投入的款项能够与本次募集资金进行有效区分，未包含在本次募集资金使用计划范围内，后续不会使用募集资金进行置换；本次发行各募投项目的各项投资支出具有必要性，各明细项目所需资金的测算具备合理性，各项目拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金，本次募投项目补充流动资金（包括项目预备费以及补充流动资金）占本次募集资金总额的比例为 20%，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的要求；**

3、发行人本次募投效益计算中单位价格、单位成本与现有业务存在差异的原因具有合理性，本次募投效益计算中毛利率与同行业公司、公司现有业务相比不存在明显差异，发行人募投项目效益测算合理谨慎。

第二题

2019年至2022年1-9月，发行人主营业务毛利率分别为26.03%、25.45%、18.44%和15.24%，呈持续下滑趋势，主要受原材料价格和产品销售价格影响。报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为24,872.50万元、24,370.36万元、37,668.24万元和37,112.28万元，占当期销售收入比例分别为47.66%、44.41%、46.76%和44.31%；存货账面价值分别为18,290.54万元、20,563.22万元、28,445.05万元和52,707.82万元，占流动资产的比例分别为32.02%、22.31%、29.64%和37.09%，最近一期规模增长较快、占比较高。报告期内，发行人主要客户为大型汽车零部件一级供应商，前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为53.48%、51.00%、53.05%和54.25%，2021年以来公司前五大客户新增吉利集团、理想集团等整车厂商。

请发行人补充说明：（1）结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形，并结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性；（2）结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配，结合应收账款账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分；（3）发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以

及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致，结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性；（4）结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况，并结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性；（5）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合相关财务报表科目，说明最近一期末发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求

请发行人补充披露上述事项涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形，并结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

（一）结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形

1、主要原材料采购价格及市场价格波动情况

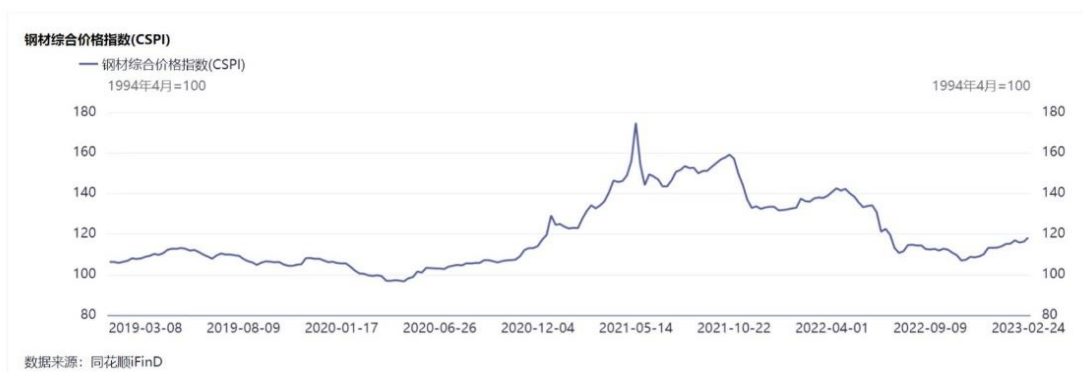
报告期内，发行人的原材料采购情况如下所示：

单位：万元

原材料类别	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	41,252.42	79.37%	32,937.38	81.10%	16,679.64	68.23%	15,753.08	66.23%
其中：钢板	40,565.44	78.05%	32,102.47	79.04%	16,198.74	66.26%	14,667.10	61.67%
钢管	686.98	1.32%	834.90	2.06%	480.90	1.97%	1,085.98	4.57%
铝材	1,153.16	2.22%	876.30	2.16%	772.99	3.16%	736.96	3.10%
其他材料	9,569.05	18.41%	6,799.83	16.74%	6,993.20	28.61%	7,295.03	30.67%
合计	51,974.63	100.00%	40,613.51	100.00%	24,445.83	100.00%	23,785.07	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人的原材料主要为钢材，具体为钢板。

报告期内，钢材综合价格指数（CSPI）情况如下所示：



注：钢材综合价格指数（CSPI）来源于同花顺 iFinD。

我国钢材生产受制于国际铁矿石的供应，近年来铁矿石价格的波动也使得国内钢材价格产生一定波动，从而直接对发行人的采购成本造成了影响。截至2023年2月28日，钢材价格较2022年9月的低点上涨5.72%，上涨幅度较小，价格基本保持稳定。

2019年度至2020年上半年，钢材的市场平均价格基本保持稳定；2020年下半年至2021年3季度，钢材的市场平均价格呈上涨趋势，在2021年5月达到价格峰值；2021年4季度至2022年9月，钢材的市场平均价格逐渐下降。

报告期内，发行人主要原材料钢板的采购价格变动情况如下：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购金额（万元）	40,565.44	32,102.47	16,198.74	14,667.10
采购数量（吨）	57,397.02	43,666.19	26,642.78	26,235.07
采购单价（元/千克）	7.06	7.35	6.08	5.59
较上年变化	-3.95%	20.89%	8.77%	-

由上表可知，报告期内，发行人采购钢材的重量分别为 26,235.07 吨、26,642.78 吨、43,666.19 吨和 57,397.02 吨，发行人钢材采购量占钢材市场供应总量比例较小，其中，根据国家发改委发布的 2021 年钢铁行业运行情况，2021 年全国钢材产量为 133,667 万吨，2021 年度发行人钢材采购量占比为 0.0033%，钢材采购单价的变动主要系钢材市场行情变化所致，采购价变动趋势与市场价格变动趋势一致。

因此，结合报告期内钢材采购价格和市场价格波动情况分析，相对钢材市场供应总量，发行人钢材采购量占比较小，不存在原材料供应不足的情况，发行人钢材采购单价的变动主要受钢材市场行情的影响。

2、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况

截至本问询函回复签署日，公司前次募投项目中未达到预定可使用状态的项目为“汽车零部件及模具生产基地项目”，公司本次募投项目包括“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”。公司未来五年预计对钢材耗用的情况为本次募投项目新增产能、“汽车零部件产品扩建项目”新增产能以及现有产能，钢材耗用情况如下：

单位：吨

序号	募投项目名称	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
本次募投项目	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	18,099.58	41,370.47	49,127.43	51,713.08	51,713.08
	汽车零部件产品扩建项目	-	17,754.39	37,481.49	39,454.20	39,454.20
前次募投	汽车零部件及模具生产基地项目	7,956.76	19,891.89	27,848.65	35,805.40	39,783.78

项目						
现有产能	75,834.19	75,834.19	75,834.19	75,834.19	75,834.19	75,834.19
合计	101,890.53	154,850.94	190,291.76	202,806.87	206,785.25	

注：上表中假设现有业务产能的耗用量保持不变

由上表可知，未来五年发行人本次和前次募投项目以及现有产能对钢材耗用量占钢材市场供应总量较小，不存在钢材供应不足的情况。

3、市场供应情况和发展趋势

（1）钢铁行业市场供应情况

随着我国钢铁行业持续转型，钢材产品质量提高、产能充足，钢材行业整体呈现供应充足状态，基本不存在原材料短缺风险。

发行人钢材供应来源主要为国内市场，报告期内，发行人采购钢材等原材料的合作供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司（002245.SZ）、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等大型供应商，其中重庆宝钢汽车钢材部件有限公司为上市公司宝山钢铁股份有限公司下属子公司。发行人合作供应商、潜在供应商及市场供应情况具体如下：

报告期内合作供应商	潜在供应商
江苏蔚蓝锂芯股份有限公司 重庆宝钢汽车钢材部件有限公司 重庆宝达科技发展有限公司 华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司 万顺昌高新材料（昆山）有限公司 江苏爱瑞斯金属科技有限公司 嘉兴永励精密钢管有限公司 苏州翔楼新材料股份有限公司 苏州美特莱压铸有限公司 嘉兴永励精密钢管有限公司 江苏宏亿钢管有限公司 江苏立万精密制管有限公司	重庆利动商贸有限公司 上海臻贵实业有限公司 无锡和信不锈钢贸易有限公司 昆山祥佳康金属制品有限公司 中集宝创（无锡）钢铁加工有限公司 鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司 重庆启舟供应链管理有限公司 无锡中天特钢有限公司 上海西北电力钢材配送有限公司 浦项（重庆）汽车配件制造有限公司

由上表可知，报告期内，发行人存在多家钢材合作供应商。其中，主要供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等大型钢材供应商，发行人与其均建立了良好的合作关系，并与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等公司

