

关于苏州骏创汽车科技股份有限公司
向特定对象发行股票申请文件的
第二轮审核问询函的回复
众环专字（2024）3300169号



目录

问题 1.补充披露本次募投项目的必要性	2
问题 3.其他问题	29





关于苏州骏创汽车科技股份有限公司 向特定对象发行股票申请文件的 第二轮审核问询函的回复

众环专字(2024)3300169号

北京证券交易所:

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“我们”)作为苏州骏创汽车科技股份有限公司(以下简称“骏创科技公司”或“公司”或“发行人”)2022及2023年度财务报表的审计机构,分别于2023年4月24日、2024年3月19日出具了众环审字(2023)3300134号、众环审字(2024)3300010号的无保留意见审计报告。

2024年3月27日,贵所出具了《关于苏州骏创汽车科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第二轮审核问询函》(以下简称“问询函”),我们以对骏创科技公司2022及2023年度财务报表执行的审计工作为依据,对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序,现将核查情况说明如下:

除另有说明外,本回复所用简称或名词的释义与《苏州骏创汽车科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件》中的含义相同。

本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异,均系计算中四舍五入造成。

本回复中2024年财务数据未经审计。



问题 1. 补充披露本次募投项目的必要性

根据申请文件及问询回复文件，（1）前次募投项目原计划增加产量 2,900 万件，已达到预计增加产能。（2）本次募投项目产品仍以注塑工艺为基础，与前次募投所用技术及目标市场均保持一致。（3）随着新能源汽车客户的提速增量，公司新承接产品多为附加值较高的新能源汽车功能部件系列产品，平均销售单价相对较高，销售毛利率相对较高。（4）本次募投项目将新建建筑物面积 47,466.14 平方米，将全部用于自主生产经营。目前，公司国内自有建筑物面积为 29,654.71 平方米，同时因自有场地不足，公司国内已租赁用于生产的建筑物面积为 10,697 平方米。人均占地面积将由 56.20 平方米提升至 82.13 平方米。（5）项目单位面积建设费用为 3,063 元/平方米，公司现有厂区建筑物单位造价为 2,440 元/平方米。（6）本次募集拟投入募集资金 15,000.00 万元，本次募投项目预计到 2028 年完成项目达产，届时将形成年度产能 8,500 万件，实现新增营业收入 68,000 万元。

请发行人：（1）补充披露前次募投项目对发行人产能、产能利用率、产销率、业绩提升情况，说明前次募投项目是否达到预期效益或效果。（2）补充披露本次募投项目投产后主要产品及应用领域、客户群体，与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异，说明本次募投项目的必要性和合理性。（3）结合新能源汽车行业发展趋势、发行人主营产品的附加值情况及竞争力、主要客户的经营情况及竞争地位、发行人与主要客户的合作稳定性等，说明高销售毛利率是否可持续，成倍增加建筑面积是否具有必要性、合理性，是否存在产能闲置的风险。（4）结合同行业可比公司募投项目情况，分别测算募投前后生产、研发及办公的人均面积变化，是否符合行业惯例；具体测算项目单位面积建设费用，说明是否符合行业惯例。（5）补充披露报告期内发行人产能利用率及产销率，以及本次募投项目对发行人产能提升情况。结合本次募投项目市场需求、公司市场占有率、在手订单或意向性合同，分产品类别分别核算的现有产能、产能利用率及产销售率情况，拟新增产能及产能释放速度等情况，量化分析并说明新增 8,500.00 万件产能的必要性、合理性与可行性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，详细说明核查手段、核查过程，并发表明确意见。

【发行人回复】



一、补充披露前次募投项目对发行人产能、产能利用率、产销率、业绩提升情况，说明前次募投项目是否达到预期效益或效果。

发行人在募集说明书“第二节本次发行证券概要”之“六、报告期内募集资金的使用情况”之“（二）募集资金的实际使用情况”之“6、募投项目对发行人产能、产能利用率、产销率、业绩提升情况”补充披露如下：

2021年8月29日，公司召开第三届董事会第四次会议，审议通过《关于公司申请股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌》《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票募集资金投资项目及其可行性方案的议案》等相关议案。公司前次募投项目投资建设进度按照3年进行规划，预计2024年8月29日前实施完毕。

截至2023年12月31日，公司前次募投项目投资已全部完成，前次募投项目投资进度具体如下：

单位：万元

前次募项目名称	计划投资金额	截至2023年末累计投入金额	其中：募集资金投入金额	其中：自筹资金投入金额	投资进度
汽车零部件扩建技术改造项目	5,981.91	5,981.91	1,641.75	4,340.16	已完成
研发中心建设项目	1,531.57	1,531.57	192.13	1,339.44	已完成
补充流动资金	2,400.00	2,400.00	2,400.00	-	已完成
偿还银行贷款	5,100.00	5,100.00	5,100.00	-	已完成
合计	15,013.48	15,013.48	9,333.88	5,679.60	

公司前次募投项目对发行人产能、产能利用率、产销率、业绩提升情况具体如下：

2023年度较2021年度提升情况						
项目	2021年度	2023年度	前次募投项目实际提升指标	前次募投项目实际提升比例	前次募投规划2023年预期指标	是否达到预期
注塑机数量(台)	67	102	35	52.24%	26	是
理论产能(万小时)	47.88	71.68	23.80	49.71%	-	-
理论产量(万小时)	38.34	56.90	18.56	48.41%	-	-



产能利用率	80.08%	79.38%	-	-	-	-
产量 (万件)	5,051.99	8,251.58	3,199.59	63.33%	1,160	是
委外及其他 (万件)	2,499.00	3,040.17	-	-	-	-
销量 (万件)	7,391.98	11,047.03	3,655.05	49.45%	1,160	是
产销率	96.48%	97.83%	-	-	-	-
母公司营业收入 (万元)	33,558.28	64,984.87	31,426.59	93.65%	5,864.00	是
母公司净利润 (万元)	2,692.23	9,441.22	6,748.99	250.68%	435.12	是

(续)

2024 年度较 2021 年度提升情况						
项目	2021 年度	2024 年度	前次募投项目实际提升指标	前次募投项目实际提升比例	前次募投规划 2024 年预期指标	是否达到预期
注塑机数量 (台)	67	108	41	61.19%	26	是
理论产能 (万小时)	47.88	73.61	25.73	53.74%	-	-
理论产量 (万小时)	38.34	56.98	18.64	48.62%	-	-
产能利用率	80.08%	77.41%	-	-	-	-
产量 (万件)	5,051.99	7,675.94	2,623.95	51.94%	2,030	是
委外及其他 (万件)	2,499.00	3,808.47	-	-	-	-
销量 (万件)	7,391.98	11,176.82	3,784.84	51.20%	2,030	是
产销率	96.48%	97.32%	-	-	-	-
母公司营业收入 (万元)	33,558.28	67,794.40	34,236.12	102.02%	10,262.00	是
母公司净利润 (万元)	2,692.23	10,400.14	7,707.91	286.30%	828.73	是

注 1: 由于募投项目由母公司实施, 因此上述数据仅统计母公司;

注 2: 自公司第三届董事会第四次会议以来母公司新增机器设备均使用前次募投项目规划资金购置;

注 3: 注塑机具有通用性, 存在同一台机器生产多种型号产品的情况, 前次募投项目所实现的产能和收入难以根据增置设备进行精确核算; 同时, 因公司上市前产能利用率相对较高, 后续利用原有设备资源大幅提升产能已构成障碍, 基于前述原因, 以公司上市前最后一个年度 (2021 年) 作为基期, 按照增加的产量作为前次募投实现的产量, 销量和收入亦按照此口径归集;

注 4: 2024 年数据, 系根据 2024 年 1-6 月/2024 年 6 月 30 日数据年化 (*2) 计算。



截至 2024 年 6 月 30 日，公司将前次募集资金优先用于购置设备，并根据公司新能源汽车功能塑料零部件销售占比提升的情况，将部分大吨位设备采购变更小吨位设备，同时选择更具性价比的设备品牌，公司前次募投项目新增注塑机 41 台，新增理论产能 25.73 万小时，为公司业务快速增长提供产能保障。随着公司生产效率进一步提升，根据 2024 年 1-6 月年化计算，公司自有产量提升 2,623.95 万件，已超出募投项目计划增加产量。

在母公司营业收入最近 2 年复合增长率达到 39.16% 的情况下，公司 2023 年度产能利用率和产销率分别达到 79.38% 和 97.83%，新增产能得到有效利用。

此外，前次募投项目为公司 2023 年度新增 31,426.59 万元营业收入和 6,748.99 万元净利润，超过前次募投项目拟规划的 2023 年度营业收入和净利润；2024 年 1-6 月，母公司实现营业收入、净利润分别为：33,897.20 万元、5,200.07 万元，年化后（2024 年 1-6 月数据*2）较 2021 年度分别增加 34,236.12 万元、7,707.91 万元，募投项目设定净资产收益率时 2024 年度营业收入预增为 10,262.00 万元、净利润预增为 828.73 万元。

因此，前次募投项目已实现预期效益。

二、补充披露本次募投项目投产后主要产品及应用领域、客户群体，与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异，说明本次募投项目的必要性和合理性。

（一）补充披露本次募投项目投产后主要产品及应用领域、客户群体，与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异

发行人在募集说明书“第二节本次发行证券概要”之“七、募集资金投向”之“（二）本次募投项目投产后主要产品及应用领域、客户群体，与前次募投项目、公司现有业务的联系和差异”补充披露如下：

本次募投项目主要产品、主要应用领域和主要客户群体与前次募投项目、公司现有业务的对比如下：

项目	本次募投	公司现有业务	前次募投
主要产品	新能源汽车功能部件	新能源汽车功能部件、汽车悬架轴承、汽车天窗控制面板等汽车塑料零件，以及注塑模具等	新能源汽车功能部件、汽车悬架轴承、汽车天窗控制面板等汽车塑料零件



主要应用领域	新能源汽车三电系统实现定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口	汽车轴承、汽车天窗，以及新能源汽车三电系统实现定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口；注塑模具主要用于各类塑料零部件生产	汽车轴承、汽车天窗，以及新能源汽车三电系统实现定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口
主要客户群体	T公司、和硕联合、广达集团	T公司、和硕联合、广达集团、斯凯孚、安通林	

本次募投项目产能建设仍聚焦现有主营业务类别，规划以新能源汽车功能部件生产为主，符合公司新能源汽车功能部件业务占比提升的发展趋势。

本次募投项目的产品仍以注塑工艺为基础，配套自主生产模具，并依托现有金属嵌件埋入成型、视觉检测技术的自动化应用、超高精度塑料成型等核心技术，以客户对汽车产品轻量化、电动化、智能化、美观化需求为导向，所运用的技术及目标市场与前次募投项目保持一致。

随着全球新能源汽车的快速发展，本次募投项目产品将充分聚焦客户需求，主要面向T公司、和硕联合、广达集团等重点客户。同时鉴于核心生产设备主要为注塑机，根据装载的模具不同可以生产不同类型的注塑零部件产品，公司亦可根据市场情况变化生产燃油汽车所需塑料零部件以及非汽车领域的塑料零部件生产。

（二）说明本次募投项目的必要性和合理性。

据 Trend Force 集邦咨询统计，2023 年全球新能源车销售量约 1,420.00 万辆，较上年增长 33.33%。根据华创证券研究报告数据，2030 年较 2022 年，全球新能源汽车销量年复合增长率预计为 22.70%，新能源汽车行业预计仍将保持快速发展趋势。

