



关于世盟供应链管理股份有限公司

**首次公开发行股票并在主板上市申请文件的
审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



签署日期：二〇二三年五月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2023 年 3 月 24 日出具的《关于世盟供应链管理股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕110036 号）（以下简称“问询函”）的要求，中国国际金融股份有限公司、北京市康达律师事务所、立信会计师事务所（特殊普通合伙）对问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复所使用的简称或名词释义与《世盟供应链管理股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本问询函回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函问题回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于业务模式与行业地位.....	2
问题 2.关于历史沿革.....	2
问题 3.关于募投项目.....	37
问题 4.关于收入确认与成本结转方式.....	53
问题 5.关于营业收入与主要客户.....	64
问题 6.关于营业成本与供应商.....	74
问题 7.关于毛利率.....	87
问题 8.关于资金流水核查.....	99
问题 9.关于其他事项.....	115

问题 1.关于业务模式与行业地位

申报材料显示：

（1）发行人的经营模式较多依赖外协运输，如 2022 年供应链综合物流服务-运输业务中外协运输产生的收入占比为 56.58%，干线运输服务中外协运输产生的收入占比为 93.32%。报告期内各期，发行人自有运输业务占比呈现逐年下降趋势，外协运输占比呈现逐年上升趋势。

（2）发行人为生产制造业企业提供包括供应链综合物流服务和干线运输服务，是根植华北、覆盖全国的领先综合物流企业，是具有代表性的第三方物流行业企业之一；下游客户主要从事汽车制造等业务。

（3）同行业可比上市公司未披露 2022 年年报，发行人 2020 年、2021 年营业收入、净利润规模均小于除原尚股份以外的同行业可比上市公司。发行人通过选取同行业可比公司上市前一年经营业绩规模进行比较，论述发行人行业地位情况。

请发行人：

（1）结合供应链物流解决方案行业发展情况、产业链分工情况等，说明发行人所处产业链环节的附加值、发行人的核心竞争力，下游客户未直接向发行人的物流供应商采购运输服务的原因及商业合理性。

（2）说明发行人业务内容、以外协运输为主的经营模式是否与同行业可比公司存在重大差异，结合发行人细分业务的历史演变情况进一步说明发行人业务模式成熟的具体体现；关务服务的具体内容，是否包含货物代理等业务，如是，请进一步说明具体业务模式。

（3）结合可比期间发行人资产规模、经营规模与同行业可比公司对比情况，进一步说明发行人规模较大、具有行业代表性的具体体现，发行人选取可比公司上市前的业绩规模作为对比基准是否客观。

（4）结合各细分业务开展流程、收支费用计费方式等，逐一分析向客户提供各项服务（如报关报检服务）的过程中，发行人属于主要责任人还是代理人，是否存在部分费用实质为垫付或代收代付行为，如是，请说明具体情况及合理性。

（5）按照下游客户行业领域说明报告期内发行人收入结构情况以及变动原因，

并结合下游客户需求规模、产业政策（如政府补贴等）、终端需求变化情况，进一步分析发行人的持续经营能力以及未来业绩变动趋势；如主要下游客户存在行业或业务重大不确定性的，请在招股说明书中对相关风险予以充分揭示并说明应对措施。

请保荐人发表明确意见。请保荐人、发行人律师对下游相关行业的产业政策、终端需求等变动是否可能导致发行人未来经营业绩存在重大不确定性发表明确意见。

一、结合供应链物流解决方案行业发展情况、产业链分工情况等，说明发行人所处产业链环节的附加值、发行人的核心竞争力、下游客户未直接向发行人的物流供应商采购运输服务的原因及商业合理性

（一）随着物流行业和下游制造业发展，提供综合供应链物流服务的企业迎来良好发展机遇

1、物流行业和下游制造业的发展趋势为供应链综合物流企业提供了良好的发展机遇

物流业是支撑经济社会发展的基础性、战略性产业，发展历史悠久。物流业初步发展阶段，物流企业主要向货主提供运输、储存、装卸、搬运、包装、流通加工、配送等单一功能性的物流服务。这一阶段中，物流服务商通常仅就物流过程中的某一环节承担责任，而并不承担保证最终物流目标实现的责任。国内物流市场上，大多数企业目前处于这一阶段，该类业务的市场进入门槛低，市场竞争较为激烈。

随着现代制造业转型升级，在竞争日趋激烈及专业化分工的趋势下，制造业企业需将主要精力集中在核心业务中，而将物流业务的部分或全部交由更专业的物流企业进行操作，并对第三方物流企业提出了匹配柔性制造需求的更高要求，物流企业正处在向提供供应链综合解决方案转型过程之中。在此发展趋势下，供应链综合物流企业需要参与到制造业客户生产销售等各个环节，并对运输、仓储、关务等整体物流流程承担责任。同时，供应链综合物流企业需要保证物流方案合理高效，各物流环节能够有效对接，为客户提供与生产经营高度配合的供应链物流服务，具备较高的竞争壁垒。

2、发行人面向先进跨国制造企业提供供应链综合物流服务，具有良好的行业竞争生态

供应链物流的需求方面，对于柔性生产要求高的先进跨国制造业客户而言，其供应链体系复杂，对物流服务质量更高，采购供应链综合物流企业服务能够节约的精力

和成本较高，因此行业需求充分、市场规模增长较快。从行业供给端来看，供应链综合物流服务对于物流企业的资源规划整合和物流综合管理能力要求较高，特别是对于领先的制造业客户而言，其选择物流服务商条件苛刻，往往要求物流服务商具有典型的成功服务案例和丰富的行业经验，深耕供应链综合物流服务且已有知名客户的企业具有较高的竞争壁垒。

综上所述，发行人面向先进跨国制造客户提供供应链物流综合解决方案，行业需求增速较快，行业供给壁垒较高，竞争格局较好。发行人自成立以来，始终专注于为先进跨国制造企业提供定制化、一体化、嵌入式的供应链物流解决方案，在行业中积累了丰富的综合供应链物流管理服务经验和一定的先发优势。

（二）供应链综合物流服务的产业链分工、发行人所处产业链环节的附加值、下游客户未直接向发行人的物流供应商采购运输服务的原因及商业合理性

1、供应链综合物流服务的产业链分工

供应链综合物流产业链的主要环节包括客户原材料采购、生产制造、产成品销售过程中的物流管理和物流执行。其中，物流管理主要包括计划、组织、协调、控制和监督各项物流服务并汇集整理物流过程产生的信息和数据，物流执行主要包括运输、储存、装卸、搬运、报关等具体的基础物流环节。物流产业链中，物流管理主要由供应链综合物流企业承担，物流执行由供应链综合物流企业自有物流资源承担或委派给其他基础物流企业承担。

2、发行人所处产业链环节及其附加值

发行人基于自身丰富的物流管理能力，提供深度匹配制造业客户及其供应商、终端客户的综合物流解决方案。传统制造业物流中，普遍存在的问题包括发货分散，单个供应商、客户零散发货浪费车辆运载空间，成本较高，同时制造业客户需逐一跟踪多个运输路线及其承运商各自发货情况，难以有效监控物流流程；客户工厂内，各种小型送货车辆零散到达也对卸货排序工作形成较大冲击等。发行人通过设计循环取货方案、集货运输模式、规划干线运输网络、匹配 JIT 运输需求等方式，提升物流服务的效率，创造产业附加值。

（1）设计循环取货方案

循环取货指物流服务商携带从供应商发至客户工厂的货物出发，途经各处目的地

后持续的卸下部分货物、并装入需要运输至下一站的货物。传统物流服务中，供应商和生产型企业的工厂之间是以点对点的方式进行运输，货车返回时的装载量较低，而通过循环取货的模式，可以减少空驶里程，提升物流效率。

比如发行人作为北京奔驰零配件循环取货的主要供应商，已深入北京奔驰原材料供应体系，与供应商建立对接，运输中根据奔驰生产计划，由最远点供应商进行第一程装载，装载完成并进行分段加固后前往经规划好的下一装载点进行装载，直至货物装满整车并进行完整加固后直发工厂或仓库收货，此类业务一般在一天内完成所有装载，既保证了运转效率，又最大限度保证了全程可控。部分线路中，循环取货模式运输相较于供应商各自发运货物可节省成本约 20%左右，节约运输时间约 30%左右，有效地提升了物流效率。

（2）建立集货运输模式

对于需要每日小批量发货的原材料供应商，发行人可根据客户的原材料供应商所属区位，划定集货片区，在片区的居中位置建立集货中心，通过和每个供应商的深入沟通，集货中心按照规划的取货路径、车型、时间，每天在周边各小批量发货供应商间执行循环取货，使得取货车辆的利用率得到较大提升，降低了集货成本。

集货运输模式在零部件供应商数量较多的汽车行业客户中主要应用，以奔驰系客户为例，发行人每日集货完毕后集中向奔驰系客户反馈当日物流计划的执行情况，完成取货后，所有零部件即进入了奔驰供应体系的可控链路库存当中，大幅降低了可视化难度，提高了可控性。集货完毕后，发行人会根据奔驰的生产用料情况，在集货中心进行货物排序，根据将被投入产线的先后顺序配载上车。由于零部件集货后处在同一发货点且货量充足，因此每日的装车都是若干台大型干线运输车辆按时起运，既便于管理，又减少了干线运输车辆的等待时间，提高了运转效率。由于货物是经过排序装车的，奔驰系客户在工厂卸货的管理难度也显著降低。部分线路中，通过集货模式运输相较于供应商各自发运货物可节省成本约 20%左右，节约运输时间约 30%左右。

（3）规划运输网络

面对制造业企业下游终端客户、上游供应商位于国内多个区域且在区域内较为分散的运输需求，发行人通过广泛覆盖国内主要区域的物流网络，进行合理的线路规划，在最优位置设立分拨中心并规划末端配送网络，协助客户建立起区域分拨中心间干线

运输线路并设计区域内的末端配送网络，通过循环取货运输等方式提升运输效率。发行人在发那科产成品运输、菲仕康产成品运输等服务中协助客户规划运输网络，提升了客户的物流运输效率。

(4) JIT 运输服务

JIT 的生产模式要求生产线上所需的原材料只在其需要被使用时，才运输至工厂内，以达到一种库存达到最小的生产系统，从而降低客户库存成本。目前，在汽车生产中，整机厂出于降低库存水平的考虑，普遍对低库存生产提出了更高的要求。发行人目前为奔驰提供 JIT 运输服务，发行人结合客户的生产节奏设置运输频率，将客户生产所需不同零部件运用循环取货方式从不同的供应商运输至集装箱堆场，在集装箱堆场内对到达的货物进行标识、排序，并根据客户灵活调整的生产计划，快速响应地将装载原材料的集装箱配送至客户工厂。

二、说明发行人业务内容、以外协运输为主的经营模式是否与同行业可比公司存在重大差异，结合发行人细分业务的历史演变情况进一步说明发行人业务模式成熟的具体体现；关务服务的具体内容，是否包含货物代理等业务，如是，请进一步说明具体业务模式。

(一) 说明发行人业务内容、以外协运输为主的经营模式是否与同行业可比公司存在重大差异

1、发行人提供的业务内容与可比公司不存在重大差异

发行人专注于为跨国制造企业提供定制化、一体化、嵌入式的供应链物流解决方案，提供包括运输服务、仓储及管理服务、关务服务在内的全综合物流服务，发行人同行业可比公司密尔克卫、原尚股份、畅联股份、海晨股份、嘉诚国际均为主要服务大型制造业企业的供应链物流公司，可为客户提供包括关务服务、运输服务、仓储服务在内的各类物流服务，业务内容与发行人不存在重大差异。

可比公司	可比公司主要服务内容
畅联股份	公司为跨国企业提供供应链综合管理方案的设计与实施，以及与之配套的口岸通关、仓储管理、货物配送等在内的一体化综合物流服务
嘉诚国际	公司为制造业客户提供定制化物流解决方案及全程供应链一体化综合物流服务，以及为电子商务企业特别是跨境电商企业提供个性化的全球物流解决方案，注意要包括干线、仓储、关务、配送在内的全链路物流服务。公司也提供供应链分销执行服务
海晨股份	公司为制造业企业提供 ToB 的一体化供应链物流综合解决方案及运营服

可比公司	可比公司主要服务内容
	务，包括生产前服务包括门到门整车、零担货物运输及配套的接驳、仓储、清关等增值服务，生产中服务包括供应商库存管理、仓储、入厂物流、循环取货等，生产后服务包括出口集拼、成品配送、提供关务、检务、配套查验及进出口代理等，公司也提供国际货运代理和物流咨询及系统集成服务
密尔克卫	公司提供全球范围内危险品普通货物，包括全球货运代理服务和运输、仓储服务等，公司还提供仓配一体化服务、分销业务以及危险废弃物回收处置服务
原尚股份	公司提供运输配送服务，装卸服务，仓库、设备及办公楼租赁服务和仓储及其他增值服务

注：信息来源于同行业可比公司定期报告。

2、发行人以外协运输为主的经营模式与可比公司之间不存在重大差异

发行人采购外协运力进行运输是同行业的常见模式，同行业可比公司均披露存在采购外协运力的情况。物流企业采购外协运力具有商业合理性，具体如下：

（1）优化管理结构，降低管理成本

自有车辆运输服务模式下，发行人需要自行对司机、车辆进行管理，该过程涉及人员管理、车辆年检、保险、路桥费等多个环节，日常管理较为繁琐。采用自有车辆与一定比例的外协承运商运力相结合的模式，有助于控制发行人的管理成本、提高运营效率。

（2）减少自有资金占用，并提高运输效率

对于物流类企业，其主要运营设备为车辆，通过外协补充运力，可以有效减少购置车辆的资金投入，在公司业务快速扩张的时期内满足客户持续提升的运输需求，减少自有资金压力。同时，对于物流企业而言，在运营单程业务时，存在送货后空返的问题，空返会导致运力的浪费及成本的增加，将运输外包给拥有返程货源的供应商可降低空返率，提高运输效率。

（3）便于供应链管理企业专注高附加值核心业务

供应链综合物流企业的核心竞争力主要在于物流方案设计、运力组织调配、物流流程管理等高附加值环节。采购外协承运商不会影响供应链综合物流企业的核心业务竞争力。通过将部分繁杂的外协运输业务进行外包，公司可以更加专注于物流管理环节，发挥竞争优势。

（4）应对运力供给端波动，满足灵活变化的运输需求

发行人报告期内持续开拓新客户。对于新的客户类型及线路，公司需要时间进行业务及线路的熟悉，而市场上外协商可选择范围较大，易于寻找到熟悉线路或运输类型的外协商。公司与其进行合作，可以保障在短时间内熟悉业务，达到客户要求。同时，因需求端客户销售、制造需求存在波动，供给端春节等节假日司机供给难以协调，所需承运的运力可能会发生波动，通过采购外协运输熨平周期波动是市场上物流企业的通行做法。

（5）供应链物流企业将非关键物流操作环节交由外部供应商执行，属于行业普遍现象

报告期各期，公司第三方运输成本分别为 19,799.90 万元、29,137.10 万元和 40,340.24 万元，占公司运输成本的 65.42%、72.40%、72.76%。公司的可比公司均在年度报告中披露了其存在使用外协运力的情况，但未披露具体金额及占比，下表列示畅联股份、嘉诚国际、密尔克卫和原尚股份在招股说明书中披露的第三方运输采购金额及占比情况，海晨股份未公开披露其第三方运输采购金额及占比情况，具体如下：

可比公司	第三方运输采购金额及占比
畅联股份	2014 年度至 2016 年度，公司基础物流外包成本分别为 23,952.91 万元和 33,232.92、40,243.80 万元，占同期供应链物流成本的比例为 40.83%、43.82%、49.02%
嘉诚国际	2014 至 2016 年度，公司外协运输成本分别为 24,713.91 万元、24,706.11 和 24,336.17 万元，占综合物流成本的比例分别为 79.95%、68.74%、64.16%
密尔克卫	2015 年度至 2017 年度，公司外包车队成本分别为 1,733.94 万元、13,269.72 万元和 21,157.84 万元，外包车队成本占运输成本的比例分别为 24.49%、64.17%、64.33%
原尚股份	2014 至 2016 年度，公司物流外协成本金额分别为 10,443.38 万元、11,329.84 万元和 13,670.48 万元，占公司运输成本的比例分别为 54.07%、53.49%、55.16%
海晨股份	根据海晨股份披露，公司在开展业务过程中对外采购外购运力，外购运力的上游行业竞争充分、供应充足，公司可以广泛地选择和比较供应商来满足自身的采购需求，对上游行业不存在依赖

注：畅联股份、嘉诚国际未对运输业务成本进行单独披露，表格中占比以外协运输成本/物流业务总成本的方式计算；密尔克卫、原尚股份占比以外协运输成本/运输业务成本计算。

由上表可知，公司同行业可比公司也多采用第三方外协运力，为行业内普遍现象，与发行人不存在重大差异。

（二）结合发行人细分业务的历史演变情况进一步说明发行人业务模式成熟的具体体现

发行人自成立以来，始终专注于为制造业客户提供包括关务服务、运输服务、仓

储服务在内的供应链综合物流服务和干线运输服务。发行人供应链综合物流服务业务主要为港口口岸综合物流服务，公司多年深耕供应链物流领域，对于各物流环节的整合已形成成熟的管理模式，与多个主要客户建立了长期稳定的合作关系。发行人向利乐系客户、北京奔驰、发那科等大客户提供供应链综合物流服务，与利乐包装、发那科已有 13 年合作历史，与北京奔驰已有 6 年合作历史，与上述客户合作以来的服务模式稳定。

发行人提供的干线物流服务指利用道路的主干线路进行的大批量、长距离的运输服务。发行人向奔驰系客户中都星徽、安姆科系客户等大客户提供干线运输服务，合作时间分别已达 6 年、3 年，与上述客户合作模式稳定。

发行人提供的关务、运输、仓储基础物流服务均已有悠久的发展历史，已形成了成熟稳定的操作模式，发行人的业务模式未发生改变。

（三）发行人关务服务的具体内容，是否包含货物代理等业务，如是，请进一步说明具体业务模式。

发行人的关务服务包括报关服务和港口事务代理，主要应用于客户进出口货物时需求，不包含货物代理类业务。发行人关务服务具体包括：

1、报关服务是指发行人接受客户的业务委托，制作报关材料，并以委托人的名义向海关办理货物的出入境手续及相关海关事务，最终协助委托人完成货物、单证双放行的专业性物流服务。业务流程包括向海关申报、交验单据证件，并接受海关的监管和检查；

2、港口事务代理业务主要指发行人代理客户处理货物进出口过程中出现的换单、押箱等各类港口事务。其中换单，是指客户委托公司从海运承运人换取提单并报关的过程；押箱是指客户凭相关资料在海关放行后，公司协助客户去码头提货并缴纳集装箱押金，后续集装箱掏空、使用完成后，再将空箱送回至指定的回空场站，至公司结清产生相关费用并办理退押的业务流程。公司也为客户提供集装箱堆场暂存服务。

三、结合可比期间发行人资产规模、经营规模与同行业可比公司对比情况，进一步说明发行人规模较大、具有行业代表性的具体体现，发行人选取可比公司上市前的业绩规模作为对比基准是否客观。

(一) 发行人资产规模、经营规模与同行业可比公司对比情况

1、发行人资产规模与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，发行人和可比公司总资产、归母净资产的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总资产			
原尚股份	132,851.45	115,814.66	67,242.49
海晨股份	371,380.67	257,234.55	214,078.93
密尔克卫	951,068.51	727,252.52	367,824.07
畅联股份	229,222.98	231,638.05	196,198.88
嘉诚国际	381,776.68	283,715.55	237,410.42
可比公司平均	413,260.06	323,131.07	216,550.96
可比公司中值	371,380.67	257,234.55	214,078.93
公司	71,164.71	58,475.31	40,736.63
归母净资产			
原尚股份	69,397.07	52,059.55	49,036.96
海晨股份	264,318.05	204,738.98	176,400.11
密尔克卫	378,893.10	315,264.44	171,137.29
畅联股份	181,875.82	180,985.35	174,052.55
嘉诚国际	230,055.88	203,576.09	174,176.39
可比公司平均	224,907.98	191,324.88	148,960.66
可比公司中值	230,055.88	203,576.09	174,052.55
公司	51,557.42	42,361.72	26,757.84

报告期各期末，发行人总资产、归母净资产规模低于可比公司水平，主要因公司目前正处于快速发展时期，主要依靠现有业务产生的现金流扩大资产规模，相较于融资渠道更为丰富的行业内可比上市公司具有一定差距。发行人拟将本次上市募集资金用于购置运输车辆、建设仓储设施、完善信息系统，从而实现资产规模的扩大、增强

竞争力。

2、发行人经营业绩与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，发行人和可比公司营业收入、归母净利润的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入			
原尚股份	51,939.06	49,017.75	46,012.01
海晨股份	180,035.82	146,761.59	107,389.63
密尔克卫	1,157,561.54	864,471.90	342,695.22
畅联股份	163,757.28	159,295.46	151,683.05
嘉诚国际	127,788.54	126,904.95	115,137.66
可比公司平均	336,216.45	269,290.33	152,583.51
可比公司中值	163,757.28	146,761.59	115,137.66
公司	80,787.79	57,187.79	45,872.45
归母净利润			
原尚股份	3,765.49	3,081.57	-16,373.24
海晨股份	35,819.19	30,929.61	19,475.64
密尔克卫	60,536.82	43,179.29	28,849.89
畅联股份	16,207.32	14,551.20	11,124.73
嘉诚国际	17,113.06	18,240.22	16,161.85
可比公司平均	26,688.38	21,996.38	11,847.77
可比公司中值	17,113.06	18,240.22	16,161.85
公司	11,248.59	6,799.97	6,546.99

报告期各期，发行人营业收入低于可比公司平均值和中值，但 2021 年度、2022 年度营业收入高于上交所主板上市公司原尚股份；报告期各期，发行人归母净利润低于可比公司平均值和中值，高于原尚股份水平。

发行人营业收入低于可比公司平均值和中值，主要原因系公司与可比公司在下游行业细分场景、业务类型和侧重点上存在一定差异：一方面，公司围绕汽车制造业（主要包括汽车零配件业务，不含整车业务）、纸品包装、新能源锂电池、电器与机械设备等行业，为客户提供供应链综合物流服务和干线运输服务，原尚股份主要收入来

源于汽车零部件行业供应链物流；海晨股份主要客户集中于 IT 消费电子领域；密尔克卫主要为化工领域客户提供供应链综合物流服务，包括货运代理、仓储和运输，并向化工品交易延伸形成化工品物贸一体化服务；畅联股份主要客户集中在高科技电子、医疗器械与试剂、机械装备、精益制造业领域，并开展供应链贸易业务；嘉诚国际主要为汽车零配件及整车、家电、高端制造业、快销行业客户提供综合物流服务和供应链分销执行服务；另一方面，可比公司密尔克卫、畅联股份、嘉诚国际经营部分供应链贸易和供应链分销业务，该类业务营业收入规模较大，对拉升整体收入规模具有积极影响，而发行人不经营上述贸易、分销业务。

归母净利润方面，随着公司既有客户贡献利润水平提升、新业务开拓顺利进行，发行人归母净利润增速较快，与可比公司平均水平差距逐步缩小。

3、发行人资产规模、经营规模与近期上市的同行业公司对比情况

发行人可比公司原尚股份、海晨股份、密尔克卫、畅联股份和嘉诚国际分别于 2017 年、2020 年、2018 年、2017 年和 2017 年上市，通过上市融资后持续扩大规模，上述可比公司的资产规模、经营规模相对较大。

2021 年以来，与发行人类似，向制造业企业提供供应链物流服务的公司为三羊马、炬申股份及永泰运，其中三羊马主要提供公铁联运的物流服务，永泰运主要以“运化工”智慧供应链服务网络平台为服务主体，向化工企业开展全程物流的海运货代、关务、仓储及运输服务，炬申股份专注于有色金属领域，其主要通过多式联运方式，提供从期货交割仓至终端客户的运输和仓储服务，上述公司虽然经营模式上与发行人存在一定差异，但也属于面向企业类客户提供道路运输等综合物流服务的同行业公司。上述近期上市同行业公司资产规模、经营规模与发行人的对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
总资产			
三羊马	132,292.24	139,268.35	94,965.47
炬申股份	126,131.29	102,752.27	36,732.96
永泰运	218,870.91	131,834.88	90,348.36
可比公司平均	159,098.15	124,618.50	74,015.60
公司	71,164.71	58,475.31	40,736.63
归母净资产			

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
三羊马	79,655.18	81,277.98	49,071.25
炬申股份	69,570.39	73,250.18	25,264.50
永泰运	163,457.45	71,053.55	54,299.28
可比公司平均	104,227.67	75,193.90	42,878.34
公司	51,557.42	42,361.72	26,757.84
营业收入			
三羊马	132,292.24	139,268.35	94,965.47
炬申股份	108,481.47	74,678.01	97,587.95
永泰运	301,190.26	214,457.55	95,228.93
可比公司平均	180,654.66	142,801.30	95,927.45
公司	80,787.79	57,187.79	45,872.45
归母净利润			
三羊马	1,578.80	4,752.99	6,362.57
炬申股份	3,942.66	4,661.90	9,026.29
永泰运	29,411.81	16,754.28	7,420.87
可比公司平均	11,644.42	8,723.06	7,603.24
公司	11,248.59	6,799.97	6,546.99

三羊马、炬申股份和永泰运分别于 2021 年、2021 年和 2022 年完成上市，虽然发行人的资产规模与上述公司存在差距，但发行人本次上市拟募集资金约 63,965.02 万元，以 2022 年末数据进行模拟计算，假设加上发行人募集资金金额，总资产、归母净资产将高于三羊马、炬申股份，低于永泰运，总资产较三家公司平均值低 15.07%、归母净资产指标分别较三家公司平均值高 10.84%。

经营业绩方面，2022 年度三家上市公司营业收入平均值高于发行人，归母净利润平均值与发行人接近，其中，三羊马、炬申股份归母净利润低于发行人、永泰运归母净利润高于发行人，发行人经营业绩与近期上市的同行业公司整体可比。

（二）发行人规模较大、具有行业代表性的具体体现

1、发行人规模较大的具体体现

（1）发行人规模符合主板上市标准

根据《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》，申请主板上市的发行人需满足以下三条标准之一：

标准一：最近三年净利润均为正，且最近三年净利润累计不低于 1.5 亿元，最近一年净利润不低于 6,000 万元，最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 1 亿元或者营业收入累计不低于 10 亿元；

标准二：预计市值不低于 50 亿元，且最近一年净利润为正，最近一年营业收入不低于 6 亿元，最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 1.5 亿元；

标准三：预计市值不低于 80 亿元，且最近一年净利润为正，最近一年营业收入不低于 8 亿元。

发行人 2020 年至 2022 年各项财务指标符合上述标准一，具体如下：

上市标准要求	发行人情况
最近三年净利润均为正	符合，发行人最近三年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 6,268.09 万元、6,030.33 万元、10,200.90 万元，均为正数
最近三年净利润累计不低于 1.5 亿元	符合，最近三年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润累计为 22,499.31 万元
近一年净利润不低于 6,000 万元	符合，发行人最近一年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 10,200.90 万元
最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 1 亿元	符合，最近三年发行人经营活动产生的现金流量净额累计为 11,077.37 万元
营业收入累计不低于 10 亿元	符合，最近三年发行人营业收入累计为 183,848.03 万元

注：发行人净利润数据以归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润孰低计算。

（2）发行人经营业绩位于深主板上市公司中游水平

发行人专注于为生产制造业企业客户提供供应链综合物流服务和干线运输服务在内的全方位、一体化供应链合同物流服务。经过多年深耕，发行人已形成覆盖华北、华东、华南、西南、东北等区域的物流服务能力，拥有成熟的车队管理经验、对接丰

富的外协运输资源并布局多地仓储资源，成为领先的第三方物流企业。

截至 2023 年 4 月 30 日，深交所主板共有上市公司 1,512 家，上述深交所主板上市公司最近一年年报披露的归母净利润中位数为 11,751.89 万元，发行人 2022 年度归母净利润规模为 11,293.79 万元，处于深交所主板上市公司的 49.21%分位，发行人盈利能力位于市场中游水平，符合主板上市公司定位。

2、发行人具有行业代表性的具体体现

（1）发行人是根植华北、覆盖全国的领先综合物流企业

发行人深耕跨国制造企业供应链物流领域，已建成华北地区领先、在长三角等多个区域内具有影响力的领先综合物流企业。发行人开展汽车零部件进口物流业务主要在北京、天津海关清关，2022 年度，发行人承运的进口汽车零部件占北京、天津海关合计进口货值的 67%¹，占全国进口汽车零部件总货值的 14%；发行人开展包装行业的原材料进口运输业务主要在北京、天津海关清关，2022 年度，发行人承运的进口纸及纸制品占天津海关进口货值的 64%，北京海关未单独披露纸及纸制品进口货值；发行人开展的锂电池出口物流业务主要在上海海关清关，2022 年度，发行人承运的出口锂离子蓄电池占上海海关出口货值的 8%。

公司是北京报关协会副会长单位，曾获得中国物流与采购联合会 AAAA 级综合服务型物流企业、城市货运保障绿色车队、中国品牌价值百强物流企业等荣誉称号，物流服务专业能力得到行业内高度认可。

（2）发行人专注服务大型跨国先进制造企业，创造众多全球领先制造业客户的服务案例

由于第三方综合物流企业对主要客户的综合物流业务具有高度定制化的特点，物流服务提供商与客户的合作关系较为深入和稳定，服务明星客户的案例和质量成为体现合同物流企业服务能力的重要体现，高端客户尤其是世界 500 强企业，选择物流服务条件苛刻，要求物流服务商具有良好的品牌声誉、丰富的行业经验、高效的运营系统、广泛的业务网络，对知名企业的服务案例是合同物流企业行业地位的重要体现。

发行人服务的客户包括奔驰、马士基、利乐包装、安姆科、发那科、北京现代等

¹ 发行人承运的货值占比按照发行人供应链综合物流服务中承运的该类商品申报货值总额除以海关披露的 2022 年度该类商品进口或出口总金额计算（汇率按照 2022 年度中国人民银行中间价平均值计算），下同。

全球知名客户。汽车制造业中，发行人是北京奔驰进口、国产零配件干线运输、零配件循环取货及厂内运输主要供应商，近年来发行人进一步成为知名汽车零部件制造商博格华纳的境内物流主要服务商。

在包装领域，发行人是全球包装行业龙头利乐包装和安姆科在中国的主要服务商，并与欧洲高端造纸巨头斯道拉恩索等行业巨头开展深度合作。公司也参与到工业机器人、机床部件世界领先企业发那科，韩国 SK 集团等全球知名企业的供应链服务之中。并为全球海运、货代领先企业马士基提供物流服务，终端客户覆盖汽车、锂电池等领域的多个世界领先企业。

上述领先的国际制造型企业精益化生产水平高，对物流供应商的遴选门槛高、要求严，发行人能很好地服务上述领先国际制造客户，是发行人行业地位的有力证明。

（三）发行人选取可比公司上市前的业绩规模作为对比基准是否客观

上市融资是企业充实资本的重要途径之一，对于物流企业而言，主要依靠自身经营现金流的未上市企业和可灵活通过证券市场进行融资的上市企业在扩张速度、物流资源掌握能力上存在一定差距。发行人进一步选取了近期上市的同行业公司及深主板全部上市公司业绩规模进行了进一步对比，具体详见本题前两问所述。

四、结合各细分业务开展流程、收支费用计费方式等，逐一分析向客户提供各项服务（如报关报检服务）的过程中，发行人属于主要责任人还是代理人，是否存在部分费用实质为垫付或代收代付行为，如是，请说明具体情况及合理性。