签订长期合作框架协议。公司与主要钢材供应商合作情况稳定，不存在单一供应商依赖的情况。

公司主要原材料钢板、钢管等技术较为成熟，市场竞争充分，公司可选择的替代供应商较多，市场供应情况良好，不存在市场供应不足的情形。

（2）钢铁行业发展趋势

受到多方面因素影响，预计 2023 年内中国钢材市场需求大格局内强外弱，钢铁产量释放压力依然较大，价格行情继续宽幅震荡，但价格中枢位置与 2022 年基本相当。

①钢材需求大格局内强外弱

2023 年全球经济预计将明显减速，包括钢材消费总量与耗钢产品的需求总量在内的世界总量商品需求减弱。

另一方面，中国稳增长措施陆续显效及加码新的稳增长举措，2023 年全国基建投资保持较高增长速度。加之国内外环境对于经济活动与消费的掣肘明显减弱，这就使得 2023 年全国宏观经济会有较多提速，为钢材国内需求奠定坚实基础。上述两个方面的影响，将使得新一年内钢材需求呈现内强外弱格局。

②钢铁资源量相对稳定

根据兰格钢铁网测算，2022 年全国粗钢统计产量同比下降 2%左右。在国内需求稳定释放和进口继续萎缩的背景下，预计 2023 年全国粗钢统计产量或达到 10.1 亿吨，同比变化幅度在 1%左右。

③钢材价格行情宽幅震荡局面依旧

2023 年钢材市场基本面还是多空因素并存，预计新一年钢材市场行情继续宽幅震荡。

综上所述，预计 2023 年钢材市场平均价格水平将比 2022 年下半年有所提高，整体价格中枢与 2022 年全年基本相当。

4、已取得的原材料供应及协议签署情况

报告期内，发行人主要原材料的采购情况如下所示：

期间	供应商	采购原材料	采购金额 (万元)	占比
2022 年 1-9 月	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	8,124.30	15.63%
	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	钢板	6,378.30	12.27%
	重庆宝达科技发展有限公司	钢板	4,595.33	8.84%
	长安福特汽车有限公司	钢板	3,858.53	7.42%
	华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	钢板	3,237.93	6.23%
	合计		26,194.39	50.40%
2021 年度	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	11,835.52	29.14%
	长安福特汽车有限公司	钢板	2,734.33	6.73%
	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	钢板	2,315.42	5.70%
	重庆宝达科技发展有限公司	钢板	1,884.29	4.64%
	嘉兴永励精密钢管有限公司	钢板、钢管	1,557.90	3.84%
	合计		20,327.46	50.05%
2020 年度	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	7,780.89	31.83%
	上海仁盛标准件制造有限公司	标准件	1,723.92	7.05%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	钢板	1,493.88	6.11%
	苏州美特莱压铸有限公司	钢板	1,424.00	5.83%
	重庆多好金属制品有限公司	钢板	1,199.74	4.91%
	合计		13,622.43	55.72%
2019 年度	江苏澳洋顺昌股份有限公司及其子公司	钢板、铝材	7,275.71	30.59%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	钢板	2,057.36	8.65%
	上海仁盛标准件制造有限公司	五金件	1,435.72	6.04%
	苏州美特莱压铸有限公司	钢板	1,406.16	5.91%
	苏州利来钢铁有限公司	钢板、钢管	1,348.05	5.67%
	合计		13,523.00	56.85%

注：2020 年 12 月，江苏澳洋顺昌股份有限公司更名为江苏蔚蓝锂芯股份有限公司。

由上表可知，发行人主要原材料供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等，第一大供应商的采购占比由 2019 年的 30.59%降至 2022 年 1-9 月的 15.63%，单一供应商采购占比相对较低，不存在单一供应商依赖的情况。

发行人与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等大型钢材供应商签署年度框架采购协议，通过规模采购、签订长期战略合作供货协议，提高原材料的议价能力、供货能力，具体签署情况如下：

（1）与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司供应及协议签署情况

江苏蔚蓝锂芯股份有限公司为深交所主板上市公司，主要从事金属材料的物流供应链服务，包括仓储、分拣、套裁、包装、配送。江苏蔚蓝锂芯股份有限公司 2021 年营业收入 668,049.21 万元。发行人与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司于 2013 年开始合作，长期保持稳定供货，合作情况良好。发行人根据每年的生产安排做好采购计划，与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司签订采购合同，以保证生产所需钢材的稳定供应。

（2）与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司供应及协议签署情况

重庆宝钢汽车钢材部件有限公司为上交所主板上市公司宝山钢铁股份有限公司全资子公司，是上海宝钢在重庆地区新的钢材加工、配送基地。宝山钢铁股份有限公司 2021 年营业收入 36,434,929.81 万元。发行人子公司重庆博俊自 2017 年设立初始即与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司开始合作，已稳定供货多年，合作情况良好。发行人根据每年的生产安排做好采购计划，与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司签订钢材采购合同，以保证生产所需钢材的稳定供应。

综上，结合本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等分析，发行人不存在原材料供应不足的情形，但受钢材市场行情的影响，发行人钢材采购价格存在一定波动。

（二）结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

1、相关产品成本结构情况

报告期内，发行人主营业务成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	42,546.52	66.06%	36,317.48	60.17%	21,323.18	55.06%	20,434.03	55.34%
其中：钢材	33,769.30	52.43%	29,453.31	48.80%	14,549.02	37.57%	13,533.65	36.65%
直接人工	3,827.68	5.94%	5,394.70	8.94%	3,601.97	9.30%	3,842.26	10.41%
制造费用	18,031.12	28.00%	18,643.66	30.89%	13,803.12	35.64%	12,647.71	34.25%
合计	64,405.33	100.00%	60,355.84	100.00%	38,728.27	100.00%	36,924.00	100.00%

由上表可知，发行人的产品成本构成中，直接材料中钢材的成本占比超过 36%，其中，2019 年度和 2020 年度，钢材的成本占比变动较小，2021 年度，发行人产品体积较大、成本中原材料占比较高的白车身业务销售占比上升，发行人主营业务成本中钢材成本占比有所上升。2022 年 1-9 月，虽然钢材采购价格有所下降，但发行人产品体积较大、成本中原材料占比较高的白车身业务销售规模上升幅度较大，主营业务成本中钢材成本占比进一步增加。

因此，公司主要原材料钢材的价格变动对材料成本变动影响较大。

2、价格调整机制

发行人的产品为汽车精密零部件和精密模具，均为非标定制产品。不同产品体积、重量、外形均有较大差异，在市场上较难取得相同产品的参考价格。因此，针对冲压业务和注塑业务零部件产品，发行人销售部门会根据客户需求零部件设计图纸和参数进行成本测算，参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格。如果原材料价格波动较大，发行人与客户协商后，以签订补充协议或订单的方式进行价格调整，以减少材料价格上涨带来的影响。

3、原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

（1）原材料价格波动对发行人经营业绩的影响

从产品主营业务成本结构的分析，发行人的产品成本主要为钢材，钢材的价格变动对材料成本变动影响较大，进而对公司经营业绩构成一定影响。

基于产品成本结构分析和钢材价格对经营业绩的影响，假设发行人其他条件均不发生变化，钢材成本变动 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 和 $\pm 15\%$ ，对主营业务毛利率的敏感性分析如下：

钢材平均价格波动	原材料价格波动对毛利率的影响			
	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
-15%	6.67%	5.97%	4.20%	4.07%
-10%	4.44%	3.98%	2.80%	2.71%
-5%	2.22%	1.99%	1.40%	1.36%
5%	-2.22%	-1.99%	-1.40%	-1.36%
10%	-4.44%	-3.98%	-2.80%	-2.71%
15%	-6.67%	-5.97%	-4.20%	-4.07%
钢材平均价格波动	原材料价格波动对净利率的影响			
	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
-15%	5.67%	5.07%	3.57%	3.05%
-10%	3.78%	3.38%	2.38%	2.30%
-5%	1.89%	1.69%	1.19%	1.15%
5%	-1.89%	-1.69%	-1.19%	-1.15%
10%	-3.78%	-3.38%	-2.38%	-2.30%
15%	-5.67%	-5.07%	-3.57%	-3.05%

由上表可知，钢材成本作为发行人相关产品材料成本的主要构成部分，在其他条件不变的情况下，当钢材价格变动 5%-15%时，公司毛利率变动影响在 1.36 个百分点至 6.67 个百分点之间，公司净利率变动影响在 1.15 个百分点至 5.67 个百分点之间。以 2022 年 1-9 月测算，当钢材单价上升 28.09%时，公司当期净利润为零，达到盈亏平衡点。钢材价格波动将对公司业绩产生一定影响，在实际业务过程中，公司会根据原材料价格和市场情况对产品价格进行及时调整，一定程度上可以减缓原材料价格波动对业绩的影响。

（2）拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

发行人与主要供应商江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等公司提前签署订单，保障每年原材料的稳定供货。

发行人与主要供应商建立长期的合作关系，每种原材料至少保持两个以上的供应商，通过规模采购，提高原料的议价能力。发行人也存在较多潜在可选的钢材供应商，以保障原材料的供应。

发行人采购部门将紧盯原材料市场动态，参考钢材价格波动情况，密切关注原材料市场价格，对原材料价格走势进行判断，定期根据客户需求、排产情况和市场价格变动进行适当采购备货计划以灵活调整原材料库存，以应对原材料短期内出现不利波动的风险。