报告期内，公司新能源汽车零部件业务规模持续提升，销售收入分别为 38,907.58 万元、50,158.52 万元、**29,169.94 万元**，占公司主营业务收入的比例分别为 67.41%、72.02%、**76.29%**。同时，2023 年度、**2024 年 1-6 月**，公司产能利用率（**母公司**）接近 80%，产销率（**母公司**）分别达到 97.83%、**97.32%**，产能接近饱和。此外，公司目前储备了较多的优质客户资源，**截至 2024 年 6 月末，公司主要客户未来 12 个月的在手订单金额约为 4.74 亿元**（部分客户采用可统计区间年化后的计算方法，仅考虑国内工厂的需求数据，未考虑模具产品订单），在手订单充裕。



因此公司主营业务具有较大的发展潜力,公司重点布局新能源汽车零部件产能扩张具有合理性。

三、结合新能源汽车行业发展趋势、发行人主营产品的附加值情况及竞争力、主要客户的经营情况及竞争地位、发行人与主要客户的合作稳定性等,说明高销售毛利率是否可持续,成倍增加建筑面积是否具有必要性、合理性,是否存在产能闲置的风险。

(一) 公司新能源汽车零部件情况毛利率情况

报告期内,公司新能源汽车零部件与其他汽车零部件产品毛利率比较情况如下:

注塑件产品分类	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	占主营业务收入比例(%)	毛利率(%)	占主营业务收入比例(%)	毛利率(%)	占主营业务收入比例(%)	毛利率(%)
新能源汽车功能部件系列	76.29	23.39	72.02	29.41	67.41	27.86
非新能源汽车功能部件系列	17.27	18.56	21.69	19.40	20.74	18.75
汽车塑料零部件系列	93.56	22.50	93.71	27.09	88.15	25.72

2022-2023年度,公司毛利率水平稳中有升,上升的主要原因系:(1)公司为配套T公司新能源汽车功能部件系列产品营业收入及占比大幅度增长,该类零部件产品附加值较高,单位毛利提升;(2)收入规模较上年同期大幅增加,进一步摊薄固定成本;(3)原材料价格有所下降导致单位成本有所下降,综合所致。2024年1-6月,公司毛利率出现一定幅度下降,其中新能源汽车功能部件系列毛利率下降较多,主要原因是骏创北美的亏损,具体分析如下:

2023年度、2024年1-6月,骏创北美、骏创墨西哥毛利率情况如下:



单位：万元

项目项目	2024年1-6月（抵销前）			2024年1-6月（抵销后）		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
骏创北美母公司	3,418.72	3,922.25	-14.73%	3,401.09	3,723.79	-9.49%
其中委托生产	2,673.31	2,427.94	9.18%	2,655.68	2,410.31	9.24%
其中自制	745.41	1,412.37	-89.48%	745.41	1,313.48	-76.21%
骏创墨西哥	1,891.93	2,048.62	-8.28%	1,732.97	1,877.58	-8.34%
合计	5,310.65	5,970.87	-12.43%	5,134.06	5,601.37	-9.10%
项目	2023年度（抵销前）			2023年度（抵销后）		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
骏创北美母公司	4,484.22	4,204.12	6.25%	4,415.88	4,200.84	4.87%
其中委托生产	3,893.89	3,436.70	11.74%	3,825.55	3,368.71	11.94%
其中自制	590.32	767.43	-30.00%	590.32	755.69	-28.01%
骏创墨西哥	981.00	876.80	10.62%	981.00	877.55	10.55%
合计	5,465.22	5,080.92	7.03%	5,396.88	5,078.39	5.90%

注：抵销后数据系合并报表内关联交易抵销后的数据，即对合并报表范围之外主体交易的数据。

骏创北美阶段性亏损主要因为骏创北美工厂处于能力建设阶段和量产爬坡阶段，自身尚未实现盈利，以及其子公司骏创墨西哥亏损，综合所致。

骏创北美工厂自2023年下半年度，才完成车间装修，正式进入试产阶段，汽车零部件行业从产品开发到实现量产，一般周期较长，同时由于当地配套资源不够完善，员工熟练度不足等综合因素，一定程度上影响了项目开发和量产计划的进展，导致了整体收入规模较小，无法摊薄固定成本和费用，从而产生亏损：截至目前，经过国内外团队的共同努力，项目开发和产品量产的计划已经取得显著进展，骏创北美制造能力得到明显提升，为骏创北美尽早实现盈利打下了坚实的基础，有望在2025年度实现盈利。

因骏创墨西哥主要委托合作方Magnum生产，报告期内发生较多质量扣款、质量赔偿问题，导致拉低了整体毛利率，因丧失控制权，2024年6月15日起骏创墨西哥暂时不纳入合并报表范围。



单位：万元

项目	2024年1-6月			2023年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
新能源汽车塑料零部件	29,169.94	22,347.92	23.39%	50,158.52	35,409.38	29.41%
骏创北美/墨西哥	5,134.06	5,601.37	-9.10%	5,396.88	5,078.39	5.90%
扣除骏创北美/墨西哥之后	24,035.88	16,746.55	30.33%	44,761.64	30,330.99	32.24%

扣除骏创北美/墨西哥亏损的影响之后，公司2024年1-6月毛利率与上年度不存在较大差异。

(二) 新能源汽车行业发展趋势、发行人主营产品的附加值情况及竞争力、主要客户的经营情况及竞争地位、发行人与主要客户的合作稳定性，说明高销售毛利率是否可持续

1、汽车聚焦电动化、轻量化发展趋势，车企通过强化车型竞争力带动塑料零部件定制化需求

随着环保问题和能源问题日益凸显，低碳经济和节能减排的号召相继被提出。近年来，全球各国汽车节能减排标准日趋提高，节能减排已经成为汽车行业发展的主旋律之一，汽车行业呈现电动化和轻量化发展趋势。据 Ev-volumes 数据，2023 年全球新能源车销售量约 1,420 万辆，年增 35%，根据华创证券研究报告数据，预计全球范围内 2030 年较 2022 年新能源汽车销量年复合增长率为 22.70%。目前，新能源汽车由于采用锂电池进行驱动，锂电池本身增加车体重量，因此新能源汽车对于轻量化的塑料零部件应用开发更加迫切。塑料零部件在新能源汽车中的应用日益广泛，除传统的内外饰饰件外，三电系统中用于定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口的塑料零部件需求不断增加，也将促使汽车单车塑料零部件需求用量稳步增长。随着新能源汽车品牌的逐步涌现，汽车市场竞争进一步加剧，各大汽车品牌商不断加快新车型研发，并增加车型更新频率，以适应行业需求发展，因此也加快了各类塑料零部件的定制化开发需求，对产品部件的定价和利润率具有一定的支撑。



2、公司产品附加值较高，具有较强竞争力

(1) 公司产品具有功能性、定制化属性

公司汽车悬架轴承系列、汽车天窗控制面板系列产品主要应用于传统燃油汽车领域，前述产品经过多年的发展，设计和技术趋于成熟，且传统燃油汽车更新换代周期较新能源汽车长，因此产品更多基于成熟定点项目进行开展，新项目也基本上在原有产品基础上进行小幅改动即可完成批量化生产导入。相较于悬架轴承和天窗控制面板部件，一方面新能源汽车市场处于快速成长阶段，各品牌、各型号的汽车产品不断涌向市场，使得产品迭代周期较短，新能源汽车厂商需要根据市场需求改变汽车设计，以符合大众市场预期，导致配套零部件需要更新设计；另一方面，新能源汽车增加了三电系统，更多部件为新增设计，需要通过市场验证不断完成零部件的设计和优化，因此相较传统汽车塑料零部件而言定制研发工作内容更加多维和丰富。

公司主要为新能源汽车三电系统实现定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口，包括各类 PCBA 保护罩、支架及带金属嵌件的塑料零部件等产品，产品具有较强的功能属性；同时，产品均为根据客户车型的设计而进行同步开发，并逐步通过样件试制、开模、批量生产的定制化过程，前期具有较大的技术性投入，因此产品附加值相对较高，客户普遍认可产品技术价值，从而保障前述类型塑料零部件产品能够维持较为可观的利润率，毛利率较传统产品更高。

(2) 公司产品具有较强竞争力

当前新能源汽车客户对复杂结构件的需求和要求不断提升，涉及将多样化且具有不同结构特征的零部件进行嵌入和组装，因此集成过程难度较大，相较于铝合金制品，公司主要利用模具制造工艺、嵌件注塑工艺，协同原材料供应商，实现“以塑代钢”，仅需单道注塑工序便可实现产品的生产过程，具有高效率、低成本、轻重量的显著优势。公司通过多年的注塑工艺实践，掌握了复杂结构件的成型及组装技术，能够适应新能源汽车发展形势下的复杂集成化生产需求。依托上述技术创新应用，发行人注塑部件模仁表面粗糙度处理到 $ra0.016\mu m$ 以上，达到镜面的效果，模具加工精度可达到 $0.002mm$ ，与同行业可比公司具有同等先进水平；注塑部件产品公差控制在 $\pm 0.03mm$ ，产品精度方面具有先进性。发行人选取同行业可比公司在生产工艺、核心技术方面进行优劣势的比较，具体如下：



比较内容	新泉股份	岱美股份	肇民科技	唯科科技	纽泰格	发行人
主要产品	仪表盘总成、顶置文件柜总成、门内护板总成、立柱板总成、流水槽总成、盖板总成、保险杠总成	遮阳板、座椅头枕和扶手、顶棚中央控制器和内饰灯等	汽车领域的精密注塑件主要应用于汽车发动机周边、传动系统、制动系统	汽车中控壳体、出风口壳体、汽车格栅、发动机连接主体、油箱双色壳体、汽车面板壳体、仪表盘壳体、仪表内部结构件壳体、手套箱壳体等	汽车悬架减震支撑、悬架系统塑料件、内外饰塑料件等适应汽车轻量化、节能环保趋势的汽车零部件产品	汽车悬架轴承系列、汽车天窗控制面板系列、其他汽车塑料零部件，以及新能源汽车功能部件系列
生产工艺	公司是商用车领域最早提高内饰舒适性、利用长玻纤增强技术实现轻量化生产的企业。在生产中还应用阴模成型、双料注塑、激光弱化、冷刀弱化、双层叠模、水刀切割、火焰处理等先进工艺，部分工艺技术	公司对于生产过程中使用的核心模具和一般模具采用自主设计制作为主，委托外部加工为辅的模式。与外部委托加工相比，模具自主设计有助于有效地控制开发成本和准确地控制开发周期并保证生产模具的性能和使用寿命。	公司不仅能够满足外观无高于0.05mm的毛刺、缺料、收缩和烧伤，还能够满足功能结构件在圆度、平面度、圆柱度、同轴度、轮廓度、位置度等方面的较高要求。	公司拥有规模化生产的全套设备，建有10万级无尘车间和中央供料系统，可满足客户定制化、多样化需求。同时，公司注重提升生产过程中的精细化、自动化水平。	纽泰格在汽车悬架系统、内外饰等零部件领域具有较高的品牌知名度、产品开发实力和市场开拓能力。公司为行业中为数不多的同时掌握铝压铸和吹注塑生产工艺的企业之一。	公司根据产品工艺需求，定制国际先进的注塑成型设备、精密模具加工设备等，实现设备充分发挥其定制化特性，同时自行设计、制造相应的辅助工装，在生产效率及工艺应用发挥优势；另外，公司在双色成型、高光免喷漆成型、金属嵌件埋入成型等方面形成了充分的经验积淀，适应客户对不同类别新产品的高效批量化制造需求。