（一）发行人业务开展流程、收支费用计费方式

1、关务服务

（1）业务开展流程

关务服务包括报关服务和港口事务代理，报关服务业务流程包括向海关申报、交验单据证件，并接受海关的监管和检查。

港口事务代理业务主要指发行人代理客户处理货物进出口过程中出现的换单、押箱等各类港口事务。其中换单，是指客户委托公司从海运承运人换取提单并报关的过程；押箱是指客户凭相关资料在海关放行后，公司协助客户去码头提货并缴纳集装箱押金，后续集装箱掏空、使用完成后，再将空箱送回至指定的回空场站，至公司结清

产生相关费用并办理退押的业务流程。公司也为客户提供集装箱堆场暂存服务。

(2) 收支费用计费方式

关务服务中，公司在接受客户委托后，按照合同约定报价和完成的业务内容按节点确认收入，其中包含与客户签订的部分合同中包含的代垫费用、实报实销的内容；为执行关务服务过程中发生的费用相应计入该订单成本，其中包含为客户垫付、实报实销的费用；各期末，公司按工作单号对经客户确认的属于垫付、实报实销的部分已确认的收入与成本相抵消。

2、运输服务

(1) 业务开展流程

发行人组织自有及外协车辆，根据客户需求将货物由指定地点分拨、派送至收货人指定交货点。

(2) 收支费用计费方式

公司在将货物运送到指定目的地后，按照合同约定报价和完成的工作量确认收入。自营运输业务中，发行人按照实际发生金额相应列支人员工资、路桥费、燃料费、车辆折旧费用等成本；外协运输业务中，发行人在外协运力将货物运送到指定目的地后，按照实际需支付的金额列支成本。

3、仓储服务

(1) 业务开展流程

为客户提供仓储设施、接受客户委托为其提供货物的储存服务，具体操作流程包括卸货、理货、上架、保管、拣货、分拣、交接等。

(2) 收支费用计费方式

发行人按照客户使用仓储的面积、提供服务的时间以及合同约定的价格收取仓储费，并按照提供仓库管理服务约定的价格和操作货量收取仓储操作费；发行人按照实际支出情况列支仓储服务所需各项成本、费用。

（二）发行人向客户提供各项服务（如报关报检服务）的过程中，发行人属于主要责任人还是代理人，是否存在部分费用实质为垫付或代收代付行为，如是，请说明具体情况及合理性。

1、运输及仓储服务

报告期内，发行人主要通过招标和协商谈判的方式获取业务，发行人与客户及供应商分别签署独立的销售合同及采购合同，发行人独立于运输及仓储服务供应商，承担向客户提供服务的主要责任，自主决定与客户及供应商的交易价格，能够主导第三方代表发行人向客户提供服务，为主要责任人。发行人独立与供应商进行结算，不存在垫付或代收代付的行为。

2、关务服务

发行人提供关务服务的过程中，发行人与客户签订的部分合同中包含了代垫费用、实报实销的内容。如发行人与主要客户北京奔驰汽车有限公司签署的合同中，除明确约定具体服务项目内容及相应的合同价格外，同时约定“其他代垫港杂费如为常规发生费用，请逐项列明金额、收取方、收取原因、发票税点。代垫费用需提供原始票据，必须为第一收款方开具的原始发票复印件，不接受二级代理开具的发票”。

发行人按工作单号对每一笔实报实销费用按项目逐项进行记录，定期编制客户对账单，与客户开展对账工作，对账单中会明确区分合同固定收费明细项目和港口费用明细项目（为实报实销项目），并依客户需求提供代垫费用发票扫描件或复印件等。在发行人与北京奔驰汽车有限公司确认的结算对账单中，双方会明确区分合同固定收费明细项目和港口费用明细项目（实报实销）来进行对账结算。涉及的实报实销项目包括但不限于 THC、滞箱费、堆存费、回空费、装卸费和搬移费等。

根据企业会计准则规定：“收入，是指企业在日常活动中形成的、会导致所有者权益增加的、与所有者投入资本无关的经济利益的总流入。”对于上述合同约定的实报实销项目，公司未获取增量的会导致所有者权益增加的经济利益流入，也没有承担相关的风险，根据企业会计准则的规定，不构成收入，实际为垫付或代收代付行为，发行人通过往来进行核算。

对于关务服务中非实报实销项目，发行人获取了导致所有者权益增加的经济利益流入。发行人与客户及供应商独立签署合同，在服务开展的过程中发行人有权自主决

定服务定价，承担向客户履约的主要责任，属于主要责任人；根据合同的约定及履约情况确认收入和成本符合企业会计准则的规定。

五、按照下游客户行业领域说明报告期内发行人收入结构情况以及变动原因，并结合下游客户需求规模、产业政策（如政府补贴等）、终端需求变化情况，进一步分析发行人的持续经营能力以及未来业绩变动趋势；如主要下游客户存在行业或业务重大不确定性的，请在招股说明书中对相关风险予以充分揭示并说明应对措施。

（一）按照发行人下游客户行业领域说明报告期内发行人收入结构情况以及变动原因

报告期内，发行人的主要客户主要集中在汽车、纸品包装行业和锂电池行业，报告期各期发行人收入结构及变动原因情况如下表所示：

单位：万元

行业	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
汽车行业	35,578.73	44.04%	29,010.84	50.73%	25,553.24	55.70%
包装行业	17,473.73	21.63%	19,023.06	33.26%	14,345.66	31.27%
锂电池行业	19,049.24	23.58%	1,205.19	2.11%	0.00	0.00%
其他行业	8,686.08	10.75%	7,948.70	13.90%	5,973.56	13.02%
合计	80,787.79	100.00%	57,187.79	100.00%	45,872.45	100.00%

注：其他行业主要为生产设备制造、电子元器件等行业。

汽车行业中，发行人主要客户包括奔驰系客户、中瑞荣系客户、博格华纳等，报告期内发行人汽车行业收入金额逐年上升，主要因发行人来自于奔驰系客户的收入逐年提升，并于 2021 年度新开发全球领先汽车零部件厂商博格华纳业务所致。发行人汽车业务收入占比降低，主要因 2020 年度和 2021 年度分别新增包装行业主要客户安姆科以及新开展锂电池物流业务，2022 年度锂电池行业客户收入增速较快所致。

包装行业中，发行人主要客户为利乐系客户、安姆科系客户等。2021 年度，发行人包装业务收入金额及占比提升，主要因 2020 年下半年新增的安姆科系客户于 2021 年收入金额提升所致。2022 年度，发行人包装行业收入金额略有下滑，主要因受经济环境波动影响，客户主要工厂所在地经营活动有所影响所致。

锂电池行业中，发行人自 2021 年 11 月起新增通过马士基系客户开展锂电池物流

服务，受益于海外新能源需求旺盛，发行人锂电池物流业务增速较快。

（二）结合下游客户需求规模、产业政策（如政府补贴等）、终端需求变化情况，进一步分析发行人的持续经营能力以及未来业绩变动趋势

1、汽车行业主要客户未来业绩变动趋势

（1）奔驰系客户未来业绩变动趋势

2018年9月，发行人通过北京奔驰出口业务招标，与奔驰系客户建立合作关系，报告期内双方合作不断深入，发行人自奔驰系客户承接的业务收入逐年提升。客户需求方面，奔驰于2020年销售77.4万辆，同比增长7.6%；2021年，受到芯片短缺等影响销量为75.9万辆，同比下降1.9%；2022年，在国内生产、销售节奏受到经济波动一定影响的情况下，奔驰销售新车75.2万辆，同比小幅下降0.9%，整体维持稳定，客户需求整体较为稳定。

目前，发行人发挥其全方位、一体化的供应链综合物流服务优势，为奔驰系客户提供高度定制化的循环取货、集货运输、JIT配送、关务咨询等服务，建立了较高的客户粘性。未来，随着奔驰系客户将物流非主业环节持续外包趋势推进，发行人承接自北京奔驰系客户的业务规模有望进一步提升；同时，随着北京奔驰国际化战略实施，发行人也有望受益于北京奔驰汽车零部件进出口规模的提升。

（2）中瑞荣系客户未来业绩变动趋势

发行人与中瑞荣系客户合作内容主要为北京现代汽车零部件的干线运输。2020年、2021年及2022年，北京现代销量分别为50.2万辆、38.2万辆和28.4万辆，逐年同比下降23.9%、25.6%。受北京现代销量下降影响，发行人来自中瑞荣系客户的营业收入于报告期内也相应下降，2022年度，发行人来自中瑞荣系客户的收入为1,623.17万元，占发行人营业收入的比例仅为2.01%，对发行人整体生产经营影响较小。

（3）汽车行业产业政策和终端需求变动情况对发行人持续经营能力的影响

汽车行业终端需求上，随着我国经济水平的发展和国民消费水平的提高，家庭对汽车的需求持续提升，汽车千人保有量持续增长，但仍有提升空间，汽车进入家庭阶段已经基本完成，市场由首购逐渐转向增换购。中国汽车行业在2010年到2017年保持持续增长，2017年中国汽车产销量分别达到2,901.5万辆和2,887.9万辆，创下历史

新高后持续回落至 2021 年，受到各地刺激消费政策、新能源车销量快速增长带动，2022 年中国汽车产销量分别为 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比回升 3.4%和 2.1%，也体现了汽车行业终端需求从总量向高质量发展特点。2023 年 4 月召开的中国电动汽车百人会论坛上，国务院发展研究中心市场经济研究所出席代表预测，到 2030 年汽车市场整体销量将在 3,300 万辆左右，我国汽车行业长期消费需求稳健增长。

2023 年开始，在消费回暖、需求恢复的强预期下，汽车降库存压力增大，叠加国 6B 排放标准将于 2023 年 7 月 1 日起全面实行，导致 2023 年汽车降价潮到来。在特斯拉带头降价影响下，比亚迪等其他新能源汽车品牌纷纷跟进降价；新能源汽车降价给传统燃油车市场也造成冲击，东风汽车在湖北省开启大额补贴引发车企降价促销潮，包括发行人服务的终端客户北京奔驰、北京现代在内的多个汽车品牌跟进降价，北京等多地政府也密集推出汽车消费补贴政策，汽车降价向全国、全品牌蔓延。

车企降价和政府补贴将有利于汽车库存回落和产量提升，排除 2023 年初车厂生产节奏调整及 1-2 月春节影响，2023 年 3 月中国广义乘用车产量同比增长 13.3%，从而带动汽车零部件物流需求提升，有利于发行人经营业绩的提升。此外，从长期角度来看，车企降价将加速汽车产业供给出清，倒逼汽车行业企业对于供应链降本增效需求的提升，有利于发行人这类具备较强物流管理和物流执行能力的企业扩大市场份额。

2、包装主要客户未来业绩变动趋势

(1) 利乐系客户

发行人自 2010 年起即为利乐系客户提供物流服务，双方合作较为稳定。利乐在中国无菌包装市场稳居龙头地位，市场占有率遥遥领先。根据咨询机构益普索出具的报告，2020 年利乐在中国市场的无菌包装销售数量占比约为 50.6%，而通过灌装机与包装材料的统一供应，利乐具有极高的客户粘性，其在中国的行业地位难以动摇。同时，利乐包装已将其全球设计产能较大的工厂落户呼和浩特并于 2020 年中开工，投产后预计将显著扩张原材料和产成品的运输需求。

利乐系客户是发行人长期服务的客户，经过多年磨合，双方已建立了深度的合作关系，发行人已成为利乐包装中国区主要的物流服务供应商并已接入利乐包装供应链体系，体现了发行人与利乐包装之间的深度互信关系。

(2) 安姆科系客户

发行人自 2020 年 8 月起向安姆科提供产成品物流总包服务，发行人担任安姆科系客户产成品出厂物流的总包商。总包业务开展中，发行人协助安姆科对不同工厂的产成品物流体系进行设计规划，统一单据和运力调度，了解安姆科产成品的整体物流信息，定制化程度较高，与客户的绑定较深。

安姆科是国际软包装、膜包装领域的龙头企业，通过投资建设、收购国内优质包装公司等方式持续布局国内市场，截至本问询函回复出具之日，安姆科已在华东、华南地区建设、收购多个制造工厂，现有工厂生产量持续提升，发行人作为安姆科产成品物流总包商，获取的客户需求将得益于安姆科工厂持续扩大产能规模情况。

(3) 包装行业产业政策和终端需求变动情况对发行人持续经营能力的影响

发行人包装行业主要客户的下游终端客户主要为食品及饮料制造商。2022 年 12 月，中共中央、国务院印发了《扩大内需战略规划纲要(2022-2035 年)》，纲要从中长期规划维度明确扩大内需方向，提出“全面促进消费，加快消费提质升级”，包括“提升传统消费，培育新型消费，扩大服务消费，适当增加公共消费，着力满足个性化、多样化、高品质消费需求。”在国家持续贯彻落实扩大内需战略的背景下，关于促进消费市场发展、激发居民消费潜力的政策频出，多地通过发放消费券等方式支持消费，对食品饮料行业终端需求起到了刺激的作用。随着经济周期景气回升，2023 年 1-2 月我国社会消费品零售总额 77,067 亿元，同比增长 3.5%，消费数据温和复苏，验证了包装行业客户下游终端需求平稳增长的趋势。长期来看，软包装的下游重要用途是奶制品，根据中华人民共和国农业农村部及中国农业科学院下述机构联合主办的中国农业展望大会上发布的《中国农业展望报告（2023-2032）》，预测未来十年我国奶制品消费量复合增长率约 4.0%，有力支撑包装行业长期需求，预计包装行业产业政策和终端需求变动不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响。

3、锂电池行业主要客户未来业绩变动趋势

(1) 马士基系客户需求情况

发行人锂电池行业主要客户为马士基系客户。发行人自 2018 年起与马士基系客户开展业务合作，2021 年 11 月新增开展储能锂电池物流项目，是发行人与马士基系客户合作的主要项目。发行人 2022 年主要承接储能锂电池的出口物流服务，受益于海外

能源价格保持高位，储能锂电池需求较为旺盛。同时，发行人自 2022 年起开始承接动力电池出口物流业务，将成为马士基系客户新的业绩增长点。

（2）锂电池行业产业政策和终端需求变动情况对发行人持续经营能力的影响

发行人在锂电池行业中主要承接锂电池出口物流业务，产品在欧美等终端市场应用。在欧美国家持续推进“双碳”目标及 2022 年以来能源短缺的背景下，美国、欧盟及各成员国或地区政府出台大量政策推动新型储能、新能源汽车发展和应用。美国政府从配置目标、财政支持、技术研发等方面出台政策鼓励储能项目的研发、示范与应用，并推出投资税收抵免（ITC）政策激励用户安装部署储能系统，欧盟及区域内政府加速持续可再生能源发展计划进度并加大补贴、税收减免等激励政策，比如德国政府对所有 2023 年起投运的户用光伏储能系统免征增值税，意大利政府规定安装光储系统安装费用可抵扣个人所得税等，促进储能应用。在补贴政策及电价上涨背景下，欧美户用储能系统、工商业储能系统的经济性均大幅提升。根据欧洲储能协会预测欧洲 2030 年储能需求将达到 187GWh、美国能源协会也将 2030 年装机量目标定为 100GWh，保持快速增长得益于储能电池行业的高景气度，预计客户需求将持续增长。

同时，海外市场电动车渗透率持续提升，2023 年 2 月，欧洲议会通过了 2035 年禁售燃油车的协议，按照要求到 2030 年欧洲销售的乘用车和商用车碳排放水平比 2021 年分别减少 55%和 50%，到 2035 年均减至零，未来海外电动车渗透率具有长期向上空间。

综上所述，发行人所从事的锂电池物流业务下游终端需求受到政策大力支持，终端需求快速增长，有利于发行人增强持续盈利能力。

（三）如主要下游客户存在行业或业务重大不确定性的，请在招股说明书中对相关风险予以充分揭示并说明应对措施

综上所述，发行人主要下游客户中，除中瑞荣系客户于报告期内因终端需求下滑业务量下降外，不存在其他行业或业务重大不确定性风险，针对未来如行业政策、客户业务变动导致终端需求下滑的风险，发行人在招股说明书“第三节 风险因素”之“二、与行业相关的风险”补充披露如下：

“（三）终端需求下滑风险

近年来，受到中瑞荣系客户的终端客户北京现代汽车产销量逐年下滑影响，发行

人来自中瑞荣系客户的收入下降。如未来发行人主要客户因宏观经济波动、市场占有率降低、产业政策发生变化等因素，导致终端产品需求下降，则可能对发行人业绩产生不利影响。”

就上述风险，发行人一方面持续拓展受到政策支持、发展前景良好的新行业，于报告期内新增锂电池物流业务，并将在未来持续增强在新能源领域的开发投入；另一方面，发行人重点服务行业内具有领先优势的优质客户，主要客户均为全球范围内具有知名度的行业领先企业，具有较强的持续经营能力。未来发行人将继续贯彻上述发展战略，积极应对既有客户终端需求下滑的潜在风险。

六、请保荐人、发行人律师发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、通过管理层访谈、查询行业协会相关资料和行业研究报告、查阅相关物流产业政策，核查发行人所处行业的发展及产业链分工情况；

2、通过获取发行人服务的客户案例情况、获取发行人所获行业奖励情况、获取发行人在海关报关货值占比等，核查发行人行业地位和行业代表性情况，访谈业务负责人，了解公司经营发展情况；

3、通过查询同行业公司公开披露信息，核查同行业公司使用外协运力情况，核查发行人资产规模、经营规模与同行业公司的对比情况；

4、通过客户访谈、管理层访谈并查阅发行人销售合同，核查发行人业务开展流程、关务服务具体内容、涉及代收代付情况；

5、通过查询海关数据、查询发行人承运数据，核查发行人在具体类别货物进出口物流中的承运占比；

6、通过客户访谈、管理层访谈核查主要客户的合作内容、合作历史；通过查阅公开信息，核查发行人下游客户终端需求和产业政策情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人属于物流行业发展中附加值较高的供应链综合物流企业，在优质客户服务积累、供应链物流设计执行能力等方面拥有较强的核心竞争力。发行人采用外协运力运输是行业内普遍的做法，具有商业合理性；

2、发行人业务内容及以外协运输为主的经营模式与同行业可比公司不存在重大差异，发行人自成立以来始终为客户提供包括关务服务、运输服务和仓储服务在内的综合供应链物流服务，业务模式成熟；发行人关务服务不包含货物代理业务；

3、发行人经营业绩规模与近期上市的同行业公司较为接近，盈利水平位于深交所主板上市公司中游水平。发行人是根植华北、覆盖全国的领先综合物流企业，在发行人主要开展汽车、包装品和锂电池物流的海关关区，承运进出口货值在当地关区占比较高，并拥有全球知名客户的丰富服务案例，具有行业代表性；

4、发行人运输业务、仓储业务及关务服务的主要责任人及代理人的分类处理具有合理性；

5、发行人下游客户主要包括汽车行业、包装行业和锂电池行业，收入结构变动主要因在上述行业内新开拓客户、既有客户服务量提升所致。发行人下游汽车、包装行业需求较为稳定，锂电池行业需求快速增长。发行人现有主要下游客户在行业或业务方面不存在重大不确定性，就未来主要客户终端需求下滑的风险，发行人已在招股说明书中进行补充披露。

保荐机构及发行人律师认为：

发行人下游相关行业产业政策和终端需求情况不会导致发行人未来经营业绩存在重大不确定性。

问题 2.关于历史沿革

申报材料显示：

(1) 发行人前身世盟有限成立于 2010 年 11 月，创始股东为张经纬及其原配偶常亚君；2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资（已实缴）给张经纬，为家庭内部持股主体调整；2017 年 3 月，张经纬、常亚君登记离婚，双方未就上述 2016 年 1 月的无偿转让出资事项进行明确约定。

(2) 2017 年 5 月, 第三方投资人海天汇荣认购发行人 1,250 万股股份, 合计出资金额 3,125 万元, 认购资金来源于上海丽河森国际贸易有限公司(股东为自然人古丽、吴平相)。目前, 海天汇荣已偿还 1,240 万元本金。

请发行人:

(1) 说明 2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资的具体原因, 该股权的归属是否已经明确分割; 常亚琴持有世盟经纬、经纬和君合伙份额的原因; 相关事项对于发行人经营稳定性的影响, 实际控制人的股权是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明上海丽河森国际贸易有限公司的主营业务, 向海天汇荣借款用于向发行人出资的原因, 借款期限以及计息方式; 结合借款时长、金额进一步说明认定发行人股东不存在代持行为的理由是否充分; 报告期内, 上海丽河森国际贸易有限公司、古丽、吴平相与发行人是否存在其他资金往来, 对发行人的业务开展是否具有影响力。

(3) 结合上述事项的核查情况进一步说明发行人是否存在股权权属不清晰的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见, 并就海天汇荣所持发行人股份的权属是否清晰发表明确意见。

回复:

一、说明 2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资的具体原因, 该股权的归属是否已经明确分割; 常亚琴持有世盟经纬、经纬和君合伙份额的原因; 相关事项对于发行人经营稳定性的影响, 实际控制人的股权是否存在纠纷或潜在纠纷。

(一) 说明 2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资的具体原因, 该股权的归属是否已经明确分割

1、常亚君与张经纬离婚前, 已完成转让世盟有限 500 万元出资的交割

根据世盟物流控股有限公司(发行人前身, 以下简称“世盟有限”)的工商登记资料、常亚君与张经纬签署的股权转让协议, 并经保荐机构、发行人律师对张经纬、常亚君进行访谈, 2015 年 12 月 22 日, 世盟有限股东会作出决议, 同意股东常亚君将所持世盟有限 500 万元出资额转让给北京世盟投资有限责任公司(以下简称“世盟投资”),

500 万元出资额转让给张经纬（以下简称“本次股权转让”）；本次股权转让后，张经纬持有世盟有限 90%的股权，世盟投资持有世盟有限 10%的股权；并同意修改《公司章程》。同日，常亚君分别与世盟投资、张经纬就本次股权转让事宜签署《股权转让协议书》。

2016 年 1 月 11 日，北京市工商局顺义分局就本次股权转让办理了变更登记，并向世盟有限换发《营业执照》。本次股权转让完成后，世盟有限的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	实收资本（万元）	出资比例（%）	出资方式
1	张经纬	4,500	4,500	90	货币
2	世盟投资	500	500	10	货币
合计		5,000	5,000	100	-

根据张经纬、常亚君提供的调查表、承诺函，并经保荐机构、发行人律师对张经纬、常亚君进行访谈，2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资发生于张经纬与常亚君夫妻关系存续期间，所转让的世盟有限 500 万元出资系夫妻共同财产，转让的具体背景及原因如下：世盟有限成立后，其经营管理一直由张经纬负责，常亚君在世盟有限人事、行政管理部门任职，但对世盟有限经营管理的参与程度较低。考虑到家庭分工及资产管理需要，为提高张经纬对世盟有限的直接持股比例，双方决定于 2016 年 1 月由常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资。经张经纬与常亚君确认，本次股权转让完成后，双方不存在债权债务关系及相关纠纷或潜在纠纷，亦不存在产权归属纠纷。

2、常亚君与张经纬离婚时，已就世盟有限股权分割事宜进行进一步明确

经核查，张经纬、常亚君于 2017 年 3 月登记离婚，为此，双方就世盟有限股权分割事宜共同签署了《离婚协议之股权分割协议》，根据该协议，世盟有限股权分割前，世盟有限全部注册资本 5,000 万元均由张经纬、常亚君持有，其中张经纬直接持有世盟有限 4,500 万元出资，常亚君通过世盟投资间接持有世盟有限剩余 500 万元出资，张经纬、常亚君所持前述股权均为夫妻共同财产。考虑到对公司经营管理的历史贡献及在公司的实际管理情况，张经纬、常亚君约定分割完成后，张经纬应持有世盟有限 4,250 万元出资，对应世盟有限 85%股权；常亚君应持有世盟有限 750 万元出资，对应世盟有限 15%股权，具体分割方案如下：（1）常亚君成立有限合伙企业，并以有限合

伙企业为主体受让张经纬持有的公司股权，并最终间接持有公司 750 万元注册资本，对应公司 15%股权；（2）常亚君将所持有的世盟投资 100%股权全部转让给张经纬。转让完成后，张经纬将直接持有公司 3,750 万元注册资本，对应公司 75%股权，并通过世盟投资间接持有公司 500 万元注册资本，对应公司 10%股权；（3）双方女儿由常亚君负责抚养，待女儿张潇冉年满 18 周岁后，张经纬应将其持有的世盟有限注册资本 300 万元对应股权无偿转让给张潇冉。

2017 年 2 月，世盟投资完成第一次股权转让，常亚君所持 100%世盟投资股权全部转让至张经纬。经张经纬、常亚君确认，常亚君与张经纬已就世盟有限股权于 2017 年 3 月按约定完成分割，《离婚协议之股权分割协议》其他约定事项亦已完整履行，常亚君与张经纬之间不存在债权债务关系及相关纠纷或潜在纠纷，亦不存在财产权属纠纷。2018 年 6 月，为提升自身持股比例，常亚君向世盟投资增资 5 万元，目前双方各自所持发行人股份均为其个人财产，不属于尚未分割的张经纬、常亚君夫妻共同财产。

根据常亚君出具的确认函，其向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资发生于张经纬与常亚君夫妻关系存续期间，其与张经纬离婚时，张经纬所持有的世盟股份 4,500 万元出资已包含张经纬于 2016 年 1 月自常亚君处无偿受让的 500 万元出资。

综上所述，2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限 500 万元出资系出于夫妻关系存续期间家庭分工及资产管理需要，本次股权转让已在常亚君与张经纬离婚前完成交割；常亚君与张经纬已就世盟有限股权分割事宜进行明确约定，并已于 2017 年 3 月按约定完成分割，《离婚协议之股权分割协议》已执行完毕，双方不存在财产权属纠纷。

（二）常亚琴持有世盟经纬、经纬和君合伙份额的原因

根据天津世盟经纬科技咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“世盟经纬”）、天津经纬和君科技咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“经纬和君”）的营业执照、合伙协议、工商登记资料，并经保荐机构、发行人律师对张经纬、常亚君、常亚琴进行访谈，世盟经纬、经纬和君系张经纬、常亚君基于上述离婚财产分割安排所设立的企业，用于受让分割完成后常亚君应享有的世盟有限 750 万元出资。世盟经纬、经纬和君的合伙人变动沿革及其背景、原因如下：

具体事项	背景及原因
------	-------

具体事项	背景及原因
1、世盟经纬、经纬和君设立初期	
2016 年 10 月，世盟经纬设立，其中常亚君为有限合伙人，出资比例为 99.90%；张经纬为普通合伙人，出资比例为 0.10%	考虑到世盟有限成立后其经营管理一直由张经纬负责，为避免张经纬、常亚君离婚财产分割所致公司股权结构变更等事宜对世盟有限公司治理的潜在不利影响，经张经纬、常亚君协商，世盟经纬、经纬和君设立初期的普通合伙人均由张经纬担任，张经纬按照合伙协议约定拥有对世盟经纬、经纬和君管理、运营、控制、决策的职权。
2016 年 11 月，经纬和君设立，其中常亚君为有限合伙人，出资比例为 99.99%；张经纬为普通合伙人，出资比例为 0.01%	
2、世盟经纬、经纬和君第一次合伙人变更	
2019 年 9 月，世盟经纬合伙人变更，常亚琴入伙、张经纬退伙，变更后常亚君为有限合伙人，出资比例为 99.90%；常亚琴为普通合伙人，出资比例为 0.10%	鉴于发行人已建立健全组织机构，具有完善的公司治理结构，经张经纬、常亚君协商，张经纬自世盟经纬、经纬和君退伙，并向常亚君归还其所持有的合伙企业份额。同时考虑到家族情谊及持股架构安排所需，常亚君决定将该等合伙企业份额转赠予其姐姐常亚琴，常亚琴亦接受该等赠予。
2019 年 9 月，经纬和君合伙人变更，常亚琴入伙、张经纬退伙，变更后常亚君为有限合伙人，出资比例为 99.99%；常亚琴为普通合伙人，出资比例为 0.01%	

如上表所述，常亚琴、常亚君，系同胞姐妹，常亚琴于2019年9月入伙世盟经纬、经纬和君，并分别持有其0.10%、0.01%的合伙企业份额。根据常亚琴及常亚君出具的确认函，并经与张经纬、常亚君、常亚琴访谈确认，常亚琴未对世盟经纬、经纬和君进行出资，常亚琴持有世盟经纬、经纬和君合伙份额系考虑到家族情谊及持股架构安排所需，常亚君决定将张经纬基于《离婚协议之股权分割协议》相关约定退还的合伙企业份额无偿赠予其姐姐常亚琴，常亚琴亦接受该等赠予，上述合伙企业份额转让安排不存在委托代持的情形，亦不存在资产权属纠纷。

（三）相关事项对于发行人经营稳定性的影响，实际控制人的股权是否存在纠纷或潜在纠纷

1、相关事项对于发行人经营稳定性的影响

（1）发行人控制权稳定

张经纬目前直接持有发行人49.84%的股份，并通过世盟投资间接持有发行人7.15%的股份，合计持有发行人56.99%的股份，同时担任发行人董事长、总经理和法定代表人，为发行人的控股股东和实际控制人，发行人控股股东和实际控制人报告期内未发生变化。

如本审核问询函回复“问题2/（一）/1、2”所述，张经纬、常亚君就世盟有限股权

所作离婚财产分割已经完成；常亚琴、常亚君所持有的发行人股权系自身实际持有，不存在委托代持的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。截至本审核问询函回复出具之日，世盟经纬与经纬和君分别持有发行人 7.22%与 3.61%的股份，常亚君、常亚琴通过世盟经纬、经纬和君间接持有的发行人股份虽超过 5%，但与张经纬的持股比例相差较大，同时，报告期内常亚君、常亚琴未在发行人处任职，且世盟经纬、经纬和君亦未向发行人委派董事、监事、高级管理人员，因此，世盟经纬、经纬和君无法对发行人经营决策发挥重要作用，不存在影响发行人控制权稳定的情形。

(2) 发行人已建立健全且运行良好的治理结构

报告期内发行人建立了由公司股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制，为公司高效、稳健经营提供了组织保证；公司股东大会、董事会、监事会及高级管理人员均根据《公司法》《公司章程》行使职权和履行义务。

常亚君虽曾在世盟有限/发行人人事、行政管理部门任职（常亚君已于 2019 年 3 月从发行人处离职），但对世盟有限/发行人经营管理的参与程度较低。同时，世盟经纬、经纬和君均不存在于发行人的股东大会投反对票或弃权票的情况；报告期内世盟经纬、经纬和君未向发行人委派董事、监事或者高级管理人员，常亚琴、常亚君亦未担任发行人的董事、监事或者高级管理人员，不存在对发行人经营稳定性造成重大不利影响的情形。

综上所述，发行人报告期内发行人控股股东和实际控制人一直为张经纬，控制权稳定；且发行人已建立健全且运行良好的治理结构，常亚君、常亚琴通过世盟经纬、经纬和君对发行人经营管理的参与程度较低，因此不存在对发行人经营稳定性造成重大不利影响的情形。

2、实际控制人的股权是否存在纠纷或潜在纠纷

根经保荐机构、发行人律师对张经纬、常亚君、常亚琴的访谈，关于各方之间就世盟有限、世盟经纬、经纬和君的股权/合伙份额进行的历次转让安排等事项，张经纬、常亚君、常亚琴均不持有任何异议，也不会进行任何权利主张，前述历次转让亦不存在相互间代持、委托持股或其他利益安排；同时，各方目前直接或间接持有的发行人

股份/直接持有的世盟经纬、经纬和君合伙份额均为各方自身实际所有，该等股权/合伙份额权属完整、清晰且合法，不存在代持、委托持股或其他利益安排，不存在被质押、冻结或其他权利受限制的情况，亦不存在任何已发生或潜在的权属争议或纠纷。

经检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国法院网、信用中国等网站信息，截至本问询函回复出具之日，张经纬不存在涉及股权的纠纷，也不存在其他纠纷或潜在纠纷。