报告期内，存货备货金额占营业成本的比重情况如下所示：

项目	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存货备货金额（万元）	8,989.03	5,623.36	1,453.50	1,013.74
营业成本	65,848.38	61,031.98	38,953.99	36,986.03
占比	13.65%	9.21%	3.73%	2.74%

由上表可知，2019 年度-2021 年度，钢材市场价格上涨的情况下，发行人根据市场价格变动，增加存货备货金额。2022 年 1-9 月，发行人预计销售收入增加，为满足客户需求，也随之增加存货备货金额。

从价格调整机制分析，发行人的主要产品是冲压业务和注塑业务零部件，发行人销售部门参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格，如果原材料价格波动较大，发行人与客户以签订补充协议或订单的方式进行价格调整，以减少材料价格上涨对发行人经营业绩的影响。

综上所述，结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等分析，原材料价格波动对发行人经营业绩构成一定影响，但基于与供应商的长久合作关系，发行人采取与原材料供应商提前签署订单、寻找多家原材料供应商供货、预测原材料价格变动积极备货等措施应对其对不利影响，相关措施有效。

4、发行人已在募集说明书中补充披露了相关风险提示

发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（四）经营风险”之“1、原材料价格波动的风险”对原材料价格波动的风险披露如下：

“公司主要原材料为钢材，原材料成本占生产成本的比重较大。钢材的供应情况和价格波动情况会对公司的生产成本产生一定的影响：在其他条件不变的情况下，当钢材价格上升 5% 时，报告期内公司毛利率分别下降幅度在 1.36%-2.22% 之间，净利率下降幅度在 1.15%-1.89% 之间；当钢材价格上升 15% 时，报告期内公司毛利率下降幅度在 4.07%-6.67% 之间，净利率下降幅度在 3.05%-5.67% 之间。以 2022 年 1-9 月测算，当钢材单价上升 28.09% 时，公司当期净利润为零，达到盈亏平衡点。虽然公司采用‘以销定产’的模式，生产部门根据客户的销售预测制定详细的备货及生产计划，但当主要原材料价格持续快速上涨时，公司产品价格无法迅速调整，将会对公司的盈利能力造成不利影响。”

二、结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配，结合应收账款账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

（一）结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配

1、汽车零部件行业发展情况

（1）全球汽车零部件行业概况

汽车零部件行业是支撑汽车工业持续健康发展的必要因素。整车制造与技术创新以零部件为基础，零部件的创新与发展又能推动整车产业的发展。

随着各大跨国汽车公司生产经营由传统的纵向一体化、追求大而全的生产模式逐步转向精简机构、以开发整车项目为主的专业化生产模式，整车制造公司大幅降低了零部件自制率，与外部零部件制造企业建立了配套供应关系，形成了专业化分工协作的模式，这大幅推动了汽车零部件行业的市场发展。

国际较为成熟的汽车工业市场通常具备成熟的配套零部件市场。经过长期的发展和整合，成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。国际知名的汽车零部件企业主要集中在北美、欧洲及日本，包括德国的博世（Robert Bosch

GmbH)、德国的大陆（Continental AG）、日本的电装（Denso Corp.）、加拿大的麦格纳（Magna International Inc.）、美国的德尔福（Delphi Automotive）等。这些企业规模大、技术力量雄厚、资本实力充足，能够引导世界零部件行业的发展方向。

2021 年全球汽车零部件供应商 100 强分布



资料来源：美国汽车新闻（Automotive News）、WIND

（2）我国汽车零部件行业发展趋势

①汽车零部件产业潜在规模大，市场集中度进一步提高

根据欧美等成熟汽车市场经验，汽车行业整车与零部件规模比例约为 1:1.7。目前我国汽车行业整车与零部件规模比例与成熟汽车市场有一定的差距，我国汽车零部件行业仍有较大的潜在市场空间。同时，随着我国汽车零部件制造企业的研发创新能力、海外市场开拓能力逐步增强，产品国际竞争力逐步提升，我国汽车零部件产业将迎来新一轮的发展期。

成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。而目前我国汽车零部件制造企业市场集中度较低，竞争激烈。未来，汽车零部件行业将加快并购重组的步伐，整合和扩展产业链，市场集中度将进一步提升。

②汽车零部件产业逐步实现结构优化和产品升级

我国汽车零部件企业数量众多，除少数竞争力较强的大型零部件企业外，多数企业规模小、实力弱、研发能力不足，在价格较低、利润有限的低端零部件市场展开激烈的竞争。随着我国人口红利的消失，劳动力成本优势日益削弱，国内汽车零部件企业只有通过加强技术研发、完善产品结构，实现向系统开发、系统配套、模块化供货方向发展，才能在日趋激烈的市场环境保持持续的竞争优势。

在电动化的大潮下，全球电动汽车产业发展日新月异。中国在动力电池、锂电材料、锂电装备等领域已走到了全球前列，中国新能源汽车产销连续 7 年位居全球第一。动力电池应用分会数据显示，2022 年 1-11 月，中国市场新能源汽车销量已达 606.7 万辆，同比增长 100.6%，新车渗透率达 25%。

随着新一轮科技革命和产业变革加速演进，智能网联汽车已成为我国汽车产业发展的战略方向，智能网联汽车产业落地发展进程加快。2022 年上半年，具备组合驾驶辅助功能的乘用车销量超 288 万辆，渗透率升至 32.4%，同比增长 46.2%。新一代电子电气架构、车用操作系统、大算力计算芯片、激光雷达等关键技术取得突破。

③我国汽车零部件产业对外扩张步伐加快

2008 年全球金融危机给我国零部件企业带来向外发展的良机。由于欧美零部件行业在全球金融危机中遭受重创，大量企业出现停产、减产甚至破产的现象。而我国零部件企业得益于国内汽车消费市场的迅速回暖，短期内恢复正常经营，国内零部件企业纷纷尝试在全球范围内寻求合作及兼并收购的机会，同时在国际市场上大量吸纳优秀人才以扩充研发实力。随着内资零部件企业在国际市场上的布局拓展和技术提升，我国零部件企业在出口整车配套市场上具有广阔的发展前景。

2、业务模式

发行人采用直接销售的销售模式。针对冲压件和注塑组件产品，发行人的客户主要为汽车零部件一级供应商**和整车厂商**。发行人通过客户对技术、设备、

研发能力、生产和质量管理体系的相关评审后，进入客户的合格供应商名录。客户需要开发零部件时，与发行人签订相应的项目合同，规定需要的零部件产品的品种、型号、数量及价格，并签订相应的模具合同。模具开发完毕、通过客户验收、达到预定可使用状态后，由客户向发行人下达零部件订单。对于部分直接销售的模具产品，发行人则与客户签订模具合同，模具开发完毕、通过客户验收后，模具直接销售给客户。零部件产品供应客户并经客户领用，发行人与客户对账后，确认该批次零部件收入，财务部门根据对账结果开票至客户并提请销售部门跟进款项回收工作。

3、最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长相匹配

（1）同行业公司情况

报告期内，同行业公司的应收账款账面价值占营业收入比例情况如下：

公司名称	2022年9月30日/2022年1-9月	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度
金鸿顺	38.27%	31.21%	32.85%	29.26%
华达科技	25.02%	18.98%	21.75%	18.49%
泉峰汽车	52.16%	27.28%	26.80%	24.05%
威唐工业	43.71%	34.00%	30.80%	32.61%
文灿股份	36.74%	24.79%	30.23%	23.41%
平均值	39.18%	27.25%	28.49%	25.56%

（2）发行人应收账款与营业收入匹配情况

报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 24,872.50 万元、24,370.36 万元、37,668.24 万元和 37,112.28 万元。发行人应收账款具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年9月30日/2022年1-9月	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度	2019年12月31日/2019年度
应收账款余额	39,387.89	40,185.94	25,890.74	26,345.99
坏账准备	2,275.61	2,517.70	1,520.39	1,473.49
应收账款账面价值	37,112.28	37,668.24	24,370.36	24,872.50
营业收入	83,746.98	80,550.58	54,876.67	52,187.93

应收账款账面价值 占营业收入比例	44.31%	46.76%	44.41%	47.66%
---------------------	--------	--------	--------	--------

2021 年末，应收账款占当期营业收入的比例有所上升，主要原因为 2021 年下半年发行人子公司重庆博俊陆续投产，新增交付项目增加，部分新项目尚未达到约定的信用期，进而导致应收账款上升幅度大于营业收入上升幅度。因此，报告期内，发行人应收账款与营业收入基本匹配。

报告期内，发行人应收账款账面价值占营业收入比例高于同行业公司平均水平，主要原因包括：发行人是二级汽车零部件供应商并在向一级零部件供应商转型，客户包括一级汽车零部件供应商和整车制造商，而可比公司主要为一级汽车零部件供应商，其客户主要为整车制造商。整车厂商资金实力较强，货款支付及时，而一级汽车零部件供应商相对而言资金较为紧张，对二级供应商要求的信用期较长；公司生产零部件的同时自行制造生产模具，生产模具相对于零部件业务而言回款较慢。