比较内容	新泉股份	岱美股份	肇民科技	唯科科技	纽泰格	发行人
核心技术	<p>到领先水平。</p> <p>注塑相关核心技术包括：长玻纤增强注射成型技术、双料注塑工艺技术，分别实现：</p> <p>(1) 满足汽车内饰的各项性能指标，并具有外观美观、重量轻、弹性好、机械强度高、耐热、耐潮、几何尺寸稳定、成本低等优点；(2) 在流槽注塑过程中能够避免模具复杂、注塑机占用空间大的情况，能够有效减少生产能耗、提高生产效率，避免因</p>	<p>塑料部件制造相关技术主要为“双色注塑技术”，主要内容为：“有助于实现单一注塑件上显现出两种颜色的塑料制品生产工艺，可以提高产品功能和美观度，公司现有工艺具有成型工艺简单化的特点”。未披露相关量化技术参数。</p>	<p>塑料件制造相关技术包括：“圆度、平面度逆向修正技术”、“真空吸引技术”、“悬空成型技术”，分别实现：(1) 注塑件密封尺寸及平面度达到和金属件一样的密封效果；(2) 通过真空负压系统，强制将模内废气排出，达到高质量注塑的目的；(3) 对应更多复杂特殊结构产品，保证产品壁厚均匀。嵌件相关技术为“爆震检测装置技术”，汽车爆震传感器中注塑过程为嵌件成型，公司通过本装置技术自动切料柄，并光感自动检测嵌件高度的方式提升效率，防止不良品流出。</p>	<p>公司积累多年生产经验并在原有工艺基础上进行创新，积累了模具滑块动作稳定保护技术、模具抽芯技术、模具动作变换控制技术、模具顶出及脱模技术、模具零件高速高精度加工技术、加工工艺排程与设备自动排产技术、多色注塑技术、气辅成型技术等多项核心技术，能够满足各类客户的开发需求，缩短产品的开发周期，优化产品的工序步骤。</p>	<p>注塑方面，掌握高含量超纤增强型复杂高光泽免喷涂装饰件、后视镜应力装饰件等成型技术。</p>	<p>在悬架轴承部件采用双色注塑技术，提高注塑成型的精密度及注塑效率，产品所能承受拉力得到大幅度提升，使得轴承产品达到更好的密封效果。天窗控制面板部件根据部分客户需求采用高光免喷漆成型工艺，使生产模具表面始终保持镜面的效果，并且保证产品具备红外线穿透的性能，满足美观和电子信号传输的双重需求。新能源汽车功能部件客户对复杂结构件的需求和要求不断提升，涉及将多样化且具有不同结构特征的零部件进行嵌入和组装，公司掌握了复杂结构件的成型及组装技术，能够适应新能源汽车发展形势下的复杂集成化生产需求。</p>



比较内容	新泉股份	岱美股份	肇民科技	唯科科技	纽泰格	发行人
	将经过收缩变形后的嵌件重新放进新模腔而产生的情况。					
技术指标	未披露相关技术参数	遮阳板总成厚度仅为9mm,而同类产品厚度则为22mm,在产品轻薄化基础上仍能保证足够的碰撞强度;遮阳板合模次数超过10,000次,而同行业水平仅1,000次,且焊接强度大于50N/25mm,无飞边毛刺	精密注塑件产品精度可达0.01mm,并保持稳定批量生产	精密模具加工精度可达0.002mm,表面粗糙度可达Ra0.03,最小R角为0.015mm,使用寿命100万次以上	发行人在产品开发和生产过程中克服高玻纤产品尺寸难以控制的难题,不断提高产品精密程度,从30%玻纤含量起步,通过不断探索,到目前可生产玻纤含量60%的产品,产品公差从正负0.15毫米降低到正负0.05毫米。	双色注塑部件能够温差达到100°C左右的塑料应用于同一双色零部件,且附着力能够达到700N以上;金属嵌件已可同时埋入28种不同的金属件;高光免喷漆产品模仁表面达到镜面的效果;部分注塑部件产品公差控制在±0.03mm。

同时,近年来公司持续增加研发投入,2022年度和2023年度,公司研发费用同比增幅分别为92.34%和32.24%,**2024年1-6月**,研发费用同比增幅分别为92.34%、32.24%和-



4.72%，2024年1-6月研发费用下降主要因为材料费有所下降，扣除材料费之后，研发费用同比增加19.12%，并在高寿命汽车电驱系统供电接插件、基于汽车电控系统的高强度电气保护盖、高稳定可调节车载摄像头定位支架、安全便拆式新能源汽车用电源接头防护盖、高精度新能源汽车电插头保护盖注塑模具等方面进行了深入研究，持续深化公司在新能源汽车零部件领域的技术深度，保持公司在汽车塑料零部件领域“小而精”的独特竞争优势，目前上述技术均已在全球领先的新能源汽车品牌产品中得以应用，充分体现出公司产品及技术的市场竞争力，也为公司维持较高利润水平奠定基础。

3、公司主要客户均系国际知名企业，经营情况良好

报告期内，公司主要客户均为全球知名的汽车整车厂及一级供应商，基本情况及市场地位如下：

客户名称	基本情况	市场地位	经营情况
T 公司	即 T 公司，美资企业，产销电动车、太阳能板及储能设备。	是全球领先的新能源车厂。	2023 年全年总营收达 967.73 亿美元，较上年同期的 814.62 亿美元增长 18.79%。
广达集团	广达集团由林百里总裁创建于 1988 年，除了在笔记本电脑领域中维持领先地位外，广达集团更延伸触角至服务器、液晶显示器、液晶电视、通讯、汽车等领域，积极展开产业整合布局。	广达集团为全球 Fortune500 大公司之一，2023 年排名第 345 名，也是全球笔记本电脑专业研发设计制造的领导厂商。以创新研发为核心竞争优势，广达锁定云端运算、连结技术，以及客户端设备之新 3C 领域的技术及应用持续深耕，并结合大数据管理相关应用建构完整的人工智能工具生态链，致力成为 AI 经济中，各大应用领域的主要系统解决方案供应者。	2022 年全年营收 12,804.29 亿新台币，税后净利润 297.23 亿新台币。 2023 年全年营收 10,856.11 亿新台币，税后净利润 404.89 亿新台币。
和硕联合	和硕联合科技股份有限公司（台证所：4938）创立于 2007 年（从华硕电脑分拆而来），总部位于台北，连同其子公司在全球从事设计、制造和销售计算机、通信和消费电子产品。	2023 年，和硕位列《财富》世界 500 强排行榜第 333 位。公司产品包括穿戴装置、智慧家庭装置、车用电子（Automotive Electronics）等，着重于软硬体核心技术之整合发展，提供客户完整解决方案及高附加值之产品与服务。	2022 年度营业收入 1,317 亿新台币， 净利润 211.63 亿新台币；2023 年度营业收入 12,567.83 亿新台币，净利润 174.13 亿新台币。
斯凯孚	SKF 集团总部设立于瑞典，成立于 1907 年，	为轴承科技与制造的领导者，为全球最大的滚动轴承	2023 年净销售额 1,038.81 亿瑞典克



	目前在全球拥有近百余家工厂，主要生产各类轴承、密封件、轴承用特种钢。	制造公司之一，其业务遍及世界 130 个国家，每年生产五亿多个轴承，销售网遍布全球。	朗，较 2022 年增长 7.16%。
安通林	公司在 26 个国家拥有 130 多家工厂和 24,000 余名员工。安通林通过四个业务部门为汽车内饰提供高附加值的产品和解决方案，分别是：顶棚、照明和人机交互、电子系统以及座舱和车门。	安通林集团是世界上最大的汽车零部件制造商之一，也是汽车内饰创新技术和解决方案的领先供应商。在细分领域（内外饰、顶棚等）位居前列。	2023 年营业收入 46.17 亿欧元，较 2022 年增长 3.70%。

注：表格内容根据公开材料收集整理。

公司主要客户均系国际知名企业，经营规模较大，经营情况良好，竞争地位突出。

4、发行人与主要客户的合作稳定性

公司与上述客户形成长期稳定的合作关系，合作时间均已超过 5 年，其中与安通林、斯凯孚合作已超过 10 年，公司持续向其提供功能性、定制化塑料零部件产品的配套服务，并根据其配套的车型不断开发新产品，持续加深公司与其合作关系，其对公司产品质量及价格有较高认可度，保障了公司产品整体处于较高利润水平。公司与主要客户最近 5 年的合作情况如下：

单位：万元

项目	合作开始时间	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
T 公司	2018 年	28,749.62	19,087.73	10,782.59	1,495.68	532.52
和硕联合	2019 年	5,702.52	6,897.44	2,969.28	1,158.01	30.38
广达集团	2018 年	11,021.49	9,204.36	4,636.82	1,407.28	512.83
安通林	2012 年	6,812.25	4,449.45	4,937.38	4,948.46	5,327.10
斯凯孚	2013 年	6,000.55	7,041.75	6,575.74	6,376.34	7,029.29

公司与主要客户合作情况较为稳定，从近五年公司与主要客户合作情况来看，销售收入总体呈现稳中有升趋势。



5、公司与同行业可比公司毛利率对比情况

公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
新泉股份	19.98%	20.05%	19.73%
岱美股份	27.99%	27.26%	23.05%
纽泰格	24.80%	24.38%	19.49%
肇民科技	35.38%	31.69%	31.09%
唯科科技	29.05%	31.62%	33.01%
可比公司平均	27.44%	27.00%	25.27%
骏创科技	24.06%	27.23%	25.89%

同行业可比公司毛利率水平亦保持稳定，2022-2023年及2024年1-6月可比公司平均综合毛利率维持在26.57%，2024年1-6月，公司毛利率受到美国子公司生产爬坡阶段毛利率较低拖累，导致毛利率呈现阶段性下降，具体详见《骏创科技及中信建投证券关于第一轮问询的回复》之“问题3/二/（一）/2、是否存在年降条款及对应主要客户、销量、平均单价、销售占比，是否与报告期内毛利率波动匹配”。行业整体维持在较高的利润区间。随着公司生产规模的逐步扩大，综合毛利率与同行业可比公司平均值基本趋同。

6、公司通常能够向客户进行传导，从而保证公司毛利率水平

报告期内，公司的定价模式系成本加成定价法，综合考虑产品的生产成本、运输成本等，在保证一定毛利率的基础上进行报价。在材料成本大幅上涨的情况下，公司通常能够向客户进行传导，从而保证公司毛利率水平。公司对主要客户的价格调整机制如下：

主要客户	价格调整机制
T公司	原材料涨价后，发行人向客户提出申请，客户接到发行人申请后，首先积极协助发行人与供应商的谈判工作，其次和发行人通过技术评估确认替代措施，最终将无法谈判也无法替代的材料涨价，予以传导。
和硕联合	原材料涨价后，发行人向客户提出申请，客户接到发行人申请后，首先积极协助发行人与供应商的谈判工作，其次和发行人通过技术评估确认替代措施，最终将无法谈判也无法替代的材料涨价，予以传导。
广达集团	原材料涨价后，发行人向客户提出申请，客户接到发行人申请后，首先积极协助发行人与供应商的谈判工作，其次和发行人通过技术评估确认替代措施，最终将无法谈判也无法替代的材料涨价，予以传导。
安通林	明确原材料价格波动3%时视为异常波动，出现异常波动情况，发行人会向下游客户申请销售价格调整，客户核实信息无误后，经过客户内部批准流程，给予价格调整或成本补偿。



