

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
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
文件的第二轮审核问询函的回复
信会师函字[2023]第ZB119号



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
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
文件的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2023]第 ZB119 号

深圳证券交易所:

根据贵所于 2023 年 6 月 13 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第二轮审核问询函》(审核函〔2023〕110107 号)(以下简称“问询函”)的要求,立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”)对问询函所提出的涉及会计师的问题进行了逐项落实,现将有关问题的核查情况和说明如下:

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。

问题 2. 关于主要客户和毛利率

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 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%，客户集中度较高。

(2) 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%，逐年上升且最近一年涨幅较大，主要原因为自 2021 年以来，发行人向奔驰系客户、马士基系客户等提供了堆场管理服务、进口暂存服务和危化品关务服务等高附加值关务服务。

请发行人：

(1) 结合主要竞争优势、主要客户拥有的同类供应商数量及发行人销售金额占主要客户同类采购比例等，进一步说明发行人向主要客户销售的可持续性。

(2) 说明报告期内向奔驰系客户、马士基系客户提供高附加值关务服务的收入金额、占比及毛利率情况；结合主要客户需求变化情况，说明发行人关务服务毛利率较高的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、结合主要竞争优势、主要客户拥有的同类供应商数量及发行人销售金额占主要客户同类采购比例等，进一步说明发行人向主要客户销售的可持续性

(一) 发行人凭借在供应链物流领域核心竞争优势，在主要客户物流业务中占据可观份额

先进制造体系中，客户对于物流和生产环节均有着较高的精细化管理需求。一方面，领先的制造业企业出于成本管控目的，对物流降本增效的要求持续提升；另一方面，生产环节上，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，因

此对于物流基础服务质量的要求持续提升。发行人具有领先的物流优化设计、车队管理和流程监控能力，可适配先进制造企业需求。

1、发行人以全流程的综合物流服务能力为客户提供一站式的供应链综合解决方案

现代物流与制造业企业的生产及销售的各环节关系密切，制造业企业在物流方面存在运输、仓储、原材料及零部件进口及产品出口报关等多方面需求，并对于物流服务有着日益提升的精准、灵活和安全性要求。

着眼于与客户建立深度合作关系，发行人所提供的物流服务模式整合了供应链上的各个物流服务环节。在满足客户基本物流需求基础上，通过整合各业务资源，打通运输、仓储、关务各环节，制定高效合理的供应链解决方案，使发行人的物流服务与企业生产和销售环节能够更好的协同配合，充分发挥发行人的综合服务优势，可为大型制造业企业提供一站式的物流服务，降低客户维护复杂物流体系的成本。

2、发行人通过出色的物流流程优化设计能力协助客户降低物流成本

发行人基于在物流行业的丰富经验和长期积累的领先专业能力，在物流流程设计方面具有优势，能够协助客户优化物流流程，目前已通过包括循环取货、集货运输的方式降低运输成本和空载率、通过合理规划运输路线提升长途门到门服务效率、基于关务服务经验协助客户开发关务系统、提供 JIT 服务等，从而协助客户降本增效。如前文所述，发行人通过设计循环取货、集货运输等方式，能节省运输成本约 20%左右，节约运输时间约 30%左右。

3、发行人具有较强的车队管理能力，保障运输环节安全准时送达

车队管理中，除需要对司机、车辆进行管理，该过程还涉及人员管理、车辆年检、保险、路桥费等多个环节，是一个庞杂及琐碎的工作。发行人拥有丰富的自营车队管理经验，并对外协供应商建立了完善的管理制度，并对运输、仓储服

务的全程进行监控，以保证准时、安全送达。比如北京奔驰零部件物流中，发行人运输的活跃零部件超 4,200 种，涉及 48 家供应商，分布极为分散且时效性要求高，对供应链物流的稳定性也要求较高，公司 2022 年日均送厂配线的重型卡车超过 130 车次，高峰期每日超过 200 车次，公司凭借领先的车队管理能力，保证了上述复杂运输业务的安全、准时送达。