综上，张经纬、常亚君就世盟有限股权（包含 2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让的世盟有限 500 万元出资）所作离婚财产分割已经完成，常亚琴直接持有的世盟经纬、经纬和君合伙份额及间接持有的发行人股份均为其实际所有，前述事项不会影响发行人经营稳定性；实际控制人张经纬的股权不存在纠纷或潜在纠纷。

二、说明上海丽河森国际贸易有限公司的主营业务，向海天汇荣借款用于向发行人出资的原因，借款期限以及计息方式；结合借款时长、金额进一步说明认定发行人股东不存在代持行为的理由是否充分；报告期内，上海丽河森国际贸易有限公司、古丽、吴平相与发行人是否存在其他资金往来，对发行人的业务开展是否具有影响力。

（一）说明上海丽河森国际贸易有限公司的主营业务，向海天汇荣借款用于向发行人出资的原因，借款期限以及计息方式；

1、上海丽河森国际贸易有限公司的主营业务

经保荐机构、发行人律师对上海丽河森国际贸易有限公司（以下简称“丽河森”）进行访谈，并核查丽河森提供的营业执照、公司章程，丽河森主营业务为货物进出口贸易。

2、上海丽河森国际贸易有限公司向海天汇荣借款用于向发行人出资的原因

2017 年 4 月 10 日，世盟股份召开股东大会并作出决议，同意公司注册资本增至 6,250 万元，天津海天汇荣科技咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“海天汇荣”）以 3,125 万元认购世盟股份的全部新增注册资本，入股价格为 2.50 元/注册资本，其中，1,250 万元计入世盟股份的注册资本，余下 1,875 万元计入世盟股份的资本公积。同日，世盟股份及全体股东与海天汇荣就本次增资签署《增资扩股协议》，并约定海天汇荣应在本次增资完成工商变更登记之日起 3 年内将增资款划入公司指定的银行账户。2017 年 5 月 3 日，北京市工商局顺义分局向世盟股份换发《营业执照》，世盟股份已就本次

增资办理了变更登记手续。

经保荐机构、发行人律师对叶承智进行访谈，并查阅相关出资凭证，为完成海天汇荣对发行人的出资实缴义务，海天汇荣出资人香港永久居民叶承智、叶承圣曾计划由海天汇荣将其港币出资结汇后用于对发行人的出资，并于 2017 年 5 月向海天汇荣汇入 1,200 万元港币的部分出资款。但根据当时适用的《国家外汇管理局关于改革外商投资企业外汇资本金结汇管理方式的通知》（汇发〔2015〕19 号），外商投资企业资本金及其结汇所得人民币资金不得直接或间接用于企业经营范围之外或国家法律法规禁止的支出。因此，商业银行在办理海天汇荣的上述结汇申请时，对海天汇荣的经营范围进行了审查，并认定其经营范围中应当包括对外投资等事项。同时受限于《国务院办公厅关于印发互联网金融风险专项整治工作实施方案的通知》（国办发〔2016〕21 号）关于非金融机构、不从事金融活动的企业在注册名称和经营范围中原则上不得使用“投资管理”等字样的规定，海天汇荣作为非金融机构、不从事金融活动的企业，其经营范围中无法添加“投资管理”等字样。受此影响，海天汇荣最终未能完成结汇。

鉴于上述事项，并考虑到《增资扩股协议》约定的向发行人缴付增资款的期限即将届满，2019 年 12 月，海天汇荣向叶承智境内朋友古丽实际控制企业丽河森借入境内人民币资金 31,289,672 元，并用于完成对发行人的出资实缴。

经保荐机构、发行人律师对古丽、丽河森进行访谈，并查阅古丽、吴平相出具的声明，古丽系丽河森实际控制人，古丽与海天汇荣合伙人叶承智为长期的朋友关系，除本次与投资发行人相关的资金拆借外，古丽与叶承智之间也存在其他日常性资金拆借行为。考虑到上述因素，古丽、吴平等丽河森全体股东均同意丽河森向海天汇荣以借款形式提供境内人民币资金，亦同意海天汇荣将该等资金用于对外股权投资。

3、借款期限以及计息方式

根据海天汇荣与丽河森签署的《借款协议》及相关银行流水凭证，出于丽河森实际控制人古丽与海天汇荣合伙人叶承智为长期的朋友关系，且古丽与叶承智之间也存在其他日常性资金拆借行为，双方自愿协商确定，丽河森向海天汇荣提供的借款金额为人民币 31,289,672 元，该笔借款为无息借款，借款期限为自海天汇荣实际提款之日（海天汇荣分四次提款，提款均发生于 2019 年 12 月）起 5 年，若经丽河森书面同意，可对借款进行展期。

（二）结合借款时长、金额进一步说明认定发行人股东不存在代持行为的理由是否充分

经保荐机构、发行人律师对古丽、丽河森进行访谈，并查阅海天汇荣与丽河森签署的《借款协议》及古丽、吴平相出具的声明，考虑到上述借款将主要用于海天汇荣对外投资，而股权投资退出周期一般较长，经协商一致，海天汇荣、丽河森同意上述长期无息借款的安排，同时海天汇荣可根据其自身的实际收入及经营情况制定具体的还款计划，在符合相关规定的前提下，使用其从投资企业取得的分红、股权处置所得或其他经营所得，于借款期限届满前，逐步归还该等借款本金。另外，经保荐机构、发行人律师对古丽、丽河森进行访谈，丽河森资金流正常充沛，偿债能力较强，其不存在因向海天汇荣提供上述借款资金而发生债务清偿困难等影响正常经营的情形。

根据海天汇荣出具的《声明承诺函》，海天汇荣不存在或可能发生任何委托第三方持有或受第三方委托并代为持有发行人股份的情形。海天汇荣持有的发行人股份均为其实际所有，该等股权权属完整、清晰且合法，不存在被质押、冻结或其他权利受限制的情况，亦不存在任何已发生或潜在的权属争议或纠纷。

根据叶承智、叶承圣出具的股东调查表，并经保荐机构、发行人律师对叶承智进行访谈，海天汇荣认购发行人增发股份的行为系叶承智、叶承圣的一致意见，反映了叶承智、叶承圣的真实意思表示，叶承智、叶承圣持有的海天汇荣合伙企业份额及其间接持有的发行人股份不存在任何方式的信托持股、委托持股或其他利益安排。

根据古丽与吴平相出具的《声明》，并经保荐机构、发行人律师对古丽、丽河森进行访谈，古丽、吴平相及丽河森确认：（1）其未直接或间接持有海天汇荣、发行人的合伙企业份额/股权；（2）其对海天汇荣、发行人的股权/权益（包括但不限于合伙份额、相关分红权等，下同）不享有任何权利；（3）其不存在将借款协议项下丽河森享有的债权转换为海天汇荣/发行人之股权/权益/期权或其他类似权益的权利及诉求，（4）其不存在与海天汇荣及其合伙人间的委托持股、信托持股或类似的利益安排；（5）其与发行人及其股东、董事、监事、高级管理人员不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排；（6）其不会要求海天汇荣或其合伙人通过质押、处置其直接或间接持有的发行人股权用于清偿海天汇荣或其合伙人所欠借款或为该等借款提供担保；（7）其承诺不会申请查封、冻结、拍卖或变卖海天汇荣及其合伙人直接或间接持有的发行人股权。

综上，叶承智、叶承圣持有的海天汇荣合伙企业份额及其间接持有的发行人股份不存在任何方式的信托持股、委托持股或其他利益安排。

（三）报告期内，上海丽河森国际贸易有限公司、古丽、吴平相与发行人是否存在其他资金往来，对发行人的业务开展是否具有影响力

经保荐机构、发行人律师对古丽、丽河森进行访谈，查阅古丽、吴平相出具的《声明》，并核查发行人的流水，报告期内，除古丽实际控制企业上海丽河森国际物流有限公司与发行人及其子公司存在正常业务往来外，古丽、吴平相及/或其控制的企业、近亲属与发行人及其实际控制人张经纬、董事、监事、高级管理人员之间不存在资金往来。

根据发行人出具的说明，并经保荐机构、发行人律师对上海丽河森国际物流有限公司进行访谈，考虑到发行人在上海地区的报关业务量整体有限，发行人主要委托第三方代理报关机构处理该地区报关业务，同时上海丽河森国际物流有限公司主要经营物流运输、关务业务，其代理报关服务业务能力强，响应速度快，故发行人向其采购代理报关及相关服务。

根据发行人与上海丽河森国际物流有限公司采购业务相关文件，包括委托代理进口报告协议书、订单、对账单、询证函等文件，并经保荐机构、发行人律师对上海丽河森国际物流有限公司进行访谈，2020 年至 2022 年度，发行人向上海丽河森国际物流有限公司主要采购货物清关、换单服务，采购价格按照市场价格确定，不存在利益输送的情形，具体交易金额如下：

单位：万元

交易类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购服务	210.77	126.55	55.32

根据古丽、吴平相出具的《声明》，并经保荐机构、发行人律师访谈古丽、丽河森，除上海丽河森国际物流有限公司外，古丽、吴平相及/或其控制的企业、近亲属与发行人的主要客户、供应商不存在关联关系或潜在关联关系。同时，发行人已形成独立完整的业务运行系统，发行人的业务开展对古丽、吴平相及/或其控制的企业、近亲属不存在依赖。

三、结合上述事项的核查情况进一步说明发行人是否存在股权权属不清晰的情形。

如本问询函回复“问题 2/（一）/3”所述，张经纬、常亚君就世盟有限股权（包含 2016 年 1 月常亚君向张经纬无偿转让的世盟有限 500 万元出资）所作离婚财产分割已经完成，常亚君直接持有的世盟经纬、经纬和君合伙份额及间接持有的发行人股份均为其实际所有，前述事项不会影响发行人经营稳定性；实际控制人张经纬的股权不存在纠纷或潜在纠纷。

如本问询函回复“问题 2/（二）/2”所述，叶承智、叶承圣持有的海天汇荣合伙企业份额及其间接持有的发行人股份不存在任何方式的信托持股、委托持股或其他利益安排。

根据发行人相关股东出具的承诺，并经保荐机构、发行人律师核查，发行人的股份权属清晰，不存在任何代持等未披露的股份安排，不存在任何纠纷或潜在纠纷及其他影响发行人控股权清晰的情形。

四、请保荐机构、发行人律师核查上述情况，并发表明确核查意见。

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人、世盟投资、世盟经纬、经纬和君、海天汇荣的工商登记资料、公司章程及合伙协议，了解发行人与相关主体的出资变更情况；

2、访谈发行人控股股东、实际控制人、其他直接股东，间接持股 5%以上的自然人股东、海天汇荣合伙人，并查阅发行人控股股东、实际控制人、全体直接股东、间接持股 5%以上的自然人股东出具的调查表、承诺函，了解股东与公司及其关联方、主要客户、供应商及股东之间是否存在关联关系、委托持股或其他利益安排；

3、查阅张经纬与常亚君的离婚证、《离婚协议》《离婚协议之股权分割协议》、常亚君与常亚君出具的调查表及相关声明文件，并访谈常亚君与常亚君，了解张经纬、常亚君离婚时对世盟有限股权约定的分割情况；

4、查阅发行人历次增资协议、股权转让协议、补充协议、相关资金支付凭证及验资报告、资产评估报告，梳理历次股权转让的转让方、受让方、转让价格和历次增资的具体情况；

5、访谈叶承智、古丽、丽河森，查阅海天汇荣与丽河森的《借款协议》与海天汇荣、叶承智、古丽、吴平相出具的声明以及相关资金流水凭证，了解海天汇荣向丽河森借款并用于向发行人出资的原因；

6、查阅发行人与上海丽河森国际物流有限公司之间的委托代理进口报告协议书、订单、对账单、询证函等采购业务相关文件，访谈上海丽河森国际物流有限公司，了解报告期上海丽河森国际物流有限公司与发行人之间的业务往来情况；

7、检索国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、企查查（www.qcc.com）等公开网站，对发行人、世盟投资、世盟经纬、经纬和君、海天汇荣、丽河森等主体进行核查。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、2016年1月常亚君向张经纬无偿转让世盟有限500万元出资系出于夫妻关系存续期间家庭分工及资产管理需要，本次股权转让已在常亚君与张经纬离婚前完成交割；常亚君直接持有的世盟经纬、经纬和君合伙份额及间接持有的发行人股份均为其实际所有，所持该等合伙企业份额源自常亚君赠予；前述事项不会影响发行人经营稳定性；实际控制人张经纬的股权不存在纠纷或潜在纠纷；

2、丽河森主营业务为货物进出口贸易；考虑到根据当时适用的境外结汇相关规定，海天汇荣出资人无法在《增资扩股协议》约定的向发行人缴付增资款的期限届满前完成向海天汇荣的出资结汇，因此海天汇荣向合伙人叶承智境内朋友古丽实际控制企业丽河森借入境内人民币资金31,289,672元，并用于完成对发行人的出资实缴，借款期限为自海天汇荣实际提款之日（海天汇荣分四次提款，提款均发生于2019年12月）起5年，若经丽河森书面同意，可对借款进行展期；上述借款时长、金额已取得古丽、吴平等丽河森全体股东的同意，且丽河森资金流正常充沛，偿债能力较强，其未因向海天汇荣提供上述借款资金而发生债务清偿困难等影响正常经营的情形，同时根据叶承智、叶承圣、海天汇荣出具的调查表、承诺函，叶承智、叶承圣持有的海天汇荣合伙企业份额及其间接持有的发行人股份不存在任何方式的信托持股、委托持股或其他利益安排；报告期内发行人向上海丽河森国际物流有限公司（与丽河森同为古丽实际控制的企业）主要采购货物清关、换单服务，采购价格按照市场价格确定，不存在

利益输送的情形，除上海丽河森国际物流有限公司外，丽河森、古丽、吴平相及/或其控制的企业、近亲属与发行人不存在其他资金往来，对发行人的业务开展亦不具有影响力；

(3) 根据发行人股东出具的调查表、承诺函，发行人的股份权属清晰，不存在任何代持等未披露的股份安排，不存在任何纠纷或潜在纠纷及其他影响发行人控股权清晰的情形。

问题 3.关于募投项目

申报材料显示：

(1) 报告期末，发行人拥有的固定资产账面价值为 1,586.26 万元，占期末资产总额的比重为 2.23%；无形资产账面价值为 2,420.79 万元，占期末资产总额的比重为 3.40%，发行人以轻资产运营为主。

(2) 本次的募投项目投入金额较大，剔除补充营运资金外，共三个建设项目：世盟供应链运营拓展项目、世盟运营中心建设项目、世盟公司信息化升级改造项目，合计拟投入资金 60,294.06 万元，主要包括设备投资、建筑投资、场地投资。

请发行人：

(1) 说明各募投项目设备、建筑、场地等主要投资的具体内容、数量、所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务等情况，并结合发行人的主营业务模式成熟度、业绩增长情况说明募投项目主要用于资产类投资的合理性、必要性，发行人是否拟改变轻资产运营为主的经营模式。

(2) 结合相关项目用途、工程建设进度以及预计结转时间等测算自有资产规模扩大后相应成本结构变化、计提折旧对发行人盈利能力的主要影响，是否存在对经营业绩的稳定性产生重大不利影响的风险。

请保荐人发表明确意见。

一、说明各募投项目设备、建筑、场地等主要投资的具体内容、数量、所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务；结合发行人的主营业务模式成熟度、业绩增长情况说明募投项目主要用于资产类投资的合理性、必要性，发行人是否拟改变轻资产运营为主的经营模式

（一）说明各募投项目设备、建筑、场地等主要投资的具体内容、数量、所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

1、世盟供应链运营拓展项目

（1）项目主要投资内容及数量

世盟供应链运营拓展项目拟投资 20,624.79 万元，拟全部以募集资金投资。其中设备投资 17,030.02 万元，主要用于项目牵引车、半挂车等运输设备和办公设备的购置，占项目投资总额的 82.57%；预备费 510.90 万元，占项目投资总额的 2.48%；铺底流动资金 3,083.87 万元，占项目投资总额的 14.95%。项目的投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	工程或费用名称	投资估算		合计	占比
		T+1	T+2		
1	设备投资	6,776.10	10,253.93	17,030.02	82.57%
2	预备费	203.28	307.62	510.90	2.48%
3	铺底流动资金	-	3,083.87	3,083.87	14.95%
4	项目总投资	6,979.38	13,645.41	20,624.79	100.00%

本项目设备投资主要投资内容及数量如下所示：

单位：万元

序号	投资内容	单位	数量	金额
1	重型半挂牵引车	辆	230	10,275.65
2	危险品用重型半挂牵引车	辆	70	2,772.00
3	40 英尺骨架挂车	台	240	2,047.50
4	危险品罐箱骨架运输半挂车	台	70	867.30
5	货箱	个	105	1,050.00
6	办公电脑	台	25	17.57
总计				17,030.02

(2) 项目所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

本项目将以子公司世盟天津为实施主体，项目主要采购牵引车、挂车及货箱等，本项目采购的牵引车、挂车和货箱组合使用应用于发行人开展的自有运输业务。

2、世盟运营中心建设项目

(1) 世盟长三角运营中心

1) 项目主要投资内容及数量

世盟长三角运营中心项目拟投资 7,180.04 万元，拟全部以募集资金投资。其中建设投资 6,678.24 万元，主要用于项目相关硬件设备的购置和仓储及办公场所的建设，占项目投资总额的 93.01%；预备费 200.35 万元，占项目投资总额的 2.79%；铺底流动资金 301.46 万元，占项目投资总额的 4.20%。项目的投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资估算		合计	占比
		T+1	T+2		
1	建设投资	4,000.00	2,678.24	6,678.24	93.01%
1.1	建筑相关	4,000.00	2,000.00	6,000.00	83.56%
1.2	设备购置费用		678.24	678.24	9.45%
2	预备费	120.00	80.35	200.35	2.79%
3	铺底流动资金		301.46	301.46	4.20%
4	项目总投资	4,120.00	3,060.04	7,180.04	100.00%

本项目建设投资主要投资内容及数量如下所示：

单位：万元

序号	投资内容	单位	数量	金额
1	建筑相关投资	-	-	6,000.00
1.1	仓库土建	平米	15,000	3,000.00
1.2	仓库装修	平米	5,000	750.00
1.3	办公楼土建	平米	5,000	1,000.00
1.4	办公楼装修	平米	5,000	1,250.00
2	设备购置费用	-	-	678.34

序号	投资内容	单位	数量	金额
2.1	重型货架	组	1,350	307.53
2.2	层格式货架	组	43	2.15
2.3	半自动堆高机	台	3	3.77
2.4	堆高车	台	6	5.64
2.5	液压托盘车	台	15	5.48
2.6	电动叉车	台	7	81.67
2.7	照明设备	套	90	15.66
2.8	除湿机	台	6	2.03
2.9	备用电源块	块	3	33.19
2.10	码头液压升降平台	台	6	10.08
2.11	电子秤	台	3	0.29
2.12	地磅	台	1	3.80
2.13	货用电梯	台	3	26.07
2.14	电脑	台	36	21.60
2.15	针式打印机	台	4	0.40
2.16	条码扫描仪	台	4	0.40
2.17	灭火器	台	30	2.40
2.18	门禁系统	套	6	5.10
2.19	安保监控系统	套	2	1.00
2.20	温控报警检测系统	套	2	60.00
2.21	Barcode 仓库管理系统	套	1	40.00
2.22	自动拣货分拣系统	套	1	50.00

2) 项目所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

本项目将以子公司铭板塑胶为实施主体，拟在位于上海市浦东新区自贸区英伦路611号的土地上实施。项目投产后，在直接开展仓储及代理业务产生收入的同时将作为发行人在华东地区的运营中心，显著增强发行人供应链服务能力，间接提升公司效益。

(2) 世盟天津运营中心

1) 项目主要投资内容及数量

世盟天津运营中心项目拟投资 9,976.93 万元，拟全部以募集资金投资。其中建设投资 9,334.49 万元，主要用于项目相关硬件设备的购置和仓储及办公场所的建设，占项目投资总额的 93.56%；预备费 280.03 万元，占项目投资总额的 2.81%；铺底流动资金 362.41 万元，占项目投资总额的 3.63%。项目的投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资估算		合计	占比
		T+1	T+2		
1	建设投资	4,400.00	4,934.49	9,334.49	93.56%
1.1	建筑相关	4,400.00	2,140.00	6,540.00	65.55%
1.2	设备购置费用	-	2,794.49	2,794.49	28.01%
2	预备费	132.00	148.03	280.03	2.81%
3	铺底流动资金	-	362.41	362.41	3.63%
4	项目总投资	4,532.00	5,444.93	9,976.93	100.00%

本项目建设投资主要投资内容及数量如下所示：

单位：万元

序号	投资内容	单位	数量	金额
1	建筑相关投资			6,540.00
1.1	双层仓库土建	平米	20,000	4,000.00
1.2	双层仓库装修	平米	20,000	1,600.00
1.3	办公楼土建	平米	2,000	400.00
1.4	办公楼装修	平米	2,000	540.00
2	设备购置费用			2,794.49
2.1	重型货架	组	2,960	674.29
2.2	层格式货架	组	128	6.39
2.3	半自动堆高机	台	6	7.55
2.4	堆高车	台	10	9.40
2.5	液压托盘车	台	20	7.30
2.6	电动叉车	台	10	153.00
2.7	照明设备	套	240	41.76
2.8	除湿机	台	8	2.70
2.9	备用电源块	块	6	66.38

序号	投资内容	单位	数量	金额
2.10	码头液压升降平台	台	8	13.44
2.11	电子秤	台	6	0.57
2.12	地磅	台	1	3.80
2.13	货用电梯	台	3	26.07
2.14	电脑	台	25	16.25
2.15	针式打印机	台	6	0.60
2.16	条码扫描仪	台	12	1.20
2.17	灭火器	台	40	3.20
2.18	聚氨酯冷库保温板	套	4	248.00
2.19	冷库压缩机	台	140	190.40
2.20	AGV 智能叉车	台	20	600.00
2.21	AGV 智能搬运	台	10	200.00
2.22	激光导航自动堆垛车	台	10	200.00
2.23	AMR	台	10	100.00
2.24	门禁系统	套	12	10.20
2.25	安保监控系统	套	4	2.00
2.26	温控报警检测系统	套	4	120.00
2.27	Barcode 仓库管理系统	套	1	40.00
2.28	自动拣货分拣系统	套	1	50.00

2) 项目所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

本项目将以发行人子公司世盟天津为实施主体，拟在位于天津市开发区第十一大街 23 号的土地上实施。项目投产后，在直接开展仓储及代理业务产生收入的同时将作为发行人在京津冀地区的运营中心，显著增强发行人供应链服务能力，间接提升公司效益。

(3) 世盟内蒙古运营中心

1) 项目主要投资内容及数量

世盟内蒙古运营中心项目拟投资 16,478.82 万元，拟以募集资金投资 16,200.00 万元。其中建设投资 14,771.03 万元，占项目投资总额的 89.64%，拟以募集资金投资 14,492.20 万元，主要用于土地购置、项目相关硬件设备的购置和仓储、维修间及办公

场所的建设；预备费 443.13 万元，拟全部以募集资金投资，占项目投资总额的 2.69%；铺底流动资金 1,264.67 万元，拟全部以募集资金投资，占项目投资总额的 7.67%。项目的投资概算如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资估算		合计	占比
		T+1	T+2		
1	建设投资	4,540.77	10,230.26	14,771.03	89.64%
1.1	建筑相关	4,540.77	4,335.19	8,875.96	53.86%
1.2	设备购置费用	-	5,895.06	5,895.06	35.77%
2	预备费	136.22	306.91	443.13	2.69%
3	铺底流动资金	-	1,264.67	1,264.67	7.67%
4	项目总投资	4,676.99	11,801.83	16,478.82	100.00%

本项目建设投资主要投资内容及数量如下所示：

单位：万元

序号	投资内容	单位	数量	金额
1	建筑相关投资	-	-	8,875.96
1.1	一期仓库土建及装修	平米	20,980	3,276.16
1.2	二期仓库土建及装修	平米	20,980	3,200.00
1.3	办公楼土建及装修	平米	1,900	893.00
1.4	维修间	平米	5,000	162.00
1.5	停车场土地平整	平米	5,558	111.16
1.6	土地出让款	平米	51,380	1,233.64
2	设备购置费用	-	-	5,895.06
2.1	重型货架	组	6,272	1,428.76
2.2	半自动堆高机	台	6	7.55
2.3	堆高车	台	10	9.40
2.4	液压托盘车	台	20	7.30
2.5	电动叉车	台	10	153.00
2.6	照明设备	套	240	41.76
2.7	除湿机	台	16	5.41
2.8	备用电源块	块	12	132.75
2.9	码头液压升降平台	台	16	26.88

序号	投资内容	单位	数量	金额
2.10	电子秤	台	12	1.15
2.11	地磅	台	2	7.60
2.12	货用电梯	台	3	26.07
2.13	电脑	台	40	26.00
2.14	针式打印机	台	12	1.20
2.15	条码扫描仪	台	24	2.40
2.16	灭火器	台	80	6.39
2.17	聚氨酯冷库保温板	套	8	496.00
2.18	冷库压缩机	台	280	380.80
2.19	AGV 智能叉车	台	20	600.00
2.20	AGV 智能搬运	台	15	300.00
2.21	激光导航自动堆垛车	台	15	300.00
2.22	AMR	台	20	200.00
2.23	门禁系统	套	24	20.40
2.24	安保监控系统	套	4	2.00
2.25	温控报警检测系统	套	4	120.00
2.26	Barcode 仓库管理系统	套	2	80.00
2.27	自动拣货分拣系统	套	2	100.00
2.28	重型半挂牵引车	辆	35	1,193.50
2.29	40 英尺骨架挂车	台	35	218.75

2) 项目所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

本项目将以发行人子公司世盟内蒙古为实施主体，拟在位于呼和浩特市土默特左旗沙尔沁工业区阳光大街以南创新中路以西的土地上实施。本项目投产后，将用于货物仓储、开展呼和浩特市客户货物的线上报关服务并作为发行人参与利乐系客户入厂物流的基地。

3、世盟公司信息化升级改造项目

(1) 项目主要投资内容及数量

世盟公司信息化升级改造项目预计总投资额 6,033.48 万元，拟全部以募集资金投资。其中，建设投资 5,660.08 万元，占比 93.81%；预备费用 169.80 万元，占比 2.81%；

项目实施费用 203.60 万元，占比 3.37%，项目具体资金使用计划如下所示：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额			占比
		T+1	T+2	合计	
1	建设投资	165.00	5,495.08	5,660.08	93.81%
1.1	场地投入	165.00	-	165.00	2.73%
1.2.1	建筑成本	75.00		75.00	1.24%
1.2.2	装修工程	90.00		90.00	1.49%
1.2	硬件设备及软件投入	-	5,495.08	5,495.08	91.08%
1.2.1	硬件设备投入		3,291.60	3,291.60	54.56%
1.2.2	软件投入		2,203.48	2,203.48	36.52%
2	预备费	4.95	164.85	169.80	2.81%
3	项目实施费用		203.60	203.60	3.37%
项目总投资		169.95	5,863.53	6,033.48	100.00%

本项目建设投资、硬件设备及软件投入主要投资内容及数量如下所示：

单位：万元

序号	投资内容	单位	数量	金额
1	建筑相关投资	-	-	165.00
1.1	机房建设	平米	100	25.00
1.2	机房装修	平米	100	30.00
1.3	监控室建设	平米	200	50.00
1.4	监控室装修	平米	200	60.00
2	硬件设备及软件投入	-	-	5,495.08
2.1	机房改造投入	-	-	42.96
2.1.1	模块化 UPS	台	2	6.10
2.1.2	UPS 系统电池	节	32	3.60
2.1.3	电池架	套	2	1.38
2.1.4	空调恒温系统	套	1	13.80
2.1.5	防静电	块	600	14.88
2.1.6	机柜	台	16	3.20
2.2	硬件设备			3,248.64
2.2.1	核心交换机	台	2	6.00

序号	投资内容	单位	数量	金额
2.2.2	服务器	台	6	540.00
2.2.3	存储	台	6	168.00
2.2.4	存储扩展设备	台	2	36.00
2.2.5	光纤交换机	台	2	6.00
2.2.6	堡垒机	台	2	38.00
2.2.7	上网行为管理器	台	1	8.00
2.2.8	防火墙	台	2	30.00
2.2.9	办公电脑	台	100	50.00
2.2.10	车辆监控硬件	台	400	1,200.00
2.2.11	办公场所、仓库监控	套	7	350.00
2.2.12	监控施工/测试/安装费	套	7	210.00
2.2.13	交换机	台	10	3.80
2.2.14	电话程控机	台	5	25.00
2.2.15	无线控制器 AC	台	10	8.00
2.2.16	无线 AP	台	200	40.00
2.2.17	POE 交换机	台	40	80.00
2.2.18	布线施工/测试/安装费	套	4	200.00
2.2.19	辅材	套	4	80.00
2.2.20	链路负载	套	1	9.84
2.2.21	北塔运维监控	套	1	20.00
2.2.22	监控中心	套	1	30.00
2.2.23	硬件 VPN	台	2	40.00
2.2.24	数据库安全审计	台	1	30.00
2.2.25	备份一体机	台	1	40.00
2.3	软件投入	-	-	2,203.48
2.3.1	服务器操作系统	套	20	8.88
2.3.2	数据库 database	套	4	28.00
2.3.3	虚拟化平台	套	2	1.60
2.3.4	智慧运营平台	套	1	10.00
2.3.5	正版 PC 操作系统	套	200	24.00
2.3.6	正版 PC 办公软件	套	200	20.00
2.3.7	车辆监控软件	套	1	5.00
2.3.8	OTW、APP 软件二次开发	套	1	1,000.00

序号	投资内容	单位	数量	金额
2.3.9	财务用友系统升级与二次开发	套	1	300.00
2.3.10	BI 系统集成与二次开发	套	1	400.00
2.3.11	企业宽带	条	1	20.00
2.3.12	企业邮箱升级	套	1	20.00
2.3.13	OA 协同办公升级	套	1	60.00
2.3.14	KPI 指标系统	套	1	66.00
2.3.15	在线会议系统	套	1	30.00
2.3.16	企业杀毒	套	200	20.00
2.3.17	数据泄露防护	套	1	60.00
2.3.18	网络安全检测系统平台	套	1	50.00
2.3.19	WEB 应用防护系统	套	1	50.00
2.3.20	日志审计系统	套	1	30.00

(2) 项目所处位置、拟使用主体以及用途或拟开展的业务

本项目将以子公司世盟天津为实施主体，拟在世盟天津所在地天津经济技术开发区第十一大街 23 号实施。本项目主要将对现有物流信息系统进行升级改造，提高公司物流信息系统的技术水平和营运效率。

(二) 结合发行人的主营业务模式成熟度、业绩增长情况说明募投项目主要用于资产类投资的合理性、必要性，发行人是否拟改变轻资产运营为主的经营模式

1、结合发行人的主营业务模式成熟度、业绩增长情况说明募投项目主要用于资产类投资的合理性、必要性

(1) 本次募集资金项目用于资产投资将扩大现有成熟业务模式所需物流资源，匹配发行人业绩较快增长趋势

报告期内，公司业务实现较快增长。2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司分别实现营业收入 45,872.45 万元、57,187.79 万元和 80,787.79 万元，2020 年至 2022 年年复合增长率 32.71%；分别实现净利润 6,610.90 万元、6,809.13 万元和 11,248.59 万元，2020 年至 2022 年年复合增长率 30.44%。本次募集资金项目主要用于扩大发行人运输业务自有运力、提升自有仓储资源数量及质量并提升信息系统能力，上述募投项目均用于满足发行人现有成熟业务模式进一步扩张规模的需求。

(2) 募投项目用于购置车辆，有利于平衡公司的自有外协运输比例，匹配公司业务增速，提高运输服务质量，并提升运输业务毛利率

运输业务是公司整个供应链综合物流服务链条中较为重要的一环，公司通过高效的运输业务基础与广大优质客户维系了良好的业务往来和合作。通过募投项目购置车辆，公司将增加运力规模和运输服务中自有车队占比，匹配业务规模扩张带来的自有运力需求，进一步提升运输服务的准时性、灵活性，提高运输服务质量，并提升运输业务的毛利率。