主要客户	价格调整机制
斯凯孚	明确原材料价格波动 3%时视为异常波动，出现异常波动情况，发行人会向下游客户申请销售价格调整，客户核实信息无误后，经过客户内部批准流程，给予价格调整。

综合上述分析，公司产品具有功能性和定制化基本属性，在客户需求范围内具有较强竞争力和附加值，与客户保持持续深入的合作关系，因此整体利润率维持在较高水平；同时公司通过成本加成方式进行定价，在材料成本大幅上涨的情况下，公司通常能够向客户进行传导，从而保证公司毛利率水平。

（三）成倍增加建筑面积是否具有必要性、合理性，是否存在产能闲置的风险

1、成倍增加建筑面积是否具有必要性、合理性

本次募投建筑面积是公司根据自身发展规划以及《苏州市建设项目规划条件》确定，本次募投项目建筑面积较募投实施前总面积（包括租赁生产场地）预计增加 1.18 倍，增加情况如下：

单位：平方米

序号	项目	本次募投项目实施前			本次募投增加用地	
		自有面积	租赁面积	总面积	增加面积	增加比例
1	生产场地面积	23,767.87	10,697.00	34,464.87	32,873.14	95.38%
2	研发场地面积	1,913.96	-	1,913.96	4,370.83	228.37%
3	办公场地面积	3,972.88	-	3,972.88	10,222.17	257.30%
合计		29,654.71	10,697.00	40,351.71	47,466.14	117.63%

注：以上面积不包括公司海外子公司。

基于新能源汽车的快速增长发展势头，以及轻量化的发展趋势，汽车厂商对各类塑料零部件产品的设计配套需求不断增加，汽车塑料零部件需求增长确定性较高，根据华创证券研究报告数据，预计全球范围内 2030 年较 2022 年新能源汽车销量年复合增长率为 22.70%，2027 年市场需求将达 2023 年的 2.27 倍。当前公司年度产能利用率普遍维持在 80%的水平，生产及配套场地的不足使得公司开始通过租赁厂房方式予以解决产能及仓储问题。因此，公司生产场地具有倍增需求，以配套市场需求成倍增长。



2023年度,公司研发投入较2022年度增长32.24%,研发人员数量较2022年增加62.90%,增幅超过营收增速,更大的研发场地面积能够顺应公司不断增长的新产品开发需求以及研发能力建设;同时,随着公司经营规模的扩大,现有办公和会议接待场地紧张,新建办公场地将缓解该问题。另外,为了提高工业用地节约集约利用水平,政府有关部门对公司二期用地区域提出了《苏州市建设项目规划条件》,对容积率、绿地率、建筑密度、建筑高度等作出要求。根据规划条件,本次募投项目容积率须不低于2.5,公司实际设计规划容积率为2.57(公司一期厂房容积率仅为1.49)。公司本次募投项目建设生产车间所处区块由于建筑高度限制而无法增加建造面积,因此本次募投项目建设适当增加了研发、办公面积。

综上,公司成倍增加建筑面积具有必要性、合理性。

2、是否存在产能闲置的风险

本次募投项目实施后单位生产面积产量与收入情况如下:

项目	公司现状(含租赁场地)截至2023年末	公司现状(含租赁场地)截至2024年6月末	本次募投(达产后)	本次募投项目占现有比例
生产场地面积(平方米)	34,464.87	34,464.87	32,873.14	95.38%
注塑零部件自有产量(万件)	8,274.80	7,681.12	8,500.00	102.72%
单位面积产量(万件/平方米)	0.24	0.22	0.26	108.29%
收入规模(万元)	64,984.87	67,794.40	68,000.00	97.34%
单位面积收入(万元/平方米)	1.89	1.97	2.07	102.05%

注:以上生产场地、注塑件产量、收入等均为母公司数据。

本次募投项目达产周期为5年,若以项目建设前一年度收入作为基数,假定5年内的复合增长率为15%,公司募投项目达产年度的营业收入将增加1倍,因此需要增加1倍的生产能力。

截至2024年6月末,本次募投项目实施前,公司单位面积产量和单位面积收入分别为



0.22 万件/平方米和 1.97 万元/平方米；公司本次募投项目达产后，募投项目的单位面积产量和单位面积收入将分别达到 0.26 万件/平方米和 2.07 万元/平方米，均超过公司现有面积单位产量与收入。

综上，公司新增场地不存在产能闲置的风险。

四、结合同行业可比公司募投项目情况，分别测算募投前后生产、研发及办公的人均面积变化，是否符合行业惯例；具体测算项目单位面积建设费用，说明是否符合行业惯例。

（一）结合同行业可比公司募投项目情况，分别测算募投前后生产、研发及办公的人均面积变化，是否符合行业惯例

1、同行业可比公司募投项目人均面积情况

由于同行业可比公司中，披露募投项目面积和人员规划的信息相对有限，亦不存在生产、研发、办公的区分，现首先筛选在募投项目中披露建筑面积的项目，以可比公司在发行后第三年度和发行前一年度的人员数量做差值处理，增量人员视为募投项目的新增人员（即假设募投项目三年内实现满员），以募投项目披露的新增面积与该人员相除后计算项目新增人员人均面积得出下表信息：

可比公司	时间及来源	项目名称	项目规划面积 (m ²)	发行前一年度人数	发行三年后人数	项目新增人数	项目人均面积 (m ² /人)
新泉股份	2018年5月可转债	常州生产制造基地扩建项目	37,000	2,574	3,245	671	95.38
		长沙生产制造基地建设	27,000				
肇民科技	2021年5月IPO	汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热管理模块部件生产基地建设项目	23,571	353	489	136	173.32

上表数据计算受到以下因素影响：（1）其项目人员引进规划周期可能超过3年，发行三年后尚未达到满员状态；（2）其募投项目实施可能在发行之前，上市前一年度的人员中可能已经包含了项目新增的人员；（3）其可能存在原有场地租赁，项目建设后全部调整为



自有场地，因此在增量面积计算上存在不准确的情况；（4）其存在人力资源外包情况，场地面积和公司自有员工存在不完全同比例增加的情况等。

由上表结果来看，两家可比公司的人均面积在 95 平方米/人以上，大于公司本次募投项目的人均面积。

2、同行业可比公司募投项目实施前后人均面积情况

以同行业可比公司首发招股书为基础，统计其申报基准日的经营场地面积和人员数量信息，并以此计算公司以及同行业可比公司的人均面积，具体情况如下：

单位：平方米、人、平方米/人

可比公司	参考时间	经营场地建筑面积	人员数量	人均面积
新泉股份	2016 年 12 月 31 日	128,450.64	2,026	63.40
岱美股份	2017 年 3 月 31 日	266,714.97	7,732	34.49
纽泰格	2021 年 6 月 30 日	72,718.88	797	91.24
肇民科技	2020 年 12 月 31 日	11,930.05	353	33.80
唯科科技	2021 年 6 月 30 日	127,905.97	1,800	71.06
平均人均面积				58.80
骏创科技	2024 年 6 月 30 日	40,351.71	684	58.99
	本次募投项目实施完成后	77,120.85	1,109	69.54

注 1：公司、岱美股份、唯科科技经营场地建筑面积为其自有场地与租赁场地合计并扣除对外租赁场地后的面积；

注 2：其他公司经营场地建筑面积为自有场地与租赁场地合计。

假设新泉股份、肇民科技在募投实施前上述两家公司首发招股书为基准，结合上文回复“1、同行业可比公司募投项目人均面积情况”测算其募投后人均面积情况如下：

单位：平方米、人、平方米/人

可比公司	募投实施前面积	募投项目增加面积	募投项目增加人员	募投项目实施后面积	募投项目实施后人员	项目实施后人均面积	人均面积较实施前倍数
新泉股份	128,450.64	64,000.00	671.00	192,450.64	3,245.00	71.36	112.55%
肇民科技	11,930.05	23,571.00	136.00	35,501.05	489.00	72.60	214.79%
平均人均面积						71.98	148.10%



由上表可见，新泉股份、肇民科技实施后人均面积较募投实施前均有所增加。

综合来看，公司在本次募投项目实施前的人均面积略低于同行业平均水平；本次募投项目实施后，人均面积将有所提升，公司场地不足问题将得到有效解决，将处于同行业可比公司的人均面积的正常范围内，符合行业惯例。

3、公司本次募投项目实施前后人均面积对比情况

公司本次募投项目实施前后人均面积对比情况具体如下：

单位：平方米、平方米/人

序号	项目	本次募投项目实施前（2024年6月末）					本次募投项目实施后		
		自有面积	租赁面积	总面积	人员数量	人均面积	总面积	总人数	人均面积
1	生产场地面积	23,767.87	10,697.00	34,464.87	346	99.61	56,641.01	567	99.90
2	研发场地面积	1,913.96	-	1,913.96	87	22.00	6,284.79	141	44.57
3	办公场地面积	3,972.88	-	3,972.88	251	15.83	14,195.05	401	35.40
合计		29,654.71	10,697.00	40,351.71	684	58.99	77,120.85	1,109	69.54

注：以上面积、人员数量不包括公司海外子公司。

从本次募投项目实施前后来看，项目实施完成后，人均生产场地面积相较实施前小幅增加，处于合理范围区间；研发场地面积和办公场地面积均出现较大程度增加，能够顺应公司不断增长的新产品开发需求以及研发能力建设，并解决办公和会议接待场地紧张的问题。

综上，募投项目实施前后，公司生产、研发及办公人员的人均面积变化合理，人均面积处于同行业可比公司人均面积正常范围内，符合行业惯例。

（二）具体测算项目单位面积建设费用，说明是否符合行业惯例

1、公司本次募投项目单位面积建设费用变化情况

本次募投项目单位面积建设费用为 3,063 元/平方米，公司现有厂区建筑物单位造价为 2,440 元/平方米，二期造价高于一期造价，主要原因系：现有建筑物规划设计重型设备仅能



放置于一楼，因此本次建筑物增加了车间楼上的层高及其楼面承载力，重型设备可安装于楼上，因此单位造价有所提升。一期与二期主要差异及原因分析具体如下：

序号	差异项	一期	二期	差异说明
1	楼面承载力	1#建筑一层 2T，二层、三层 1T，最大柱距 12 米，2#、3#建筑一层是 2T，其它楼层是 0.5T，最大柱距 9 米	1#、2#一层 3T，二层、三层 1T，最大柱距是 14.5 米	二期结构尺寸比一期工程大，同时，一期钢材选用 HRB400，二期项目钢材选用特种钢 T63，性能较好和价格较高
2	外立面	外立面为乳胶漆	外立面为玻璃幕墙和铝合金波纹板	二期外立面造价更贵
3	防火规范	按低层（最高 22.7 米）建筑防火规范设计，车间楼层不高（最高 7.8 米）	按高层（最高 40.4 米）建筑防火规范设计，且仓库挑高设计 22.3 米，车间 1 层、2 层挑高设计 8.1 米	二期较一期建筑物加高，建筑防火规范加严，需设置强排烟装置和风管和喷淋装置
4	地基承载力	靠近山体，地块承载力较高，仅有 1#建筑 0.3 万平方米的占地面积，采用 400mm*400mm*9 米方桩基础	靠近河道，地块承载力低，1.4 万平方米占地面积采用圆径 700mmx33.6 米管桩基础	二期地块承载力较差，需提升承载力
5	电力设施	电力规划 1250KVA	电力规划 10000KVA	二期电力容量大，需增加独立开闭所及配套的电力管廊