4、发行人关务服务能力突出，可为跨国制造企业提供高效通关服务

我国出入境货物的监管和关税规定均细致且繁琐，涉及环节众多，出入境申报和核查程序复杂。发行人实际控制人拥有超过 25 年关务行业从业经验并担任北京报关协会会长，公司基于多年行业经验，在海关单位得到了良好的信誉，并通过良好的服务效率帮助企业妥善处理报关和各项港口事务，降低跨国制造企业的进出口物流成本。

汽车零部件进出口种类繁多，2022 年发行人为奔驰提供报关服务超 70 船次，平均每条船上需申报零件种类接近 1,400 种。针对客户复杂且大量的报关需求，发行人能够提供高效通关服务，可在客户提供货物资料的 48 小时内，完成上述超千种货物的数据整理归纳、校验、制单、申报等工作，确保实现船只靠泊后的“秒放行”。

同时，发行人拥有较强的港口物流资源整合能力，可快速解决客户在货物清关、进出港过程中各项需求，近年来因芯片短缺及生产计划波动因素，北京奔驰存在因零部件不能及时消耗导致新进口零部件集装箱出现滞港情况，面临巨额滞箱费支出，在此背景下，发行人快速设计了集装箱暂存服务模式，将货物有序存储于港口暂存区并提供换箱直提等服务，共计避免滞箱计费天数超过 20 万天，节约大量滞箱费用，得到客户高度认可。

基于发行人上述提供一体化、定制化高效物流服务中的竞争优势，发行人在主要客户供应链中均发挥了较为重要的作用，占据了可观的市场份额。发行人主要客户均未在公开渠道披露其采购物流服务的金额及供应商情况，中介机构通过访谈各主要客户了解发行人占其同类采购的比例及物流供应商情况，发行人主要客户同类供应商数量及发行人销售金额占主要客户同类采购比例情况具体如下表所示：

客户名称	服务内容	占比情况	同类服务客户其他主要供应商数量
奔驰系客户	进口汽车零部件物流	超过 80%	1 家
	国内汽车零部件物流	约 20%-30%	7-8 家
马士基系客户	新能源电池和储能系统出口	约 20%-30%	未统计
利乐系客户	进口原材料物流	约 60%-70%	1 家
安姆科系客户	产成品国内物流	接近 100%	无
发那科系客户	进口零部件物流	约 90%	1 家
	国内产成品运输	约 40%	3 家

1、奔驰系客户

发行人奔驰系客户合作主体为北京奔驰和中都星徽。发行人向北京奔驰提供进口汽车零部件的关务、仓储和运输服务，经与北京奔驰物流部运输组主管访谈询问北京奔驰同类型供应商数量及向发行人采购的服务金额占同类业务比例了解到，发行人提供的服务占北京奔驰采购的进口汽车零部件关务、仓储和运输费用比例均超过 80%，除发行人外，北京奔驰在进口零部件物流采购中还有 1 家主要外部物流供应商。上述内容已在受访人签字并盖章的访谈记录中予以确认。

发行人向中都星徽提供国内汽车零部件的运输和仓储服务，经与中都星徽零部件物流部项目经理访谈询问中都星徽采购的零部件物流供应商数量及向发行人采购的服务金额占零部件物流业务比例了解到，发行人提供的运输和仓储服务占

中都星徽采购额的比例约从 2020 年的 20%增长至 2022 年的 30%左右,除发行人外,中都星徽零部件外部物流供应商约有 7-8 家,经向中都星徽访谈确认,中都星徽向发行人采购的金额位于全部供应商的前三位,中都星徽向前三名供应商采购零部件物流金额占比超过 70%。上述内容已在受访人签字并盖章的访谈记录中予以确认。

报告期内,发行人对奔驰系销售收入持续增长。一方面,受到芯片短缺及生产周期波动,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,发行人 2021 年度开始为北京奔驰提供进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务高附加值关务服务,随着奔驰系客户对供应链稳定性需求逐步增强,服务规模于 2022 年度进一步提升,以满足奔驰系持续产生的生产供应链弹性需求;另一方面,发行人积极开拓奔驰系新能源板块业务,于 2021 年度新增服务中都星徽的孚能项目电池运输和仓储服务,于 2022 年贡献营业收入增长,发行人提供的运输和仓储服务占中都星徽采购额的比例大约从 20%增长至 30%左右。