发行人运输业务中，公司目前为奔驰等主要客户开展 JIT 配送、循环取货配送等对运输服务质量要求较高的服务类型，随着制造业企业客户柔性生产、低库存生产的发展趋势，在先进制造的工厂中，如物流出现错误、延迟将直接导致生产计划受到影响，运输业务对于准确性、时效性将持续提升，发行人通过提升运输质量保证能力更强的自有运输业务服务能力，将有利于把握行业发展趋势，有利于后续新业务开拓和既有业务的开展。同时，发行人于 2021 年 11 月起向马士基系客户提供锂电池物流服务，锂电池属于九类危险品，本次募投项目也将采购危品运输专用车辆，在海外锂电池需求旺盛的背景下，匹配锂电池物流业务快速增长带来的业务发展机会。

(3) 募投项目用于购建运营中心，将提升仓储资源规模及质量，并完善公司物流网络布局

本次发行将在上海、天津和内蒙古呼和浩特市建设区域运营中心，通过建设智能仓储系统，广泛运用条码系统、自动堆垛、AGV 智能叉车、自动分拣货系统，大幅提升仓储运转速度、降低运营成本，提升仓储业务盈利能力。此外，公司将以运营中心为基础，开展区域内客户的关务服务及入厂物流业务。

上海地处长江入海口，是长江经济带的龙头城市。报告期内，发行人在长三角地区新增安姆科系客户并新增开展马士基系客户锂电池业务，长三角地区作为我国制造业重镇，已成为发行人开拓业务的重要来源之一，在长三角建设运营中心将弥补公司区域物流资源短板具有必要性。长三角运营中心建成后，可用于公司开展仓储业务，并依托公司在报关服务的优势，在上海港开展关务服务。

天津地处中国华北地区，是北京通往东北、华东地区铁路的交通咽喉和远洋航运的港口。发行人奔驰系客户、利乐系客户、发那科等多个重要客户均通过天津港进行

进出口运输，发行人也已在天津港港口综合物流服务中积累了丰富的经验和市场品牌效应，在天津市滨海新区建设运营中心主要用于发行人开展港口物流货物仓储和关务服务，满足业务发展的需求。

发行人主要客户利乐包装正在呼和浩特建设全球样板化工厂，后续随着该工厂产能持续扩展，将为公司带来较多的仓储业务增量，同时，目前发行人在呼和浩特市主要通过租赁仓库来满足客户需求，随着后续发行人参与利乐包装入厂物流服务，客户对于货物精准调配和仓储高效转运的需求不断提升，带来内蒙当地发行人仓储资产的智能化需求。

（4）募投项目投资建设信息系统，有利于公司竞争力的持续提升

公司物流业务近几年获得较快发展，随着公司规模扩大，对信息系统的时效性、准确性和综合程度提出了新的要求，公司需进一步扩大信息系统的容量和应用场景，增加单一物流环节的信息化渗透率。此外，公司服务对象数量逐渐增加，业务领域也不断拓展，客观上要求公司对现有物流信息系统进行升级改造，提高公司物流信息系统的技术水平和营运效率，提升供应链活动的效率与协同性。本次项目拟将信息系统应用跨越总部及分子公司的多个部门，建立起为决策支持服务的完善数据体系和信息共享机制。系统中各个子系统应用和业务流程的优化，将使原有流程更合理，提高工作效率，加快市场响应，提高客户满意度，增强公司的竞争力。

2、本次募投项目实施后，发行人仍将继续采用轻重结合的经营方式

目前，公司以轻重结合的方式进行经营，重资产运营的第三方物流企业运营成本高，公司运输效率低。以轻资产运营第三方物流企业，需要依靠第三方运力满足客户运输需求，对于运输中风险的控制程度相对较弱。随着近年来发行人运输业务收入，受限于自有车辆规模扩张速度不及运输业务收入增速的影响，发行人自有运输收入占运输收入的比例逐年降低，报告期各期分别 41.66%、29.47%、27.14%。截至 2022 年 12 月 31 日，发行人共持有牵引车 248 辆，本次募投项目拟购置牵引车合计 335 辆，在满足旧车更新需求的同时提升自有运输占运输收入的比例。通过本项目提升运力规模，有利于发行人将自有车辆运输和外协车辆运输收入协调至较为平衡的比例，兼顾服务质量和资源配置效率，并提升高毛利的自有运输收入占比。

二、结合相关项目用途、工程建设进度以及预计结转时间等测算自有资产规模扩大后相应成本结构变化、计提折旧对发行人盈利能力的主要影响，是否存在对经营业绩的稳定性产生重大不利影响的风险。

1、相关项目用途、工程建设进度以及预计结转时间

发行人世盟供应链运营拓展项目主要用于购买自营运输设备，世盟运营中心建设项目主要用于建设仓储设施，世盟公司信息化升级改造项目主要用于完善公司信息系统功能，发行人募投项目建设情况、开始建设时间、建设期、预计结转时间如下表所示：

项目名称		建设情况	开始建设时间	建设期	预计结转时间
世盟供应链运营拓展项目		未开始建设	预计 2023 年第四季度	24 个月	随采购进度计提折旧
世盟运营中心建设项目	世盟长三角运营中心	未开始建设	预计 2023 年第四季度	18 个月	2025 年第二季度
	世盟天津运营中心	未开始建设	预计 2023 年第四季度	18 个月	2025 年第二季度
	世盟内蒙古运营中心	已开始建设	2022 年第三季度	24 个月	2023 年内一期仓储设施转固，2024 年第二季度二期仓储设施转固
世盟公司信息化升级改造项目		未开始建设	预计 2023 年第四季度	24 个月	2025 年第四季度

2、资产规模扩大后相应成本结构变化、计提折旧对发行人盈利能力的主要影响，是否存在对经营业绩的稳定性产生重大不利影响的风险。

（1）世盟供应链运营拓展项目

本项目投资将使得发行人持有的自有车辆规模扩大，自有运输占比相应提升，成本结构上，将使得发行人运输业务营业成本中第三方运输支出占比降低，职工薪酬、燃料费、停车路桥费、折旧及摊销占比增加。随着车辆采购逐步完成，预计项目第一年、第二年、第三年及以后期间，本项目计提的折旧金额为 690.65 万元、2,308.50 万元和 3,235.70 万元。报告期各期，发行人自有运输收入占比分别为 41.66%、29.47%和 27.14%，各期外协运输成本分别为 19,799.90 万元、29,137.10 万元和 40,340.24 万元，本次项目实施后，发行人将可减少外协运输成本，并提升运输业务毛利率。

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人共持有牵引车 248 辆，本次募投项目拟购置牵引

车合计 335 辆，预计本次项目实施完成后，发行人自有运输收入和外协运输收入占比将逐步回归至平衡比例，发行人在手客户、潜在新增客户的运输需求能够消化本次新增车辆规模。本次募投项目不会对发行人经营稳定性产生重大不利影响。

（2）世盟运营中心建设项目

本项目投资将使得发行人持有的仓储资源规模扩大，成本结构上，将使得发行人仓储业务营业成本中租金及物业费的占比降低，折旧及摊销占比增加。随着三个运营中心项目逐步建设完成并转固，预计项目第一年、第二年、第三年及以后期间，本项目计提的折旧、摊销金额为 979.42 万元、1,871.68 万元、2,415.99 万元，具体如下：

单位：万元

运营中心	年度		
	T+1	T+2	T+3 及后续
长三角运营中心	-	164.22	328.43
天津运营中心	-	380.10	760.19
内蒙古运营中心	979.42	1,327.37	1,327.37
合计	979.42	1,871.68	2,415.99

本项目将在发行人从事港口综合物流业务的主要口岸天津港和上海港，以及主要客户利乐包装呼和浩特工厂所在地附近分别建设具有自动化仓储能力的运营中心。通过本项目建设，一方面可提升公司掌握的仓储资源数量和质量，另一方面可替代发行人目前在天津市、呼和浩特市通过租赁使用的部分仓储设施。具体如下：

1) 天津港是发行人开展业务的核心港区，发行人奔驰系客户、利乐系客户和发那科等主要客户均主要通过天津港开展物流业务，客户仓储需求较高。目前发行人在天津市通过租赁仓库和集装箱堆场满足客户关于货物存储和集装箱堆存的需求，存在自动化操作能力不足、仓储和堆场较为分散，不利于集中管理等问题。通过本次项目建设智能仓储，发行人将显著提升天津地区仓储服务的效率并降低成本，有利于承接客户增量仓储需求；

2) 发行人内蒙古运营中心位于呼和浩特市沙尔沁工业区，靠近利乐包装工厂，可承接利乐包装仓储需求并作为发行人后续开展入厂物流、进一步延申服务链条的重要前置仓资源，同时，呼和浩特市沙尔沁工业区内拥有多家包装行业上下游领先企业的

重要产能，完成项目建设后也有利于发行人深耕包装业物流，开拓新客户；

3) 发行人近年来重点开拓的新能源锂电池物流业务主要围绕上海港开展，新增客户安姆科主要物流网络位于华东地区，发行人此次在自有土地上建设仓储设施主要用于解决锂电池运输业务存储需求，并为后续在上海港开展安姆科原材料进口物流业务创造条件。

项目投产后发行人可替代在天津市滨海新区、呼和浩特市租赁仓储及缴纳物业费成本，此部分成本 2022 年度合计为 450.85 万元，同时，提升仓储资源数量及质量后，本项目折旧摊销成本可通过承接现有主要客户增量仓储业务、开展入厂物流业务并承接新客户业务方式进行弥补，预计不会对发行人盈利能力造成不利影响。

(3) 世盟公司信息化升级改造项目

本项目投资主要将提高发行人信息系统软件、硬件规模，预计项目投产后计提的年折旧、摊销金额为 760.19 万元。本项目不直接产生收益，但通过本项目将扩大发行人信息系统的容量和应用场景、优化各个子系统和业务流程，使原有流程更合理，提高工作效率，加快市场响应，提高客户满意度，增强公司的竞争力，提升发行人长期盈利能力。

三、请保荐人发表明确意见

(一) 核查程序

就上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人募投项目可行性研究报告、投资备案文件、发行人就募投项目投资履行的内部决策程序，核查募投项目投资构成、投资主体及投资计划情况；

2、就已开工建设的内蒙古运营中心项目，现场核查施工进度；

3、访谈公司业务部门负责人，核查公司开展募投项目的必要性和可行性，了解预计未来募投项目收入来源；

4、取得并查阅发行人会计估计情况，复核项目投产后对发行人折旧摊销金额的影响，核查募投项目对发行人持续盈利能力的影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目均用于业务模式成熟的发行人主营业务，募投项目投资规模能够匹配发行人业绩成长情况和实际经营需要，具有必要性和合理性。募投项目投产后，发行人仍将以轻资产和重资产结合的模式进行经营，符合发行人长期业务发展规划；

2、本次募投项目投产后，虽然将提升发行人折旧摊销成本和自有运输成本，但会降低第三方运输成本，节约租赁仓储场地成本，发行人募投项目市场需求较为充分，对于发行人优化现有业务结构、承接增量业务和开展新客户具有积极作用，募投项目的实施预计不会对发行人经营业绩的稳定性产生重大不利影响。

问题 4.关于收入确认与成本结转方式

申报材料显示：

（1）发行人运输业务采用时段法确认收入，按照合同约定报价和完成的工作量确认收入。

（2）发行人关务业务采用时点法确认收入；对于报告期末尚未满足收入确认条件的订单，由于单项订单下存在多个集装箱，同一订单的不同集装箱在报告期末存在已完成与未完成报关状态，相关支出无法在已履行与未履行的履约义务之间进行区分，因此发行人将相关支出全部计入当期主营业务成本。

请发行人：

（1）说明运输业务采用时段法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定，是否符合行业惯例。

（2）说明关务业务的成本结转方式与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业惯例；结合报告期各期末关务业务跨期订单计入当期主营业务成本金额、关务业务订单平均周期等说明相关会计处理对报告期各期发行人经营业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人收入截止性的核查情况，并发表明确意见。

回复：

一、说明运输业务采用时段法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定，是否符合行业惯例

1、说明运输业务采用时段法确认收入的依据，是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的相关规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：1)客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；2)客户能够控制企业履约过程中在建的商品；3)企业履约过程中所产出的商品具有不可替代的用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

发行人提供的运输服务与《企业会计准则第 14 号-收入》应用指南中的举例一致：“例如，甲企业承诺将客户的一批货物从 A 市运送到 B 市，假定该批货物在途经 C 市时，由乙运输公司接替甲企业继续提供该运输服务，由于 A 市到 C 市之间的运输服务是无需重新执行的，表明客户在甲企业履约的同时即取得并消耗了甲企业履约所带来的经济利益，因此，甲企业提供的运输服务属于在某一时段内履行的履约义务”。发行人为客户提供运输服务，将货物运送到客户指定目的地的过程中，假定由其他企业接替发行人继续提供该运输服务，发行人已经完成的运输里程是无需重新执行的，表明客户在发行人履约的同时即取得并消耗了发行人履约所带来的经济利益，因此，发行人提供的运输服务属于在某一时段内履行的履约义务，符合《企业会计准则》的规定。

因在运输过程中，发行人不能实时监测到履约进度，客户合约也不支持按照运输公里数计费，而是将整个运输服务分成了若干节点，对于每段运输完成的工作量有单独的计费约定或可以合理确定的计费金额。在此节点可得到准确的外部证据（如签收单、集装箱码头出具的车辆进闸小票、堆场的出具的对账单、客户业务系统签收记录等）来证明其完成。发行人按照与客户事先达成的合同，根据实际提供业务量计算货物运输服务收入，生成业务账单后提交客户确认。

此外，仓储业务中，发行人与主要客户签署仓储业务合同，明确约定了租赁地点、租赁面积、租赁期限、仓储价格（按天/月）等，涉及出入库整理等仓储服务项目的，亦明确了单独价格。发行人在为客户提供仓库供其使用及/或提供出入库整理服务的过

程中，持续地向客户转移公司履约所带来的经济利益，如果在公司履约过程中更换为其他企业继续履行剩余履约义务，其他企业无需重新执行公司累计至今已经完成的工作，因此客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。

2、是否符合行业惯例

可比公司	运输业务收入确认原则
畅联股份	本公司提供的供应链物流服务，由于供应链物流服务周期短，每月在已经提供相关服务、结算单据经接受服务方确认时确认收入。
密尔克卫	本公司主营业务主要为供应链物流综合服务，于实际业务完成时确认收入同时结转成本。
原尚股份	运输服务已经提供完毕，被运输货物已运至接受客户指定交货地点并经接收方验收后，月末根据与客户双方确认的结算单确认收入。
海晨股份	在服务提供完成并经服务接受方确认时，依据物流服务合同约定的价格确认收入。
嘉诚国际	在提供物流相关服务或劳务后，形成业务对账单提交客户核对确认无误后，公司确认收入的实现。
发行人	属于在某一时段内履行的履约义务，公司履行了合同中的履约义务，即将货物运送到指定目的地，按照合同约定报价和完成的工作量确认收入。

注：同行业可比公司会计政策来自招股书说明书或定期报告。

2022 年 4 月 18 日，根据《江苏证监局会计监管通讯》二〇二二年第二期（总第 19 期），江苏辖区上市公司企业会计准则执行情况专题中明确说明：涉及时点法、时段法计量发生变化的公司为 21 家，主要集中在交通运输和仓储业，其中有 15 家为时点法变更为时段法，将运输服务、维护服务收入计量变更为时段法。2021 年上市的同行业公司炬申股份收入确认亦采用时段法，具体为：“公司提供运输服务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。”

综上，发行人的运输服务收入确认原则符合企业会计准则的规定以及发行人的实际情况，具体确认方法与同行业公司不存在明显差异。

二、说明关务业务的成本结转方式与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业惯例；结合报告期各期末关务业务跨期订单计入当期主营业务成本金额、关务业务订单平均周期等说明相关会计处理对报告期各期发行人经营业绩的影响

1、说明关务业务的成本结转方式与同行业可比公司的对比情况，是否符合行业惯例

经查询同行业可比公司披露的定期报告及招股说明书，同行业可比公司未单独披露关务成本的具体结转方式。

发行人为客户提供的关务服务的收费项目包含报关服务费、报检服务费、查验服务费、包装加固费、一次换单费、EDI 传输费、港务（建）费、港口安保费、设备交接单费、EIR 制单费、集装箱操作服务费、押箱手续费、集装箱舱单审核费等多项内容。实际业务开展时，一票关务服务业务下存在多个集装箱，港口服务定价按每票或每单两种方式报价。资产负债表日，单票关务业务中不同集装箱状态存在已完成和未完成两种状态，存在对于每票收费服务无法在已完成和未完成服务之间予以拆分的情形，不满足《企业会计准则第 14 号-收入》规定的收入的金额能够可靠地计量条件，因此不能确认收入，但基于谨慎性及重要性原则将已经发生的相关支出计入当期主营业务成本。

2、结合报告期各期末关务业务跨期订单计入当期主营业务成本金额、关务业务订单平均周期等说明相关会计处理对报告期各期发行人经营业绩的影响

报告期各期，发行人关务业务尚未完成但对应成本已计入当期主营业务成本金额分别为 18.99 万元、29.90 万元和 42.80 万元，占发行人各期利润总额的比例依次为 0.22%、0.34%和 0.30%，金额及占比均较小，对发行人业绩不构成重大影响。报告期内计入当期主营业务成本金额呈逐年上升趋势，与主要客户奔驰系、利乐系和马士基系关务业务订单平均周期变动趋势一致。

发行人关务服务客户相对集中，报告期各期奔驰系、马士基系及利乐系客户关务收入占当期关务收入比例分别为 73.33%、85.88%和 93.27%。报告期内，上述客户关务业务订单平均周期情况如下：

单位：天

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奔驰系-北京奔驰（出口）	13	18	18
奔驰系-北京奔驰（进口）	71	50	45
奔驰系-顺义分公司	32	32	31
马士基系-上海	31	20	25
马士基系-天津	8	8	7
利乐系-利乐北京	19	12	14
利乐系-利乐呼市	49	26	26
平均天数	32	24	24

因客户实际业务情况不同，不同客户关务业务订单平均周期情况亦有所不同：

2022 年度较 2021 年度和 2020 年度，奔驰系出口关务业务订单平均周期呈现下降趋势，主要系 2022 年度接受客户委托日期与出口开船日之间时间变短，时效性提高所致。

2022 年度较 2021 年度和 2020 年度，奔驰系进口关务业务订单平均周期呈现上升趋势，主要是受奔驰系依据其生产计划制定调箱或空箱计划，合理利用集装箱周转天数所致。

2021 年度较 2020 年度，马士基系-上海的关务业务订单平均周期呈现下降趋势，系为客户提供的服务内容发生变化，2020 年度发行人为马士基系客户提供的报关服务主要为普货进出口报关，2021 年度报关的货物主要为危险品，提供的关务服务内容及操作模式与其他客户不同，服务项目主要涵盖危险品监装费、加固费、堆存费等。2022 年度较 2021 年度，关务业务订单周期呈现上升趋势，系客户部分细分业务要求的用箱周期在 30 天-60 天，因此拉高了关务业务订单平均周期。马士基系-天津，报告期内关务业务订单平均周期相近。

2022 年度较 2021 年度，利乐系关务业务订单平均周期增长的主要原因为上海港货物量增加，距离较长，拉高了作业周期；到港货物量增加，卸货周期延长。

除上述主要客户外，发行人为其他客户提供的关务服务订单周期均较短。报告期各期末，其他客户很少存在关务业务未完成的情形。

综上，同行业可比公司未对关务业务的成本结转具体方式进行披露，发行人基于

谨慎性及重要性原则将已经发生的相关支出计入当期主营业务成本。报告期各期末，关务业务跨期订单计入当期主营业务成本费用的金额较小，对发行人业绩不构成重大影响，其变动与关务业务订单平均周期波动上升的趋势整体一致。

3、报告期内存在多项履约义务合同的具体约定，合同中单项履约义务识别过程，各项履约义务的单独售价确定方式及合理性

（1）报告期内存在多项履约义务合同的具体约定

报告期内，发行人与客户签署的合同多为框架协议，合同中约定发行人在合同期内为客户提供的各项服务内容、报价及结算方式，具体交易金额按实际业务量结算。

（2）单项履约义务识别过程

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。商品可明确区分，应当同时满足两个条件，一是客户能够从该服务本身或从该服务与其他易于获得资源一起使用中受益；二是企业向客户提供该服务的承诺与合同中其他承诺可单独区分。报告期内，发行人与客户签署的合同中，运输服务、关务服务、仓储服务各类服务属于不同业务类型，服务本身能够明确区分，发行人不需要提供重大的服务将合同约定的各项服务整合成组合后转让给客户，客户能够在各项履约义务的每一个单项中受益，且各项服务在合同中单独报价。因此，发行人对合同进行评估时，将合同中包含的各类服务分别识别为一个单项履约义务。

（3）各项履约义务的单独售价确定方式及合理性

报告期内，发行人与客户签署的框架合同无综合报价，均为对各类服务的独立报价，各项服务的合同签署价格为各履约义务的单独售价。发行人主要通过招投标和协商谈判等方式获取业务，各项履约义务的单独售价为发行人根据客户业务特征、约定的计价方式，同时结合主要定价因素确认服务报价，与客户进行商务谈判后确认的报价，具有合理性。

发行人与客户签署的框架合同，根据客户业务特征并结合主要定价因素分别确定各项服务单位报价，不存在综合报价情形。具体交易金额根据各项服务的实际业务量和约定的单价进行结算。当合同到期重新议价时，合同中各单项履约义务的单独售价受客户业务特征及主要定价因素影响发生变化。如同一框架合同中包含运输、关务和仓储服务时，分别按趟、套、立方或吨等确定运输价格、按租赁面积确定仓储价格、

按票或箱确定关务服务价格，各单项服务的价格之间不存在一定的配比关系。

4、发行人与同行业可比公司的合同签订方式及交易价格分摊方式对比

发行人与同行业可比公司的合同签订方式及交易价格分摊方式对比如下：

同行业公司	主要合同签订方式	交易价格的分摊方式
畅联股份	公司与供应链物流客户签订框架合同，协议中对运输、仓储及物流等服务内容进行约定。	公司应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。
密尔克卫	协议客户通常与公司签订一年以上的框架协议，协议中对境内运输费用、订舱费用、仓储费、报关报检费用等进行约定。	公司应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。
原尚股份	对于长期合作客户，公司通常与其签订框架协议，协议中对运输、仓储、配送等服务内容进行约定。	合同中包含两项或多项履约义务的，公司于合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。
海晨股份	公司及其控股子公司与主要客户签订框架性协议，在协议有效期内按照框架协议的约定向客户提供相应的服务。	合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。
嘉诚国际	公司与重要客户签署的合同均为框架性协议，协议中对公司提供的物流、订舱、报关报检等服务内容及结算方式进行约定。	合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。
发行人	公司与客户签署的合同多为框架协议，合同中约定发行人在合同期内为客户提供的各项服务内容、报价及结算方式，具体交易金额按实际业务量结算。	合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。

注：同行业公司会计政策来自招股书说明书或年度报告。

由上表可知，同行业可比公司均与客户签署了框架合同，并在协议中对各项服务内容进行了约定，其收入确认按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量。发行人主要合同均为框架合同与同行业可比公司一致，符合行业惯例；框架合同中约定了服务内容、报价，以及交易价格的分摊方式与可比公司一致。

5、穿行测试情况说明

保荐机构及申报会计师对主要客户利乐北京执行穿行测试工作，具体如下：

（1）访谈高级管理人员、财务人员及业务相关人员，了解公司销售业务内部控制的设计及执行情况，了解报告期内存在多项履约义务的合同具体情况、单项履约义务识别过程、各项履约义务的单独售价确定方式及合理性；

（2）获取相关的业务合同、招投标资料及合同审批资料，合同期限内发行人为利乐北京提供了运输服务、关务服务和仓储服务。报告期内上述服务全部或部分签在同一框架协议内，发行人根据客户业务特征并结合主要定价因素分别确定各项服务单位报价，合同中对运输服务、关务服务和仓储服务均有单独售价。运输业务依据合同、签收单、业务对账单等业务单据确认运输收入；关务业务依据合同、业务对账单、报关单等业务单据确认关务服务收入；仓储业务依据合同、仓储业务对账单确认仓储服务收入。发行人按月与利乐北京进行邮件对账，对账完成后向对方开具增值税专用发票以及收取货款；

以发行人与利乐北京签订的框架协议《物流服务协议》（合同期限为 2019.4.1-2021.3.31）为例，相关情况如下：

项目	内容
合同签署情况	合同为框架合同，涵盖运输服务、关务服务和仓储服务
合同定价情况	对运输服务、关务服务和仓储服务均单独售价，无综合价格； ①运输服务：结合运输起始地及到达地按趟确定运输价格； ②关务服务：按单票确认报关报检相关费用、按箱确认港建港杂相关费用； ③仓储服务：按租赁面积确认仓储价格。
收入确认依据	①运输服务：依据合同、签收单、业务对账单等业务单据确认运输收入； ②关务业务：依据合同、业务对账单、报关单等业务单据确认关务服务收入； ③仓储业务：依据合同、仓储业务对账单确认仓储服务收入。

（3）获取经客户确认的业务对账单及邮件回复，核查业务对账单中各单项履约义务价格；

（4）查验相关营业收入的具体会计处理凭证及相应的依据资料；

（5）查验相关的回款的具体会计处理凭证及银行回单。

6、报告期各资产负债表日，在途运输项目的收入确认政策和情况

根据发行人与客户合同约定及实际执行情况，单项合同中整个运输服务通常可分

成若干节点，对于每段运输完成的工作量有单独的计费约定或可以合理确定的计费金额，在此节点根据准确的外部证据（如签收单、集装箱码头出具的车辆进闸小票、堆场的出具的对账单、客户业务系统签收记录等）经客户确认后确认收入。各资产负债表日，对于在途运输项目，发行人不能准确估计其履约进度，客户合约也不支持按照运输公里数计费，且通常单项运输服务期间均较短，短途运输基本为 1 天内完成，长期运输基本为 3 天内完成，在途运输项目涉及收入金额对财务报表影响较小，因此，出于谨慎性原则，财务报表日未完成节点运输的在途项目未确认运输收入，上述会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员、财务负责人等人员，了解运输服务确认收入的具体方法、依据、主要确认凭据、确认频率等，分析发行人运输服务按时段法确认收入的会计政策是否符合企业会计准则的要求；查阅同行业上市公司年度报告、招股说明书中披露的收入会计政策，分析发行人收入确认会计政策是否符合行业惯例；

2、访谈发行人高级管理人员、财务负责人等人员，了解发行人关务业务的基本情况、成本结转方式及原因，分析关务成本结转方式是否符合企业会计准则的要求；

3、获取并核查发行人各期末关务业务跨期订单计入当期主营业务成本情况，分析各期末关务业务跨期订单金额对发行人经营业绩的影响；

4、访谈发行人高级管理人员、财务负责人等人员，了解发行人关务业务订单平均周期情况及变动原因；

5、访谈发行人高级管理人员、财务负责人等人员，了解为客户提供的仓储业务服务内容、定价方式及结算对账情况，获取并查验发行人与主要客户签署的合同及对账单相关信息；了解报告期内存在多项履约义务的合同具体情况、单项履约义务识别过程、各项履约义务的单独售价确定方式及合理性。获取并查验与主要客户签署的合同及对账单相关信息，查询同行业公司相关信息披露，分析判断是否符合行业惯例；了解运输项目的合同定价、运输业务派车情况、运输线路及运输周期等事项；访谈发行人财务总监，了解各资产负债表日，在途运输项目的收入确认政策情况；

6、对主要客户利乐北京执行收入穿行测试；

7、查询同行业可比公司招股书说明书或年度报告，了解合同签订方式及交易价格分摊方式，对比发行人与同行业公司是否相符。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人运输服务收入确认原则符合企业会计准则的规定以及发行人的实际情况，具体确认方法与同行业公司不存在明显差异；

2、同行业可比公司未对关务业务的成本结转具体方式进行披露。报告期各期末发行人关务业务跨期订单计入当期主营业务成本费用的金额较小，对发行人业绩不构成重大影响，其变动与关务业务订单平均周期的变化一致；

3、发行人主要合同均为框架合同与同行业可比公司一致，符合行业惯例；框架合同中约定了服务内容、报价，以及交易价格的分摊方式与可比公司一致；

4、对于在途运输项目，报告期各期末发行人不能准确估计其履约进度，客户合约也不支持按照运输公里数计费；发行人单项运输服务期间较短，在途运输项目涉及收入金额对财务报表影响较小，出于谨慎性原则，财务报表日未完成节点运输的在途项目未确认运输收入，上述会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

针对发行收入截止性的核查情况如下：

（1）核查程序

针对上述事项，保荐机构及申报会计师执行了如下主要核查程序：

1) 对报告期各期末前后一个月营业收入确认依据的对账结算资料归属期间进行抽查，具体情况如下：

单位：万元

项目	月份	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入核查金额 A	12	-	10,190.92	5,620.64	4,922.17
账面收入金额 B	12	-	10,631.05	6,298.81	5,959.17
核查比例 A/B	12	-	95.86%	89.23%	82.60%
收入核查金额 C	1	5,518.53	3,838.89	3,673.21	2,355.63

账面收入金额 D	1	5,846.51	4,420.73	4,545.02	2,633.59
核查比例 C/D	1	94.39%	86.84%	80.82%	89.45%

2) 获取并核对经客户确认后的结算对账账单, 运输业务结合运输周期、关务服务结合服务完成时间, 抽取资产负债表日前后记录的具体明细交易, 在抽样的基础上复核派车单、报关单、客户签收单等原始单据, 检查时间归属与对账单是否一致, 收入是否计入恰当的会计期间。

3) 对报告期内主要客户的交易金额进行函证和访谈。

①客户访谈情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
访谈客户收入	76,698.04	51,609.68	42,306.10
营业收入	80,787.79	57,187.79	45,872.45
访谈客户收入占比	94.94%	90.25%	92.23%

②客户收入函证情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	80,787.79	57,187.79	45,872.45
营业收入发函金额	80,068.21	56,765.43	45,275.70
营业收入发函比例	99.11%	99.26%	98.70%
营业收入回函金额	61,078.66	54,532.32	44,468.55
营业收入回函比例	76.28%	96.07%	98.22%

注: 未回函函证均已实施替代程序; 回函比例=回函金额除以发函金额。

(2) 核查结论

通过上述核查程序, 保荐机构及申报会计师认为发行人收入确认对应会计期间准确, 不存在跨期情形。

问题 5.关于营业收入与主要客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人向不同客户提供同类服务定价存在差异，部分差异较大。例如，发行人向不同客户提供天津-北京路段运输服务定价范围为 1,193 元/趟-3,700 元/趟；向不同客户提供报关、报检和换单服务定价范围为 92 元-700 元；在北京通州地区向不同客户提供仓储服务仓储单价为 1.6 元-2.37 元。

(2) 报告期各期，发行人前五大客户集中度分别为 83.48%、84.01%、87.17%。

(3) 报告期各期，保荐人、申报会计师对发行人营业收入执行函证程序，回函比例分别为 98.22%、96.07%和 76.28%，2022 年度回函比例较低。

请发行人：

(1) 说明报告期内综合物流运输业务、关务业务、仓储业务和干线运输业务的定价机制、影响定价的主要因素，部分同类业务对不同客户销售单价差异较大的原因及合理性。

(2) 结合报告期内发行人与前五大客户的合同签订期限、前五大客户需求及其终端需求的稳定性、最近一期报告期末发行人在手订单情况等，说明发行人向主要客户销售的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明 2022 年度营业收入函证回函比例较低的原因、执行的替代程序。