2、本次募投项目建造单价与同行业可比公司处于合理水平

公司本次募投项目建设单价为 3,063 元/平方米，与同行业可比公司近年来实施的募投项目的建筑单价处于合理水平，与肇民科技、岱美股份较为接近，不存在明显差异，符合行业惯例，具体对比情况如下：

单位：平米、万元、元/平米

公司简称	类型	项目名称	项目地点	建筑面积	建设总价	建设单价
新泉股份	2023 年可转债	上海智能制造基地升级扩建项目（一期）	上海	51,583.00	24,244.01	4,700
岱美股份	2023 年可转债	年产 70 万套顶棚产品建设项目	浙江省岱山县	20,000.00	5,200.00	2,600
肇民科技	2021 年 IPO	汽车精密注塑件、汽车电子水泵及热	湖南省湘	23,571.00	6,896.40	2,926



公司简称	类型	项目名称	项目地点	建筑面积	建设总价	建设单价
		管理模块部件生产基地建设项目	潭市			
骏创科技	本次向特定对象发行	骏创科技研发总部和汽车零部件生产项目	江苏省苏州市	47,466.14	14,538.00	3,063

3、本次募投项目的建造单价与苏州当地近年募投项目造价处于合理水平

此外,对比近年来在苏州地区实施的部分募投项目案例,建设项目的单价情况具体如下:

单位:平方米、万元、元/平方米

公司简称	披露时间	项目名称	项目地点	建筑面积	建设总价	建设单价
骏鼎达	2024年3月	生产功能性保护材料华东总部项目	苏州	47,274.66	14,701.32	3,110
荣旗科技	2023年4月	智慧测控装备研发制造中心项目	苏州	25,781.30	9,554.70	3,706
未来电器	2023年3月	低压断路器附件新建项目	苏州	33,264.02	12,946.88	3,892

根据上表,上述公司募投项目的建设单价在3,000元/平方米以上,亦为本次募投项目建设单价提供参考依据。

综上,公司本次募投项目单位面积建设费用,与公司一期厂房费用的差异具有合理;同时公司本次募投项目的建造单价与同行业可比公司以及近年来苏州地区上市公司的募投项目建设费用相比处于合理水平。

五、补充披露报告期内发行人产能利用率及产销率,以及本次募投项目对发行人产能提升情况。结合本次募投项目市场需求、公司市场占有率、在手订单或意向性合同,分产品类别分别核算的现有产能、产能利用率及产销售率情况,拟新增产能及产能释放速度等情况,量化分析并说明新增8,500.00万件产能的必要性、合理性与可行性。

(一)补充披露报告期内发行人产能利用率及产销率,以及本次募投项目对发行人产能提升情况

发行人在募集说明书“第二节本次发行证券概要”之“七、募集资金投向”之“(三)发行人产能利用率及产销率,以及本次募投项目对发行人产能提升情况”补充披露如下:

报告期内,公司汽车塑料零部件产品产能利用率与产销率情况如下:



项目	2024年1-6月	2023年度	2022年
理论产能（小时）	368,064	716,808	626,064
实际产能（小时）	284,904	568,992	504,432
产能利用率	77.41%	79.38%	80.57%
自产产量（万件）	3,840.56	8,253.84	5,883.82
委外产量（万件）	2,798.84	3,685.05	3,589.22
产量合计（万件）	6,639.40	11,938.89	9,473.04
销量（万件）	6,491.38	11,689.11	9,128.50
产销率	97.77%	97.91%	96.36%

注1：销量数据指对自产、委外产品的销售数量；

注2：产能及产能利用率数据系母公司数据（募投实施主体）。

报告期内，公司塑料零部件产品产能利用率始终保持在80%左右，虽然尚有部分产能利用空间，但如不及时扩大产能，在客户需求快速增长趋势下，将难以适应下游市场发展；此外，报告期内公司汽车零部件产品销量持续增长，且产销率均维持在96%以上的较高水平，即产品生产后基本全部实现销售，印证产品需求旺盛。

本次募投项目将新增年度产能8,500万件，项目实施后将推动公司年度自有生产能力超过1.7亿件，较2023年度自有产量增加超过1倍，增加强化公司产能规模优势。

（二）结合本次募投项目市场需求、公司市场占有率、在手订单或意向性合同，分产品类别分别核算的现有产能、产能利用率及产销售率情况，拟新增产能及产能释放速度等情况，量化分析并说明新增8,500.00万件产能的必要性、合理性与可行性。

1、本次募投项目市场需求公司市场占有率、在手订单或意向性合同情况

（1）市场需求、公司市场占有率情况

本次募投项目产品主要定位于新能源汽车零部件领域，因此新能源汽车市场销量直接决定本项目的产能消纳。据Ev-volumes数据，2023年全球新能源车销售量约1,420万辆，年增长35%，另据OICA数据，2023年全球汽车销量为9,272万辆，当年新能源汽车销售渗透率超过15%。

根据中泰电新研究报告数据，新能源车单车塑料件用量平均130kg，单车价值量1,000-2,500元，按照1,750元/辆的平均价值量计算，2023年全球新能源汽车塑料零部件价值约为



249 亿元，公司 2023 年新能源汽车功能部件产品收入为 5.02 亿元，以此为演算口径分析，公司 2023 年市场占有率约为 2.02%。

假设公司未来仍持续保持 2.02% 的全球市场占有率，随着新能源汽车市场销量的进一步增加，公司则必须提升配套塑料零部件销量，因此对于产能提出更高的要求。根据华创证券研究报告数据，预计全球范围内 2030 年较 2022 年新能源汽车销量年复合增长率为 22.70%，由此推算，2027 年全球新能源汽车塑料零部件需求量将达到 563 亿元，按照保持 2.02% 的市场占有率来算，届时需要在新能源汽车塑料零部件方面形成收入 11.38 亿元，与 2023 年公司新能源汽车功能部件产品的收入相比，市场需求缺口为 6.36 亿元。

（2）在手订单或意向性合同情况

基于公司优质的客户资源，当前公司已经储备了较大规模的在手订单，截至 **2024 年 6 月末**，公司对主要客户未来 12 个月的在手订单总金额约为 **4.74 亿元**（部分客户采用可统计区间年化后的计算方法，仅考虑国内工厂的需求数据，未考虑模具产品订单）。

按照前述计算方式，2024 年全球新能源汽车塑料零部件市场规模约为 305 亿元，假设公司在 2024 年仍维持 2.02% 的市场占有率，公司在 2024 年需要达到的收入规模为 6.16 亿元，公司目前在手订单充裕，能够覆盖大部分比例，印证公司产品需求的可持续性，能够为本次募投项目产能消化提供保障。

综上，公司本次募投项目新增产能具有合理性和可行性。

2、分产品类别分别核算的现有产能、产能利用率及产销售率情况，拟新增产能及产能释放速度等情况

（1）产能、产能利用率情况

公司产品主要通过注塑机开展生产，注塑机具有通用性，存在同一台机器生产多种型号产品的情况，生产设备无法按照不同产品类别进行区分化生产，而是根据订单的需求情况，根据各设备利用情况对各类产品进行优化排产，因此公司无法根据不同产品类别分别核算现有产能、产能利用率情况。

报告期内，公司塑料零部件产能利用率达 80.57%、79.38%、**77.41%**，公司塑料零部件



产品产能利用率始终保持在 80%左右，虽然尚有部分产能利用空间，但如不及时扩大产能，在客户需求快速增长的趋势下，将难以适应下游市场发展。

(2) 产销售率以及产能释放速度

公司现有主要塑料零部件产品在报告期内均维持较高的产销率水平，具体如下：

单位：万件

类别	2024 年 1-6 月			
	自产	委外	销量	产销率
汽车塑料零部件	3,840.56	2,798.84	6,491.38	97.77%

(续)

单位：万件

类别	2022 年				2023 年			
	自产	委外	销量	产销率	自产	委外	销量	产销率
汽车塑料零部件	5,883.82	3,589.22	9,128.50	96.36%	8,274.80	3,664.09	11,689.11	97.91%

根据上表，报告期内，公司均维持较高的产销率水平。此外，公司本次募投项目预计在项目启动建设后第 3 年开始生产，预计达产率为 30%，第 4 年达产率为 70%，第 5 年实现达产，达产后拟新增汽车塑料零部件产能 8,500 万件/年，为公司持续产能扩张奠定基础。

(3) 量化分析并说明新增 8,500.00 万件产能的必要性、合理性与可行性

本次募投项目实施前后公司全球市场占有率情况如下：

单位：万辆、亿元

年度	全球新能源汽车销量	全球新能源汽车零部件需求	维持 2.02% 占有率需要的收入规模	2023 年公司新能源汽车功能部件收入	本次募投项目达产后计划收入	本次募投项目实施后累计收入
2023 年	1,420	249	5.02	5.02	-	-
2027 年	3,219	563	11.38	5.02	6.80	11.82

注：上述维持市占率收入规模及募投项目实施后累计收入系基于测算数字和假设，不构成业绩承诺。

本次募投项目规划汽车塑料零件产品产销量 8,500 万件，2027 年募投项目达产后预计



将新增收入 6.8 亿元，与公司 2023 年度现有新能源汽车功能部件合计将形成收入 11.82 亿元。

根据上文测算，如公司保持 2.02% 的市场占有率，2027 年新能源汽车塑料零部件需求收入为 11.38 亿元，需求金额与公司达产当年预计收入金额基本一致。

综上，公司新增产能具有必要性、合理性与可行性。

【申报会计师回复】

（一）核查过程

针对上述事项，会计师履行的主要核查程序具体如下：

1、获取前次募投项目资金中募集资金、自筹资金的已投入金额、时间与资金来源等资料，了解前次募投项目是否达到预期效益或效果；

2、访谈董事会秘书、财务总监，对项目已实现的产能、收入等信息进行了解，分析项目已达成效果；

3、查阅本次募投项目可行性研究报告，并访谈发行人董事会秘书，了解本次募投项目产品定位以及与公司现有业务的联系和区别；

4、访谈发行人董事会秘书和财务总监，了解本次项目产品附加值较高和毛利率水平较高的原因；

5、访谈发行人销售负责人，了解本次募投项目拟面向的客户需求情况，公司产品应用拓展情况，以及取得的在手订单情况；

6、通过查阅公开信息分析下游行业需求并计算公司市场占有率，量化分析公司本次扩能的合理性；

7、获取公司现有场地面积和人员情况，并汇总可比公司的人均面积信息，通过对比分析验证公司新增场地面积的合理性；

8、查阅《苏州市建设项目规划条件》，了解建筑面积的设计要求。

（二）核查结论



基于以上所述的核查程序，我们认为：

1、前次募投项目对公司产能、产量、销量提升效果已达成预期效益；

2、本次募投项目与前次募投的联系是采用相同的核心技术和生产工艺满足客户对汽车塑料零部件产品的需求，是产能的进一步扩张；差异在于本次主要聚焦于新能源汽车领域的产品生产需求，但核心生产设备主要为注塑机，亦可根据市场情况变化生产燃油汽车所需塑料零部件以及非汽车领域的塑料零部件生产。随着新能源汽车行业快速发展，公司需要根据客户需求对产能进一步扩张，公司本次募投项目具有必要性和合理性；