针对报告期内发行人应收账款增速较快可能存在的应收账款回收风险，发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（三）财务风险”之“1、应收账款回收的风险”中补充披露如下：

“报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 24,872.50 万元、24,370.36 万元、37,668.24 万元和 37,112.28 万元。报告期内应收账款增速相对较快，未来如果宏观经济形势、行业整体环境、客户资金周转等因素发生重大不利变化则可能导致公司计提坏账金额增加，从而对公司盈利能力产生不利影响。”

（二）结合应收账款账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

1、应收账款账龄及坏账计提情况

报告期内，发行人应收账款账龄及坏账计提情况如下所示：

单位：万元

期间	账龄	账面金额	占比 (%)	坏账准备	坏账计提 比例 (%)	账面价值	占比 (%)
2022年9月30日	1年以内	38,707.91	98.27	1,935.40	5.00	36,772.52	99.08
	1-2年	167.41	0.43	16.74	10.00	150.67	0.41
	2-3年	270.13	0.69	81.04	30.00	189.09	0.51
	3年以上	242.44	0.62	242.44	100.00	-	-
	合计	39,387.89	100.00	2,275.61	5.78	37,112.28	100.00
2021年12月31日	1年以内	38,238.34	95.15	1,911.92	5.00	36,326.42	96.44
	1-2年	894.39	2.23	89.44	10.00	804.95	2.14
	2-3年	766.96	1.91	230.09	30.00	536.87	1.43
	3年以上	286.25	0.71	286.25	100.00	-	-
	合计	40,185.94	100.00	2,517.70	6.27	37,668.24	100.00
2020年12月31日	1年以内	24,009.79	92.74	1,200.49	5.00	22,809.30	93.59
	1-2年	1,367.53	5.28	136.75	10.00	1,230.78	5.05
	2-3年	471.82	1.82	141.55	30.00	330.28	1.36
	3年以上	41.60	0.16	41.60	100.00	-	-
	合计	25,890.74	100.00	1,520.39	5.87	24,370.36	100.00
2019年12月31日	1年以内	25,168.94	95.53	1,258.45	5.00	23,910.50	96.13
	1-2年	837.05	3.18	83.70	10.00	753.34	3.03
	2-3年	298.09	1.13	89.43	30.00	208.66	0.84
	3年以上	41.91	0.16	41.91	100.00	-	-
	合计	26,345.99	100.00	1,473.49	5.59	24,872.50	100.00

由上表可知，报告期内，发行人应收账款的账龄集中在一年以内，占比超过 90%。2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 9 月末，发行人应收账款坏账准备计提比例分别为 5.59%、5.87%、6.27%和 5.78%。

按照账龄分析，发行人与同行业可比公司 2021 年度的坏账准备计提比例对比如下：

单位：%

公司名称	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
金鸿顺	5.00	10.00	30.00	-
华达科技	5.00	10.00	30.00	100.00
泉峰汽车	3.62	44.30	100.00	100.00

威唐工业	3.00	20.00	50.00	100.00
文灿股份	1.41	9.12	13.71	100.00
平均值	3.61	18.68	44.74	100.00
博俊科技	5.00	10.00	30.00	100.00

报告期内，发行人与同行业可比公司的坏账准备计提比例情况对比如下：

单位：%

公司名称	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
金鸿顺	未披露	7.78	11.12	9.41
华达科技	未披露	6.60	6.64	5.38
泉峰汽车	未披露	3.95	5.12	4.95
威唐工业	未披露	8.06	10.68	8.56
文灿股份	未披露	3.60	3.47	8.01
平均值	-	6.00	7.41	7.26
博俊科技	5.78	6.27	5.87	5.59

注：同行业可比公司未披露 2022 年 3 季度末的应收账款坏账准备计提情况。

从上表可知，发行人坏账准备比例与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特点；且发行人应收账款主要集中在一年以内，一年以内的应收账款占比超过 90%，因此，报告期内，发行人应收账款坏账准备计提充分、计提比例合理。

2、同行业可比公司的应收账款周转率情况

报告期内，发行人与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2022年1-9月	2021年	2020年	2019年
金鸿顺	3.21	3.27	2.48	3.40
华达科技	5.29	5.26	4.95	5.53
泉峰汽车	3.02	3.98	4.12	3.61
威唐工业	3.12	3.47	3.67	3.16
文灿股份	4.24	4.55	4.54	4.33
平均值	3.78	4.11	3.95	4.01
博俊科技	2.99	2.60	2.23	2.36

注：2022 年 3 季度为年化数据。

如上表所示，报告期内，发行人应收账款周转率逐年有所提高，但略低于同行业公司，主要是客户结构及产品结构不同所致。

一方面，从客户结构而言，发行人是二级汽车零部件供应商并在向一级零部件供应商转型，客户包括一级汽车零部件供应商和整车制造商，而可比公司主要为一级汽车零部件供应商，其客户主要为整车制造商。整车厂商资金实力较强，货款支付及时，而一级汽车零部件供应商相对而言资金较为紧张，对二级供应商要求的信用期较长。

另一方面，从产品结构而言，发行人生产零部件的同时自行制造生产模具，生产模具相对于零部件业务而言回款较慢，可比公司中，金鸿顺、华达科技、泉峰汽车和文灿股份的主要业务均为汽车零部件业务，威唐工业的主要业务为商品模具，其应收账款周转率较高主要是预收款占比较高所致。

综上所述，报告期内，发行人的应收账款账龄主要集中在一年以内，发行人的应收账款周转率逐年上升。发行人按照既定的会计政策对应收账款及时计提坏账准备，坏账准备计提比例合理，应收账款坏账准备计提充分。

三、发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致，结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致

1、“以销定产”的业务模式

发行人采用“以销定产”的生产经营模式，按照实际订单和生产的饱和度制定生产计划，安排生产。当发行人获取客户 PPAP 证书后，客户根据其后续生产安排，通过发布未来需求量、客户系统投放、邮件沟通等方式，向发行人

提供的未来一段期间内的采购计划。根据客户的采购计划和市场需求情况，结合自身生产周期合理制定备货和生产计划。

针对零部件产品，生产部门以根据客户订单交付时间编制的销售预测为基础，经审核后制定详细的生产计划。针对模具产品，生产部门实行接单生产的模式，根据客户的实际订单编制详细的生产计划，下达生产任务。生产部门根据日常进度计划，组织生产，确保生产计划顺利完成。

因此，在“以销定产”的业务模式下，基于发行人与客户约定的年度采购计划、月度采购计划和 7 天采购预测，发行人在预计销售收入增加的情况下，为确保生产部门按照日常进度计划组织生产、满足客户需求，发行人适当进行备货，以确保生产计划顺利完成，导致存货期末余额有所增长。

2、存货规模和存货结构

报告期各期末，发行人存货余额情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 9 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	10,263.49	18.97%	4,075.48	13.49%	2,095.51	9.84%	1,682.08	8.91%
库存商品	3,154.79	5.83%	3,795.85	12.57%	1,157.18	5.43%	960.41	5.08%
周转材料	28.84	0.05%	173.45	0.57%	126.40	0.59%	251.93	1.33%
发出商品	9,584.93	17.71%	3,695.76	12.24%	3,131.65	14.71%	2,703.78	14.31%
半成品	5,355.14	9.90%	3,866.95	12.80%	3,075.16	14.44%	2,543.03	13.46%
委托加工物资	1,467.12	2.71%	1,071.74	3.55%	383.47	1.80%	308.59	1.63%
在制模具	24,259.20	44.83%	13,523.34	44.78%	11,326.06	53.19%	10,438.23	55.26%
合计	54,113.50	100.00%	30,202.57	100.00%	21,295.42	100.00%	18,888.05	100.00%

报告期内，发行人存货余额变化情况如下：

单位：万元

项目	2022.9.30 较 2021.12.31		2021.12.31 较 2020.12.31		2020.12.31 较 2019.12.31	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率	变动金额	变动率
原材料	6,188.01	151.84%	1,979.97	94.49%	413.43	24.58%
库存商品	-641.06	-16.89%	2,638.67	228.03%	196.77	20.49%

周转材料	-144.61	-83.37%	47.05	37.22%	-125.53	-49.83%
发出商品	5,889.17	159.35%	564.11	18.01%	427.87	15.82%
半成品	1,488.19	38.48%	791.79	25.75%	532.13	20.93%
委托加工物资	395.38	36.89%	688.27	179.48%	74.88	24.27%
在制模具	10,735.86	79.39%	2,197.28	19.40%	887.83	8.51%
合计	23,910.94	79.17%	8,907.15	41.83%	2,407.37	12.75%

报告期内，发行人存货主要由原材料、发出商品、在制模具构成。发行人存货余额的变动主要原因为发行人吉利集团、长安集团等客户的销售订单增加，为满足客户需求，原材料和在制模具的余额相应增加。