回复：

一、说明报告期内综合物流运输业务、关务业务、仓储业务和干线运输业务的定价机制、影响定价的主要因素，部分同类业务对不同客户销售单价差异较大的原因及合理性

1、说明报告期内综合物流运输业务、关务业务、仓储业务和干线运输业务的定价机制、影响定价的主要因素

发行人主要通过招标和协商谈判的方式获取业务，报告期内前五大客户中除中瑞荣系客户、重庆天佳为基于发行人服务北京现代系经验和服务能力选聘发行人为运输服务供应商外，奔驰系、利乐系、安姆科系、马士基系客户和发那科均为通过招标程

序获取。

发行人业务类型分为供应链综合物流服务和干线运输服务。供应链综合物流服务为发行人整合多个基础物流环节，在综合运输路线上提供报关、运输和仓储等一体化供应链综合物流服务。干线运输业务为发行人协助客户规划运输路线、调配车辆，根据客户需求，分批次将货物运送至各个终端客户及生产线。

供应链综合物流服务中运输业务、关务业务、仓储业务以及干线运输业务的主要定价因素如下表所示：

项目	主要定价因素
供应链综合物流服务	
其中：运输业务	装卸货操作、装卸等待时间、卸货点是否限行、货物重量、运输路线规模效益、适载车型要求、合同期限和账期等
关务业务	报关单申报项目数量、涉及报关总体项目体量、港口作业时间、关务成本回收周期、合同期限和账期等
仓储业务	仓储位置、仓储面积、租赁期间、客户对租赁物质量、合同期限、账期，以及出入库作业频次、出入库作业计划、作业工具专用性要求、仓库设备设施要求等
干线运输服务	装卸货时间窗严格程度、装卸等待时间、卸货点是否限行、货物重量、运输路线规模效益、适载车型要求、装卸货站点数量、中转作业要求、合同期限和账期等

发行人根据客户业务特征、约定的计价方式，同时结合主要定价因素确认服务报价。

发行人为主要客户提供运输服务对应的运输线路（如目的地是否处于北京六环内）、运输货物或运输箱型（如轻重货、40 尺和 20 尺箱型区别）、运输业务操作（如装卸操作不同）等多个因素存在不同，致使上述主要客户运输定价不具有可比性。

发行人为客户提供的关务服务项目较多，且根据客户的不同货物及不同需求涵盖的关务服务项目类别均存在不同差异，因此关务服务不具有可比性。

发行人综合考虑仓储位置、仓储面积、租赁期间、具体服务内容等因素确定仓储服务报价。由于仓库所处地理位置对仓储报价影响较为显著，致使不同区域价格差异较大，除不同客户可比区域仓储的相关报价具有一定可比性外，其他仓储服务不具有可比性。

2、部分同类业务对不同客户销售单价差异较大的原因及合理性

(1) 主要客户可比运输服务价格差异情况

发行人根据客户业务特征、约定的计价方式，同时结合主要运输定价因素确认运输服务报价。由于发行人为不同客户提供的运输服务线路和报价均较多，致使运输服务报价存在不同差异。

报告期内，发行人最近三年运输服务累计收入前五大客户运输客户为奔驰系、利乐系、马士基系、安姆科系和中瑞荣系，报告期各年上述客户运输服务收入占运输服务总收入的比重分别为 80.01%、81.32%和 84.19%。发行人为奔驰系-中都星徽提供的服务线路为江浙沪地区循环取货，为马士基系提供的服务线路主要为上海至川渝地区，为利乐系客户利乐呼市提供的服务线路主要集中在天津至呼和浩特；为安姆科系提供的运输服务线路涉及全国，较为广泛；为中瑞荣系提供的运输线路主要集中在日照至北京周边区域。发行人为上述主要客户提供运输服务对应的线路存在差异，且上述主要客户运输货物重量、运输线路规模效益等多个因素亦存在不同，致使上述主要客户运输定价不具有可比性。

由于发行人为奔驰系客户北京奔驰和利乐系客户利乐北京提供的运输服务均包含天津至北京、上海至北京线路，运输服务线路相同或相似，因此运输定价具有一定的可比性。可比运输服务定价情况如下：

①主要客户天津至北京线路可比运输服务价格差异情况

单位：元/趟

集装箱尺寸	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
20 尺（普货）	北京奔驰	1,193	1,193	1,193
	利乐北京 ^{注1}	1,780、2,250	2,049、2,449	2,049、2,449
	价差（北京奔驰-利乐北京）	-587、-1,057	-856、-1,256	-856、-1,256
40 尺（普货）	北京奔驰	1,422	1,422	1,422
	利乐北京 ^{注2}	1,780	1,734	1,734
	价差（北京奔驰-利乐北京）	-358	-312	-312

注 1：发行人为利乐北京采用 20 尺集装箱运输的货物的运输费用涵盖了北京工厂至北京堆场之间的短驳运费价格，故有两种不同的报价。

注 2：2022 年度，发行人与利乐系客户原合同到期，更新签署了业务合同，导致运输服务价格变动。

天津至北京线路，发行人对北京奔驰、利乐北京的报价存在差异，主要系：

（1）运输内容不同导致报价差异，具体表现为：报告期内，发行人为北京奔驰承运的内容主要为汽车零部件，属于轻货，且单趟可运输两个 20 尺的集装箱；发行人为利乐北京承运的内容主要为托盘装聚乙烯及辅料、散装聚乙烯和原纸，属于重货，考虑到车辆载重单趟不便于运输两个 20 尺集装箱。因此，北京奔驰报价低于利乐北京；

（2）运送地点不同导致报价差异，具体表现为：北京奔驰货物的目的地位于北京六环外，对货车牌照限制较少，可以使用外地牌照进行运输；利乐北京货物的目的地位于北京六环内经济开发区，由于北京六环内道路通行时间限制等因素影响，外地牌照货车运输成本较高，因此需使用北京牌照车辆进行运输业务。因此，利乐北京报价高于北京奔驰；

（3）装卸操作不同导致报价差异，具体表现为：北京奔驰在运输车辆到达集装箱堆场后，将集装箱卸车后携其他空集装箱离开，即装即卸，无需等待货物从集装箱中取出；而利乐北京在运输车辆到达客户后，需要排队等待集装箱内的货物取出后，再携该空集装箱离开，装卸所需时间较北京奔驰长，导致报价高于北京奔驰。

综上，发行人对北京奔驰、利乐北京的报价差异主要受运输内容、运送地点、装卸操作等因素的影响，具有合理性。

②主要客户上海至北京线路可比运输服务价格差异情况

单位：元/趟

集装箱尺寸	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
20 尺	北京奔驰	16,514.00	16,514.00	16,514.00
	利乐北京 ^{注 1}	11,927.00	13,000.00	13,000.00
	价差（北京奔驰-利乐北京）	4,587.00	3,514.00	3,514.00
40 尺/45 尺	北京奔驰	16,514.00	16,514.00	16,514.00
	利乐北京 ^{注 1}	13,000.00	16,000.00	16,000.00
	价差（北京奔驰-利乐北京）	3,514.00	514.00	514.00

注：2022 年度，发行人与利乐系客户原合同到期，更新签署了业务合同，导致运输服务价格变动。

上海至北京线路，发行人对北京奔驰报价高于利乐北京主要系运输货物内容不同导致。报告期内，发行人为北京奔驰承运的货物为减震器，属于危险品。危险品运输

对运输安全性等服务内容提出了更高的要求，因此发行人为北京奔驰提供危险品的运输报价高于为利乐北京提供的普货运输报价。

综上，发行人为北京奔驰、利乐北京的报价差异主要受运输内容的影响，具有合理性。

（2）主要客户可比关务服务价格差异情况

报告期内，发行人最近三年关务服务累计收入前五大客户分别为奔驰系、利乐系、马士基系、裕罗系和艾尼克斯，报告期各年上述客户关务服务收入占关务服务总收入的比重分别为 82.57%、92.69%、94.59%。发行人为客户提供的关务服务项目较多，根据客户的不同货物及不同需求涵盖的关务服务项目类别存在不同差异，因此具体价格存在差异。以上主要客户关务服务涵盖内容及可比服务内容情况如下：

客户名称	关务服务涵盖主要内容	可比服务内容	期间
北京奔驰	集装箱消杀费、堆场租金、暂存服务收费、报关服务费、报检服务费、查验服务费、包装加固费、押车费、集装箱港杂费、定制化软件开发服务等	报关服务费、报检服务费	2020 年度-2022 年度
中都星徽	报关服务费、订舱服务费、拖车费	报关服务费	2022 年 3-12 月
利乐系	报关报检费、一次换单费、EDI 传输费、港务（建）费、港口安保费、设备交接单费、EIR 制单费、集装箱操作服务费、押箱手续费、集装箱舱单审核费	报关报检费	2022 年 4-12 月
裕罗系	通关代理费、报检代理费、操作费、制单费、录入费、换单费、查验服务费、施封代理费、口岸检疫费、港建费、港务费、保安费、机力费、EDI 传输费、提箱费	报关代理费和报检代理费	2020 年度-2022 年度
艾尼克斯	一般报关及送货、查验费、DGM 鉴定服务费、单据扫描存档	一般报关及送关	2020 年 10 月-2022 年

注 1：发行人为马士基系客户提供的关务服务内容主要涵盖危险品监装费、加固费、堆存费等，与其他主要客户关务服务内容不同，因此未纳入对比范围。

注 2：发行人 2020 年至 2022 年 3 月，对利乐系报关费、报检费、换单费及 EDI 等相关费用进行了综合报价，因此无法进行报关报检费价格对比。

注 3：裕罗系企业与发行人合作的主体为北京裕罗电器装配有限公司、菏泽裕罗电器装配有限公司、四川裕罗电器有限公司、乐陵裕罗电器装配有限公司、保定裕罗电器装配有限公司。

注 4：艾尼克斯企业与发行人合作的主体为艾尼克斯电子（北京）有限公司和艾尼克斯电子（苏州）有限公司。

主要客户报关报检相关费用报价情况如下：

单位：元/票

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京奔驰	218、221	218、221	218、221
中都星徽	150、200	-	-
利乐系	200	-	-
裕罗系	400	400	400
艾尼克斯	380	380	380

注：由于服务内容不同北京奔驰和中都星徽存在两个列示报价。

发行人为北京奔驰、中都星徽及利乐系提供的报关报检服务价格基本接近。对北京奔驰服务内容分为一般和临时进出口两种类型；对中都星徽服务内容分为车门/普货出口报关费（一张报关单仅限 5 海关编码，价格为 150 元，每增加一张报关单，增加 30 元）和危险品出口报关费两种类型；对利乐系服务内容分为海运、空运和铁路三种类型，服务价格相同。因相同期间为不同客户提供服务内容存在差异，致使服务定价存在较小差异，具有合理性。

发行人为裕罗系及艾尼克斯提供的报关报检服务价格基本接近但高于其他客户，主要原因为：1）裕罗系及艾尼克斯关务服务业务量相对奔驰系及利乐系较小，发行人议价能力较强，相应报价高于奔驰系和利乐系；2）为裕罗系提供的关务服务为海运拼箱和空运通关代理服务以及相关陆运代理，与海运整箱通关相比，其收入利润来源主要为报关费，因此提高了关务服务价格；3）艾尼克斯主要服务内容为首都机场空运通关代理服务以及空运货物相关的陆运代理，与海运口岸天津或上海提供通关、陆运以及仓储服务不同，其收入及利润来源主要为报关费，因此提高了关务服务价格。

综上，由于发行人为不同客户提供服务存在服务内容差异，致使相同期间为不同客户提供同类服务定价不同，关务服务定价具有合理性。

（3）主要客户可比仓储服务价格差异情况

发行人综合考虑仓储位置、仓储面积、租赁期间、服务内容等因素确定仓储服务报价。

报告期内，发行人最近三年仓储服务累计收入前五大客户仓储客户为奔驰系、利乐系、斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司、博格华纳系和 SEW，报告期各年上述客户

仓储服务收入占仓储服务总收入的比重分别为 95.84%、96.59%、97.07%。发行人为奔驰系提供的仓储服务区域主要为北京，为利乐系提供的仓储服务区域包含北京、天津和呼和浩特，为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司提供的仓储服务区域为北海和天津，为 SEW 提供的仓储服务区域为天津，为博格华纳系提供的仓储服务区域为河北。由于仓库所处地理位置对仓储报价影响较为显著，致使不同区域价格差异较大，可比性不高，因此仅对比不同客户可比区域仓储的相关报价。

发行人为奔驰系及利乐系客户提供仓储服务的区域均涵盖北京，为利乐系、SEW 和斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司提供仓储服务的区域均涵盖天津，仓储服务报价具有一定的可比性。除此之外，由于为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司提供天津区域的仓储服务采取按吨报价，与其他客户按面积报价存在差异，因此未纳入对比范围。

①主要客户北京区域仓储服务可比价格情况如下：

单位：元/m²

客户名称	类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
奔驰系	固定面积	1.9、2.35	2.35	2.35、2.37
利乐系	固定面积	1.60	1.60	1.60
利乐系	浮动面积	1.76	1.76	1.76

注：由于仓库数量不同奔驰系部分年份存在两个列示报价。

发行人为奔驰系及利乐系提供仓储服务，仓储服务价格定价差异主要受服务内容和租赁位置差异影响：

发行人为奔驰系除提供仓库供其使用外，每年亦需提供与仓库相关的仓储管理配套软件，因此价格相对较高；发行人为奔驰系提供的仓储服务区域为大兴区、经开区和通州区，为利乐北京提供的仓储服务区域为经开区和通州区；北京奔驰采取固定租赁面积租赁方式，利乐北京采取固定租赁面积及浮动租赁面积两种方式。以上服务内容和租赁位置不同，致使上述客户仓储定价存在差异，具有合理性。

②主要客户天津区域仓储服务可比价格情况如下：

单位：元/m²

客户名称	类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
SEW	固定面积	0.9	0.9	0.9

客户名称	类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度
利乐系	固定面积	1	1	1
利乐系	浮动面积	1.1	1.1	1.1

注：SEW 与发行人合作的主体为 SEW-传动设备（天津）有限公司和 SEW-工业减速机（天津）有限公司。

发行人为 SEW 和利乐系提供的位于天津区域的仓储服务价格基本接近。

二、结合报告期内发行人与前五大客户的合同签订期限、前五大客户需求及其终端需求的稳定性、最近一期报告期末发行人在手订单情况等，说明发行人向主要客户销售的可持续性

报告期内发行人与前五大客户的合同签订情况具体请参见本问询函回复之“问题 9. 关于其他事项”之“二、请发行人说明与主要客户合作协议续签流程，是否存在续签障碍，如主要客户存在未能续签的情形，请说明具体情况、对发行人的影响，并充分披露经营风险”。除受北京现代汽车产销量持续下滑影响，报告期内重庆天佳业务量逐期下降，发行人于 2021 年 2 月主动与其停止业务合作外，其他客户合同均在正常履行中，且续期无实质性障碍。

（一）前五大客户需求及其终端需求的稳定性、最近一期报告期末发行人在手订单情况等

发行人下游汽车、包装行业需求较为稳定，锂电池行业需求快速增长，报告期前五大客户中奔驰系客户、利乐系客户、马士基系客户、安姆科系客户和中瑞荣系客户需求及其终端需求情况，请参见本问询函回复之“问题 1.关于业务模式与行业地位”之“五、按照下游客户行业领域说明报告期内发行人收入结构情况以及变动原因，并结合下游客户需求规模、产业政策（如政府补贴等）、终端需求变化情况，进一步分析发行人的持续经营能力以及未来业绩变动趋势；如主要下游客户存在行业或业务重大不确定性的，请在招股说明书中对相关风险予以充分揭示并说明应对措施”之“（二）结合下游客户需求规模、产业政策（如政府补贴等）、终端需求变化情况，进一步分析发行人的持续经营能力以及未来业绩变动趋势”。

发行人其他前五大客户中，重庆天佳已于 2021 年 2 月停止合作，发那科客户需求及终端需求情况具体如下：

北京发那科机电有限公司是全球领先的工业机器人、机床部件企业日本发那科株

式会社的控股子公司。发那科在中国市场工业自动化领域、数控机床领域具有较强的竞争力，近年来，随着“中国制造 2025”规划逐步落地和中国制造业转型升级的趋势下，制造业企业对于自动化、智能化生产的需求持续提升。全球范围内，随着对于自动化生产需求较高的新能源、半导体产业链高速成长，对于发那科产品的需求也逐步提升。日本发那科株式会社未对其中国区业务收入进行单独披露，其整体 2020 财年（2019 年 4 月 1 日至 2020 年 3 月 31 日）实现营业收入 5,082.52 亿日元、2021 财年（2020 年 4 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日）实现营业收入 5,512.87 亿日元、2022 财年（2021 年 4 月 1 日至 2022 年 3 月 31 日）实现营业收入 7,330.08 亿日元、2023 财年半年度（2022 年 4 月 1 日至 2022 年 9 月 30 日）实现营业收入 4,161.28 亿日元，逐期同比上升 8.47%、32.96%和 18.39%，客户需求稳健增长。

（二）最近一期报告期末发行人在手订单情况

发行人与主要客户签署协议的形式为框架协议，框架协议中无法确切预知并明确约定客户将要发生的订单量和金额等信息，单个订单执行周期短，客户下单频率快，符合道路运输行业相关特点，因此无法直接统计在手订单情况。截至本问询函回复出具之日，发行人与报告期内前五大客户（除重庆天佳）均已签订了长期合作协议，发行人与主要客户系在框架协议或长期合作的基础上具体执行，合作较为稳定，发行人与主要客户续签合作协议不存在障碍，相关内容请参见本问询函回复之“问题 9.关于其他事项”之“二、请发行人说明与主要客户合作协议续签流程，是否存在续签障碍，如主要客户存在未能续签的情形，请说明具体情况、对发行人的影响，并充分披露经营风险”。

（三）发行人向主要客户销售的可持续性

综上所述，发行人与主要客户合作稳定，业务协议续期不存在实质障碍，报告期内除因个别客户需求量显著降低而主动停止的业务外，不存在主要客户合同未续期的情况。发行人客户所处汽车制造业、包装业、锂电池行业及工业机器人和机床行业需求稳定，发行人服务的主要客户均为行业内领先企业，发行人向主要客户销售具有持续性。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

1、就上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈高级管理人员及相关业务人员，了解报告期内综合物流运输业务、关务业务、仓储业务和干线运输业务的定价机制、影响定价的主要因素；

（2）获取发行人向主要不同客户提供相同服务定价金额及服务差异情况，询问高级管理人员及相关业务人员差异化定价的原因；获取与上述客户相关的合同，查验相关合同价格；

（3）查阅发行人重大销售合同，访谈主要客户，了解发行人合同有效期及续期情况；

（4）通过查阅公开信息，核查发行人下游客户终端需求和产业政策情况，通过访谈发行人管理层，了解主要客户未来物流需求，核查发行人销售稳定性。

2、说明 2022 年度营业收入函证回函比例较低的原因

2022 年度，发行人营业收入函证回函比例较低的原因，主要系马士基系客户为世界最大的集装箱航运公司之一，不接受函证所致。报告期内，发行人为马士基系提供服务产生的收入金额分别为 141.17 万元、1,203.96 万元和 19,035.54 万元，占营业收入的比例分别为 0.31%、2.11%和 23.56%，随着对马士基系客户营业收入及占比的大幅增加，其不接受函证对整体函证回函比例的影响增加，故 2022 年函证回函比例下降较大。

3、针对未回函客户，保荐机构、申报会计师执行了以下替代测试程序：

①访谈高级管理人员及相关业务人员，了解客户未回函的原因，并评估其合理性；

②对马士基系客户实施访谈程序，对销售情况及数据进行确认；

③获取未回函客户经其确认的全部对账结算资料，与账面记录进行核对，并抽查派车单、报关单、客户签收单、堆场落箱小票、和发票等业务单据，确认收入的真实性、准确性；

④检查上述客户回款情况，确认回款单位是否与客户一致、回款金额是否符合合

同或者订单约定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人主要通过招标和协商谈判的方式获取业务，结合不同客户业务特征进行报价，最终与客户协商定价；

（2）发行人向主要不同客户提供相同服务报价存在定价差异，主要系具体内容、商业谈判条件等因素存在差异所致，定价存在差异具有合理性；

（3）2022 年度营业收入函证回函比例低的主要原因是客户马士基系不接受函证所致，具有合理性。对于未回函客户已经实施了相应的替代测试，获取了充分适当的审计证据，相关营业收入可以确认；

（4）发行人客户需求及终端需求稳定，与主要客户的业务协议续期不存在实质障碍，发行人向主要客户销售具有可持续性。

问题 6.关于营业成本与供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人对外采购主要为外协运力，向前五大供应商采购金额分别为 14,519.69 万元、17,183.53 万元和 24,013.79 万元，占比分别为 47.59%、40.65% 和 38.73%。发行人对 2021 年 5 月后的外协运力采购单价与市场价进行比较，其中部分供应商采购价格明显低于市场价格。

（2）报告期内发行人存在向成立时间较短的供应商采购的情况。例如，2021-2022 年向中友国际物流采购金额分别为 413.72 万元、3,260.98 万元；2021-2022 年向中铁物流集团（上海）采购金额分别为 75.40 万元、2,895.49 万元；2020-2022 年向鸿翔供应链采购金额分别为 323.14 万元、1,161.16 万元和 4,049.29 万元。

请发行人：

（1）说明选择第三方运输供应商的标准；报告期各期发行人外协运力采购价格变动情况，采购价格与公开市场价格对比情况，部分采购价格低于公开市场价格的原因及合理性，采购价格是否公允，是否存在为发行人承担成本费用情形。

(2) 说明报告期内向中友国际物流、中铁物流集团（上海）和鸿翔供应链等新成立公司进行采购的原因；2022 年发行人向上述供应商采购金额大幅上升的原因，采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明选择第三方运输供应商的标准；报告期各期发行人外协运力采购价格变动情况，采购价格与公开市场价格对比情况，部分采购价格低于公开市场价格的原因及合理性，采购价格是否公允，是否存在为发行人承担成本费用情形。

（一）公司选择第三方运输供应商的标准

公司制定了《供应商管理制度》，对第三方运输供应商的选择、日常作业及对账、评价、淘汰等进行统一规范管理。第三方运输供应商的选择由公司采购部主导，相关使用部门负责协助；公司根据营运业务按需及时供应为基础，遵循质量、成本、交付与服务并重的原则选择第三方运输供应商，具体选择标准及执行情况如下：

项目	控制节点	报告期内执行情况
供应商准入基本条件审查	供应商必须是经过国家有关部门注册批准、具有相应生产或经营资质的合法企业；供应商必须持有相关的经营许可资质，特种设备运输许可等资质。	有效执行
供应商实地考察评价	考察内容包括供应商现场管理情况评价，包括出入等安全管理、环境整洁情况、行为秩序管理等；供应商业务及技术能力评价，包括业务管理流程及系统齐备情况、OA 等系统建设情况等；企业应急处理能力评价，包括应急预案建设情况、处理问题的效率和结果评价。	有效执行
供应商询比价	当公司存在外协运力需求时，从合格供应商名录中选取多家供应商进行询比价，各供应商列明服务内容、时间、服务能力、报价、付款方式等，公司综合考虑报价、付款方式、供应商资质、历史合作情况、供应商在该需求路线的货源情况等各方面条件进行综合对比后予以确定。	有效执行
评价及淘汰	公司日常对供应商的服务情况进行记录，按年度组织供应商的评价工作，确保所采购物资质量、交货期、服务等满足规定要求，对不满足要求的供应商进行淘汰制。	有效执行

（二）报告期各期发行人外协运力采购价格变动情况

1、报告期内，发行人前五大外协供应商采购占各期外协运输采购比例分别为 64.82%、50.12%、54.61%，各期前五大外协供应商采购金额、采购路线及价格变动如

下:

(1) 报告期内前五大外协供应商

单位: 万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占当期外协采购比例
2022 年度	1	北京比斯特物流有限公司	7,793.35	17.72%
	2	重庆佰世特物流有限公司 ^{注 1}	6,014.67	13.68%
	4	鸿翔供应链管理(北京)有限公司 ^{注 2}	4,049.29	9.21%
	3	中友国际物流有限公司	3,260.98	7.42%
	5	中铁物流集团(上海)供应链有限公司	2,895.49	6.59%
	合计		24,013.79	54.61%
2021 年度	1	北京比斯特物流有限公司	6,860.18	21.60%
	2	重庆佰世特物流有限公司 ^{注 1}	5,084.60	16.01%
	3	广州佳仕达物流有限公司	1,577.41	4.97%
	4	天地众邦国际物流(北京)有限公司	1,221.74	3.85%
	5	天津市圣易达货物运输有限公司	1,173.39	3.69%
	合计		15,917.32	50.12%
2020 年度	1	北京比斯特物流有限公司	6,263.26	29.02%
	2	重庆佰世特物流有限公司 ^{注 1}	4,829.78	22.38%
	3	广州佳仕达物流有限公司	1,330.31	6.16%
	4	天地众邦国际物流(北京)有限公司	863.31	4.00%
	5	天津和顺通达物流有限公司	702.04	3.25%
	合计		13,988.70	64.82%

注 1: 重庆佰世特物流有限公司与发行人合作的主体包括重庆佰世特物流有限公司和上海佰斯威物流有限公司。

注 2: 鸿翔供应链管理(北京)有限公司与发行人合作的主体包括鸿翔供应链管理(北京)有限公司和北京鸿翔科技有限公司。

(2) 公司前五大外协供应商主要采购路线各期价格变动情况

外协供应商	主要路线	主要计价方式	年度	主要结算价
北京比斯特物流有限公司	南京-北京	按体积计价	2022 年度	366.30 元/立方米(2022.1-6) 386.65 元/立方米(2022.7-12)
			2021 年度	246.27 元/立方米(2021.1-4) 366.30 元/立方米(2021.5-12)
			2020 年度	246.27 元/立方米(2020.5-12)
		按整车计价	2022 年度	10,889.00 元/趟(2022.1-6) 11,493.94 元/趟(2022.7-12)

外协供应商	主要路线	主要计价方式	年度	主要结算价
			2021 年度	9,357.98 元/趟(2021.1-4) 10,889.00 元/趟(2021.5-12)
			2020 年度	9,357.98 元/趟(2020.5-12)
	苏州-北京	按体积计价	2022 年度	147.03 元/立方米 (2022.1-6) 155.20 元/立方米 (2022.7-12)
			2021 年度	130.74 元/立方米(2021.1-4) 147.03 元/立方米(2021.5-12)
			2020 年度	130.74 元/立方米(2020.5-12)
重庆佰世特物流有限公司	上海-北京	按整车计价	2022 年度	8,641.80 元/趟 (2022.1-6) 9,121.90 元/趟 (2022.7-12)
			2021 年度	8,507.25 元/趟(2021.1-4) 8,641.80 元/趟(2021.5-12)
			2020 年度	8,507.25 元/趟(2020.5-12)
		按体积计价	2022 年度	126.00 元/立方米 (2022.1-6) 133.00 元/立方米 (2022.7-12)
			2021 年度	121.79 元/立方米(2021.1-4) 126.00 元/立方米(2021.5-12)
			2020 年度	121.79 元/立方米(2020.5-12)
广州佳仕达物流有限公司	宁波-北京	按体积计价	2022 年度	81.77 元/立方米 (2022.1-6) 86.68 元/立方米 (2022.7-12)
			2021 年度	81.77 元/立方米
			2020 年度	81.77 元/立方米
	湖州-北京	按重量计价	2022 年度	346.50 元/吨 (2022.1-6) 367.29 元/吨 (2022.7-12)
			2021 年度	346.50 元/吨
			2020 年度	346.00 元/吨
天地众邦国际物流（北京）有限公司	北京-江浙沪地区	按台数计价	2022 年度	270 元/台
		按台数计价	2021 年度	270 元/台
		按台数计价	2020 年度	270 元/台
天津和顺通达物流有限公司	天津-北京	按整车计价	2022 年度	重去重回 1,750 元/车次；重去空回/空去重回 1,450 元/车次
	天津-北京	按整车计价	2021 年度	重去重回 1,750 元/车次；重去空回/空去重回 1,400 元/车次
	天津-北京	按整车计价	2020 年度	
天津市圣易达货物运输有限公司	天津-成都	按吨阶梯计价	2022 年度	566.75 元/吨-654.20 元/吨
			2021 年度	
			2020 年度	
	天津-达州	按吨阶梯计价	2022 年度	766.86 元/吨-896.95 元/吨
			2021 年度	
			2020 年度	
	天津-大庆	按吨阶梯计价	2022 年度	353.53 元/吨-403.26 元/吨
			2021 年度	

外协供应商	主要路线	主要计价方式	年度	主要结算价
	天津-句容	按吨阶梯计价	2020 年度	344.88 元/吨-404.44 元/吨
			2022 年度	
			2021 年度	
			2020 年度	
	天津-西安	按吨阶梯计价	2022 年度	314.17 元/吨-459.02 元/吨
			2021 年度	
			2020 年度	
	天津-重庆	按吨阶梯计价	2022 年度	622.52 元/吨-711.61 元/吨
			2021 年度	
			2020 年度	
鸿翔供应链管理（北京）有限公司	市内短途运输	按台数计费	2022 年度	5.96 元/台-64.78 元/台
			2021 年度	
			2020 年度	6.28 元/台-68.19 元/台
	市内短途运输	按整车包月计价	2022 年度	大兴线：阶梯趟次结算，每月 32,000 元左右；顺义：16.5 米飞翼半挂车 42,273.57 元/月
			2021 年度	
			2020 年度	-
	北京-镇江	按趟结算	2022 年度	4.2 米往返价 6,654.2 元/趟；6.8 米往返价 8,673 元/趟；9.6 米飞翼车 11,926.6 元/趟；13 米飞翼车 14,362.90 元/趟；16.5 米飞翼车 16,881.48 元/趟等
			2021 年度	
	广州-赣州	按整车包月计价	2022 年度	32,320.40 元/月
中友国际物流有限公司	上海-川渝地区 川渝地区-上海	按趟结算	2022 年度	上海-川渝地区 9,500 元/车；川渝地区-上海 11,000 元/车
			2021 年度	
中铁物流集团（上海）供应链有限公司	上海-川渝地区 川渝地区-上海	按趟结算	2022 年度	上海-川渝地区 9,500 元/车；川渝地区-上海 10,000 元/车
			2021 年度	

注 1：北京比斯特物流有限公司、重庆佰世特物流有限公司、广州佳仕达物流有限公司 2020.1-2020.4 按零件类型结算运费；2020.5-2021.4 按折重比及整车结算运费；2021.5 后按体积或重量及整车结算运费。

注 2：2020.5-2021.4 按折重比计费的报价已折算为相应的体积计价或重量计价单价。

报告期内，公司向北京比斯特物流有限公司、重庆佰世特物流有限公司主要采购路线分别为南京-北京、苏州-北京及上海-北京，主要结算方式为按体积、整车结算，由于报告期内的燃料单价逐年增加，导致公司与供应商的采购价格逐年增加；

报告期内，公司向广州佳仕达物流有限公司主要采购路线为宁波-北京、湖州-北

京，主要结算方式为轻货按体积结算，重货按重量结算；2022 年 7 月价格上涨主要系受燃料单价上涨导致；

报告期内，公司向天地众邦国际物流（北京）有限公司主要采购路线为北京-江浙沪地区，结算方式按运输台数结算，各期未发生变动；

报告期内，公司向天津和顺通达物流有限公司主要采购路线为天津-北京，主要结算方式为按趟数结算，2021 年采购价格较上期无变动，2022 年因对方负责人变更，服务能力与公司匹配度下降，因此当期采购金额 5.78 万元，基本暂停合作。

报告期内，公司向天津市圣易达货物运输有限公司主要采购路线为天津-成都、天津-达州、天津-大庆、天津-句容、天津-西安、天津-重庆等，结算方式为按运输重量阶梯式计价，2021 年采购价格较上期无变动，2022 年度由于其对应的客户业务调整，公司采购金额 29.82 万元，基本暂停合作。