3、新能源汽车零部件相较传统塑料零部件更具有定制化属性，且产品根据具体功能需求进行设计，产品附加值更高，因此体现更高的利润率水平；拟面向的客户在行内具有较强竞争力，且公司与客户已形成稳定合作，维持高毛利具有客户基础；建筑面积成倍增加亦是维持与客户深度合作的发展需要，具有必要性、合理性，**产能闲置的风险较低**；

4、本次募投项目实施完成后，公司人均面积处于同行业可比公司正常范围内，符合行业惯例；本次募投项目建设费用单价变化具有合理性且符合同行业惯例；

5、综合本次募投项目市场需求、公司市场占有率、在手订单或意向性合同，为维持公司市场占有率，本次扩产 8,500 万件汽车塑料零部件具有必要性、合理性、可行性。



问题 3. 其他问题

(1) 根据发行人公开披露信息，2023 年末，发行人在建工程金额 3,129.73 万元，较上年期末同比增加 500.39%，增加了 2,608.45 万元；主要因为报告期内，公司启动二期厂房建设，本期新增 2,049.34 万元。请发行人说明在建工程成本归集情况，在建工程采购主要供应商情况，采购金额及采购内容，工程和原材料采购价格公允性，主要供应商与发行人、董监高、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排。如存在关联交易，是否履行必要的决策程序。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并说明对在建工程监盘情况，在建工程主要供应商走访、函证情况。

(2) 根据发行人公开披露信息，发行人 2023 年存在新增境外采购，供应商 MVP Plastics 为前五大供应商，采购金额为 3,226.97 万元，占比 5.93%。请发行人：①结合采购内容，数量、金额及相关产品性能等，说明采购必要性，定价公允性。②说明 MVP Plastics 的基本情况，包括不限于注册资本、实际控制人、股权结构、主营业务、主要生产经营地、业务资质、合作历史、发行人采购占其收入的比例，其实际控制人、主要股东、关键经办人员是否发行人存在关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，并详细说明对采购真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论。

一、请发行人说明在建工程成本归集情况，在建工程采购主要供应商情况，采购金额及采购内容，工程和原材料采购价格公允性，主要供应商与发行人、董监高、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排。如存在关联交易，是否履行必要的决策程序

(一) 在建工程成本归集情况

报告期内，公司在建工程归集的内容主要包括建筑及安装工程费用、装修工程费用、软件系统实施开发费、设备购置费用和其他间接费用等，具体如下：



单位：万元

报告期	项目	主要内容	期初余额	本期增加	转入长期资产	期末余额
2024年 1-6月	二期厂房	勘察/设计/管理咨询费	170.57	34.60	-	205.17
		建安工程费	1,761.47	1,669.65	-	3,431.12
		配套设施费	33.12	-	-	33.12
		其他费用	84.19	43.55	-	127.74
	待安装设备	设备购置费	1,052.00	633.36	1,635.74	49.62
	房屋装修改造	工程服务费/设备购置费	28.39	14.45	42.84	-
	ERP系统开发费	系统实施开发费	0.00	5.09		5.09
	合计			3,129.73	2,400.71	1,678.58
2023年度	二期厂房	勘察/设计/管理咨询费	-	170.57	-	170.57
		建安工程费	-	1,761.47	-	1,761.47
		配套设施费	-	33.12	-	33.12
		其他费用	-	84.19	-	84.19
	待安装设备	设备购置费	507.05	1,659.70	1,114.75	1,052.00
	房屋装修改造	工程服务费/设备购置费	14.23	40.93	26.77	28.39
	ERP系统开发费	系统实施开发费	-	251.91	251.91	-
	小计			521.28	4,001.88	1,393.43
2022年度	待安装设备	设备购置费	29.38	699.82	222.15	507.05
	房屋装修改造	工程服务费/设备购置费	144.88	1,032.40	1,163.05	14.23
	小计			174.26	1,732.22	1,385.20

报告期内，公司在建工程成本归集合规、合理，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出。

(二) 在建工程采购主要供应商情况，采购金额及采购内容，工程和原材料采购价格公允性，主要供应商与发行人、董监高、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排。如存在关联交易，是否履行必要的决策程序。



1、在建工程采购主要供应商情况，采购金额及采购内容，工程和原材料采购价格公允性

(1) 在建工程采购主要供应商情况，采购金额及采购内容

报告期内，在建工程年采购金额在 100.00 万元以上供应商的采购情况具体如下：

单位：万元

2024 年 1-6 月				
序号	供应商	采购内容	采购金额	占年度在建工程采购总额比例
1	苏州相旺建设工程有限公司吴中分公司	建安工程费	1,669.65	69.55%
2	上海锦珂塑胶科技有限公司	注塑机	222.12	9.25%
合计			1,891.78	78.80%
2023 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额	占年度在建工程采购总额比例
1	苏州相旺建设工程有限公司吴中分公司	建安工程费	1,761.47	44.02%
2	乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司	模具自动化生产线	654.87	16.36%
3	苏州大牌机械科技有限公司	注塑机	292.01	7.30%
4	上海九慧信息科技有限公司	SAP 系统实施开发费	251.91	6.29%
5	江苏雄邦精密机械有限公司	三次元测量仪器	139.91	3.50%
合计			3,100.17	77.47%
2022 年度				
序号	供应商	采购内容	采购金额	占年度在建工程采购总额比例
1	苏州良友建筑装饰工程有限公司	装修服务，改造工程服务	625.69	36.12%
2	大连华工创新科技股份有限公司	涂胶自动线	123.98	7.05%
合计			749.67	43.17%

(2) 工程和原材料采购价格公允性



2022年末，公司在建工程期末余额较小，主要为装修工程项目、设备类项目；2023年末，公司在建工程期末余额为3,333.91万元，主要为建安工程、设备类项目，在建工程期末余额增长较多，主要因为：2023年12月开始，公司二期厂房项目进入建设期，在建工程余额显著增长；2024年6月末，公司在建工程期末余额为3,852.36万元，主要为二期厂房产生的建安工程。同时，公司建筑安装工程、装修工程以及其他在建工程均为包工包料采购，不存在自购原材料情况。

1) 装修工程采购价格公允性

2022年，装修工程采购过程中，公司在满足交付期限、装修质量等要求的基础上，在不同装修公司间询价比较，通过比对多家供应商的条件，结合项目经验、过往合作历史等因素综合考虑，与拟选定的供应商进行协商谈判，在履行公司内部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格。2022年，装饰工程询价比价过程如下：

单位：万元含税

入选供应商	采购内容	采购金额	备选供应商	可比价格	采购方式	供应商选取标准
苏州良友建筑装饰工程有限公司	吉祥路租赁车 间装饰工程	308.51	供应商一	345.62	询价	交付期限、项目经验、价格
			供应商二	339.63		
	2#车间装修工程	246.00	供应商一	269.37		
			供应商二	270.04		
	2#车间清洁区改造	127.50	供应商一	142.20		
			供应商二	151.06		

2) 建安工程采购价格公允性

工业厂房建造和安装工程供应商选择较为专业，需要考虑供应商承接项目经验、专业团队能力、专业资质、财务能力等多项要求。公司于2019年与苏州相旺建设工程有限公司（以下简称“相旺建设”）合作过一期厂房，2023年建设二期厂房选择已有合作历史的供应商合作，主要基于：

①相旺建设与骏创科技于2019年合作过一期厂房，该项目及时竣工、工程质量良好，



且荣获了吴中区住房和城乡建设局颁发的“吴中杯”、苏州市住房和城乡建设局颁发的“姑苏杯”等奖项，其累积了较多的注塑工厂和模具工厂建造经验；

②相旺建设成立于 1997 年 12 月，注册资金 7000 万元，历史悠久，拥有较为完善的专业团队，其中注册建造师 35 名；位于苏州，对于竣工后 2 年质保期内的维修保养更为便捷；具有充足的行业经验，2021 年至今，扣除与公司的合作项目之外，承接项目建筑面积合计 42.25 万平方米，其中 6 个项目合同金额超过一亿元；

③相旺建设具有符合公司建设项目所需的专业资质，包括：建筑工程施工总承包一级、防水防腐保温工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、消防设施工程专业承包二级、市政公用工程施工总承包三级、地基基础工程专业承包三级、建筑机电安装工程专业承包三级、承装类五级等。

同时，公司聘请独立第三方设计单位出具工程项目的施工图并确定材料需求，再由公司专门聘请负责厂房建设且具有江苏省二级建造师资格的主管人员，根据施工图、施工方案、材料需求等为基础，按照《建设工程工程量清单计价规范 GB 50500-2013》、《江苏建筑与装饰工程量计价定额》（2014 年）、《江苏安装工程计价定额》（2014 年）、《江苏市政工程计价定额》（2014 年）等及其配套计价规范文件，并结合苏州市 2023 年 9-10 月相关部门公布的人工、材料、规费等市场信息价格编制项目预算，即合同控制价；公司采购人员针对相旺建设提供的报价，以项目预算为议价基础，进行多次议价，并最终协商定价，采购价格具有公允性。

二期厂房项目建造和安装工程的预算、供应商报价及定价过程如下：

项目预算（控制价）	供应商报价	议价后定价
12,964.73 万元含税	13,342.58 万元含税	12,800.00 万元含税

3) 设备和软件采购价格公允性

报告期内，由于公司营业规模的快速扩大，公司发生较多的设备类采购，公司按照采购管理制度，在满足生产、技术和质量要求的基础上，在不同的供应商之间询价比价；采购部门通过对比多家供应商的条件，结合彼时品牌背景及口碑等客观条件，综合考虑各家价格、售后服务、供货质量和及时性等多项因素，与拟选定的供应商进行协商谈判，在履行公司内



部相关审批程序后，最终确定供应商并确定采购价格，设备采购价格公允。报告期内，采购金额较高的设备采购情况如下：

A、采购模具自动化生产线和三坐标测量仪器

入选供应商	采购内容	采购金额	备选供应商	可比价格	采购方式	供应商选取标准
乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司	模具自动化生产线	740.00 万元 含税	供应商一	799.00 万元 含税	询价	价格、技术、品牌
江苏雄邦精密机械有限公司	三坐标测量仪器	158.10 万元 含税	供应商一	358.50 万元 (含税)	询价	价格、技术、品牌

2023 年，公司采购模具自动化生产线，共 740.00 万元，该生产线高度定制化，技术难度较高，公司选择欧美国际品牌厂商进行评估。乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司系国际品牌厂商，不仅具有价格优势，且能提供机器、定位工装、自动化线操作系统的一体化解决方案，而备选供应商需要联合其他两家公司才能提供一整套服务方案，故通过价格、技术及品牌的比较后，公司选定乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司，采购价格具备公允性。

2023 年，公司向江苏雄邦精密机械有限公司采购 3 台三坐标测量仪器，共 158.10 万元含税，该供应商系知名测量仪器品牌海克斯康的代理商，经过比较其他欧美品牌，其具有价格优势，因此采购价格具备公允性。

B、向苏州大牌机械科技有限公司采购二手注塑机

2023 年，公司与苏州大牌机械科技有限公司签订合同采购二手注塑机计 445.95 万元含税（合同签订金额与采购金额的差异 153.94，其中增值税 51.30 万元，未执行完毕部分金额 102.64 万元），包括 1 台 1400T、2 台 280T、3 台 220T、1 台 180T、1 台 110T、1 台 60T，由于向其所采购机器均为二手注塑机，相较全新机器，性价比高，但是不具备同等质量的市场比价条件，市场上通常用报价和议价方法进行采购作业。公司凭借多年注塑机采购经验，结合二手机器的新旧程度、机器品牌、机器规格、使用年限、堪用情况等因素后，进行协商定价，因此定价具有公允性。