2、马士基系客户

报告期内,发行人与马士基系客户合作的主要内容为宜宾至上海、重庆至上海线路的锂电池出口物流业务,经与马士基系客户合作公司天津分公司总经理访谈,询问上述线路中发行人承运占比、上述线路采购金额占马士基系客户新能源电池和储能系统出口业务的比例及其他供应商数量情况了解到,发行人基本承揽全部宜宾至上海、重庆至上海线路陆运和危化品报关业务,此部分业务占马士基系客户新能源电池和储能系统出口业务的比例约为 20%-30%左右,马士基系客户未对其他线路供应商总体数量进行统计和披露。上述内容已在受访人签字的访谈记录中予以确认。

3、利乐系客户

报告期内，发行人主要为利乐系客户提供进口原材料的关务、仓储和运输服务，经与利乐北京亚太地区物流专员、利乐呼市物流采购人员访谈询问同类型供应商数量及向发行人采购的服务金额占同类业务比例了解到，发行人提供的进口原材料关务、运输服务占利乐系客户采购金额比例约为 60%-70%左右，提供的仓储服务金额占比基本接近 100%。除发行人外，利乐系客户在进口原材料物流领域还有 1 家主要供应商。上述内容已在受访人签字并盖章的访谈记录中予以确认。

4、安姆科系客户

发行人自 2020 年 8 月起为安姆科系客户提供境内产成品总包运输服务，与安姆科签署了第三方物流总包协议，经与安姆科系客户在华工厂的物流采购负责人访谈询问安姆科系客户境内产成品物流供应商数量及向发行人采购的服务金额占境内产成品物流采购金额比例了解到，发行人占安姆科系客户境内产成品物流采购金额比例基本接近 100%。除发行人外，安姆科系客户在产成品物流领域不存在其他主要供应商。上述内容已在受访人签字并盖章的访谈记录中予以确认。

5、发那科

报告期内，发行人主要向发那科系客户提供进口零部件的关务和运输服务，以及产成品的境内运输服务。经与发那科供应链保障部负责人访谈询问其进口零部件物流、产成品境内物流供应商数量及向发行人采购的服务金额占同类业务比例了解到，发那科向发行人采购的进口零部件关务服务、运输服务金额占其采购同类服务总金额的比例约为 90%左右；发那科向发行人采购的产成品境内运输服务占其采购同类服务总金额的比例约为 40%左右。除发行人外，发那科还向 1 家供应商采购进口零部件物流服务，向 3 家供应商采购国内产成品物流服务。上述内容已在受访人签字并盖章的访谈记录中予以确认。

（二）发行人主要客户终端需求稳定、与发行人合作规模仍有扩大空间，主要客户与发行人签署了长期框架协议

1、奔驰系客户

2018年9月，发行人通过北京奔驰出口业务招标，正式进入奔驰供应商体系，与奔驰系客户建立合作关系。发行人进一步与北京奔驰就进口货物报关、报检、运输等相关服务于2019年11月签署了三年期《框架协议》，并于2022年11月续期，目前有效期至2025年12月31日，与中都星徽签署的《循环取货物流服务框架协议》首期期限17个月，至2020年5月30日到期后逐次延期，目前协议有效期至2023年9月30日，经与中都星徽确认，该协议到期将通过商务谈判的方式进行续期，报告期内发行人与中都星徽持续续期，未发生业务中断。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，在国内疫情反复波动背景下，奔驰销售新车75.2万辆，同比下降0.9%，客户终端需求整体较为稳定。

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、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，双方已于2022年4月完成了新一期合同的签署，双方合同条款约定的服务期限为两年，同时，合同约定如期限届满时双方均无异议，可续期一年。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。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，下游需求稳定。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，完全投产后预计将显著扩张原材料和产成品的运输需求。