(1) 2020 年末存货余额较 2019 年末变化情况

2020 年末，发行人存货余额较 2019 年末增长 12.75%，其中，原材料和半成品分别增加 413.43 万元和 532.13 万元，主要原因为**发行人采取“以销定产”的业务模式**，2020 年下半年发行人子公司重庆博俊客户订单增加，为满足对客户的交付需求，发行人增加原材料和半成品备货所致。同时，在制模具增加 887.83 万元，主要是重庆博俊陆续投产后为满足客户需求，重庆博俊冲压件相关模具投入增加所致。

(2) 2021 年末存货余额较 2020 年末变化情况

2021 年末，发行人存货余额较 2020 年末增加 8,907.15 万元，增幅为 41.83%，主要原因为 2021 年发行人重庆博俊生产线产能逐渐释放，叠加部分生产线于 2021 年正式投产，**基于“以销定产”的业务模式**，在吉利集团等客户销售订单的驱动下，重庆博俊为满足客户需求，积极备货生产，因此重庆博俊 2021 年末存货余额较 2020 年末增加 6,713.93 万元，其中原材料余额增加 1,571.93 万元、库存商品余额增加 2,629.19 万元、半成品余额增加 743.53 万元、委托加工物资余额增加 626.17 万元、在制模具余额增加 835.61 万元。

(3) 2022 年 9 月末存货余额较 2021 年末变化情况

2022 年 9 月末，发行人存货余额较 2021 年末增加 23,910.94 万元，增幅为 79.17%，主要原因为：

A、基于“以销定产”的业务模式，在经历 2021 年新能源市场的快速发展，发行人昆山工厂客户销售订单增加后，公司 2022 年采购备货额相应增加。2022 年 1-9 月，母公司江苏博俊的销售收入同比增加 14,302.86 万元，增幅为 37.62%，增幅较大，因此，发行人昆山工厂相应增加存货备货，2022 年 9 月末的存货余额较 2021 年末增加 10,575.85 万元，其中原材料余额增加 1,101.51 万元、发出商品余额增加 1,909.76 万元。同时，发行人客户订单增加，根据客户新车型情况及合同的约定，发行人加大模具制造投入，进而 2022 年 9 月末在制模具余额增加 7,636.37 万元。

B、2022 年，受下游整车厂产能扩增、业务布局的影响，重庆博俊的主要客户吉利集团、长安集团销售订单增加，重庆博俊的产能进一步释放，2022 年 1-9 月，重庆博俊的销售收入同比增加 21,536.27 万元，增幅为 160.54%，增幅较大，因此，在预计销售收入增长的情况下，基于“以销定产”的业务模式，重庆博俊 2022 年 9 月末的存货余额较 2021 年末增加 7,655.38 万元，其中原材料余额增加 2,416.12 万元、发出商品余额增加 3,603.93 万元、在制模具余额增加 2,598.96 万元。

3、存货库龄情况

报告期各期末，发行人各类存货库龄情况如下表所示：

单位：万元

报告期末	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
2022.9.30	原材料	10,263.49	9,616.92	93.70%	646.57	6.30%
	周转材料	28.84	22.34	77.45%	6.50	22.55%
	半成品	5,355.14	4,748.01	88.66%	607.13	11.34%
	库存商品	3,154.79	2,886.16	91.48%	268.63	8.52%
	委托加工物资	1,467.12	1,422.17	96.94%	44.95	3.06%
	发出商品	9,584.93	9,385.67	97.92%	199.26	2.08%
	在制模具	24,259.20	17,379.02	71.64%	6,880.18	28.36%
	合计	54,113.50	45,460.28	84.01%	8,653.23	15.99%
2021.12.31	原材料	4,075.48	3,786.58	92.91%	288.90	7.09%
	周转材料	173.45	171.29	98.75%	2.16	1.25%

报告期末	项目	账面余额	1 年以内		1 年以上	
			金额	占比	金额	占比
	半成品	3866.95	3,296.13	85.24%	570.82	14.76%
	库存商品	3,795.85	3,574.65	94.17%	221.20	5.83%
	委托加工物资	1,071.74	975.95	91.06%	95.79	8.94%
	发出商品	3,695.76	3,575.89	96.76%	119.87	3.24%
	在制模具	13,523.34	9,399.37	69.50%	4,123.97	30.50%
	合计	30,202.57	24,779.86	82.05%	5,422.71	17.95%
2020.12.31	原材料	2,095.51	1,931.45	92.17%	164.05	7.83%
	周转材料	126.40	124.90	98.81%	1.50	1.19%
	半成品	3,075.16	2,290.68	74.49%	784.48	25.51%
	库存商品	1,157.18	985.78	85.19%	171.40	14.81%
	委托加工物资	383.47	177.49	46.29%	205.98	53.71%
	发出商品	3,131.65	3,004.76	95.95%	126.90	4.05%
	在制模具	11,326.06	8,305.42	73.33%	3,020.63	26.67%
	合计	21,295.42	16,820.48	78.99%	4,474.95	21.01%
2019.12.31	原材料	1,682.08	1,528.25	90.85%	153.83	9.15%
	周转材料	251.93	250.43	99.40%	1.50	0.60%
	半成品	2,543.03	1,748.76	68.77%	794.27	31.23%
	库存商品	960.41	783.17	81.55%	177.24	18.45%
	委托加工物资	308.59	101.59	32.92%	206.99	67.08%
	发出商品	2,703.78	2,586.06	95.65%	117.72	4.35%
	在制模具	10,438.23	10,347.66	99.13%	90.57	0.87%
	合计	18,888.05	17,345.92	91.84%	1,542.12	8.16%

报告期内，发行人存货库龄主要集中在一年以内，一年以内的存货余额占比分别为91.84%、78.99%、82.05%和84.01%。库龄超过一年以上的主要为在制模具，模具加工周期较长，因此在制模具存在库龄超过一年情况。2021 年以及 2022 年 1-9 月，随着下游行业发展向好、发行人重庆博俊产能进一步释放，发行人在销售订单的驱动下扩大生产，一年以内库龄存货余额占比逐步增加，并且从存货结构构成来看，存货的增量主要集中在生产周期前端而非产成品端，因此，发行人一年以内存货库龄的增加符合业务实际情况。

4、发行人与同行业公司存货对比情况

报告期内，发行人与同行业公司的存货占流动资产比例情况对比如下：

公司名称	2022年9月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
金鸿顺	24.84%	26.35%	33.75%	32.47%
华达科技	44.07%	38.49%	31.51%	35.16%
泉峰汽车	36.47%	30.33%	25.65%	24.32%
威唐工业	20.94%	23.33%	19.82%	33.95%
文灿股份	23.96%	22.27%	19.65%	10.71%
平均值	30.06%	28.15%	26.08%	27.32%
博俊科技	37.09%	29.64%	22.31%	32.02%

由上表可知，2019年末，发行人存货占流动资产比例与金鸿顺、华达科技、威唐工业差异较小，高于文灿股份，主要是文灿股份2019年末货币资金和交易性金融资产余额较高所致。2020年末和2021年末，发行人存货占流动资产比例与同行业公司平均值差异较小。2022年9月末，发行人存货占流动资产比例为37.09%，较2021年末上升7.45个百分点，占比与泉峰汽车较为接近，略高于同行业公司平均值，主要原因包括：①公司存货增长幅度大于流动资产整体涨幅，主要为：一方面，2022年1-9月，发行人客户订单增加，销售规模同比增长64.65%，公司预期销售规模进一步增长，公司原材料备货增加，2022年9月末原材料金额较2021年末增加6,188.01万元，涨幅为151.84%；另一方面，受发行人车身模块化产品新订单拓展情况良好，公司承接吉利集团、合创汽车、理想汽车等新项目订单影响，公司在制模具金额增加，2022年9月末公司在制模具金额较2021年末增加10,735.86万元，涨幅为79.39%，增长幅度大于流动资产整体涨幅；②公司流动资产增长的情况下应收账款金额有所下降，2022年9月末，公司应收账款较2021年末下降1.48%，主要是公司销售旺季为每年的第四季度，受客户信用期影响，公司年末应收账款金额通常高于本年各季度末应收账款金额。

综上，结合对发行人报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等分析，发行人2022年1-9月库存金额和占比增长较快主要原因为产能提升、客户订单增加、销售规模上涨，在公司采用“以销定产”的生产模式的情况下，公司存货

余额增长具有合理性。报告期内，公司存货占流动资产比例与同行业公司基本保持一致。

（二）结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

1、行业市场环境

行业市场环境详见本题问询回复二、（一）。

2、产品性质与特点

发行人的主要产品包括冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务，发行人的产品为汽车精密零部件和精密模具，考虑到最终配套到整车厂商具体车型，产品具有非标定制化特点，发行人严格按照客户订单所提供的参数、结构等标准进行产品的研发设计、物料采购、定制化生产，同款产品不存在竞争对手。发行人“以销定产”，获取客户订单后开展生产活动，产品均有客户订单支持，只有少量备货。此外，发行人产品使用周期长，更新换代慢。因此，发行人的产品不存在滞销的情况。