2020 年度，公司向鸿翔供应链管理（北京）有限公司采购路线主要为市内短途运输，其按不同货物型号阶梯报价；2021 年度，增加按整车包月计价的市内短途运输服务；增加北京-镇江路线运输服务，按趟数计费；2022 年度，增加广州-赣州路线运输服务，按车型整月计费。其中，按台数计费的市内短途运输服务 2021 年及 2022 年度报价较上期略有下降主要系新增其他采购方，双方相互博弈竞价导致；其他运输路线采购价格报告期内无变动。

2021 年度，随着业务增长，公司开始向中友国际物流有限公司、中铁物流集团（上海）供应链有限公司采购上海-川渝地区的运输服务，采购报价报告期内无变动。

（三）采购价格与公开市场价格对比情况，部分采购价格低于公开市场价格的原因及合理性，采购价格是否公允，是否存在为发行人承担成本费用情形

1、外协运力采购情况

公司一般根据客户需求的路线情况选择外协运输或自有运输，通常较为分散的路线会选择向外协供应商采购，不同客户之间的运输货物类型、路线、时效等存在差异，因此计价方式不同，为结算与计价方便，公司对外协供应商的计价方式与客户保持一致，不同外协供应商计价存在差异；鉴于各外协供应商的路线与计价方式较为繁杂，公司选取前五大外协供应商的主要运输路线的主要计价方式，各期结算金额占前五大外协供应商采购金额分别为 53.06%、72.30%、81.73%，其中 2020 年度占比较低系 1-

4月北京比斯特、重庆佰世特、广州佳仕达三家按运输货物零件型号及个数结算不具有可比性导致。

公司自中国物通网查询公开市场报价，但因网站报价无法较全面考虑公司货物内容、路线、频率、车型等具体要求，存在一定偏差，因此公司结合运输货物内容、路线、频率、车型、业务量等因素，通过邮件等方式对中国物通网查询到的供应商进行更为精准的询价，保荐机构和申报会计师参与公司的询价过程，前五大外协供应商的主要运输路线的主要计价方式报价与市场价差异如下：

外协供应商	主要路线	主要计价方式	单位	发行人 ^{注1}	市场价 ^{注2}	差异率
北京比斯特物流有限公司	南京-北京	按整车计价	元/趟	11,493.94	10,513.76	9.32%
	南京-北京	按体积计价 ^{注3}	元/立方米	386.65	-	-
	苏州-北京	按体积计价	元/立方米	155.20	145.26	6.84%
重庆佰世特物流有限公司	上海-北京	按整车计价	元/趟	9,121.90	9,541.28	-4.40%
	上海-北京	按体积计价	元/立方米	133.00	133.03	-0.02%
广州佳仕达物流有限公司	宁波-北京	按体积计价	元/立方米	86.68	144.50	-40.01%
	湖州-北京	按重量计价	元/吨	367.29	412.84	-11.03%
天地众邦国际物流（北京）有限公司	北京-江浙沪地区	按台数计价 ^{注4}	元/立方米	270.00	236.00	14.41%
天津和顺通达物流有限公司	天津-北京	按整车计价	元/趟	重去重回 1,750 元/ 趟，空去 重回或重 去空 1,450 元/ 趟	往返 2,800 元/ 趟	14.29% ^{注5}
天津市圣易达货物运输有限公司	天津-成都	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	654.20	688.07	-4.92%
	天津-达州	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	896.95	810.40	10.68%
	天津-大庆	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	403.26	470.95	-14.37%
	天津-句容	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	404.44	431.19	-6.20%
	天津-西安	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	459.02	446.48	2.81%
	天津-重庆	按吨阶梯计价 ^{注6}	元/吨	711.61	703.36	1.17%
鸿翔供应链管理（北京）有限公司	市内短途	按数量计费 ^{注7}	元/趟	286.08	302.75	-5.51%
	市内短途	按整车月计价	元/车/月	32,000.00	32,018.35	-0.06%
	北京-镇江	按趟结算	元/趟	16,881.48	18,623.85	-9.36%
	赣州-广州	按趟结算	元/趟	32,320.40	32,018.35	0.94%
中友国际物流有限公司	上海-川渝地区	按趟结算	元/趟	20,500.00	23,000.00	-10.87%
中铁物流集团（上海）供应链有限公司	川渝地区-上海	按趟结算	元/趟	19,500.00	23,000.00	-15.22%

注 1：发行人采购价格为报告期末主要执行价格。

注 2：市场价询价时间为 2023 年 4 月。

注 3：公司与比斯特南京-北京路线按体积结算，但实际为重货，市场上通常重货按重量报价，计量单位不一致导致不具可比性。

注 4：公司与外协供应商按台数结算，表中列示价格单位已换算为元/立方米；

注 5：差异率为考虑重去重回、重去空回或空去重回的单程均价差异；

注 6：公司与外协供应商按吨阶梯计价，表中列示了主要结算价进行比较；

注 7：公司与外协供应商按运输数量结算，表中列示价格单位已换算为元/趟。

报告期内，2021 年度较 2020 年度公司对上述外协供应商的平均采购单价变动率为 4.84%，2022 年度较 2021 年度平均采购价格变动率为 2.07%，公司与上述供应商主要路线的主要采购价格整体保持稳定。公司与上述供应商就货物内容、路线、频率、车型、业务量等信息与市场供应商进行沟通后，询价结果显示：

（1）广州佳仕达物流有限公司（以下简称“佳仕达”）宁波-北京路线差异率较大，主要系根据佳仕达官网资料显示，其为东风日产、东南汽车等十八家主机厂及一级承运商、零配件厂商提供一体化、专业的物流服务，在上海、嘉兴、宁波均有仓储中心。佳仕达自身拥有该运输路线上较好的重货资源，公司所采购的轻货运输与其承运的重货资源互补，可以做到轻重货结合，单车轻重货搭配运载，以更大程度利用重量限额以及空间限额，提高运输效率，降低运输成本；佳仕达湖州-北京路线重货运输采购单价较市场价略低，也系佳仕达自身的路线资源优势所致；佳仕达宁波-北京路线各期采购金额占公司外协运输采购总额比例分别为 1.11%、1.13%和 0.94%，整体占比较低。

（2）除佳仕达外的供应商报价与公司报告期末采购价多数路线差异率在 10%以内，个别路线差异率在 10%-15%，其中：1）公司向天地众邦国际物流（北京）有限公司采购价高于市场询价主要由于天地众邦国际物流（北京）有限公司提供除运输外的货物整理搭配等附加服务所致，由于其定制化程度较高，无法在市场询价时进行更为精准的条件设定；2）公司向天津和顺通达物流有限公司采购价高于市场询价主要受回程是否空载的影响，公司采购主要为空去重回或重去空回，其价格为 1,450 元/趟，市场询价 2,800 元/趟为空去重回或重去空回往返价，单程均价 1,400 元/趟，采购价与市场价差异较小；3）公司向天津市圣易达货物运输有限公司采购的运输路线较为分散，且货物运输多为零担运输，供应商需自行配货，其中天津-达州路线高于市场价、天津-大庆路线采购价格低于市场价主要系受供应商路线资源优势影响，当运输起始地为货物资源相对丰富的大型城市时，配货难度较低，因此不同供应商之间的路线资源优势

不明显；当运输起始地存在中小型城市时，市场上货物资源规模相对减小，如运输方在该城市无稳定搭配货源时则通常为降低成本需在周边存在货源的城市进行中转运输配货，如天津-达州线路天津市圣易达货物运输有限公司在该线路相对于市场询价方配货资源较少、中转配货等较多则导致运输成本和报价上升，天津-大庆线路天津市圣易达货物运输有限公司在该线路相对于市场询价方配货资源较多等因素导致运输成本和报价相对较低；4）公司向中友国际物流有限公司、中铁物流集团（上海）供应链有限公司采购价格低于市场询价主要系中友物流及中铁物流自身拥有该路线的货源，导致公司采购价格较市场询价低。

2、燃料采购情况

报告期内，公司主要向汇通天下石油化工（大连）有限公司、天津市塘沽金桥加油站、中国石化销售股份有限公司采购天然气及柴油，各期采购金额占营业成本-燃料费金额比例分别为 80.55%、99.73%、98.78%，各期采购价格与市场价对比情况如下：

单位：千元/吨、元/升

供应商名称	年度	采购内容	采购单价	市场价	采购单价与市场价差异率
汇通天下石油化工（大连）有限公司	2022 年度	天然气	7.18	7.33	-2.05%
		柴油	7.67	7.73	-0.78%
	2021 年度	天然气	5.57	5.64	-1.24%
		柴油	6.68	6.27	6.54%
	2020 年度	天然气	3.99	3.93	1.53%
		柴油	5.28	5.25	0.57%
天津市塘沽金桥加油站	2022 年度	天然气	7.39	7.33	0.82%
		柴油	7.93	7.73	2.59%
	2021 年度	天然气	5.78	5.64	2.48%
		柴油	6.47	6.27	3.19%
	2020 年度	天然气	3.88	3.93	-1.27%
		柴油	5.31	5.25	1.14%
中国石化销售股份有限公司	2022 年度	柴油	7.97	7.73	3.10%
	2021 年度	柴油	6.49	6.27	3.51%
	2020 年度	柴油	5.32	5.25	1.33%

注：市场价数据来源于国家统计局生产资料价格及商务部成品油零售价格，同花顺 iFinD。

报告期各期公司向汇通天下采购天然气单价分别为 3.99 千元/吨、5.57 千元/吨、

7.18 千元/吨、平均采购单价与市场价在上下 1-2 个点左右浮动，差异较小，采购价格较为公允。各期采购柴油单价分别为 5.28 元/升、6.68 元/升、7.67 元/升，2021 年度采购单价较市场价高 6.54%，主要系由于本期向汇通天下采购柴油金额 9.77 万元，数量较少，受采购时间点油价影响较大，就同一时间点采购单价与市场价不存在较大差异，采购价格公允。

公司各期向天津市塘沽金桥加油站采购天然气平均单价为 3.88 千元/吨、5.78 千元/吨、7.39 千元/吨，与市场价格差异较小，采购价格公允；采购柴油的平均单价分别为 5.31 元/升、6.47 元/升、7.93 元/升，平均采购单价与市场价在上下 1-3 个点左右浮动，差异较小，采购价格公允。

公司各期向中国石化销售股份有限公司采购柴油平均单价分别为 5.32 元/升、6.49 元/升、7.97 元/升，平均采购单价与市场价在上下 1-3 个点左右浮动，差异较小，采购价格公允。

3、营业成本-职工薪酬情况

1) 报告期内营业成本中职工薪酬的员工类型、人数及占比情况

公司计入营业成本中职工薪酬的员工类型主要为自营车队司机和操作类人员，操作类人员主要包括报关业务人员、仓库操作人员和车队调度人员等，报告期各期，公司相关员工类型人数和占比情况如下表所示：

单位：人

分类	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	员工人数	占比	员工人数	占比	员工人数	占比
操作类人员	159	37.41%	116	36.59%	106	33.02%
司机	266	62.59%	201	63.41%	215	66.98%
合计	425	100.00%	317	100.00%	321	100.00%

报告期各期，公司营业成本中职工薪酬的员工类型基本保持稳定，操作类人员逐年增加且占比略有上升，主要因报告期内公司关务收入规模持续扩大导致；司机人数波动上升主要系 2022 年马士基业务大幅上涨导致司机人数增加。

2) 公司营业成本中职工薪酬与当地私营单位平均薪酬对比情况

2020 年、2021 年及 2022 年，公司营业成本中的人均职工薪酬分别为 10.41 万元、11.92 万元和 14.04 万元，公司母公司注册地为北京，主要子公司注册地分别为天津、

上海，公司营业成本中的人均职工薪酬与北京、天津、上海私营单位平均工资对比情况如下表所示：

单位：万元

地区	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京	-	10.00	9.06
上海	-	9.60	8.01
天津	-	6.53	5.99
同地区私营单位平均工资	-	8.71	7.69
发行人营业成本中人均薪酬	14.04	11.92	10.41

注：2020 年、2021 年各地私营单位平均工资数据来自于各地统计局发布的统计年鉴。②截至本问询函出具之日，北京市、上海市和天津市尚未披露 2022 年度私营单位平均工资情况。

如上表所示，2020 年度、2021 年度，公司营业成本中的人均职工薪酬高于北京、上海、天津私营单位平均工资，主要系私营单位统计面相对较广，公司属于经营稳定、盈利能力较强、规模较大、具有行业代表性的私营企业，因此营业成本中的人均职工薪酬高于同地区私营单位平均工资。

3) 公司营业成本中职工薪酬与当地可比上市公司生产人员平均薪酬对比情况

发行人与同地区的非国营物流可比上市公司营业成本中人均薪酬对比情况如下表所示：

单位：万元

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
嘉友国际	18.81	12.84	9.83
德邦股份	14.95	14.11	11.58
上海雅仕	8.65	5.37	4.55
福然德	11.72	11.91	9.76
嘉诚国际	7.96	7.64	7.12
大众交通	8.54	6.41	5.73
同地区公司平均工资	12.42	10.37	8.57
同地区公司工资中位数	11.72	11.91	9.76
发行人	14.04	11.92	10.41

注 1：作为对比的上市公司选取标准为：1) 注册于北京、上海、天津三地；2) 所属行业为“交通运输、仓储和邮政业”；3) 不属于国有控股上市公司；4) 不包含人员结构与发行人存在较大差异、主营航空运输或水上运输的吉祥航空、春秋航空及中谷物流；

注 2：可比公司营业成本中职工薪酬计算公式为：期末应付职工薪酬余额-期初应付职工薪酬余额+当期支付给职工及为职工支付的现金发生额-当期销售费用中的职工薪酬-当期管理费用中职工薪酬发生额-当期研发费用中职工薪酬发生额；

注 3：可比公司营业成本中员工人数按照期初、期末平均的公司总人数减去财务人员、管理人员、销售人员、研发人员及技术人员等人员总数后计算得到；发行人人均薪酬为根据营业成本中的职工薪酬金额与财务核算口径的营业成本对应的各期期初、期末平均人数测算。

如上表所示，报告期内公司营业成本中人均职工薪酬与同地区可比上市公司的人均职工薪酬及中位数不存在较大差异。

综上，报告期内，公司向主要外协供应商的采购价格未发生较大变动，采购价格与市场价格接近，存在差异率在 10%-15%的情形主要系部分路线受公司外协供应商具有路线优势、公司提供除运输外的附加服务等情形，导致与市场询价存在一定差异，但整体差异不大，采购价格具有公允性，不存在外协供应商为发行人承担成本费用情形。报告期内，公司向主要燃料供应商采购价格与公开市场价格接近，采购价格具有公允性，不存在燃料供应商为发行人承担成本费用情形。报告期内，公司营业成本中的人均职工薪酬高于北京、上海、天津私营单位平均工资，主要系公司属于经营稳定、盈利能力较强、规模较大、具有行业代表性的私营企业；公司与同地区可比上市公司的人均职工薪酬及中位数不存在较大差异，具有合理性。

二、说明报告期内向中友国际物流、中铁物流集团（上海）和鸿翔供应链等新成立公司进行采购的原因；2022 年发行人向上述供应商采购金额大幅上升的原因，采购价格的公允性。

（一）说明报告期内向中友国际物流、中铁物流集团（上海）和鸿翔供应链等新成立公司进行采购的原因

2021 年度随公司锂电池行业业务量增加，公司自有运力不足，因此开始向其采购该路线的运输服务；中友国际物流成立于 2019 年度，2021 年开始公司与其建立合作关系，其上海-川渝地区路线拥有对应能力运输，可以满足公司整体业务需求，公司向新成立的中友国际物流公司采购主要由于供需匹配程度较高，具有合理性；中铁物流集团（上海）供应链有限公司实控人孟兆瑞曾担任中铁物流上海有限公司杭州分公司（2009 年成立，2015 年注销）的负责人，中铁物流上海有限公司成立于 2002 年，孟兆瑞担任其杭州分公司负责人 6 年时间，其在行业积累多年，具有行业服务经验，中铁物流设立时间较短就与公司发生交易具有合理性。

公司 2020 年开始与北京鸿翔科技有限公司合作，2021 年度开始与北京鸿翔科技及北京鸿翔供应链合作，2022 年度为合作主体为北京鸿翔供应链；北京鸿翔科技为北京鸿翔供应链实控人张欠男控制的另一家公司，成立于 2015 年，因此公司与鸿翔供应链合作系基于与鸿翔科技的基础上进行，设立时间短就与公司发生交易具有合理性。

（二）2022 年发行人向上述供应商采购金额大幅上升的原因，采购价格的公允性。

公司向中友国际物流、中铁物流集团（上海）采购外协运输服务主要路线为上海-川渝地区；2021 年底，公司开始为客户提供电池运输服务，由于自有运力不足，随即向中友国际物流及中铁物流集团（上海）采购相应外协服务，发行人锂电池行业 2022 年业务量大幅增长，导致向中友物流及中铁物流采购大幅上升，具有合理性；

2021 年底，发行人新增孚能电池运输及仓储服务，公司基于与鸿翔供应链以往合作历史及考虑到其具备相应路线的资源储备，故向其采购北京-镇江路线的运输服务与仓储服务。2022 年，随着孚能电池业务量增加，公司向鸿翔供应链采购金额也大幅上升，具有合理性。

公司向上述供应商采购价格的公允性分析参见本问询函回复之“6、关于营业成本与供应商”之“（一）说明选择第三方运输供应商的标准……”之“（三）采购价格与公开市场价格对比情况，部分采购价格低于公开市场价格的原因及合理性……”。公司向中友国际、中铁物流、鸿翔供应链三家外协供应商采购价格公允。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取报告期内公司关于供应商相关的内部控制制度，了解发行人对供应商采购标准的选择流程、标准、考核要求、退出淘汰机制等；

2、获取外协供应商采购汇总表、合同、外协供应商对账单，分析主要外协供应商及识别主要运输路线，并分析各期价格变动的合理性；

3、参与发行人通过邮件等方式对中国物通网等公开渠道查询到的供应商进行询价的过程或获取资料，与发行人采购价格进行对比，分析其合理性；

4、通过可获得的公开资料查询了燃料的市场价格和职工薪酬情况，与发行人采购

价格进行对比，分析其合理性；

5、访谈采购经理，了解向鸿翔供应链、中铁物流、中友国际三家公司进行采购的原因，分析公司向其采购的合理性；

6、获取鸿翔供应链、中铁物流、中友国际物流三家采购合同、对账单和原始运输单据，核查业务的真实性；对其实施函证程序，函证其发生额及期末余额，确认其真实性及准确性；对其进行访谈，了解业务发生的真实背景及原因，分析公司向其采购的合理性。

7、查阅同行业上市公司年度报告、招股说明书等披露的第三方运输采购金额及占比情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，公司制定了供应商相关管理制度，并有效执行；公司结合业务实际情况选择具备相应能力的外协供应商；报告期内，公司向主要外协供应商的采购价格未发生较大变动，采购价格与市场价格接近，具有公允性，不存在外协供应商为发行人承担成本费用情形；报告期内，公司向主要燃料供应商采购价格与公开市场价格接近，采购价格具有公允性，不存在燃料供应商为发行人承担成本费用情形；公司营业成本中的职工薪酬水平具备合理性。

2、报告期内，公司向中友国际物流、中铁物流集团（上海）和鸿翔供应链等新成立公司进行采购主要系基于公司业务规模扩张的需求与外协供应商相应的资源优势、合作基础而进行的，2022年采购金额上升具有合理性，采购价格公允。

问题 7.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期各期，发行人关务业务毛利率分别为 22.25%、28.69%和 47.98%，逐年上升且涨幅较大。

（2）发行人向同一客户提供同类服务的毛利率在报告期内差异较大，发行人在相同期间向不同客户提供同类服务毛利率差异较大。

请发行人：

(1) 量化分析报告期内关务业务毛利率逐年上升的原因及合理性。

(2) 列示报告期内向同一客户提供同类服务毛利率差异较大、在相同期间向不同客户提供同类服务毛利率差异较大的主要客户、服务情况，并说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、量化分析报告期内关务业务毛利率逐年上升的原因及合理性

报告期内，发行人为客户提供的关务服务金额依次为 2,970.31 万元、6,065.20 万元和 10,317.37 万元，毛利率依次为 22.25%、28.69%和 47.98%，关务服务金额及毛利率均呈现逐年上升趋势。一方面，发行人随着与客户深入的合作，客户需求增加导致为客户提供关务服务定制化程度提升，议价能力增强，相应关务服务毛利率提高；另一方面，由于发行人为不同客户提供的关务服务具体内容不同，以及发行人对不同客户约定承担的港口费用内容和方式不同，致使关务服务毛利率存在差异。

报关期内，发行人为客户提供的各类关务服务情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额
关务服务收入	10,317.37	70.11%	6,065.20	104.19%	2,970.31
关务服务成本	5,366.69	24.07%	4,325.36	87.30%	2,309.37
关务服务毛利额	4,950.68	184.55%	1,739.84	163.24%	660.94
关务服务毛利率	47.98%		28.69%		22.25%

单位：万元

报告期内，发行人关务服务收入分别较上年增长 104.19%和 70.11%，关务服务成本分别较上年增长 87.30%和 24.07%。

总体而言，发行人关务服务毛利率增长主要系发行人深度挖掘客户需求并提供高附加值高定制化关务服务，致使议价能力增强，业务规模增长的同时对关务固定成本的稀释效果增强。报告期内，发行人关务服务收入增长高于关务服务成本增长，毛利率持续提升。具体来看：

2021 年度，关务服务收入较上期增加 3,094.89 万元，增长率 104.19%，主要系发行人为北京奔驰提供进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务等高度定制化服务增加，其相比上年增加 2,710.44 万元。

受到芯片短缺及 2022 年生产周期波动，国内汽车零部件工厂开工情况不稳定、物流不稳定等情况的影响，北京奔驰进口零部件出现部分积压情况，产生零部件集装箱堆存需求；由于需要暂存的箱量无法提前估计，北京奔驰出于保证零部件供应充足且避免高额滞箱费的角度，需要物流服务商安排充足的堆存资源，达到确保供应稳定的核心需求。

各项业务具体内容如下：

进出口集装箱堆场管理服务为应客户需求提供与生产系统可匹配的厂内堆场管理以及货物调达服务，主要为以下服务内容：1）根据指令时时安排货物送达服务，满足生产节拍的同时，亦可根据进出口情况匹配安排空器具调箱、装运等工作；2）结合长期积累的运营经验，安排货物、车辆以及堆场内集装箱三流一体，可高效、经济的满足整体生产计划；3）对堆场布局进行规划管理，以固定的堆场面积满足实时波动的物流需求。

进口暂存服务背景为客户在特殊期间需根据生产需求预报、集装箱滞箱费周期、运力状况等，进行集中调度与排序，而暂存服务可全面保证客户供应链稳定性、可靠性和灵活性的需求。主要为以下服务内容：1）结合客户生产需求以及北京堆场预报情况，合理安排货物调入调出服务以及提供弹性货物存储方案，以便满足客户生产需求。2）结合客户物流预报、集装箱使用周期等，提供换装服务并减少进口货物集装箱滞箱费成本，实现对生产需求的应对。3）根据货物到港时间以及生产计划，协调海关等有关部门办理船边直提手续，即，货物到港后无需经过港口堆场中转，直接从船上提送至指定堆存区域，提升提箱灵活性的同时降低物流费用。

与其他关务服务如报关报检服务等的主要区别在于进出口集装箱堆场管理服务及进口暂存服务定制化程度更高，发行人依托于丰富的供应链管理经验和行业积累资源为客户制定满足其需求的储存周转方案，在保证供应链稳定性的同时大大提升客户货物周转的灵活度，同时也节约了客户滞箱费成本和周转仓储成本，因此报价较高。

发行人提供堆场服务、暂存服务需要投入的主要成本为人工成本、堆场内短驳搬

运成本、暂存仓租成本等固定成本，因此，当业务量增加时，收入增长幅度往往大幅高于成本增长幅度，体现为业务的毛利率上升。

基于目前的业务开展情况，发行人在保证客户供应链稳定性的同时大大提升客户货物周转的灵活度，节约了客户滞箱费成本和周转仓储成本，业务开展具有可持续性，预计关务服务毛利率较高亦具有可持续性。且发行人关务业务整体收入占公司主营业务收入比例相对较低，报告期内分别为 6.48%、10.61%和 12.77%，即便发行人进出口集装箱堆场管理服务和进口暂存服务的毛利率下降至其他关务服务水平，预计亦不会对发行人经营业绩造成重大不利影响。

2022 年度，关务服务收入增加 4,252.17 万元，增长率 70.11%，主要系发行人为北京奔驰提供的原有进出口集装箱堆场管理服务及进口暂存服务业务量持续增长，其相比上年增加了 1,674.73 万元，同时自 2021 年 11 月马士基系客户关务服务收入逐步上升，相比上年增加了 3,005.58 万元。

发行人为马士基系提供的关务服务为危化品关务服务，相比普通货物具备更高的专业性要求，报价相对较高，其主要包含如下内容：1）提供装箱方案设计服务，根据货物特性设计满足《海运危险货物集装箱装箱安全技术要求》的装箱方案并实施；2）提供监装服务，对装箱过程予以监督，保证按装箱方案进行装箱；3）提供进港服务，实际业务开展过程中，存在进港窗口时间较短但进港集装箱数量较多的实际情况，发行人依据长期积累的丰富集中派车操作经验及充足的进港运力，实现在港口接受时间内完成货物集中进港工作。

2022 年度关务服务毛利率上升主要原因系：一方面，北京奔驰堆场及暂存服务业务量增长，固定成本进一步被摊薄；另一方面，马士基系客户关务服务项目主要为危险品，其相比普通货物要求高，报价高导致毛利率高，本期业务量大幅增加，带动本期毛利率增加。

综上，发行人报告期内关务服务毛利率逐年上升的主要原因系发行人深度挖掘客户需求，为客户提供的高附加值高定制化关务服务金额及占比逐年增长，而规模增长对关务固定成本的稀释效果增强，带动相关业务毛利率持续提升。

二、列示报告期内向同一客户提供同类服务毛利率差异较大、在相同期间向不同客户提供同类服务毛利率差异较大的主要客户、服务情况，并说明原因及合理性

1、报告期内向主要客户提供运输服务毛利率情况

类型	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
供应链综合运输服务	奔驰系-北京奔驰	25.77%	13.11%	22.67%	21.97%	26.48%	21.80%
	利乐系	30.68%	22.00%	36.96%	45.60%	36.27%	45.69%
	马士基系	26.23%	43.29%	38.82%	0.43%	30.27%	0.29%
	发那科	24.91%	6.61%	33.57%	11.60%	33.34%	9.81%
	小计	-	85.01%	-	79.60%	-	77.58%
干线运输服务	奔驰系-中都星徽	10.80%	66.20%	13.26%	56.72%	12.80%	66.74%
	马士基系	-	0.00%	18.17%	3.79%	-	0.00%
	安姆科系	7.06%	19.74%	3.04%	22.61%	-0.23%	8.95%
	中瑞荣系	10.95%	5.53%	27.17%	8.02%	34.98%	14.07%
	小计	-	91.47%	-	91.15%	-	89.76%
占运输服务总收入比例		-	87.87%	-	86.24%	-	84.36%

注：①报告期各期，上述客户供应链综合运输服务占供应链综合运输服务总和收入的比重分别为 77.58%、79.60%和 85.01%；上述客户干线运输服务占干线运输服务总和收入的比重分别为 89.76%、91.15%和 91.47%；上述客户运输服务收入占运输服务总收入的比重分别为 84.36%、86.24%和 87.87%。②2022 年度由于关务服务规模大幅度上涨，马士基系客户业务分类发生变化，分类由干线运输服务调整至供应链综合物流服务。

(1) 报告期内向同一客户提供运输服务毛利率差异情况及原因

①奔驰系

发行人为北京奔驰提供的运输服务毛利率依次为 26.48%、22.67%和 25.77%，各期毛利率基本接近。毛利率变动主要受社保减免政策、路桥费部分减免以及燃油费价格波动影响。

发行人为中都星徽提供的运输服务毛利率依次为 12.80%、13.26%和 10.80%，2020 年与 2021 年毛利率基本接近，2022 年略有下降。一方面，发行人为开拓孚能项目，抢占奔驰系新能源板块业务，对 2022 年度新增孚能运输项目采取低毛利报价策略。另一方面，对中都星徽的运输服务为干线运输服务，相比于供应链综合物流运输服务，其提供服务较为单一，对运力需求较为分散，运力整合成本高导致毛利率相对较低。

②利乐系

发行人为利乐系客户提供的运输服务毛利率依次为 36.27%、36.96%和 30.68%，2020 年与 2021 年毛利率基本接近，2022 年有所下降。2022 年毛利率下降主要原因为：1) 2020 年至 2022 年 4 月，为利乐呼市提供供应链综合物流服务，议价时主要考量客户的综合毛利值和各业务类型下客户对定价的接受度，故关务服务毛利率为负值，而运输服务的毛利率较高。2022 年原合同到期后，双方重新签署业务合同，对关务服务和运输服务项目重新议价，均恢复至正常水平，因此运输服务单价较前期下降，毛利率也相应降低。2) 2022 年燃油价格上升、路桥费减免政策取消，致使自有运输成本上升，进而拉低了运输毛利率。

③马士基系

发行人为马士基系客户提供的运输服务毛利率依次为 30.27%、19.77%和 26.23%，呈现上下波动趋势。运输服务金额依次为 50.29 万元、1,141.13 万元和 15,967.64 万元，呈现逐年上升趋势。2021 年度较 2020 年度，运输毛利率下降，主要系 2021 年度毛利率较低的外协模式的占比较高所致。2022 年较 2021 年度，运输毛利率上升的主要原因为自 2021 年 11 月起开始为马士基系客户开展锂电池出口运输，危险品运输服务相对普通运输而言，对货物运输提出了更高的要求，进而提升了定价；同时，当货物装箱过程中因超出约定等待时间时，客户亦支付待时费。

④安姆科系

发行人为安姆科系客户提供的运输服务毛利率依次为-0.23%、3.04%和 7.06%，呈现逐年上升趋势。发行人自 2020 年开始与其合作，该客户运输业务活跃线路较多，需协调外协运力开展业务，发行人整体管理需要一定的时间，导入期运输成本相对较高。随着发行人对服务及管理的不断优化，毛利率较以前期间有所提升。

⑤中瑞荣系

发行人为中瑞荣系客户提供的运输服务毛利率依次为 34.98%、27.17%和 10.95%，呈现逐年下降趋势。一方面，中瑞荣系终端客户现代系业务萎缩，业务量逐年减少，而司机基本工资、社保等多为固定成本，发行人运输业务以运输公里数占比作为分配率将上述成本通过间接分配方式分摊至对应客户成本中，随着对中瑞荣系客户运输公里数的减少，根据运输公里数占比分摊的固定成本未同步减少，单位公里分摊的固定

成本上升，致使运输服务毛利率呈下降趋势；另一方面，2022 年燃油价格上升、路桥费减免取消，致使自有运输成本上升，进而拉低了运输毛利率。

⑥发那科

发行人为发那科提供的运输服务毛利率依次为 33.34%、33.57%和 24.91%，2020 年与 2021 年毛利率基本接近，2022 年有所下降。一方面，发行人为发那科承运的华东地区运输服务，采取按台报价模式，2022 年度受客户需求的影响，整台设备需分拆运输，导致单台设备所需的运输次数增加，致使收入不变的情况下运输成本上升；另一方面，燃油价格上升、路桥费减免取消，致使自有运输成本上升，进而拉低了运输毛利率。