C、向上海九慧信息科技有限公司采购 SAP 实施开发



入选供应商	采购内容	采购金额	备选供应商	可比价格	采购方式	供应商选取标准
上海九慧信息科技有限公司	SAP 实施开发（国内）	269.50 万元含税	供应商一	345.21 万元含税	询价	交付期限、项目经验、价格

2023 年，公司与上海九慧信息科技有限公司签订 SAP 实施开发合同，合同价格 269.50 万元含税，该供应商系 SAP 软件系统专业实施服务商，不仅国内具有较多专业服务人员，且在海外拥有较多服务机构，未来能够配套服务于公司的海外工厂。2023 年，公司通过比价方式，确认上海九慧信息科技有限公司具有价格优势，向其采购定价具有公允性。

D、向大连华工创新科技股份有限公司采购涂胶自动线

公司于 2020 年通过比较欧美品牌点胶机价格和交期后，最终向具有性价比的国内厂商大连华工创新科技股份有限公司采购单组份点胶机 1 套，订单金额 200.00 万元含税；2022 年度，客户产品改款，需要重新采购近似的新机器，由于点胶机定制化属性较强，因此直接向历史采购过的厂商直接询价和协商定价。2022 年采购单价为 230.00 万元含税，较 2021 年采购单价高出 30 万元，主要因为：2021 年采购机器为单组份点胶机，2022 年采购机器为双组份点胶机，且辅助配置由交替平台升级为圆盘平台，2022 年采购的胶机系统整体配置提高。新设备价格增长具有合理，因此采购定价具有公允性。

E、向上海锦珂塑胶科技有限公司采购注塑机

入选供应商	采购内容	采购金额	备选供应商	可比价格	采购方式	供应商选取标准
上海锦珂塑胶科技有限公司	190T 注塑机 4 台	41.75 万含税/台（小计 167 万含税）	供应商一	62 万含税/台	询价	价格、技术、品牌
			供应商二	52.7 万含税/台		
上海锦珂塑胶科技有限公司	650T 注塑机 1 台	84 万含税	供应商一	98 万含税	询价	价格、技术、品牌

2024 年 1-6 月，公司向上海锦珂塑胶科技有限公司采购注塑机 251.00 万元含税，包括 4 台 190T、1 台 650T，公司通过比价方式，确认其具有价格优势，向其采购定价具有公允性。



2、主要供应商与发行人、董监高、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排。如存在关联交易，是否履行必要的决策程序

报告期内，在建工程年采购额在 100 万元以上的供应商的基本情况如下：

供应商	成立时间	注册资本	经营范围	持股 5%及以上股东及持股比例
苏州相旺建设工程有限公司	1997-12-26	7000 万人民币	承接：房屋建筑工程、市政公用工程、水利工程、机电设备安装工程、防水防腐保温工程、地基与基础工程、钢结构工程、建筑智能化设计与施工、消防设施工程设计与施工，建筑装饰装修工程设计与施工（按《建筑企业资质证书》经营）；设计制作、代理、发布国内各类广告；承接：标识导视系统工程、道路设施工程、景观工程、灯光照明工程、园林古建工程、展示展览馆工程、划线标线工程；广告灯箱、标识标牌、健身器材、遮阳卷帘、LED 显示屏、多媒体设备安装；电话亭、报刊亭、岗亭、信报箱设计与施工；雕塑设计制作。销售：标识标牌、雕塑、展览展示展品、软装饰工艺品、遮阳卷帘、雨棚、玻璃制品、酒店用品及家具、工艺品、办公用品、文体用品、装饰装修材料、计算机及相关设备。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	徐向东（37.81%） 吴伟文（17.44%） 秦兴祥（16.22%） 蒋振宇（6.39%）
苏州良友建筑装饰工程有限公司	2004-03-19	50 万人民币	许可项目：各类工程建设活动；住宅室内装饰装修（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：金属门窗工程施工；电线、电缆经营；照明器具销售；家用电器安装服务；专业设计服务；建筑装饰材料销售；建筑材料销售；地板销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	郑建良（60%） 顾建妹（40%）
乔治费歇尔精密机床（上海）有限公司	2000-08-04	200 万美元	受母公司及其授权管理的中国境内企业和关联企业的委托，为其提供投资经营管理和咨询服务、市场营销服务、资金运作、财务管理服务、技术支持和研究开发服务，信息服务，员工培训和管理服务，承接本集团内部的共享服务及境外公司的服务外包，区内以机床、机电设备及其零部件为主的仓储（除危险品）、分拨业务和相关产品的售后服务、技术培训、支持、咨询；国际贸易、转口贸易、区内企业间的贸易及区内贸易代理；区内商业性简单加工和商品展示；下列商品的批发、佣金代理（拍卖除外）、进出口及相关配套业	GFMachiningSolutionsLimited (100%)



供应商	成立时间	注册资本	经营范围	持股 5%及以上股东及持股比例
			务；机床、化学产品（危险品、易制毒品、特种化学品除外）、塑料制品、橡胶制品、陶瓷产品、玻璃制品、贱金属制品、电气设备及其零件、计量仪器及其设备、光学仪器及设备、钟表及其零件、杂项制品（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的、按国家有关规定办理申请），供应链管理，质量监控和管理服务，机床、机电设备及其零部件的经营性租赁。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	
苏州大牌机械科技有限公司	2017-09-11	1070 万人民币	一般项目：塑料加工专用设备制造；机械零件、零部件加工；模具制造；通用设备修理；机械设备研发；塑料加工专用设备销售；机械设备租赁；模具销售；机械零件、零部件销售；五金产品零售；工业机器人销售；智能机器人销售；人工智能行业应用系统集成服务；普通机械设备安装服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；进出口代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	张建辉（51%） 盛祖领（49%）
上海九慧信息科技有限公司	2010-08-25	5070 万人民币	信息技术、网络工程、计算机软硬件、通讯工程、生物、能源与环保科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，商务信息咨询，计算机软件设计，销售计算机软硬件、通信设备、电子产品。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	上海九神信息科技有限公司（有限合伙）（39.98%）、祖晓炬（21.48%）、孙汉东（17.43%）、上海九特信息科技合伙企业（有限合伙）（9.92%）、袁昌（15.99%）、上海九翕信息科技合伙企业（有限合伙）（6.64%）
江苏雄邦精密机械有限公司	2019-09-17	1000 万人民币	机械设备及配件、电子设备、润滑油、切削液、塑料及塑料制品、测量仪器的销售；机电设备上门维修、销售；机电设备的的技术咨询服务、开发、转让、销售；智能科技、物联网科技领域内的技术研究、技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	刘权芳（100%）
大连华工创新科技股份有限公司	2003-04-29	2000 万人民币	自动化制造设备、建筑材料、聚氨酯产品的技术开发、技术转让、技术咨询服务及外协加工、销售；立体车库、机电产品的销售（以上均不含专项审批）；货物、技	韩毅（37.5%）、 孙桂兰（33.33%） 韩旭（28.17%）



供应商	成立时间	注册资本	经营范围	持股 5%及以上股东及持股比例
			术进出口（法律、法规禁止的项目除外；法律、法规限制的项目取得许可证后方可经营）***（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）	
上海锦珂塑胶科技有限公司	2005-04-21	1000 万人民币	塑胶制品、机械设备、计算机领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；展览展示服务；销售塑料、化工原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、模具、机械设备及零配件、金属制品、棉花；从事货物及技术的进出口业务；物业管理。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	陈明华（90.00%） 陈明军（10.00%）

报告期各期，主要供应商与发行人、董监高、实际控制人之间不存在关联关系或其他利益安排。

【申报会计师回复】

1、核查过程及相关情况

针对上述事项，申报会计师履行的主要核查程序及相关情况如下：

（1）获取并查阅发行人在建工程明细账，检查相关施工合同、采购合同、付款申请、银行流水、发票等原始资料，并与账面核对；

（2）了解发行人对在建工程的盘点情况，获取发行人的盘点计划、盘点表等资料，对在建工程实施监盘，实地检查并核实资产状况；

报告期内，在建工程的盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在建工程监盘金额	3,846.77	2,775.84	370.37
在建工程期末余额	3,851.86	3,129.73	521.28
监盘比例	99.87%	88.69%	71.05%
结论	账实相符	账实相符	账实相符

报告期内，在建工程的监盘比例分别为 71.05%、88.69%及 99.87%，2022 年度监盘比例相对较低，主要系待安装设备中有 150.91 万元的模具系存货审计程序中通过审计调整计入，



不在盘点计划中，剔除该因素影响后监盘比例为 100.00%。

(3) 对主要供应商实施函证程序，检查发行人采购的真实性、准确性；

报告期内，在建工程的函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
年度采购额（年度增加额）	2,400.71	4,001.88	1,732.22
发函金额	2,052.08	3,270.88	762.81
发函比例	85.48%	81.73%	44.04%
回函金额	2,052.08	3,270.88	762.81
回函确认比例	85.48%	81.73%	44.04%

报告期内，在建工程年度采购额回函确认比例分别为 44.04%、81.73%及 **85.48%**，2022 年度比例较低，主要系：①相比 2023 年，2022 年度在建工程采购额总额较低，不存在厂房建设工程及大型设备采购，在建工程-待安装设备项目采购额较为分散。其中 39 家供应商采购金额低于 50 万元，采购额合计 616.66 万元，占在建工程年度采购额比例为 35.60%，申报会计师在选取发函样本时，系在重要性水平基础上，综合考虑与供应商的交易金额、期末往来余额大小及该供应商是否需要特别关注等方面决定的，采购金额低于 50 万元的供应商被选中的可能性较小，仅有 4 家在建工程采购金额低于 50 万元的供应商被选中，未被选中的采购额占在建工程年度采购额的比例为 27.68%；②自制模具 150.91 万元及租赁厂房装修期间摊销费 87.51 万元，合计占年度采购额比例为 13.76%，上述项目无法进行发函。剔除未被选中的采购金额低于 50 万元的供应商及自制模具和租赁厂房装修期间摊销费无法发函的影响，对 2022 年度在建工程采购额的发函及回函确认比例均为 75.21%。

(4) 对主要供应商实施访谈程序

对主要供应商实施访谈程序，向其确认与发行人交易情况、是否存在关联关系，确认发行人各期采购金额与采购内容真实性，采购价格公允性，以及是否存在潜在关联关系或其他利益安排，并获取其书面确认，访谈金额及占比情况如下：



单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
年度采购额（年度增加额）	2,400.71	4,001.88	1,732.22
访谈金额	2,055.03	3,279.22	806.43
访谈占比	85.60%	83.03%	46.55%

报告期内，在建工程采购额访谈比例分别为46.55%、83.03%及**85.60%**，2022年度比例较低，主要系：①相比2023年，2022年度在建工程采购额总额较低，不存在厂房建设工程及大型设备采购，在建工程-待安装设备项目采购额较为分散。其中39家供应商采购金额低于50万元，采购额合计616.66万元，占在建工程年度采购额比例为35.60%，申报会计师在选取访谈样本时，系在重要性水平基础上，综合考虑与供应商的交易金额、期末往来余额大小及该供应商是否需要特别关注等方面决定的，采购金额低于50万元的供应商被选中的可能性较小，仅有4家在建工程采购金额低于50万元的供应商被选中，未被选中的采购额占在建工程年度采购额的比例为27.68%；②自制模具150.91万元及租赁厂房装修期间摊销费87.51万元，合计占年度采购额比例为13.76%，上述项目无法进行访谈。剔除未被选中的采购金额低于50万元的供应商及自制模具和租赁厂房装修期间摊销费无法访谈的影响，对2022年度在建工程采购额的访谈比例为91.58%。