3、库存商品在手订单价格或市场价格

报告期内，发行人库存商品在手订单情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年9月 30日	2021年12月 31日	2020年12月 31日	2019年12月 31日
有在手订单支持的库存商品	2,998.66	3,552.04	923.58	616.79
库存商品余额	3,154.79	3,795.85	1,157.18	960.41
订单支持率	95.05%	93.58%	79.81%	64.22%

报告期内，发行人库存商品的订单支持率分别为 64.22%、79.81%、93.58% 和 95.05%，占比较高。

报告期各期末，库存商品余额中无商品模业务产品。报告期内，有订单支持的库存商品销售价格情况如下所示：

单位：元/件

产品类型	项目	2022年9月 30日	2021年12 月31日	2020年12 月31日	2019年12 月31日
冲压业务	单位成本	4.84	3.82	2.90	2.67
	单位售价	5.54	4.40	3.62	3.31
注塑业务	单位成本	7.45	9.75	8.93	9.41
	单位售价	11.31	13.70	14.31	15.72

报告期内，发行人在手订单售价能够覆盖库存商品的成本。

4、期后销售及实际成交价格情况

发行人库存商品期后销售及实际成交价格情况如下所示：

单位：万元

项目	2022/9/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
库存商品期末余额	3,154.79	3,795.85	1,157.18	960.41
期后成本结转金额	2,513.24	3,563.99	1,000.95	840.09
期后确认收入金额	3,046.86	4,349.63	1,214.41	1,001.86
成本结转比例	79.66%	93.89%	86.50%	87.47%

注：期后结转金额为截至 2022 年 12 月 31 日的结转成本金额。

由上表可知，发行人报告期各期末，库存商品的期后成本结转比例分别为 87.47%、86.50%、93.89%、79.66%，期后销售比例较高，存货期后销售情况良好且保持较高的盈利水平，期后销售实际成交价格可以覆盖成本，不存在期后销售价格大幅下滑的存货减值情况，存货减值准备计提充分。

5、未来市场的供求关系良好，产品不存在滞销的情况

从目前汽车行业的发展来看，新能源、智能化汽车增长最为明显。为进一步满足新能源汽车及零部件产业配套需求，江浙沪地区还将继续推动新能源汽车产业链上下游集聚发展，打造新能源汽车制造、智能网联汽车测试服务、汽车电子等全产业链集群。

发行人的主要客户中，吉利集团、理想集团、赛力斯汽车、长安汽车集团均为整车厂商。根据吉利汽车官方公布信息，2022 年全年吉利汽车的累计销量超 143 万辆，同比增长了 8%。总出口量 19.8 万辆，同比大增 72.4%。根据理想集团公布的 2022 年度销量情况，在中国大型 SUV 市场和中大型 SUV 市场，理想汽车均为销量冠军。赛力斯汽车全面转型新能源汽车，持续开发布局有竞争

力产品及领先技术，已推出的新款智能电动汽车 AITO 问界系列车型的市场反响良好。根据重庆长安汽车股份有限公司发布的 2022 年 12 月产销快报，2022 年长安汽车累计销量达 234 万辆，同比增长 1.98%。

目前，发行人在手订单较为充足，产品也属于非易损品，存货库龄以一年内为主，库龄较短，下游市场需求较为旺盛，库存商品期后整体销售情况良好，不存在滞销情况。

6、存货跌价准备计提情况

报告期内，发行人存货跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
原材料	10,263.49	141.85	1.38%	4,075.48	77.15	1.89%
库存商品	3,154.79	185.77	5.89%	3,795.85	263.91	6.95%
周转材料	28.84	-	-	173.45	-	-
发出商品	9,584.93	326.34	3.40%	3,695.76	430.01	11.64%
半成品	5,355.14	70.37	1.31%	3,866.95	311.34	8.05%
委托加工物资	1,467.12	42.11	2.87%	1,071.74	35.86	3.35%
在制模具	24,259.20	639.25	2.64%	13,523.34	639.25	4.73%
合计	54,113.50	1,405.68	2.60%	30,202.57	1,757.52	5.82%

项目	2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
原材料	2,095.51	87.89	4.19%	1,682.08	46.35	2.76%
库存商品	1,157.18	76.74	6.63%	960.41	30.24	3.15%
周转材料	126.40	-	-	251.93	-	-
发出商品	3,131.65	294.66	9.41%	2,703.78	357.43	13.22%
半成品	3,075.16	252.59	8.21%	2,543.03	155.78	6.13%
委托加工物资	383.47	20.32	5.30%	308.59	7.71	2.50%
在制模具	11,326.06	-	-	10,438.23	-	-
合计	21,295.42	732.20	3.44%	18,888.05	597.51	3.16%

报告期内，发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量，账面价值高于两者孰低的，计提存货跌价准备，对于原材料、半成品，公司以其对应的产成品销售订单价格，减去加工为产成品还需发生的费用以及销售所需发生的费用为根据，确定其可变现净值。报告期内，发行人存货跌价计提的比例分别为 3.16%、3.44%、5.82%和 2.60%。

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例情况与同行业公司对比分析如下：

公司名称	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
金鸿顺	未披露	16.26%	14.24%	13.80%
华达科技	未披露	6.89%	7.36%	7.03%
泉峰汽车	未披露	0.99%	1.86%	2.11%
威唐工业	未披露	0.48%	0.58%	0.27%
文灿股份	未披露	5.60%	2.92%	4.66%
平均值	-	6.04%	5.39%	5.57%
博俊科技	2.60%	5.82%	3.44%	3.16%

由上表可知，报告期内，发行人存货跌价准备计提比例略低于同行业公司平均水平，主要是金鸿顺存货跌价准备计提比例显著高企，拉高了同行业公司平均值，金鸿顺公开文件未披露存货跌价准备异常增加的具体原因。剔除金鸿顺后，2019 年、2020 年和 2021 年，同行业公司存货跌价准备计提比例平均值分别为 3.52%、3.18%和 3.49%，公司存货跌价准备计提比例不存在显著低于行业平均值的情况，公司存货跌价准备计提充分。

综上，结合发行人行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格、期后销售情况及实际成交价格情况分析，发行人未来市场的供求关系良好，产品不存在直销的情况，并与同行业公司存货跌价准备计提的对比分析，报告期内，发行人的存货跌价准备计提充分。

四、结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况，并结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

（一）结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况

1、前五大客户情况变动情况

发行人的主要客户为汽车零部件一级供应商和整车厂商。报告期内，发行人前五名客户收入情况（同一控制下企业合并列示）如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例
2022 年 1-9 月	1	吉利集团	16,275.74	19.43%
	2	蒂森克虏伯集团	10,061.74	12.01%
	3	理想集团	7,243.03	8.65%
	4	赛力斯汽车	6,766.29	8.08%
	5	长安汽车集团	5,089.70	6.08%
合计			45,436.50	54.25%
2021 年度	1	蒂森克虏伯集团	11,283.98	14.01%
	2	吉利集团	11,149.52	13.84%
	3	长安汽车集团	7,692.20	9.55%
	4	伟巴斯特集团	6,771.64	8.41%
	5	科德集团（原恩坦华集团）	5,835.50	7.24%
合计			42,732.84	53.05%
2020 年度	1	蒂森克虏伯集团	9,464.95	17.25%
	2	伟巴斯特集团	6,542.92	11.92%
	3	科德集团（原恩坦华集团）	4,649.75	8.47%
	4	麦格纳集团	3,734.29	6.80%
	5	凯毅德集团	3,593.32	6.55%
合计			27,985.24	51.00%
2019 年度	1	蒂森克虏伯集团	9,066.85	17.37%
	2	伟巴斯特集团	6,381.15	12.23%
	3	科德集团（原恩坦华集团）	4,455.74	8.54%
	4	麦格纳集团	4,068.48	7.80%
	5	福益精密模塑（上海）有限公司	3,938.32	7.55%
合计			27,910.54	53.48%

（1）发行人主要客户的合作进展情况

报告期内，发行人前五大客户的合作进展情况如下所示：

客户名称	开始接触方式	首次接触时间	首次供货时间	最新合作情况
吉利集团	拜访客户	2019 年	2019 年	长期合作
蒂森克虏伯集团	拜访客户	2012 年	2012 年	长期合作
理想集团	拜访客户	2021 年	2022 年	长期合作
赛力斯汽车	拜访客户	2017 年	2019 年	长期合作
长安汽车集团	拜访客户	2019 年	2019 年	长期合作
伟巴斯特集团	拜访客户	2017 年	2017 年	长期合作
科德集团（原恩坦华集团）	拜访客户	2007 年	2007 年	长期合作
麦格纳集团	拜访客户	2008 年	2008 年	长期合作
凯毅德集团	拜访客户	2008 年	2008 年	长期合作
福益精密模塑（上海）有限公司	拜访客户	2008 年	2008 年	长期合作