综上，发行人报告期内向同一客户提供运输服务毛利率存在差异，具有合理性。

（2）主要客户相同期间运输服务毛利率差异情况

发行人为不同客户间运输服务毛利率存在差异，受不同客户的议价能力、服务内容、采取不同的运输模式等因素影响。

1) 运输模式不同：①奔驰系涵盖中都星徽和北京奔驰两个客户，为中都星徽提供的服务主要采取外协模式运营，外协模式毛利率相对较低，拉低了奔驰系运输毛利率。②2020 年度，受社保减免政策、路桥费部分减免以及燃油费价格下降的影响，自有运输成本较低，发行人为利乐系客户采取了高比例的自有运输运营，对中瑞荣系客户几乎全部采取自有运输运营，故毛利率相对较高。

2) 服务内容差异：①2021 年度和 2022 年度，发行人为利乐系客户提供较多的高毛利铁路运输业务。铁路运输业务存在如下特征：A、业务偶发性较强，在海运不能满足需求时才会发生，业务量均衡性较难保证；B、到货站点不确定，对承运商全国性的物流网络有一定要求；C、货物最终目的地为公司优势区域，能够通过有效的资源整合降低成本。因此，铁路运输业务毛利率较高。②发行人自 2021 年度 11 月开始，为马士基系客户开展锂电池出口运输，危险品运输服务相对普通运输而言，对货物运输提出了更高的要求，进而提升议价水平；当货物装箱过程中因超出约定等待时间时，客户亦支付待时费。上述新业务的承接，致使 2022 年度马士基系运输业务毛利率上升。③发行人为安姆科系提供的运输毛利率处于低水平，自 2020 年度开始与其合作，整合管理需要一定时间，导入期运输成本相对较高；该客户运输业务活跃路线较多，需

协调外协运力开展业务。因此较其他客户运输毛利率处于低水平，但较以前期间有所提升。

3) 综合议价差异：2020 年度和 2021 年度，为利乐呼市提供供应链综合物流服务，议价时主要考量客户的综合毛利值和不同业务类型下客户对定价的接受度，关务服务毛利率为负值，提高了运输服务议价。

4) 其他主要因素差异：自 2021 年度开始，受现代系业务萎缩，发行人为中瑞荣系客户提供的运输服务业务量逐年减少，固定成本摊薄效应减弱的影响，拉低了运输服务毛利率。

综上，发行人为主要客户相同期间提供运输服务毛利率存在差异，具体合理性。

2、报告期内向主要客户提供关务服务毛利率情况

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
奔驰系	63.23%	52.32%	46.47%	66.11%	31.51%	26.05%
利乐系	37.08%	11.21%	-17.03%	18.74%	14.55%	46.03%
马士基系	41.86%	29.74%	67.15%	1.03%	-67.35%	1.25%
合计	-	93.27%	-	85.88%	-	73.33%

注：报告期各年上述客户关务服务收入占关务服务总收入的比重分别为 73.33%、85.88%、93.27%；其他客户收入金额较小、较为分散。

(1) 报告期内向同一客户提供关务服务毛利率差异情况及原因

①奔驰系

发行人为奔驰系客户提供的关务服务毛利率依次为 31.51%、46.47%和 63.23%，呈现逐年上升趋势，主要系发行人深度挖掘客户需求并提供高附加值高定制化关务服务，致使议价能力增强，业务规模增长的同时对关务固定成本的稀释效果增强。

2021 年度，除报关服务以外，发行人深度挖掘客户需求并提供了定制化的关务服务，如堆场服务和暂存服务；2022 年度北京奔驰堆场及暂存服务业务量增长，固定成本进一步被摊薄。该类定制化服务系深度挖掘客户需求后进行，毛利率较高，进而提高了奔驰系关务服务毛利率。

②利乐系

发行人为利乐系客户提供的关务服务毛利率依次为 14.55%、-17.03%和 37.08%，呈上下波动趋势。2020 年度和 2021 年度，发行人为利乐呼市提供供应链综合物流服务，议价时主要考量客户的综合毛利值和各业务类型下客户对定价的接受度，故存在单项业务毛利额为负值的情形，如关务业务中港务费、港建费、港口堆存费、单证费、回空（吊）费、修洗箱等服务收费较低，为亏损业务，利乐呼市客户两期综合毛利率分别为 26.95%和 34.51%，不存在亏损合同的情形。2022 年原合同到期后，双方重新签署业务合同，对关务服务项目重新议价，毛利率恢复正常水平。此外，2021 年度利乐北京高毛利的出口业务量下降进一步降低了 2021 年的毛利率。

③马士基系

发行人为马士基系客户提供的关务服务毛利率依次为-67.35%、67.15%和 41.86%，呈现逐年上升趋势；关务服务金额依次为 37.15 万元、62.33 万元和 3,067.90 万元。2020 年和 2021 年 11 月以前，发行人为马士基系客户提供的关务服务规模较小，提供服务属于一般性报关服务，主要考虑与运输业务的综合报价，不存在亏损合同的情形。自 2021 年 11 月起，开始与马士基系客户开展锂电池出口业务，报关的货物均为危险品，提供的关务服务内容及操作模式与其他客户不同，服务项目主要涵盖危险品监装费、加固费、堆存费等，毛利率较其他客户处于高水平。因此，发行人对马士基系客户提供的关务服务毛利率呈上升趋势。

综上，发行人报告期内向同一客户提供关务服务毛利率存在差异，具有合理性。

（2）主要客户相同期间关务服务毛利率差异情况

发行人为不同客户间关务服务毛利率存在差异，主要系发行人为不同客户提供的关务服务内容不同、定价考虑因素不同以及发行人对不同客户承担的港口费用内容等服务方式不同所致。具体如下：

1）服务内容差异：①为奔驰系客户除提供报关报检服务外，还根据客户需求，提供定制化的关务服务，如收取堆场租金、暂存服务收费、集装箱消杀费等项目，该类定制化服务系深度挖掘客户需求后进行，相较于一般性报关服务毛利率较高，因此奔驰系关务服务毛利率较高。②自 2021 年 11 月起，为马士基系客户承运和报关的货物均为危险品，提供的关务服务内容及操作模式与其他客户不同，服务项目主要涵盖危

险品监装费、加固费、堆存费等，毛利率较其他客户处于高水平。③为利乐系客户提供一般的报关报检及换单服务。

2) 综合议价差异：2020 年度和 2021 年度，为利乐呼市提供供应链综合物流服务，议价时考量客户的综合毛利值，致使存在单项关务业务毛利额为负值的情形。2022 年原合同到期后，重新签署的业务合同对关务服务项目重新议价，毛利率恢复到与综合毛利率基本一致

3) 其他因素差异：发行人对马士基系客户部分年度提供的关务服务金额较小。2020 年度和 2021 年度，为马士基系客户提供的关务服务金额分别为 37.15 万元和 62.33 万元。一方面，根据提供服务方式不同，关务成本支出分为代收代付及公司承担两种方式，不同合同签署内容和方式差异，致使毛利率存在差异；其次，公司关务业务成本在实际发生额按业务类型、成本类型、客户名称、项目名称、管理部门进行成本归集，采用直接成本归集与间接成本分摊相结合的方式，与关务服务业务直接相关的关务服务费用直接计入对应客户成本，与关务服务业务间接相关的关务服务费用按该客户关务服务收入/归属的管理部门关务服务收入总额作为分配率对间接成本进行分摊至对应客户。当业务规模较小时，按关务收入占比、该客户所在分公司层级等维度分摊的间接成本，对关务服务毛利率的影响较为突出，不具有可比性。

综上，发行人为主要客户相同期间提供关务服务毛利率存在差异，具体合理性。

3、报告期内向主要客户提供仓储服务毛利率情况

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
利乐系	13.09%	39.65%	21.49%	49.10%	21.86%	47.82%
奔驰系	6.95%	55.83%	30.96%	31.20%	21.89%	20.64%
斯道拉恩索（广西） 浆纸有限公司	29.66%	0.64%	45.63%	7.90%	47.67%	25.60%
合计	-	96.12%	-	88.20%	-	94.06%

注：报告期各年上述客户仓储服务收入占仓储服务总收入的比重分别为 94.06%、88.20%、96.12%；其他客户收入金额较小、较为分散。

(1) 报告期内向同一客户提供仓储服务毛利率差异情况及原因

①利乐系

发行人为利乐系客户提供的仓储服务毛利率依次为 21.86%、21.49%和 13.09%。2020 年与 2021 年毛利率基本接近，2022 年毛利率下降，主要原因为利乐北京仓库运成街仓库合同到期，仓库迁至祥龙物流园，切换完成后自外部采购出入库等部分仓储作业服务，致使仓储成本增加，进而拉低了利乐系仓储服务毛利率。

②奔驰系

发行人为奔驰系客户提供的仓储服务毛利率依次为 21.89%、30.96%和 6.95%，呈上下波动趋势。

2021 年度较 2020 年度，仓储毛利率上升的主要原因为出租方终止出租及和出租方搬迁，致使发行人两期均存在租赁仓库切换，与之相对应的仓储成本不同所致。发行人依次完成了九德路仓库、张彩路仓库、长子营仓库的切换，仓储成本呈先升后降的趋势，进而提升了仓储业务毛利率。

2022 年度较 2021 年度，仓储毛利率下降主要原因为新增奔驰系孚能项目仓储服务，该仓储业务需要危险品仓，可用资源少，客户比较容易获取仓租成本的信息，为了开拓孚能项目，抢占奔驰系新能源版板业务，公司选择盈亏平衡点报价，因此拉低了奔驰系仓库服务毛利率。

③斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司

发行人为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司客户提供的仓储服务毛利率依次为 47.67%、45.63%和 29.66%，2020 年与 2021 年毛利率基本接近，2022 年呈现下降趋势。2020 年和 2021 年，发行人为其提供的仓储位置主要集中在北海，受北海管委会新建保税区租金优惠政策影响，发行人自北海区租入的仓库租金较为优惠，其次可按需租用、饱和出租，故毛利率较高。2021 年下半年，受客户经营业务改变的影响，不再租用位于北海的仓库，2022 年度仅租赁天津一处仓库，仓储收入金额为 27.36 万元，该仓库无优惠政策，因此毛利率下降。

综上，发行人报告期内向同一客户提供仓储服务毛利率存在差异，具有合理性。

（2）主要客户相同期间仓储服务毛利率差异情况

发行人为主要客户提供的仓储服务毛利率存在一定差异。主要系发行人对不同客户提供仓储服务内容、出租仓库位置等因素不同所致。具体如下：

1) 服务内容差异：为奔驰系提供仓库及与仓库相关的仓储管理配套软件，仓储报价金额涵盖仓储管理配套软件价值，且仓库出租率较高，因此会拉高仓储毛利率；

2) 仓储位置差异：①出租给奔驰系客户的租赁物所处位置为北京；②出租给利乐系客户租赁物所处位置包含天津、北京和内蒙等地，存在与其他客户共同使用同一仓库的情况，是否饱和出租对仓储毛利率影响显著；③2022 年度，为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司客户提供的仓库租赁物所处位置为天津；2021 年度，为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司提供的仓库租赁物所处位置主要集中在北海、其次为天津市；

3) 其他因素差异：①2022 年度，发行人新增奔驰系孚能项目租赁业务，仓库是危险品仓，可用资源少，所以客户比较容易获取仓租成本的信息，为了开拓孚能项目，抢占奔驰系新能源版板业务，公司选择盈亏平衡点报价，因此拉低了奔驰系仓库服务毛利率。②2021 年度，发行人为斯道拉恩索（广西）浆纸有限公司提供的仓库租赁物所处位置集中在北海；受北海管委会新建保税区租金优惠政策影响，公司自北海区租入的仓库租金较为优惠，其次可按需租用、饱和出租；因此仓储毛利率高于其他客户。

综上，发行人为主要客户相同期间提供仓储服务毛利率存在差异，具体合理性。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

就上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人关务服务业务毛利率分析表，访谈发行人高级管理人员、财务负责人及相关业务人员，了解报告期内关务业务毛利率逐年上升的原因；

2、获取发行人主要客户不同业务类型对应的毛利率分析表，访谈发行人高级管理人员及相关业务经办人员，了解报告期内向同一客户提供同类服务毛利率差异情况及差异原因，了解相同期间内向不同客户提供同类服务毛利率差异情况及差异原因，并核查差异原因合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内关务服务毛利率逐年上升的主要原因系发行人深度挖掘客户需求，为客户提供的高附加值定制化关务服务金额及占比逐年增长，议价能力增强，规模增长对关务固定成本的稀释效果增强，相应毛利率提高，具有合理性。

2、发行人报告期内向同一客户提供同类服务毛利率存在差异、以及在相同期间向不同客户提供同类服务毛利率存在差异，主要受不同期间服务内容、作业模式等因素相关，差异具有合理性。

问题 8.关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行核查，并提交专项说明。

回复：

一、核查范围**（一）相关法人资金流水核查范围**

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 资金流水核查的相关要求，保荐人及申报会计师确定相关法人资金流水的核查范围为：（1）发行人及其子公司；（2）发行人控股股东和实际控制人及其控制的公司。具体如下：

（1）报告期内发行人及下属子公司共存在 45 个银行账户，具体情况如下：

序号	名称	与发行人的关系	银行账户数量
1	世盟供应链管理股份有限公司	发行人	7 个
2	北京华瀚长弘物流有限公司	合并范围内子公司	3 个
3	北京瑞捷恒通物流有限公司	合并范围内子公司	3 个
4	北京信诚通达物流有限公司	合并范围内子公司	1 个
5	北京东亚联运国际物流有限公司	合并范围内子公司	2 个
6	世盟（天津）国际货运代理有限公司	合并范围内子公司	6 个
7	世盟国际物流（上海）有限公司	合并范围内子公司	4 个

序号	名称	与发行人的关系	银行账户数量
8	铭板塑胶（上海）有限公司	合并范围内子公司	1 个
9	上海洋山保税港区东亚联运国际物流有限公司	合并范围内子公司	5 个
10	世盟（廊坊）危险品运输有限公司	合并范围内子公司	2 个
11	北京世盟国际物流有限公司	合并范围内子公司	1 个
12	天津东亚港口服务有限公司	合并范围内子公司	1 个
13	世盟国际物流（重庆）有限公司	合并范围内子公司	1 个
14	世盟（内蒙古自治区）供应链管理有限责任公司	合并范围内子公司	1 个
15	世盟国际物流（上海）有限公司重庆分公司	合并范围内子公司	1 个
16	北海市东亚联运国际物流有限公司	合并范围内子公司	1 个
17	北京东亚联运国际物流有限公司日照分公司	合并范围内子公司	1 个
18	新疆世盟物流有限公司	合并范围内子公司	2 个
19	新疆世盟物流有限公司深圳分公司	合并范围内子公司	1 个
20	世盟国际物流（深圳）有限公司	合并范围内子公司	1 个

保荐人、申报会计师获取了发行人及其合并范围内主体的已开立银行结算账户清单，将已开立银行结算账户清单与账面记录进行核对并结合银行对账单记录的收付款情况核查了银行账户的完整性。经核查，以上账户列表已涵盖了发行人及其合并范围内主体报告期内所有银行账户。

保荐人及申报会计师获取了发行人及其合并范围内主体全部银行账户在报告期内包含交易对手方及交易内容的银行账户对账单，并取得了银行日记账，将银行日记账与前述对账单上的信息进行了核对确认。

（2）发行人控股股东，以及实际控制人控制或担任董事或高级管理人员报告期内涉及的企业如下：

序号	名称	与发行人的关联关系	银行账户数量
1	世盟食品有限公司	发行人实际控制人张经纬通过世盟投资控制的其他企业	12 个
2	北京太平洋世纪空间设计有限公司	发行人实际控制人张经纬直接控制的其他企业	1 个
3	北京世盟投资有限责任公司	发行人实际控制人张经纬直接控制的其他企业	1 个
4	天津经纬和君科技咨询合伙企业（有限合伙）	发行人股东	1 个
5	天津世盟经纬科技咨询合伙企	发行人股东	1 个

序号	名称	与发行人的关联关系	银行账户数量
	业（有限合伙）		

保荐人、申报会计师获取了发行人控股股东、实际控制人出具的《关联人情况调查表》，并查询了相关工商登记信息，确定上述主体为需要纳入核查范围的主体。

保荐人、申报会计师获取了上述公司报告期内的已开立银行结算账户清单，将已开立银行结算清单与账面记录进行核对并结合银行账户对账单记录的收付款情况核查了银行账户的完整性，经核查，以上账户列表涵盖了发行人控股股东、实际控制人控制或担任董事或高级管理人员的主体在报告期内的所有银行账户。

（二）相关自然人资金流水核查范围

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 资金流水核查的相关要求，保荐人及申报会计师确定相关自然人资金流水的核查范围为实际控制人、非独立董事、监事、高管、关键岗位人员等报告期内全部银行账户流水，具体情况如下：

序号	姓名	职务/关联关系	银行账户数量（个）
1	张经纬	实际控制人、董事长、总经理	22
2	常亚君	实际控制人前妻	17
3	张潇冉	实际控制人 18 岁以上子女	3
4	王丽琦	董事会秘书兼财务总监	9
5	杨国忠	董事	17
6	马雪涛	董事	13
7	张建勋	董事	22
8	王涛	原副总经理	18
9	韩军	副总经理	6
10	周恩钊	监事会主席	10
11	张丽娜	监事	10
12	薛涵	监事	9
13	喻安洪	原财务总监（2021 年 10 月离职）	20
14	王小强	财务副总监（入职后 2021 年 7 月起流水）	17
15	闫海艳	北京财务经理、原监事会主席（2019 年 3 月辞任）	9
16	周晓蓉	原天津财务经理（2020 年 11 月已离职）	3
17	魏志恒	上海财务经理	6

序号	姓名	职务/关联关系	银行账户数量（个）
18	张玉	北京出纳	13
19	陈艳梅	北京出纳	6
20	高静	天津出纳（2020 年 9 月已离职）	15
21	刘旭	天津出纳（2020 年 9 月已离职）	1
22	王凡	天津 2020 年 9 月至今出纳	12
23	刘嘉娟	上海出纳（2020 年 1 月离职）	1
24	高瑞霞	上海 2020 年 2 月至今出纳	8
25	高红霞	北海东亚出纳（2022 年已离职）	3

保荐机构、申报会计师陪同打印了上述人员报告期内银行流水，取得上述人员在相关银行的账户清单，结合通过银行流水的收支记录进行交叉核对，通过云闪付 APP 等软件查询相关银行的账户开立情况，并取得了上述人员就个人银行账户完整性声明。保荐机构、申报会计师查验并确认了上述发行人银行账户核查范围的完整性。

（三）是否需要扩大资金流水的核查范围

除上述核查范围外，保荐人、申报会计师综合考虑发行人是否存在以下情形，考虑是否扩大核查范围，具体情况如下：

序号	情形	是否存在
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致	否
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否
5	发行人采购总额中进口占比较高或销售总额出口占比较高，且对应采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否
8	个人卡使用事项	是

2020 年，公司存在通过公司银行账户划款至员工个人卡账户，由个人卡账户支付路桥费、司机补贴等费用款项的情形。

2020 年，公司分别使用个人卡支付路桥费 405.92 万元，司机工资补贴 128.00 万元，罚款 2.91 万元。公司个人卡账户开户人为车队管理人员，针对通过个人账户支付路桥费等款项的情况，公司在费用发生当期已经按照其实际支出金额真实完整地记账，不存在账外费用的情况。

报告期内涉及个人卡事项的银行卡如下表所示：

持卡主体	职务	个人卡账号	开户行
孙小磊	车队调度	6214832606490881	招商银行
姚章斌	车队统计	6216600200001417068	中国银行
姚章斌	车队统计	6222030302007527029	中国工商银行

发行人已对个人卡收支进行了完整记账，资金收付经过审批、对账确认，个人卡所发生费用当期皆已入账，不存在账外费用情况。发行人个人卡支出的路桥费、司机工资补贴和罚款与发行人实际业务产生的费用金额一致，且不存在其他使用个人卡的情形。

公司通过个人卡支付相关款项主要系运输行业业务开展便利所需。受道路运输行业特点影响，未全面普及 ETC 设备时路桥等费用通常采用现金支付，由于相关费用发生频率相对较高，因此通过公司车队管理等熟悉业务情况的员工个人卡支付相关款项，并在司机费用发生并提交相关单据再经审批后向司机进行款项支付，有利于减少司机的垫款，提高运输业务开展的灵活性和便利性，具有真实交易背景。

报告期内，公司已对个人卡使用事项进行整改，并通过《资金管理制度》、《内部控制制度》、《会计核算制度》、《备用金管理制度》等制度进行规范，通过全面推广 ETC 并规范司机工资补贴的发放等举措，2021 年起已不存在个人卡支出的情况，截至 2021 年末相关个人卡均已注销或停用。针对个人卡支付的司机工资补贴，公司进行了税款补缴。截至 2022 年 3 月末，公司已完成 2020 年度全部可补缴的个税及相应的滞纳金的工作，并取得税收合规证明。个人卡整改方案实施有效，个人卡影响已消除完毕。首次申报审计截止日后，发行人不存在上述内控不规范和不能有效执行情形。前述行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

（四）流水核查标准

1、法人主体核查标准

（1）发行人及合并范围内主体核查标准

保荐人根据发行人报告期内银行流水金额的重要性水平，设置重要性水平分三层进行核查，具体情况如下：

①对报告期内银行流水，第一层为双向核查银行日记账和流水，保荐人对公司（含子公司）所有银行账户 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日发生额在 200 万元以上的流水进行银行流水至日记账双向核对，对于发生额在 200 万元以下的流水进行抽查，了解交易原因及其合理性；

②对报告期内发行人银行流水，在第一层样本中选择第二层样本，对关键的原始凭证进行核查，完成各类型业务流水核查样本选取，包括销售、采购、税款缴纳、关联方往来、理财、内部资金划转、借款、工资发放、资本投入、分红款、三费支出等；

③对报告期内银行流水，在第二层样本中选择第三层执行穿行测试，由银行流水、原始凭证追查至合同、相关协议及业务类单据。

④针对发行人与个人之间的交易流水进行全部核查。

保荐人针对发行人各核查主体报告期内的银行账户核查范围完备，按第一层重要性水平所核查的银行流水占报告期内银行流水发生总额比例分别为 65.22%、73.39%及 71.75%。

申报会计师对报告期内银行账户进行对账单记录和账面记录的双向核对，检查相应资金流动是否均已在账面完整核算；采取的查验方法为：剔除存现、提现、合并范围内关联方往来、银行结算账户之间的转账交易及本期理财申购与赎回后，将其他银行存款发生额除以相关笔数，计算平均金额，平均交易额作为确定发生额大额的基础，超过大额标准的交易额进行会计账簿记录与银行对账单双向核对，大额业务在核对过程中已在对账单中标记，并在底稿中列示银行对账单中每一笔交易所对应的金额、发生日期及交易对手方。

申报会计师针对发行人各核查主体报告期内的银行账户核查范围完备，按重要性水平所核查的银行流水占报告期内银行流水发生总额（不含存现、提现、合并范围内

关联方往来、银行结算账户之间的转账交易及本期理财申购与赎回后的发生额）比例分别为 84.95%、82.92%和 90.68%。

（2）发行人控股股东，以及实际控制人控制或担任董事或高级管理人员报告期内涉及的企业核查标准

保荐人、申报会计师就获取的银行流水进行了逐笔核查，重点关注了其是否有以下往来：与发行人、发行人董监高、发行人员工之间的往来；与发行人客户、供应商的往来；与发行人股东之间的往来；与发行人其他关联方之间的往来；频繁出现大额存现、取现情形；其他大额或频繁的资金往来。

2、自然人核查标准

保荐人、申报会计师获取了前述个人银行账户的包含交易对手及交易内容的银行对账单等资料，并对银行账户流水进行复核性查验，重点关注金额 5 万元以上以及当日多笔累计加总超过 5 万元、备注异常及资金往来频繁的流水。

二、异常标准及确定依据

保荐人、申报会计师根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 资金流水核查中关于银行流水核查所需要重点核查报告期内发生的事项，结合发行人业务特点及经营情况，认定如下情形为异常：

序号	异常情形	核查结论
1	发行人资金管理相关内部控制制度存在较大缺陷	未见异常
2	存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况，且无合理解释	未见异常
3	发行人大额资金往来与其经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配，且无合理解释	未见异常
4	发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来，且无合理解释	未见异常
5	发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释	未见异常
6	发行人存在大额购买无实物形态资产或服务的情形，且不存在商业合理性	未见异常
7	发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形，且无合理解释	未见异常
8	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常，且无合理解释	未见异常
9	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来，且无合理解释	未见异常

序号	异常情形	核查结论
10	存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形	未见异常

经核查，保荐人及申报会计师未见以上异常情形。

三、核查程序及核查结论

保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并提交专项说明。

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）获取发行人的财务管理制度和财务管理权责手册等内控制度文件，了解发行人的资金管理内控制度的建立情况，主要内容包含《资金管理制度》、《内部控制制度》、《会计核算制度》、《备用金管理制度》等制度；

（2）访谈发行人财务人员、财务负责人等，了解银行账户的用途及人员权责划分情况、是否存在不相容职务未作分离的情况；了解发行人的资金管理制度是否完备、内控制度是否完善、财务是否独立；了解发行人对子公司的资金管理情况；

（3）通过比对银行流水和银行存款日记账、检查银行开户审批记录、检查大额流水的审批记录、银行回单、原始单据、记账凭证等方式，测试资金管理制度实际执行情况；

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师发现公司在报告期内存在少量关联方资金拆借、第三方回款、现金交易。

（1）实际控制人及关联方资金拆借

2022 年度，发行人偿还北京世盟投资有限责任公司以前年度发生的代垫费用 40.62 万元，该代垫费用系偶发性支出，且金额占当期期末合并财务报表资产总额和净

资产的比例较小，分别为 0.06%和 0.08%。未对公司财务状况及经营成果产生重大影响。保荐人、申报会计师已获取关联方拆借凭证以及公司实控人个人银行对账单进行比对确认，确认资金拆借已清理完毕。

（2）第三方回款

报告期内，公司存在通过第三方收取销售款项的情况。2021 年公司存在 1 笔第三方回款 2,656.63 万元（不含税），占当期营业收入的比例为 4.65%，主要系公司客户重庆天佳物流有限公司将其尚未结清的合同款项转让至北京中都格罗唯视物流有限公司进行支付所致。

北京中都格罗唯视物流有限公司系北京现代北京-重庆线路运输业务的总承包方，重庆天佳系长途运输服务的分包方，世盟股份系长途运输服务的实际承运人。上述三方已签订《三方运输协议》对债权债务转让及清偿等事项进行确认，公司已收到结清相关款项。

公司存在的第三方回款行为具有商业合理性或合法合规性，相关收入真实可验证，相关交易的资金流、实物流与合同、协议约定一致。相关合同、协议签订方及付款方均不是公司关联方，公司未发生因第三方回款导致的与客户或受托付款方产生的销售款纠纷的情形，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定。

（3）现金交易

报告期内，公司存在零星的现金销售与现金采购，具体情况如下：

①现金销售

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
现金交易金额	-	-	0.15
营业收入金额	80,787.79	57,037.83	45,777.48
现金交易占比	0.00%	0.00%	0.00%

②现金采购

单位：万元

项目	2022 年度	2020 年度	2020 年度
----	---------	---------	---------

现金交易金额	-	-	9.06
采购总额	62,005.77	45,276.81	32,469.90
现金交易占比	0.00%	0.00%	0.03%

报告期内，发行人存在少量现金交易，现金销售主要为小额运费及个别滞箱费回款，主要系员工出于便利，使用现金支付零星的燃料费、路桥费及港口费等，交易真实发生，不存在体外循环或虚构业务的情形，具有一定商业合理性和必要性。2020 年度，发行人加强对现金的管理，制定了相关现金交易的内部控制制度，要求销售回款及采购支付直接采用公司账户，2021 年及 2022 年度无现金交易发生，现金交易相关内部控制制度得到了有效的执行，报告期内发生的现金交易对发行人财务会计基础工作不存在重大不利影响。

保荐人、申报会计师已获取报告期内现金日记账，并对现金交易进行抽凭，确认现金采购交易的真实性，获取了发票、报销审批单及银行回单等相关信息，确认现金交易账款一致。经核查，报告期内发行人不存在无合理解释取现的情形。

发行人已针对现金交易制定了明确的管理制度，公司所有业务往来，除特殊情况下可以使用现金的范围外，其他均应通过银行进行转账结算。此外，发行人针对现金交易制定了相应的审批权限和具体管理制度，要求出纳人员办理收款业务后应开具收款收据，会计人员确认现金已收取后在收款收据上签字确认；出纳人员应逐笔将当天发生的收付凭证登记现金或银行日记账，做到日清月结，账款相符。发行人已制定较为完善的现金交易控制制度，能够有效规范现金交易的情形。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZB10045 号），对发行人 2022 年 12 月 31 日财务报告内部控制有效性作出的认定执行了鉴证，结论意见为：世盟股份于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

(1) 保荐人、申报会计师取得发行人已开立银行结算账户清单及银行对账单，将已开立银行结算账户清单中的银行账户与发行人银行存款明细表进行双向核对，并结合银行对账单记录的收付款情况查验并确认上述发行人银行账户的完整性；

(2) 保荐人对于报告期内银行账户中单笔交易金额在 200 万元以上的流水，进行对账单记录和账面记录的双向核对，对于发生额在 200 万元以下的流水进行随机抽查，检查相应资金流动是否均已在账面完整核算；申报会计师对于报告期内银行账户进行对账单记录和账面记录的双向核对，检查相应资金流动是否均已在账面完整核算；采取的核查方法为：剔除存现、提现、合并范围内关联方往来、银行结算账户之间的转账交易及本期理财申购与赎回后，将其他银行存款发生额除以相关笔数，计算平均金额，平均交易额作为确定发生额大额的基础，超过大额标准的交易额进行会计账簿记录与银行对账单双向核对大额业务在核对过程中已在对账单中标记，并在底稿中列示银行对账单中每一笔交易所对应的金额、发生日期及交易对手方；

(3) 了解报告期内银行账户的开立原因和业务背景。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

(三) 发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行的对发行人大额资金核查程序参见本问询函回复之“问题 8.关于资金流水核查”之“一、核查范围”之“(四) 流水核查标准”之“1、法人主体核查标准”之“(1) 发行人及合并范围内主体核查标准”。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人大额资金往来主要为采购付款与销售收款、合并范围内公司往来款、同主体不同账户间划转、税款缴纳、理财产品交易、工资发放、资本投入等。报告期内，

大额资金往来不存在重大异常，亦不存在与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配的情形。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）取得公司控股股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员名单；

（2）陪同打印控股股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内银行流水，取得上述人员在相关银行的账户清单，结合通过银行流水的收支记录进行交叉核对，通过云闪付 APP 等软件查询相关银行的账户开立情况，并取得了上述人员就个人银行账户完整性的声明。

获取了上述个人银行账户的包含交易对手及交易内容的银行对账单等资料，并对银行账户流水进行复核性查验，重点关注 5 万元以上及当日多笔累计加总超过 5 万元、备注异常及资金往来频繁的流水。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，发行人与控股股东、实际控制人张经纬之间的资金往来主要为工资发放、分红等，具有真实的往来背景，不存在异常大额资金往来；发行人与董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间的资金往来主要为工资发放等，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）查阅公司报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否

存在大额或频繁取现的情形；

（2）对发行人银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务(如商标、专利技术、咨询服务等)的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）核查发行人报告期内银行流水并编制大额银行流水核查记录，核查交易背景是否为大额购买无实物形态资产或服务，并对银行存款日记账进行双向核对，核查是否存在遗漏；

（2）查阅并了解公司现有商标的业务背景及商业合理性；

（3）查阅发行人的无形资产管理制度，获取大额无形资产相关权证、合同、银行回单，检查无形资产采购的业务背景及商业合理性；

（4）对可能涉及购买服务的大额流水，取得合同、财务结算资料核实其交易的真实性、合理性。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人报告期内不存在大额购买无实物形态资产或服务的情形。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）陪同打印发行人实际控制人张经纬报告期内银行流水，取得其在相关银行的账户清单，结合通过银行流水的收支记录进行交叉核对，通过云闪付 APP 等软件查询相关银行的账户开立情况，并取得了张经纬就个人银行账户完整性声明。