3、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，储能锂电池物流服务中，受益于海外能源价格保持高位，储能锂电池需求较为旺盛，报告期内业务规模快速增长。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。发行人与马士基系客户首期合同有效期为两年，有效期至2023年6月30日，并将根据合同安排自动续期一年。

4、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，双方签署的协议名称明确为“第三方物流总包合同”，合同条款约定的服务期限为三年，有效期至2023年8月15日，经与安姆科系客户确认，其与发行人有长期合作的计划，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。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、收购了13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。同时，发行人基于

与安姆科合作的良好基础，也有望进一步切入安姆科原材料物流、进出口物流领域，进一步提升业务规模。

5、北京发那科机电有限公司

发行人自 2010 年起为北京发那科机电有限公司提供进口零部件及国内产成品分拨业务提供全程物流服务，合同条款约定双方服务期限届满前三个月，由发那科对发行人进行年度运输服务评估，年度运输服务评估合格且双方未提出异议，原合同将自动延长一年，此后逐年如此。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。在自动化生产依赖性更强的新能源汽车、锂电、光伏等高景气度的下游行业加速扩产的背景下，工业机器人已成为我国制造业生产的重要工具。高性能、高速度、高稳定性的工业机器人能够为制造业企业生产提供经济性更强、效率更高的生产解决方案，发那科业绩持续增长，物流需求相应提升。

综上所述，发行人通过一体化、定制化物流服务，深入客户供应链体系并创造供应链价值，结合高品质的物流服务质量，在主要客户供应链中均发挥了重要作用并占据了较高的市场份额。同时，发行人主要客户终端需求稳定、与发行人合作规模仍有扩大空间，并与发行人署长期框架协议保证合作开展，相关合作协议的续签预计不存在重大不确定性。因此，发行人向主要客户的销售具有持续性。

二、说明报告期内向奔驰系客户、马士基系客户提供高附加值关务服务的收入金额、占比及毛利率情况；结合主要客户需求变化情况，说明发行人关务服务毛利率较高的可持续性。

（一）说明报告期内向奔驰系客户、马士基系客户提供高附加值关务服务的收入金额、占比及毛利率情况

1、报告期内向奔驰系客户、马士基系客户提供高附加值关务服务的收入金额、占比及毛利率情况

报告期内，发行人为奔驰系客户提供的高附加值关务服务主要为进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务；为马士基系客户提供的高附加值关务服务主要为具有较高专业性要求的危化品关务服务。各期收入金额、占关务服务收入比及毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
奔驰系	4,527.19	43.88	64.68	2,852.46	47.03	50.00	142.02	4.78	31.39
马士基系	3,067.31	29.73	41.85	59.39	0.98	65.83	-	-	-
合计	7,594.50	73.61	55.46	2,911.85	48.01	50.32	142.02	4.78	31.39

报告期内，发行人为奔驰系客户及马士基系客户高附加值关务服务占各期关务服务收入比重分别为 4.78%、48.01%和 73.61%，呈上升趋势。具体情况如下：

(1) 奔驰系客户

报告期各期，发行人为奔驰系客户提供的高附加值关务服务收入金额依次为 142.02 万元、2,852.46 万元和 4,527.19 万元，毛利率依次为 31.39%、50.00%和 64.68%。收入金额及毛利率均呈现逐年上升趋势，主要系受到芯片短缺及生产周期波动，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。