上表中，吉利集团、理想集团、赛力斯汽车、长安汽车集团均为整车厂商，合作时间相对较短，但均与发行人已签署的合作协议覆盖期间较长，考虑到整车厂商在选择上游供应商时，都需通过长期、严格的考核，一旦进入整车厂商的合格供应商名录，就会形成长期的合作关系，同时，进入合格供应商体系后更容易获取其他产品的订单，发行人与该等客户的合作具有持续性和稳定性。

上表中，发行人与蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华集团）、麦格纳集团、凯毅德集团、福益精密模塑（上海）有限公司等公司合作时间较长，目前仍属于发行人的主要客户，未来仍将继续合作。

（2）前五大客户发生变化的原因和合理性

报告期内，发行人客户结构基本保持稳定，前五大客户变动主要为发行人对不同客户的销售规模变动所致，不存在原有主要客户流失的情况，具体如下：

2020 年，发行人前五大客户中蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华集团）、麦格纳集团与 2019 年度未发生变化。2020 年度，新增前五大客户凯毅德集团，主要原因是当期发行人对凯毅德集团的销售规模上升，而对福益精密模塑（上海）有限公司的收入为 3,042.27 万元，销售规模有所下降，未进入发行人前五大客户。

2021 年，发行人前五大客户中蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华集团）与 2020 年度未发生变化。2021 年度，发行人重庆生产基地投产，对吉利集团和长安汽车集团的销售规模较大，高于发行人对麦格纳集团、凯毅德集团的销售收入，虽然当期发行人对麦格纳集团、凯毅德集团的销售收入同比有所增长但涨幅较低，因此，麦格纳集团、凯毅德集团未进入发行人 2021 年度前五大客户。

2022 年 1-9 月，发行人前五大客户中吉利集团、蒂森克虏伯集团、长安汽车集团与 2021 年度未发生变化。2022 年 1-9 月，发行人对理想集团、赛力斯汽车的销售增长较为显著，高于发行人对伟巴斯特集团和科德集团（原恩坦华集团）的销售收入，此外，当期发行人对伟巴斯特集团和科德集团（原恩坦华集团）的销售收入同比基本保持稳定，在理想集团、赛力斯汽车销售金额大幅上升的情况下，伟巴斯特集团和科德集团（原恩坦华集团）未进入发行人 2022 年 1-9 月前五大客户。

综上，公司前五大客户变动具有合理性。

2、公司原有主要客户不存在流失的情况

报告期内，公司前五大客户各年销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
吉利集团	16,275.74	11,149.52	-	-
蒂森克虏伯集团	10,061.74	11,283.98	9,464.95	9,066.85
理想集团	7,243.03	-	-	-
赛力斯汽车	6,766.29	1,053.34	413.31	7.11
长安汽车集团	5,089.70	7,692.20	621.29	34.20
伟巴斯特集团	4,046.70	6,771.64	6,542.92	6,381.15
科德集团（原恩坦华集团）	5,012.28	5,835.50	4,649.75	4,455.74
麦格纳集团	3,403.90	4,137.04	3,734.29	4,068.48
凯毅德集团	3,564.49	4,313.24	3,593.32	3,335.86
福益精密模塑（上海）有限公司	1,729.87	2,420.29	3,042.27	3,938.32

由上表可知，发行人与报告期内前五大客户形成收入后均持续合作，主要客户不存在流失的情况。

（二）结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

1、行业客户集中度

报告期内，发行人前五大客户销售占比与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2022 年 1-9 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
金鸿顺	未披露	59.01%	54.16%	54.78%
华达科技	未披露	50.00%	52.48%	51.07%
泉峰汽车	未披露	69.55%	77.84%	77.21%
威唐工业	未披露	68.58%	65.00%	58.26%
文灿股份	未披露	48.49%	50.31%	55.62%
平均值	-	59.13%	59.96%	59.39%
博俊科技	54.25%	53.05%	51.00%	53.48%

结合上表可知，报告期内，发行人与同行业公司前五大客户销售占比均较高，行业客户集中度较为明显。

2、报告期内公司与新增主要客户吉利集团、理想集团销售上升具有合理性

报告期内，发行人新增主要客户包括吉利集团和理想集团，其中吉利集团于 2021 年度成为公司前五名客户，2021 年和 2022 年 1-9 月营业收入分别为 11,149.52 万元和 16,275.74 万元；理想集团于 2022 年成为公司前五名客户，2022 年 1-9 月营业收入金额为 7,243.03 万元。上述客户销售收入上升，主要是重庆博俊投产后，发行人由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商转型，公司成功进去吉利集团和理想集团供应商名录后收入上升较快所致。

根据吉利集团及理想集团公开信息披露，吉利汽车 2021 年度销售收入 1,020.15 亿元，较 2020 年度增长 10.44%；2022 年 1-6 月销售收入 583.73 亿元，同比增长 29.23%；理想汽车 2021 年度销售收入 270.10 亿元，较 2020 年度增长

185.62%；2022 年度销售收入 452.87 亿元，较 2021 年度增长 67.67%。报告期内，吉利集团及理想汽车均存在较大幅度的销售增长，其向公司增加采购具有合理性。公司与吉利集团及理想集团紧密合作，在其开发新项目或新车型时即参与到其产品设计及研发过程中，公司与新增主要客户吉利集团、理想集团收入主要来源于其新开发的项目或新车型，具有合理性。

3、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况

根据吉利集团公开信息披露，2022 年度其销量目标为 165 万辆汽车，较 2021 年度销量上升 47%。同时吉利集团 2022 年度包括为新汽车平台及车型的研发以及现有工厂生产设施的扩建及升级提供资金的资本开支预算约为 92 亿元，较 2021 年度的约 65 亿元提升 41.54%，资本性开支预算大幅上升，预期其新增产能和新增投产呈上升趋势。2017 年 7 月，吉利控股集团与西安市政府签署合作协议，目前西安工厂生产的车型可以涵盖燃油、纯电与混动等不同动力，在生产端覆盖了全能源产品，坐标西安的发行人全资子公司西安部件是发行人重要的生产基地。吉利集团西安工厂的全负荷年产能 36 万辆，于 2021 年逐步投产，占 2021 年末吉利集团总产能 195 万辆的 18.46%。吉利集团产能呈扩张趋势。

根据理想集团公开信息披露，2022 年度其交付 133,246 辆汽车，较 2021 年度增长 47.25%。2021 年 7 月，理想集团与北京地方政府的一家附属企业北京制造基地协议，就北京顺义区一家汽车制造厂的改建和扩建项目进行合作。2021 年 10 月，北京制造基地正式开工建设，并计划于 2023 年投入运营。2022 年 6 月，理想集团第二款车型理想 L9 发布，理想 L9 已在发行人本次募投项目所在地常州的基地生产线上投产。按计划，理想汽车将在常州打造 3,000 亿年产值的智电汽车核心零部件产业园，开展核心关键零部件的创新和前沿技术研发、测试，并带动相关汽车产业供应链落户常州。常州基地作为理想集团最大的汽车生产基地，也是发行人供货的主要生产基地。理想集团产能亦呈扩张趋势。

4、公司与报告期内新增主要客户吉利集团、理想集团合作关系具有持续性和稳定性

(1) 公司与新增主要客户吉利集团、理想集团已形成长期稳定的合作关系

整车厂商在选择上游供应商时，都需通过长期、严格的考核。配套厂商提供的产品必须持续达到整车厂商的质量要求，方能被认定为合格供应商。在建立合作关系之前，整车厂商一般均要对供应商在研发设计能力、生产设备、生产工艺、生产环境、质量保障体系、服务体系等多方面的综合能力进行评估，对供应商的产品品质进行充分考核。发行人通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系的相关评审后，进入整车厂商的合格供应商名录，一旦通过认证，则会形成长期的合作关系，这种合作将具有持续性和稳定性，不会轻易发生改变，因此，纳入整车厂商合格供应商后，一般情况下，对客户销售规模较大，进而提高了行业客户集中度。

发行人的冲压业务覆盖了汽车的框架类、传动类、其他类和车身模块化零部件产品和相应的生产性模具，注塑业务主要包括汽车天窗、门窗等系统的注塑组件，白车身业务是指业务车身模块化及仪表台骨架等总成。由于发行人的汽车相关产品类型较为全面，针对同一客户，发行人的不同业务对其均有销售，主要销售客户进一步集中。

报告期内，发行人已先后通过吉利集团、理想集团等整车厂商的合格供应商认证，凭借着产品与技术优势，与主要客户之间的合作属于基于双方业务需要的共赢关系。发行人与该等客户已形成长期稳定的合作关系，已成为其供应链的重要环节，下游大型客户更换供应商的转换成本较高，产品替代风险较低，因此，发行人与主要客户的合作关系具有持续性和稳定性。