（5）获取并查阅了发行人《采购管理控制程序》等采购管理制度文件；获取发行人报告期内采购设备及工程服务的询价比价文件等重要原始凭证，与最终采购价进行比对，核查采购价格是否存在异常；

（6）通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等网站查询发行人各期主要设备类供应商、工程类供应商工商信息，包括但不限于成立时间、注册资本、注册地、经营范围、股东结构等情况，核查主要供应商股东、主要人员及其地址与发行人、董监高、实际控制人及其地址是否存在重合，主要供应商经营范围与发行人采购内容是否匹配，是否正常经营，是否成立后短期内即成为发行人主要供应商等其他异常情形；

（7）获取发行人、发行人董监高（不含独立董事）以及发行人实控人报告期内资金流水，核查是否与主要供应商及其主要人员存在异常往来。

2、核查结论



基于以上所述的核查程序，我们认为：

(1) 报告期内，发行人在建工程成本归集合规、合理，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出；

(2) 报告期内，发行人的主要在建工程供应商及其采购内容、采购金额不存在异常；采购价格具有公允性；主要供应商与发行人、董监高、实际控制人不存在关联关系及其他利益安排。

二、MVP plastics

(一) 根据发行人公开披露信息，发行人 2023 年存在新增境外采购，供应商 MVP Plastics 为前五大供应商，采购金额为 3,226.97 万元，占比 5.93%。请发行人：结合采购内容，数量、金额及相关产品性能等，说明采购必要性，定价公允性。

1、采购内容、数量、金额及相关产品性能

报告期内，公司向 MVP Plastics 采购的内容主要为新能源汽车功能部件系列产品。该产品主要用于新能源汽车三电系统（电机、电池、电控），实现定位、支撑、密封、防尘、防震以及为其他功能部件提供安装接口条件等功能的精密塑料结构部件。

公司向 MVP Plastics 采购系委托生产方式，由骏创北美提供模具、技术支持、检验规范，并指定原材料，由 MVP Plastics 利用自有设备和人员组织生产，其生产质量和产品性能符合公司技术标准。

报告期内，发行人向 MVP Plastics 采购情况如下：

单位：万元

年度	采购内容	采购数量	采购金额
2024 年 1-6 月	注塑件	311.06 万件	2,292.13
	合计	-	2,292.13
2023 年度	注塑件	390.57 万件	3,225.46
	塑料粒子	680.00 KG	1.51
	合计	-	3,226.97
2022 年度	注塑件	120.61 万件	863.17



年度	采购内容	采购数量	采购金额
	合计	-	863.17

注：2023 年度采购的塑料粒子，系模具调试阶段向 MVP Plastics 进行的少量材料采购。

2、采购必要性

2021 年，为顺应客户全球化工厂布局的配套需求，公司设立骏创北美，并以此为纽带，积极拓展海外客户、布局海外市场。由于公司在美国缺少海外工厂的运营经验，为控制投资和经营风险，公司选择具有注塑生产能力合作方，在公司逐步增加投资和产能过程中，公司通过委托合作方生产的方式提升供货能力，以满足客户需求。

MVP Plastics 主要从事塑料件的制造和销售，与福特、本田等知名汽车企业合作，具备生产新能源汽车功能部件系列产品的资质。公司通过实地考察后，确定该公司作为合作方，由其同一控制下企业 DLM MVP Holdings21 LLC 与公司合资设立骏创北美。截至 2024 年 6 月末，DLM MVP Holdings21 LLC 持有骏创北美 7.5% 的股权。

公司根据骏创北美的经营情况，逐步追加投资，2022 年 8 月 12 日，骏创科技拟将骏创北美投资总额增加 90 万美元，增资之后总出资金额将达 100 万美元；2023 年 3 月 22 日，拟将骏创北美投资总额增加 300 万美元，增资之后总出资金额将达 400 万美元。2024 年 8 月 19 日，拟将骏创北美投资总额增加 700 万美元，增资之后总出资金额将达 1100 万美元。

2023 年 8 月，骏创北美生产线正式投入使用，但产能仍存在较大缺口；骏创北美 2023 年度自产产品销售收入为 590.32 万元人民币，占骏创北美营业收入的 10.80%；2024 年 1-6 月自产产品销售收入为 745.41 万元人民币，占骏创北美营业收入的 14.49%。

公司通过委托合作方生产的方式大幅提升对客户的供货能力，销售收入实现快速增长，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月，骏创北美收入分别为 880.61 万元（人民币）、5,465.22 万元（人民币）、5,143.95 万元（人民币），奠定了公司在境外运营的基础。

因此，公司通过委托生产的方式向 MVP Plastics 采购具有必要性。

3、采购公允性

公司与 MVP Plastics 交易过程中，公司负责市场开发、技术开发、质量标准开发，并提供模具、检验规范、生产工艺等；MVP Plastics 负责采购原材料、组织人力、利用生产设备



和场地，进行注塑生产。

MVP Plastics 参考产品重量、加工难易度等因素，按照成本加成约 10%合理利润的方式，向骏创北美提供报价，过程中涉及到对部分可压缩成本进行协商，骏创北美最终通过协商的方式与 MVP 确定价格。鉴于 2022 年度、2023 年度、**2024 年 1-6 月**，公司及同行业可比公司平均净利率水平与 10%接近，其成本加成比例合理。

同时骏创北美与 MVP Plastics 约定，在其供应价格不具市场竞争力时，骏创北美有权选择其他供应商合作，该种定价方式不存在损害公司利益或者向公司输送利益的情形，合作交易定价系双方商业谈判的结果，具有公允性。

(二) 说明 MVP Plastics 的基本情况，包括不限于注册资本、实际控制人、股权结构、主营业务、主要生产经营地、业务资质、合作历史、发行人采购占其收入的比例，其实际控制人、主要股东、关键经办人员是否发行人存在关联关系

MVP Plastics 的基本情况如下：

公司名称	MVP PLASTICS,INC.
投资金额	12,500,000 美元
实际控制人	Darrell L.McNair
股权结构	Darrell L.McNair100%持股
主营业务	从事定制注塑成型和组装塑料零部件的公司
主要生产经营地	15005ENTERPRISEWAY, MIDDLEFIELD, OHIO, 44062, UnitedStates
业务资质	IATF16949
合作历史	2021 年开始合作
发行人采购占其收入比例	2022 年为 13.70%，2023 年为 48.94%， 2024 年 1-6 月为 49.55%。
关联关系	除同一控制下企业 DLM MVP Holdings 21 LLC 与公司共同投资骏创北美并持股 7.50%外，无其他关联关系

【申报会计师回复】

1、核查过程

针对上述事项，申报会计师履行的主要核查程序及相关情况如下：

(1) 获取并查阅发行人向 MVP Plastics 采购明细表，检查采购合同、付款申请、银行



流水、发票等原始资料，并与账面核对是否相符；

(2) 访谈发行人采购负责人，了解公司与 MVP Plastics 合作交易模式，关注向 MVP Plastics 的采购必要性及采购定价公允性；

(3) 访谈发行人采购负责人，了解公司与 MVP Plastics 合作历史、MVP Plastics 的主要生产经营地及业务资质等；

(4) 获取中国信保资信有限公司出具的资信报告；

(5) 通过访谈、函证等形式与 MVP Plastics 确认具体合作情况。

2、核查意见

基于以上所述的审计及核查程序，我们认为：

(1) 发行人向 MVP Plastics 采购具有必要性，采购定价公允；

(2) 发行人除与 MVP Plastics 处于同一控制下企业 DLM MVP Holdings 21 LLC 与发行人共同投资骏创北美并持股 7.50%外，与 MVP Plastics 实际控制人、主要股东、关键经办人员不存在其他关联关系。

3、详细说明对采购真实性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论

(1) 对发行人主要供应商执行函证程序

对发行人主要供应商执行函证程序，核实发行人与主要供应商之间的交易金额，报告期内，对采购额的函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
采购额	30,453.10	54,462.98	46,651.88
发函金额	23,005.25	45,689.06	39,775.11
发函比例	75.54%	83.89%	85.26%
回函确认金额	21,662.22	45,184.01	39,357.44
回函比例①	71.13%	82.96%	84.36%
替代测试金额	1,343.03	505.05	417.67



项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
替代测试比例②	4.41%	0.93%	0.90%
回函确认及替代测试比例合计 ③=①+②	75.54%	83.89%	85.26%

报告期内，2022年及2023年对供应商发函比例和回函确认比例均超过80%，2024年1-6月比例较低，主要系本期末二级子公司骏创墨西哥暂时处于失控状态，无法对其处于控制期间的采购额进行函证，骏创墨西哥处于控制期间的采购额为2,172.76万元，剔除该影响，2024年1-6月发函比例为81.35%，回函确认及替代测试比例合计为81.35%。针对回函不符供应商，复核各项差异及支持性证据，编制回函差异调节表；针对未回函的供应商，执行替代程序，包括检查对应的采购合同、供应商送货单、入库单、采购入账凭证、发票及期后付款情况等；

(2) 对发行人主要供应商进行访谈走访

对发行人主要供应商进行访谈走访，了解供应商成立时间、注册资本、业务规模等基本情况，核实与发行人合作历史、合同执行过程及相关约定、交易数据真实性等；并通过走访观察受访供应商的工作环境、经营状态等。报告期内，主要供应商的走访情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
采购额	30,453.10	54,462.98	46,651.88
访谈金额	12,431.59	24,132.10	20,440.41
访谈比例	40.82%	44.31%	43.81%

报告期各期，对供应商走访比例相对较低主要系公司供应商较分散。

(3) 对主要供应商的采购流程进行细节测试

对主要供应商的采购流程进行细节测试，获取主要供应商的采购合同(订单)、送货单、入库单、采购入账凭证、采购发票、付款回单等资料，核查采购的真实性，报告期内，具体核查比例如下：



单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
采购额	30,453.10	54,462.98	46,651.88
细节测试金额	21,332.49	33,455.94	28,080.81
细节测试比例	70.05%	61.43%	60.19%

(4) 对采购额进行截止性测试，抽取资产负债表日前后采购记录及采购记账凭证，核查采购是否计入恰当的会计期间。

基于以上所述的核查程序，申报会计师认为，发行人报告期内向供应商采购交易具有真实性。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所上市公司证券发行注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第49号——北京证券交易所上市公司向特定对象发行股票募集说明书和发行情况报告书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第52号——北京证券交易所上市公司发行证券申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票定向发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【发行人回复】

除上述问题之外，除上述问题之外，公司还存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，现予以补充说明如下：

2024年7月1日，公司对墨西哥孙公司合作方及其负责人发起仲裁，具体情况详见《关于苏州骏创汽车科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件第三轮审核问询函的回复》。

【申报会计师回复】

申报会计师已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查，除上述情况之外，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。



本页无正文，为中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)出具的众环专字(2024)3300169号《关于苏州骏创汽车科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页。

中审众环会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



吴抱军



中国注册会计师：



毛雪



中国·武汉

2024年10月24日