（2）获取了张经纬个人银行账户的包含交易对手及交易内容的银行对账单等资料，并对银行账户流水进行复核性查验，重点关注 5 万元以上及当日多笔累计加总超过 5 万元、备注异常及资金往来频繁的流水。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，发行人与实际控制人张经纬之间的资金往来主要为工资发放、分红等，具有真实的往来背景，不存在异常大额资金往来；张经纬其余个人卡主要资金往来用途为理财、买房、买车、向世盟投资借款补充流动资金等，不存在异常大额资金往来。

发行人实际控制人不存在个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）查阅发行人报告期内大额银行流水，核查报告期内发行人是否存在大额现金分红、资产转让的情况；

（2）取得发行人员工工资表，了解董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬情况；

（3）查阅发行人工商档案及股东名册，核查是否存在股权转让情况；

（4）查阅报告期内控股股东大额流水，核查是否存在大额现金分红款、资产转让款往来，关注资金流向和用途；

（5）查阅报告期内董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，核查上述人员报告期内与发行人是否存在大额现金分红情况、薪酬往来具体情况，及主要资金流向和用途。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，发行人与控股股东、实际控制人张经纬之间的资金往来主要为工资发放、分红等，具有真实的往来背景，不存在异常大额资金往来；发行人与董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员之间的资金往来主要为工资发放等，不存在异常大额资金往来。

控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员从未获得发行人大额资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，其薪资、分红主要用于家庭日常开支、申购员工持股平台份额、买房、买车、装修、亲属资金周转、购买理财产品等，不存在大额转出至第三方账户等异常情况。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）取得报告期内发行人关联方、客户、供应商清单；

（2）逐笔核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员大额流水的交易对手，并与发行人关联方、客户、供应商清单进行比对，核查是否存在异常大额资金往来；

（3）访谈发行人报告期内主要客户、供应商，了解其是否与发行人实际控制人、董事、监事、高管及其他关联方存在非经营性资金往来或其他异常情形。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人控股股东、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）取得发行人关联方清单和调查表；

（2）取得发行人实际控制人、非独立董事、监事、高管、关键岗位人员等报告期内全部银行账户的银行流水，按照确定的标准进行核查，并与上述人员访谈，与发行人客户以及供应商清单进行比对，对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析，并获取相关支持性材料，核查是否存在异常资金往来，是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形；

（3）对发行人报告期内主要客户、供应商进行访谈，询问客户、供应商是否存在向发行人之外的第三方支付或收取货款等情况。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

报告期内，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（十一）个人卡使用事项

1、核查程序

保荐人、申报会计师履行了下列核查程序：

（1）访谈个人卡持卡人，询问报告期内报销及内部流程管理情况；调取了涉及个人卡事项的在职人员银行卡报告期内全部银行流水（离职人员流水调取期间覆盖报告期初至离职），对款项支付、取现及最终支出的合理性等进行了核查；

（2）核查了发行人银行账户、发行人实际控制人及其关联方银行账户的流水相关情况；

(3) 复核了发行人财务序时账、费用支出明细等，抽查了发行人个人卡支出相关的财务凭证、经审批签字的费用报销单及相关发票等内外部单据；

(4) 访谈公司车队管理人员和在职司机，询问公司报告期路桥费及司机工资补贴报销等情况；

(5) 查阅了经发行人车队队长、车队经理和总经理签字确认并执行的路桥费和司机补贴参考标准，获取并核查公司报销提成工资清单、个人所得税补缴明细表和个人所得税补缴银行回单情况；

(6) 查阅发行人《资金管理制度》、《内部控制制度》、《会计核算制度》、《备用金管理制度》等制度。

2、核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

发行人已对个人卡使用事项进行整改，并通过制度进行规范，通过全面推广 ETC 并规范司机工资补贴的发放等举措，自 2020 年 10 月以来无新增个人卡收付款等不规范情况，相关个人卡均已注销或停用。发行人已完成 2020 年度全部可补缴的个税及相应的滞纳金的补缴工作，并取得税收合规证明；个人卡所发生费用当期皆已入账，不存在账外费用情况；个人卡整改方案实施有效，个人卡影响已消除完毕；

报告期内，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 9.关于其他事项

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 21,447.48 万元、24,623.96 万元和 39,621.78 万元，占营业收入的比例分别为 46.75%、43.06%和 49.04%。截至 2023 年 2 月 23 日，发行人应收账款期后回款比例分别为 97.68%、99.22%和 55.11%。

(2) 报告期内发行人与奔驰系等主要客户的合作协议已届满未续期或者将于 2023 年内届满。

(3) 发行人主要信息系统包括 OMS（订单管理）、TMS（智慧调度）、WMS

（仓储管理）等。

请发行人：

（1）列示报告期各期应收账款的主要回款方式、回款金额及占比；说明应收账款账龄计算方式，是否存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况。

（2）请发行人说明与主要客户合作协议续签流程，是否存在续签障碍，如主要客户存在未能续签的情形，请说明具体情况、对发行人的影响，并充分披露经营风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对照《监管规则使用指引——发行类第5号》5-14 信息系统专项核查的相关要求，判断发行人日常经营活动是否高度依赖信息系统，如是，请按照规则要求开展专项核查并发表明确意见。请发行人律师对问题

（2）发表明确意见。

回复：

一、列示报告期各期应收账款的主要回款方式、回款金额及占比；说明应收账款账龄计算方式，是否存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况。

（1）报告期内，公司应收账款各期期末余额的期后回款情况如下：

单位：万元

年度	期末余额	期后回款金额	回款比例
2022年12月31日	43,442.64	40,512.69	93.26%
2021年12月31日	26,680.71	26,472.68	99.22%
2020年12月31日	22,397.90	21,878.97	97.68%

注1：2020年12月31日、2021年12月31日应收账款期后回款金额统计截至下一会计年度末，2022年12月31日应收账款期后回款金额统计至2023年5月18日。

注2：应收账款期末余额中涵盖合同资产。

报告期各期末，发行人应收账款期后回款金额占应收账款期末余额比例依次为97.68%、99.22%和93.26%，各期应收账款期后回款较好。

（2）列示报告期各期应收账款的主要回款方式、回款金额及占比

报告期内，发行人各期应收账款回款方式为以银行转账为主，存在少量承兑汇票结算、协议约定债权债务抵消。各期应收账款回款金额及回款方式如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行转账	83,275.51	97.59%	63,959.04	94.92%	53,364.08	98.81%
银行承兑汇票	2,057.94	2.41%	2,295.22	3.41%	635.15	1.18%
商业承兑汇票	-	-	1,056.02	1.57%	-	-
债权债务抵消	-	-	73.01	0.11%	7.60	0.01%
回款金额合计	85,333.45	100.00%	67,383.29	100.00%	54,006.83	100.00%

报告期内，发行人应收账款回款方式主要为银行转账，该方式下的回款金额占当年回款总额的比例分别为 98.81%、94.92%和 97.59%，不存在重大回款风险；

（3）说明应收账款账龄计算方式，是否存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况

报告期内，公司自销售收入的确认时点开始计算相应应收账款账龄。对于每个客户应收账款，按照先发生先收回的原则，对应收账款的账龄进行统计。对于通过票据方式回款的，应收票据账龄按应收账款账龄连续计算。报告期各期末，发行人不存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况。

二、请发行人说明与主要客户合作协议续签流程，是否存在续签障碍，如主要客户存在未能续签的情形，请说明具体情况、对发行人的影响，并充分披露经营风险。

（一）综合物流业务高度定制化的特点，决定了较高的客户壁垒和较强的客户粘性

由于第三方综合物流企业对主要客户的综合物流业务具有高度定制化的特点，物流服务提供商与客户的合作关系较为深入和稳定。高端客户尤其是世界 500 强企业，选择物流服务条件苛刻，要求物流服务商具有良好的品牌声誉、丰富的行业经验、高效的运营系统、广泛的业务网络。

因此，物流服务商只有通过客户的相关认证，达成与客户的初步合作意向，运营能力和服务质量得到客户认可之后，才能逐步赢得客户更多的服务外包，并且通过不断延伸服务链，实现自身与客户信息系统的对接，最终成为客户的战略合作伙伴和价值同盟。为避免高昂的转换成本，客户不会轻易更换物流服务商，即便在开拓新市场

的情况下，也会与原物流服务商继续保持紧密合作关系。

发行人深耕面向汽车、纸品包装行业和锂电池行业的供应链业务，长期为主要客户提供高质量的基础物流服务，以及定制化的物流方案规划、物流环节管理以适配生产型企业降本增效、实现柔性生产的物流诉求，发挥了较强的供应链价值，因此与主要客户的合作具有稳定性和一定程度的不可替代性。公司与利乐系、奔驰系、发那科等客户已有较长合作历史，形成深度互信关系，合作具有较强稳定性。

（二）发行人与主要客户合作协议的续签情况

1、发行人与主要客户合作协议的续签流程

根据发行人与主要客户的招投标文件，经办人员与客户就合同续期事宜沟通的往来邮件等资料，发行人与主要客户续签合作协议的方式包括招投标、商务谈判、以及当事方无异议合同自动续期等三种方式，相关主要流程情况如下：

合作协议续签方式	主要流程	对应客户
招投标	客户直接或通过第三方招标公司发出招标邀请，发行人应标提供报价，招标方根据招标流程及标准确定供应商。	北京奔驰、利乐、安姆科
商务谈判	通过与客户直接商务谈判确定销售价格等关键条款，双方达成一致后，签订服务合同。	中都星徽、北京中瑞荣、北京奔驰
当事方无异议合同自动续期	按照原合同约定，若当事方就合同续期事宜未提出异议，或者发行人在合同期内 KPI 表现达标，则合同期限届满后自动续期。	发那科、丹马士、利乐

注 1：北京奔驰与发行人通过招投标方式对框架合作协议进行了续签，覆盖进口、出口各环节运输、报关、仓储等主要服务；同时，北京奔驰与发行人通过商务谈判方式另行续签了暂存箱堆存业务相关协议；

注 2：利乐货运报关协议、北京地区仓储管理服务协议均约定了自动续期条款。

根据上表，发行人与发那科、丹马士、利乐等客户的合作协议中约定了自动续期条款，为双方长期稳定合作奠定基础；针对中都星徽、北京中瑞荣、以及北京奔驰部分业务，发行人通过与客户商务谈判的方式完成续期，续期确定性较高；此外，发行人与北京奔驰、利乐及安姆科的续期主要通过招投标开展，客户采取邀标的方式，在特定范围内进行供应商选聘。发行人为客户提供了长期优质服务、并形成紧密合作关系，客户粘性较高，双方业务合作较为稳定，有利于发行人与客户完成续期。

2、发行人与主要客户合作协议的续签预计不存在重大不确定性

截至本问询函回复出具之日，发行人与报告期内前五大客户（除重庆天佳）体系

下主要客户均已签订了长期合作协议，发行人与主要客户系在框架协议或长期合作的基础上，并以具体项目合同等方式执行，合作较为稳定，发行人与主要客户续签合作协议不存在障碍。

截至本问询函回复出具之日，发行人与报告期内主要客户正在履行的重要合同如下：

关于世盟供应链管理股份有限公司审核问询函的回复

序号	客户名称	发行人签订主体	合同名称	合同内容	合同期限
1	北京奔驰	世盟股份	综合服务框架协议	覆盖进口、出口各环节运输、报关、堆存、仓储综合服务	2023.1.1-2025.12.31
2	中都星徽	世盟股份	循环取货物流服务框架协议及其补充协议	物流运输服务（含仓储）	2019.1.1-2023.9.30
3		世盟廊坊	发动机及电池委托运输服务协议	发动机及电池委托运输服务协议（北京地区）	2023.1.1-2023.12.31
4	利乐呼市	世盟天津	仓储管理服务协议	提供内蒙古地区仓储管理和物流服务	2021.6.25-2024.6.24
5	利乐呼市、利乐北京		货运报关代理协议	货物进出口运输、报关等代理服务（内蒙-北京-天津线路）	2022.4.1-2024.3.31，期满前三个月双方如均未书面通知终止，则合同自动续期一年
6			仓储管理服务协议	提供北京地区仓储管理和物流服务	2022.4.1-2024.3.31，期满前三个月双方如均未书面通知终止，则合同自动续期一年
7	安姆科（中国）投资有限公司	世盟股份	安姆科第三方总包项目货物运输服务协议	货物运输服务（含仓储）	2022.4.1-2023.8.14
8	北京发那科机电有限公司	世盟上海	货物运输合同及其续签合同	国内门对门运输服务	2019.7.26-2023.7.25，合同期满前未完成合同续签则继续履行合同
9		世盟天津	国际货物运输代理服务合同	代理通关、国际货物运输代理服务（天津-北京线路）	2021.7.1-2023.6.30，合同期满前双方无异议将自动延长一年，此后逐年如此
10	北京中瑞荣	世盟上海	物流及运输相关合同	运输服务（日照-北京；日照-沧	2020.1.1-2023.12.31

关于世盟供应链管理股份有限公司审核问询函的回复

序号	客户名称	发行人签订主体	合同名称	合同内容	合同期限
			及其续签合同	州；北京-沧州线路)	
11		华瀚长弘	物流合同	运输服务（日照-北京；日照-沧州；北京-沧州线路）	2022.1.1-2023.12.31
12	丹马士环球物流（上海）有限公司	世盟上海	运输和一般服务协议	运输和物流服务（含报关，电池运输业务）	2019.12.4-2023.6.30，期满后自动续期 1 年
13		世盟股份	运输和一般服务协议	运输和物流服务（拖车业务）	2019.12.1-2024.3.30；期满后自动续期 1 年

注：世盟股份与中都星徽签署的《循环取货物流服务框架协议及其补充协议》已续签至 2023.9.30。

针对履行期限拟于 2023 年前届满的合作协议，经保荐机构、发行人律师对中都星徽、安姆科（中国）投资有限公司、北京发那科机电有限公司及北京中瑞荣国际机械有限公司等发行人主要客户进行访谈，均表示与发行人之间的合作协议预计将在协议期限届满前完成续签，与发行人有长期合作的计划，相关合作协议的续签预计不存在重大不确定性。

除上表所述发行人报告期内主要客户外，发行人与重庆天佳（系发行人 2020 年度前五大）之间的《发动机运输合同书》及其补充协议于 2020 年 12 月 31 日到期后不再续签，该等合同标的为北京现代发动机零配件的干线运输服务，合同未能续期主要因其下游客户北京现代汽车产销量持续下滑，发行人主动不再续期所致。为此，发行人已持续开拓新客户并争取提升在已有其他客户中的市场份额，报告期内营业收入实现稳健增长，因此，该等合同未能续期情形不会对发行人的生产经营造成重大不利影响。

综上所述，发行人与主要客户的交易合作具有稳定性和持续性，发行人已采取积极措施向客户提供高度定制化服务并建立了深度互信关系，替代风险较低，报告期内除与重庆天佳因终端客户销量持续下滑所致相关合作协议到期后，发行人主动不再续签外，发行人与主要客户不存在对续签合作协议构成实质性障碍的情形。

3、相关经营风险的披露

经核查，发行人已在《招股说明书》“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）经营风险”之“1、销售较为集中的风险”中对发行人未能与主要客户续签合同的经营风险作了相关提示，具体如下：

“1、销售较为集中的风险

报告期内，发行人客户相对较为集中，公司前五大客户销售收入占公司营业收入的比例分别为 83.48%、84.01%、87.17%，客户的集中度较高，如果未来公司主要客户的采购、经营战略发生较大变化，或主要客户资信情况发生重大不利变化，或行业内其他竞争对手切入公司现有客户、现有客户合作协议到期后未得到续签导致公司市场份额下降，或因公司提供的服务质量问题与客户发生纠纷，或者因技术原因等因素无法满足客户的需求，则公司经营业绩将面临下降或增速放缓的风险。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师就问题（1）执行了以下核查程序：

- 1、检查公司与应收账款、应收票据和销售收入等相关科目的总账、明细账、记账凭证、银行进账等会计资料，核查应收账款回款方式及回款金额；
- 2、了解发行人应收账款账龄计算方式，获取公司的账龄分析明细表并进行验算；
- 3、了解各期末应收票据账龄的划分原则，并进行验算，确认，是否存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况。

保荐机构、申报会计师、发行人律师就问题（2）执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人出具的说明及发行人提供的招投标文件，经办人员与客户就合同续期事宜沟通的往来邮件等资料，了解合同续签的流程；

- 2、通过客户访谈、管理层访谈、检索公开信息和工商登记信息，核查主要客户的主营业务、股权结构、资产规模、合作年限、运营历史、发行人为其提供的主要服务内容等信息；了解客户业务开展方式以及采用招投标或商务谈判选择供应商的考虑因素等；

- 3、查阅发行人与相关客户之间关于合同续签的电子邮件记录，访谈中都星徽、安姆科（中国）投资有限公司、北京发那科机电有限公司及北京中瑞荣国际机械有限公司等发行人主要客户进行访谈，了解相关客户对与发行人合作协议的续期计划；

- 4、通过客户访谈、管理层访谈、获取发行人报告期内销售明细表，核查前五大客户变动情况及原因；

- 5、获取发行人销售合同，核查发行人与主要客户的合同条款、合作期限，通过查询公开报告和权威机构预测信息，核查发行人所处行业竞争状况及主要客户需求变化情况；访谈发行人高级管理人员及相关业务经办人员，了解针对不同客户的业务内容；

- 6、查阅发行人出具的说明，了解发行人与主要客户未能续期合作协议的情形及原因；

- 7、通过访谈客户，查阅发行人出具的说明，查阅客户对发行人出具的考核评价结

果，并检索中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）、全国法院被执行人信息查询平台（zhixing.court.gov.cn/search）等网站，了解发行人服务质量，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷。

（二）核查结论

经核查，就问题（1）保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收账款回款方式主要为银行转账，同时存在少量的票据回款和协议抵消债权债务情况；

2、发行人应收账款账龄计算方式合理，不存在通过票据方式回款重新计算账龄的情况。

经核查，就问题（2）保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人与主要客户续签合作协议的方式包括招投标、商务谈判、以及当事方无异议合同自动续期等三种方式；

2、发行人与主要客户的交易合作具有稳定性和持续性，发行人已采取积极措施向客户提供高度定制化服务并建立了深度互信关系，替代风险较低，报告期内除与重庆天佳因终端客户销量持续下滑所致相关合作协议到期不再继续续签外，发行人与主要客户不存在对续签合作协议构成实质性障碍的情形；

3、发行人已在《招股说明书》中对发行人未能与主要客户续签合同的经营风险作了相关提示。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见，并对照《监管规则使用指引——发行类第 5 号》5-14 信息系统专项核查的相关要求，判断发行人日常经营活动是否高度依赖信息系统，如是，请按照规则要求开展专项核查并发表明确意见。

发行人日常销售、采购、业务运营和财务管理核算均未高度依赖信息系统进行线上管理，相关业务运营数据及对账结果在线下形成并存储，录入信息系统主要用于数据和单据归集、不同部门间数据传递等方面以提高工作效率，因此发行人不存在业务运营、终端销售环节通过信息系统线上管理的情形。综上，发行人不属于《监管规则使用指引——发行类第 5 号》5-14 信息系统专项核查所规定的日常经营活动高度依赖

信息系统的情形。

(一) 发行人报告期应用的信息系统情况

发行人报告期内使用的主要信息系统包括 OMS、TMS、WMS、OA 和用友 U8 系统。所有系统根据组织结构、岗位建立了审批管理模块和对应审批流程。信息系统相关情况如下：

系统名称	开发人	基本架构	主要功能	应用方式	数据浏览或修改权限
OMS 系统	唯智信息技术（上海）股份有限公司	B/S（浏览器 / 服务器）	OMS 系统为客户订单管理系统，客户通过邮件、微信等形式提供所需运输、仓储或关务服务的相关需求，公司业务人员完成客户台账和需求登记，同时在 OMS 系统中录入客户信息和业务需求以便于业务信息传递和归集；涉及运输服务的订单，OMS 系统将运输服务信息传递至 TMS 系统；涉及仓储服务的订单，OMS 系统将仓储服务信息传递至 WMS 系统；业务人员与关务服务供应商按照合同约定完成线下对账，对账无误后完成相关成本的录入，经复核后依据对账结果录入 OMS 系统，按合同约定及公司审批后向供应商支付款项；相关成本在系统内归集后，结算人员按与客户的合同约定，调整应收台账金额并与客户进行线下对账，对账完成后生成账单。	私有云部署	遵循发行人内部的规范化流程，根据岗位职责授予对应的系统操作权限，普通用户根据权限浏览及操作应用，管理员对数据库进行管理和维护；数据变更需要相应授权及审批后方可进行，仅对授权范围内数据有浏览或修改权限；同时保证操作的可监控性，有效防止非法访问、篡改数据的可能性
TMS 系统	唯智信息技术（上海）股份有限公司	B/S（浏览器 / 服务器）	TMS 系统从 OMS 接收其分发的、含有运输指令的服务信息，公司与客户通过邮件、微信等形式沟通通关时间、提货时间、预计到达时间等具体需求，业务人员结合各项具体业务需求、车辆作业情况、人员配置情况，合理安排以完成服务的提供；其中由调度人员进行派车，并将相关具体配载和派车信息关联录入 TMS 系统。车队统计人员结合燃油供应商发送的燃油费消费，并结合自燃油供应商网站下载的燃油消耗明细，确认后完成业务系统燃油费的录入；车队统计人员结合路桥供应商提供的路桥费明细，确认后完成业务系统路桥费的录入；车队调度人员负责安排外协承运商运输作业情况，车队统计人员按照合同约定，定期与外协供应商完成线下对账，对账无误后完成业务系统第三方运输支出录入。经车队经理复核成本后，公司与供应商对账无误后，依据对账结果录入 TMS 系统完成成本归集，按合同约定及公司审批后向供应商支付款项。		
WMS 系统	唯智信息技术（上海）股份有限公司	B/S（浏览器 / 服务器）	WMS 系统从 OMS 接收其分发的、含有仓储指令的服务信息，公司与客户通过邮件、微信等形式沟通出入库需求、预计提货时间、预计到达时间等具体需求，及时合理开展仓储服务出入库相关操作以完成服务的提供；仓储业务人		

系统名称	开发人	基本架构	主要功能	应用方式	数据浏览或修改权限
			员进行收货、上架、仓储管理、出库拣货与发货等操作，并将详细仓储业务操作信息录入 WMS 系统；定期录入仓租费等库房成本。仓库经理复核相关成本后，仓储业务人员与供应商对账无误后，依据对账结果录入 WMS 系统归集，按合同约定及公司审批后向供应商支付款项。		
OA 系统	杭州坤志信息技术有限公司	B/S（浏览器 / 服务器）	提供人事、档案管理、报销、合同等的流程审批功能	私有云部署	
用友 U8 系统	北京用友软件股份有限公司	C/S（客户端 / 服务器）	根据线下业务对账单、合同、发票、派车单、报关单、客户签收单等，进行财务账表记录与总账管理，财务报表管理等功能	私有云部署	

综合发行人报告期主要使用的信息系统情况，包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式以及数据浏览或修改权限等，发行人日常经营活动未高度依赖信息系统，相关业务运营数据及对账结果在线下形成并存储，录入信息系统主要用于数据和单据归集、不同部门间数据传递等方面以提高工作效率，有利于管理层对业务数据的各维度分析，对业务开展起到辅助作用。

（二）发行人的日常销售活动未高度依赖信息系统开展

发行人主要为客户提供运输服务、关务服务及仓储服务。获取订单的方式主要为招投标、询比价及商务谈判三种方式，负责承接业务的管理人员及相关业务人员，通过接触意向客户，了解客户的具体需求、完成商务条款的谈判、线下签署销售合同。公司开展的日常工作对接亦通过线下方式完成。销售服务提供后，业务部门按约定频次定期与客户进行线下对账，根据合同及对账结果进行款项催收。

在上述公司日常销售活动中，与客户的接洽、谈判、合同签订、派单、定期对账等主要通过线下对接完成，不存在高度依赖信息系统的情形。

（三）发行人的日常采购活动未高度依赖信息系统开展

日常采购活动主要包含第三方运输服务、燃油、停车路桥和仓储服务的采购等。发行人结合实际经营情况，制定了相关的供应商管理制度。日常工作过程中，需求部门根据业务需求，向采购专员提出申请；对于重要的第三方运输服务、燃料、停车路桥和仓储服务等供应商，采购专员应先期进行实地考察，评估其现状及能力。经总经

理批准后，采购专员负责组织相关部门的业务人员实地考察供应商。采购部会同需求部门，在公司合格供应商中确定可签约的供应商。需求部门会同采购部，与合适的供应商展开谈判，并根据谈判所形成的方案，选择出对公司最有利的供应商。与确定的供应商线下签订采购合同，实际业务开展时，业务部门按约定频次定期与供应商完成对账，通过银行转账或票据的形式向供应商支付采购款。

在上述公司日常采购活动中，与供应商的谈判、合同签订、工作对接方式、定期对账等主要通过线下对接完成，不存在高度依赖信息系统的情形。

（四）发行人的业务运营、财务管理与核算未高度依赖信息系统开展

公司的信息系统主要用于数据和单据归集、不同部门间数据传递等方面以提高工作效率，同时有利于管理层对业务数据的整体分析。

公司的业务运营和财务管理控制环节主要如下表所示：

序号	控制节点	线下流程	线上流程
1	接单	客户通过邮件、微信等形式提供所需运输、仓储或关务服务的相关需求，公司完成客户台账登记	公司在信息系统中录入客户信息以便于业务信息传递和归集
2	调度派车	公司与客户通过邮件、微信等形式沟通通关时间、提货时间、预计到达时间等需求，业务人员结合各项业务需求、车辆作业情况、人员配置情况，合理安排以完成服务的提供	业务人员完成工作后，按照公司业务流程要求，各自将接单信息、派车信息、运输信息、港口费用、燃油费、路桥费、第三方运输支出等信息录入信息系统。按照约定定期与供应商及客户完成线下对账工作后完成系统应付账单和应收账款的编制，以便于数据和单据归集、不同部门间数据传递及复核
3	出入库	公司与客户通过邮件、微信等形式沟通出入库需求、预计提货时间、预计到达时间等需求，及时合理开展仓储服务出入库相关操作，完成服务的提供	
4	收入确认	公司结算人员定期通过核查单据、合同报价、归类汇总等信息编制线下客户账单并与客户进行日常对账确认；财务人员以经公司内部复核并经客户确认的业务对账单、合同、派车单、报关单、客户签收单等资料为依据确认收入	
5	成本费用核算	根据发票/对账单等确定 ①关务服务费用：通常业务人员均根据发票等文件确认关务服务费用的准确性，并按照约定的时间与外部供应商进行对账； ②燃油费：业务人员依合同付款条款定期申请预付燃油款，复核由燃油供应商发送的燃料费消费，并结合自燃油供应商网站下载的燃油消耗明细予以确认后申请开票； ③路桥费：业务人员依合同付款条款定期申请预付路桥费，定期在票根网申请开具上月发票并予以整理。 ④第三方运输支出：车队调度人员负责安排外协承运商运输作业情况；车队统计人员按照合同约定，定期	

序号	控制节点	线下流程	线上流程
		与外协供应商完成线下对账； ⑤司机工资：根据出车记录、ETC 明细等，公司统计人员定期与司机核对出车趟数、油气耗等情况，编制司机工资表。财务人员审核工资明细是否合理、人力资源人员计算个人所得税，审核及计算无误后，完成司机工资表的编制。 相关成本费用经车队队长、副总经理、总经理等审核后提交至财务部，财务部汇总后交给董事长审批后核算。 ⑥财务人员以经公司内部复核并经供应商确认的业务对账单、合同、发票等资料为依据，确认燃油费、路桥费、第三方运输支出及港口费用相关的成本	

发行人在上述日常业务和财务核算工作中，接单、调度派车、成本费用确认、客户账单编制对账等工作均未高度依赖信息系统。发行人的信息系统主要用于数据和单据归集、不同部门间数据传递等方面以提高工作效率。发行人开展经营业务，未高度依赖信息系统。

（五）发行人的内部控制有效运行未高度依赖信息系统

发行人日常销售、采购、业务运营和财务管理核算等内部控制环节均未高度依赖信息系统线上管理，相关业务运营数据及对账结果在线下形成并存储。公司的信息系统主要用于数据记录、单据归集、不同部门间数据传递以及便于相关部门进行复核形成对账单据等方面以提高工作效率，同时有利于管理层对业务数据的各维度分析，并不作为固化内部控制关键控制节点使用。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《内部控制鉴证报告》（信会师报字[2023]第 ZB10045 号），对发行人 2022 年 12 月 31 日财务报告内部控制有效性作出的认定执行了鉴证，结论意见为：世盟股份于 2022 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，发行人的日常经营活动不存在高度依赖信息系统的情况。不属于《监管规则使用指引——发行类第 5 号》5-14 信息系统专项核查所规定的日常经营活动高度依赖信息系统情形，因此未引入信息系统专项核查工作。

（六）核查程序

保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高级管理人员、合同管理人员及相关业务人员，了解与客户的接洽、谈判、合同签订、工作对接方式、定期对账等业务流程及对接方式；了解与供应商的谈判、合同签订、业务对接、定期对账等业务流程及对接方式；询问以上销售及采购业务的开展，对信息系统依赖情况；抽查对账单、合同、派车单、报关单、客户签收单等资料，了解发行人与客户及供应商日常对接工作的业务流程。

2、访谈发行人高级管理人员及相关业务人员，了解与日常开展经营活动相关的信息系统情况，观察信息系统的使用过程，包括系统名称、开发人、基本架构、主要功能、应用方式、数据浏览或修改权限以及数据和单据归集、不同部门间数据传递情况等，了解与接单、派车、收入成本费用确认、客户账单编制对账等相关的业务流程及开展方式。

3、访谈发行人财务负责人及相关财务人员，了解与日常记账相关的会计处理依据及会计处理过程。检查了相关的记账凭证及原始凭证，核对信息系统账单、线下对账单数据以及财务记账数据是否一致。

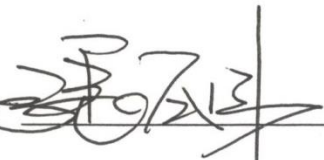
（七）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

发行人日常销售活动中，与客户的接洽、谈判、合同签订、派单工作对接方式、定期对账等主要通过线下对接完成；发行人日常采购活动中，与供应商的谈判、合同签订、业务对接、定期对账等主要通过线下对接完成；发行人业务运营、财务管理与核算工作中，接单、派车、收入成本费用确认、客户账单编制对账等工作均未高度依赖信息系统；发行人日常销售、采购、业务运营和财务管理核算等内部控制环节均未高度依赖信息系统线上管理，相关业务运营数据及对账结果在线下形成并存储，录入信息系统主要用于数据和单据归集、不同部门间数据传递等方面以提高工作效率，同时有利于管理层对业务数据的各维度分析，并不作为固化内部控制关键控制节点使用，不存在业务运营、终端销售环节通过信息系统线上管理的情形，不属于《监管规则使用指引——发行类第 5 号》5-14 信息系统专项核查所规定的日常经营活动高度依赖信息系统的情形。

（此页无正文，为世盟供应链管理股份有限公司对《关于世盟供应链管理股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


张经纬

世盟供应链管理股份有限公司

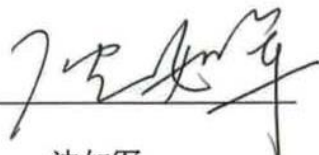


2023年5月25日

保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读世盟供应链管理股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：_____


沈如军

中国国际金融股份有限公司

2023年5月25日



（此页无正文，为中国国际金融股份有限公司对《关于世盟供应链管理股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

彭妍喆

彭妍喆

王珏

王珏

中国国际金融股份有限公司