(2) 公司新增主要客户吉利集团、理想集团经营状况良好，不存在重大不确定性风险

1) 吉利集团

吉利集团始建于1986年，为香港上市公司（股票代码0175.HK），1997年进入汽车行业。

2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，吉利集团营业收入分别为 977.12 亿元、923.74 亿元、1,020.15 亿元和 583.73 亿元，净利润分别为 81.90 亿元、55.34 亿元、48.47 亿元和 15.52 亿元，经营活动现金流量净额分别为 125.38 亿元、15.97 亿元、153.48 亿元和 98.08 亿元，报告期内净利润和经营活动现金流量净额均为正，经营具有稳定性。同时，吉利集团公布 2022 年总销量超 230 万辆，同比增长 4.3%，其中新能源汽车销量超 64 万辆，同比增长 100.3%，其车辆销售具有可持续性。因此，吉利集团经营状况良好，不存在经营风险相关與情情况，其经营情况不存在重大不确定性。

2) 理想集团

理想集团成立于 2015 年 4 月，为纳斯达克上市公司（股票代码 LI.O）和香港上市公司（股票代码 2015.HK），主营业务为设计、研发、制造和销售新能源汽车。根据乘联会数据，2023 年 2 月理想集团交付 1.66 万辆，领先一众造车新势力厂商，在国内新能源汽车市场具有一定的优势和品牌知名度。

根据理想集团公开信息披露，受下游新能源汽车需求持续增长，2020 年至 2022 年，理想集团营业收入分别为 94.57 亿元、270.10 亿元和 452.87 亿元，净利润分别为-1.52 亿元、-3.21 亿元和-20.12 亿元，2022 年亏损较大，主要系 2022 年新车型理想 L 系列挤压下理想 ONE 订单超预期萎缩以及新车型研发、销售服务网络的扩大导致费用上升所致。根据理想集团公开信息披露，2022 年度其交付 13.32 万辆汽车，较 2021 年度增长 47.25%，增长幅度较大。且由于理想 L 系列车型的强劲表现，理想集团有望进一步扩大家庭 SUV 市场。同时，2020 年至 2022 年，理想集团经营活动现金流量净额分别为 31.40 亿元、83.40 亿元、73.80 亿元，经营活动现金流量净额为正，经营具有稳定性。理想集团经营状况良好，不存在经营风险相关與情情况，其经营情况不存在重大不确定性。

综上，结合公司主要客户理想集团、吉利集团新增产能及预期投产情况分析，发行人与主要客户合作关系具有持续性和稳定性。

五、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合相关财务报表科目，说明最近一期末

发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答10的相关要求

（一）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的具体情况

公司于 2022 年 11 月 10 日召开第四届董事会第十六次会议审议通过本次向不特定对象发行可转债的相关议案，本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融投资。

截至 2022 年 9 月末，公司与投资相关的科目核查情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额
1	货币资金	30,457.34	-
2	其他应收款	389.55	-
3	其他流动资产	3,890.62	-
4	其他非流动资产	4,590.47	-

1、交易性金融资产、委托理财

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在已实施或拟实施的交易性金融资产、委托理财的情形。

2、类金融投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在实施或拟实施融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融投资的情形。

3、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在新增投资产业基金、并购基金的情形。

4、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在对外拆借资金的情形。

5、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在将资金以委托贷款形式对外借予他人的情形。

6、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

8、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在投资金融业务的情形。

9、权益工具投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在权益工具投资的情形。

10、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资情形。

综上所述，本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。

（二）并结合相关财务报表科目，说明最近一期末发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求

发行人财务报表科目中，可能存在财务性投资的科目有货币资金、其他应收款、其他流动资产、其他非流动资产等。上述科目的具体情况如下：

1、货币资金

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人货币资金余额为 30,457.34 万元，为库存现金、银行存款、其他货币资金（银行承兑汇票保证金、信用证保证金），均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年 9 月 30 日	占比
库存现金	31.28	0.10
银行存款	24,082.66	79.07
其他货币资金	6,343.39	20.83
合计	30,457.34	100.00

2、其他应收款

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人其他应收款账面余额为 389.55 万元，为保证金及押金、员工借款、其他往来款等，均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

款项性质	2022 年 9 月 30 日	占比
保证金及押金	327.81	84.15
备用金	2.00	0.51
员工借款	33.90	8.70
其他往来款	25.83	6.63
合计	389.55	100.00

3、其他流动资产

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人其他流动资产账面价值为 3,890.62 万元，系待摊财产保险费、增值税借方余额重分类，不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年 9 月 30 日	占比
待摊财产保险费	38.62	0.99
增值税借方余额重分类	3,851.99	99.01
合计	3,890.62	100.00

4、其他非流动资产

截至 2022 年 9 月 30 日，发行人其他非流动资产账面价值为 4,590.47 万元，为预付工程设备款，不属于财务性投资，具体构成如下：

单位：万元，%

项目	2022 年 9 月 30 日	占比
预付工程设备款	4,590.47	100.00
合计	4,590.47	100.00

综上所述，发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

六、申报会计师核查情况

（一）申报会计师履行的核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人最近报告期内原材料采购明细，获取报告期内主要原材料采购价格；查阅主要原材料的市场价格波动情况，并与报告期内发行人主要原材料采购价格对比分析；访谈发行人管理层，并了解发行人本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势；获取报告期内发行人相关成品成本结构明细；访谈并了解发行人的价格调整机制、拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施；

2、了解发行人所处行业的基本情况、业务模式和销售政策，获取应收账款明细表以及收入明细表，了解发行人的收入及应收账款变动情况，与同行业公司进行对比分析，分析发行人应收账款与营业收入的配比性，了解应收账款余额变动原因并分析合理性；查阅发行人 2019 年度-2021 年度的财务报告以及 2022 年 1-9 月的财务数据；了解应收账款的减值准备计提政策，分析其是否符合企业会计准则规定，复核坏账准备计提的合理性、相关会计政策是否一贯运用；了解同行业公司的应收账款周转率并与发行人进行对比，分析差异合理性；

3、查阅发行人 2019 年度-2021 年度财务报告，并获取 2022 年 1-9 月的相关财务数据；查阅存货明细表，了解发行人的存货性质、存货规模、存货结构、存货库龄、跌价准备计提、期后销售等情况，了解报告期内发行人存货余额变动情况及原因；通过查阅同行业可比公司公开市场信息，获取同行业可比公司存货规模、结构、库龄、跌价准备计提及变动情况，与发行人进行对比分析；访谈并了解行业市场发展趋势、库存商品在手订单情况；获取发行人期后销售明细，了解期后销售以及实际成交价格情况；通过查阅同行业可比公司公开信息，对比分析发行人存货跌价准备计提的充分性；

4、访谈并了解发行人主要客户的合作进展情况，获取报告期内发行人客户销售明细，了解并分析报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性；结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产情况，分析新增主要客户销售上升的合理性以及合作关系的持续性和稳定性；

5、查阅了《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》等法律、法规和规范性文件中关于财务性投资及类金融业务的相关要求；对发行人本次发行相关董事会决议日前六个月至今是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况进行逐项对比分析；获取发行人报告期内的定期报告，获取货币资金、其他流动资产、其他应收款、其他非流动资产等科目明细表，判断是否存在财务性投资；查阅发行人披露的公告、股东大会、董事会和监事会决议文件。

（二）申报会计师的核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等分析，报告期内，发行人的原材料价格存在一定幅度波动的情形，但不存在原材料供应不足的情况；结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等分析，原材料价格波动对发行人经营业绩构成一

定影响，但发行人采取与原材料供应商提前签署订单、寻找多家原材料供应商供货、预测原材料价格变动积极备货等措施应对其对发行人的影响，该等应对措施可以保障原材料供应、可以有效应对原材料价格波动的影响；

2、经查阅已出具的 2019 年度、2020 年度、2021 年度审计报告与 2022 年 1-9 月的未审财务报表数据，发行人最近一期应收账款大幅增加主要系营业收入的增加，其增长幅度与收入增长相匹配；结合应收账款账龄及坏账准备计提情况、与同行业公司的应收账款周转率对比分析，发行人应收账款坏账准备计提具有充分性；

3、发行人存货规模、存货结构以及存货库龄合理，与同行业公司差异符合发行人实际销售情况；结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单情况、期后销售情况及实际成交价格情况、未来市场的供求关系分析，发行人的存货不存在滞销的情况，存货库龄主要集中在一年以内，发行人根据存货可变现净值判断存货跌价准备的计提，从与同行业公司对比来看，报告期公司存货跌价准备计提率与同行业上市公司平均水平相比剔除特殊因素后不存在重大差异，发行人存货跌价准备计提具有充分性；

4、结合发行人主要客户的合作进展情况，报告期内前五大客户发生变化原因主要为发行人对不同客户的销售规模变动所致，原有主要客户不存在流失的情况；结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产情况分析，发行人对新增主要客户销售上升具有合理性，发行人与主要客户的合作关系具有持续性和稳定性；

5、自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具之日，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况；发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情况，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对江苏博俊工业科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券问询函的回复》（容诚专字[2023]230Z0979号）的签字盖章页）



中国注册会计师：

毛伟



中国注册会计师：

杨和龙



2023年3月10日