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。

(2) 马士基系客户

发行人自 2021 年开始为马士基系客户提供危化品关务服务，相比普通货物具备更高的专业性要求，因此毛利率处于较高水平。

发行人为马士基系客户提供的关务服务为危化品关务服务，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。

2、发行人向奔驰系客户、马士基系客户提供高附加值关务服务与其余常规服务的对比情况

报告期内，发行人为奔驰系及马士基系客户提供的高附加值高定制化服务主要包括：1）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；2）为马士基系提供更高专业性要求的危化品关务服务。报告期各期，奔驰系及马士基系客户高定制化关务服务具体情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占关务服务收入比	毛利率	金额	占关务服务收入比	毛利率	金额	占关务服务收入比	毛利率
奔驰系及马士基系客户高定制化服务	7,594.50	73.61%	55.46%	2,911.85	48.01%	50.32%	142.02	4.78%	31.39%
剔除高定制化服务后的其他关务服务	2,722.87	26.39%	27.13%	3,153.35	51.99%	8.71%	2,828.28	95.22%	21.79%
合计	10,317.37	100.00%	47.98%	6,065.20	100.00%	28.69%	2,970.31	100.00%	22.25%

由上表可知，报告期各期，奔驰系及马士基系客户高定制化关务服务占各期关务服务收入比重分别为 4.78%、48.01%和 73.61%，呈上升趋势；毛利率分别为 31.39%、50.32%和 55.46%。剔除高毛利率的奔驰系及马士基系高定制化关务服务后，其他关务服务占各期关务服务收入比重分别为 95.22%、51.99%和 26.39%，毛利率分别为 21.79%、8.71%和 27.13%，毛利率整体相对稳定，2021 年其他关务服务毛利率较低，主要原因系当年利乐系客户关务服务毛利率为负所致，具体为：1) 发行人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，关务服务定价较低，导致当年关务服务毛利率为负值；2) 高毛利率的利乐北京出口关务服务业务量有所下降。

综上，发行人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) 结合主要客户需求变化情况，说明发行人关务服务毛利率较高的可持续性

总体而言，发行人关务服务毛利率较高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，致使议价能力较强，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，毛利率较高。

1、发行人为北京奔驰提供高附加值高定制化关务服务情况

一方面，受到芯片短缺及全球生产周期波动，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，奔驰系产生零部件集装箱堆存等高附加值高定制化服务需求，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；另一方面，随着奔驰系客户对供应链稳定性需求逐步增强，发行人为奔驰系客户提供进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务等作为工厂仓库的有效补充，以满足奔驰系持续产生的生产供应链弹性需求。

发行人与北京奔驰签署的进口货物报关、报检、运输等相关服务《框架协议》有效期至 2025 年 12 月 31 日，覆盖进口、出口各环节运输、报关、仓储等主要服务，相关协议覆盖进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务等高附加值高定制化服务。发行人为客户提供了长期优质服务，已形成紧密合作关系，已积极向客户提供高附加值高定制化服务并建立了深度互信关系，降低替代风险，增加客户粘性；目前发行人向北京奔驰提供进口汽车零部件的关务、仓储和运输服务，占北京奔驰采购的进口汽车零部件关务、仓储和运输费用比例均超过 80%，客户需求稳定，双方业务合作稳定。

综上，基于目前业务开展情况，一方面发行人为奔驰系客户提供高附加值高定制化服务能在当今全球生产周期波动背景下，满足客户供应链稳定、富有弹性的核心需求。另一方面，发行人与奔驰系客户已形成长期紧密合作关系，已续签了相关协议，客户需求稳定，相关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。

2、发行人为马士基系客户提供高附加值高定制化关务服务情况

发行人为马士基系提供的关务服务为锂电池等危化品关务服务，相比普通货物具备更高的专业性要求，报价相对较高。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，预计客户需求将持续增长。

锂电池物流服务中，双方合同有效期至 2023 年 6 月 30 日，并将根据合同安排自动续期一年。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。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，业务开展具有可持续性。

综上所述，发行人与奔驰系客户、马士基系客户合作稳定，业务协议续期不存在实质障碍。上述客户所处汽车制造业、锂电池行业需求稳定，均为行业内领

先企业，发行人向上述客户提供毛利率相对较高的高附加值高定制化关务服务具有可持续性。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、进口暂存服务和危化品关务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。

三、请保荐机构、申报会计师发表明确意见

【申报会计师回复】：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、访谈发行人主要客户及发行人管理层，了解发行人向主要客户提供的业务内容及各业务中向发行人采购金额占比、其他供应商数量情况；

2、通过查阅公开信息、管理层访谈核查主要客户的终端需求变化情况；通过查阅发行人业务合同了解与主要客户服务协议签署情况，通过访谈发行人主要客户了解协议续期意向；

3、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；

4、获取发行人销售合同，核查发行人与北京奔驰、马士基系客户的合同条款、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。

（二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、发行人在主要客户供应链中均发挥了重要作用并占据了较高的市场份额。同时，发行人主要客户终端需求稳定、并与发行人签署框架协议保证合作开展，发行人向主要客户的销售具有持续性；

2、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，进而带动关务服务毛利率增长，具有合理性；

3、发行人与奔驰系客户、马士基系客户合作稳定，业务协议续期不存在实质障碍。上述客户所处汽车制造业、锂电池行业需求稳定，均为行业内领先企业，发行人向上述客户提供毛利率相对较高的高附加值高定制化关务服务具有可持续性。

（以下无正文）



(此页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之签章页)



中国注册会计师：刘海山

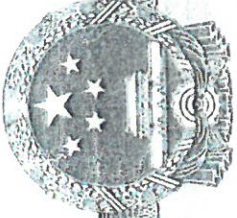


中国注册会计师：杨秋实



中国·上海

二〇二三年八月一日



营业执照

(副本)

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202301120074

市场主体身
份码了解更
多许可、体
验更多应用
服务。



出资额 人民币15150.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

仅供报
告
出
具
使
用
，
其
他
无
效
。

登记机关

2023年01月12日



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙(有限合伙)

执行事务合伙人 朱建弟、杨志国

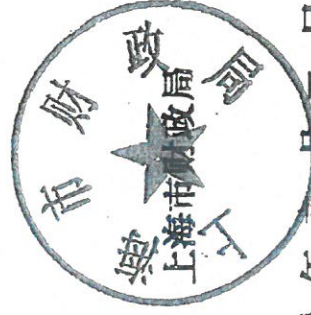
经营范围 企业会计报表、审计报告、清算审计报告、验资报告、资产评估报告、财务审计、代理记账、税务咨询、企业管理咨询、法律、法规、规章、规范性文件规定的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动



证书序号:0001247

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称:立信会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人:朱建弟

主任会计师:

经营场所:上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式:特殊普通合伙制

执业证书编号:31000006

批准执业文号:沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期:2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)



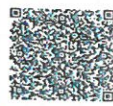
注册编号: 110001530009
 No. of Certificate
 批准注册协会: 北京注册会计师协会
 Authorized Institute of CPAs
 发证日期: 2002年05月08日
 Date of Issuance

年度检验登记
 Annual Renewal Registration

本证书检验合格, 继续有效
 This certificate is valid
 this year



姓名: 刘海山
 证书编号: 110001530009



姓名: 刘海山
 Full name
 性别: 男
 Sex
 出生日期: 1975年11月21日
 Date of birth
 工作单位: 北京天华会计师事务所
 Working unit
 身份证号码: 422225751121381
 Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记
 Registration of a Change of Working Unit by a CPA

同意调出
 Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章
 事务所
 CPAs

同意调入
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章
 事务所
 CPAs

Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
 2016年1月4日

注意事项

1. 注册会计师执行业务, 必要时须向委托方出示本证书。
2. 本证书只限于本人使用, 不得转让、涂改。
3. 注册会计师停止法定业务时, 应将本证书缴还主管注册会计师协会, 并向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废; 办理变更登记。

NOTES

1. When practising the CPA shall show the client this certificate when necessary.
 2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
 3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
 4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.
- 转入: 立信税务师事务所. 2015.12.31

年度检验登
 Annual Renewal Reg



登记



2006年3月1日

2010年2月8日



证书编号: 310000062490
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2019
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after
this renewal.



姓名: 杨秋实
证书编号: 310000062490

年 月 日
/ /

姓 名	杨秋实
Full name	
性 别	女
Sex	
出生日期	1989-06-11
Date of birth	
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通 合伙)北京分所
Working unit	
身份证号码	130822198906112525
Identity card No.	

