



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  
文件的审核中心意见落实函回复报告  
信会师函字[2023]第ZB185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  
审核中心意见落实函回复报告

信会师函字[2023]第 ZB185 号

深圳证券交易所:

根据贵所于 2023 年 8 月 19 日出具的《关于世盟供应链管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在主板上市的审核中心意见落实函》(审核函[2023]110170 号)(以下简称“落实函”)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。

注:2023 年 1 月至 6 月期间的财务数据未经审计或审阅。

## 问题 1.关于业务稳定性与期后业绩

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 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，下游客户集中在汽车、包装、锂电池等行业，经营业绩受下游领域及相关客户终端产品需求变化的影响较大。报告期内发行人前五名客户收入占比分别为 83.48%、84.01%、87.17%，主要包括奔驰系、马士基系、利乐系、安姆科等。

(2) 2023 年上半年，发行人预计实现营业收入 42,921.58 万元，同比增长 15.95%，扣非后归母净利润 6,917.58 万元，同比增长 62.30%；发行人预计 2023 年 1-9 月营业收入为 65,500-70,200 万元，同比增长 13.32%至 21.45%，扣非后归母净利润为 10,500-11,200 万元，同比增长 62.18%至 72.99%。

请发行人：

(1) 说明提供供应链综合物流服务、干线运输服务中涉及进出口物品的主要品类及相关客户情况，报告期内收入占比情况；结合进出口国对相关物品的贸易政策及未来预期，说明发行人未来业绩是否存在因贸易摩擦等因素导致的重大不确定性风险，并在招股说明书中完善相关风险提示。

(2) 结合主要客户行业地位及其所处行业景气度、相关终端产品销量、备货周期、向发行人采购相关服务的模式、占比变化、主要财务数据变化情况等，说明发行人期后业绩增幅较大的原因及合理性。

(3) 结合主要客户向发行人采购相关服务的可持续性、发行人所处行业的壁垒及竞争状况、发行人与主要客户的合作模式等，说明发行人与主要客户的合作是否稳定，是否存在重大变动的风险。

请保荐人发表明确意见，发行人律师对问题（1）（3）发表明确意见，申报会计师对问题（2）发表明确意见。

【发行人回复】

二、结合主要客户行业地位及其所处行业景气度、相关终端产品销量、备货周期、向发行人采购相关服务的模式、占比变化、主要财务数据变化情况等，说明发行人期后业绩增幅较大的原因及合理性

(一) 发行人期后业绩同期比较情况

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动幅度
营业收入	42,921.58	37,017.13	15.95%
毛利率	23.75%	19.01%	4.74个百分点
期间费用率	2.76%	2.88%	-0.12个百分点
净利润	6,977.64	4,443.89	57.02%
归属于母公司股东的净利润	6,977.64	4,443.89	57.02%

注：2023年1-6月数据未经会计师审计或审阅。

根据未经审计或审阅的财务数据，2023年1-6月公司营业收入同比增长15.95%，毛利率增长4.74个百分点，公司归属于母公司所有者的净利润同比增长57.02%。

营业收入和净利润皆呈现增长趋势，期间费用率基本保持稳定，净利润增长幅度高于营业收入增长幅度主要系毛利率提升所致。各类业务毛利率变动情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年1-6月	变动幅度
供应链综合物流服务	30.19%	23.49%	6.70个百分点
其中：运输业务	28.14%	19.00%	9.14个百分点
仓储业务	12.67%	17.14%	-4.47个百分点
关务业务	44.15%	43.94%	0.21个百分点
干线运输服务	10.74%	9.84%	0.90个百分点
合计	23.75%	19.01%	4.74个百分点

注：2023年1-6月数据未经会计师审计或审阅。

2023年1-6月，供应链综合物流服务运输业务毛利率较上年同期增长9.14个百分点，主要系：（1）高毛利的马士基系客户收入占比提升带动整体运输业务毛利率增长；（2）本期燃油燃气价格下降导致运输成本下降；（3）公司与北京奔驰原合同到期续签，重新议价后运输价格上涨；（4）奔驰系和马士基系等客户业务规模增长对运输固有成本的稀释效果增强；

仓储业务毛利率较上年同期下降4.47个百分点，主要系个别客户重新议价，单价相比上年同期有所下降所致。关务业务毛利率与上年同期基本持平。

干线运输服务毛利率较上年同期略有提升主要系：（1）本期受到终端销售需求拉动，北京现代零部件补库物流需求提升带动公司现代系业务量回升，固定成本摊薄导致中瑞荣系客户毛利率增加；（2）本期燃料价格下降导致自运运输业务毛利率上升。

综上所述，公司期后业绩增长主要原因为：一方面，公司积极开拓业务且不断深化与现有客户的合作，深入挖掘客户需求，奔驰系和马士基系等客户营业收入增加；另一方面，高毛利的马士基系客户收入占比提高、燃油燃气价格下降、公司与北京奔驰原合同到期续签重新议价、业务规模增长对运输固有成本的稀释效果增强等因素共同导致公司整体毛利率提升。主要客户毛利率变动具体情况详见本题回复之“二/（二）发行人期后业绩增幅较大的原因及合理性”。

### 1、2023年1-6月发行人对主要客户的销售收入变动情况

发行人主要客户2023年1-6月收入、2022年1-6月收入及变动率情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月		2022年1-6月		收入增长比例
	收入金额	占营业收入比例	收入金额	占营业收入比例	
奔驰系客户	15,195.12	35.40%	13,057.72	35.27%	16.37%
马士基系客户	14,087.04	32.82%	8,618.21	23.28%	63.46%
利乐系客户	4,336.45	10.10%	6,440.60	17.40%	-32.67%
安姆科系客户	2,830.85	6.60%	2,906.43	7.85%	-2.60%
中瑞荣系客户	984.61	2.29%	623.23	1.68%	57.99%
发那科	965.26	2.25%	1,396.60	3.77%	-30.88%
<b>主要客户收入合计</b>	<b>38,399.33</b>	<b>89.46%</b>	<b>33,042.79</b>	<b>89.26%</b>	<b>16.21%</b>

注：2023年1-6月数据未经会计师审计或审阅。

由上表可知，2023年1-6月，发行人主要客户中奔驰系客户、马士基系客户、中瑞荣系客户收入同比呈现增长趋势，安姆科系客户收入保持基本稳定，发那科、利乐系客户收入同比有所降低，发行人期后业绩增长主要来源于奔驰系客户和马士基系客户收入的增长。

### 2、2023年1-6月发行人主要客户的毛利率变动情况

发行人主要客户2023年1-6月毛利率、2022年1-6月毛利率及变动率情况如下表所示：

客户名称	2023年1-6月毛利率	2022年1-6月毛利率	变动幅度
奔驰系客户	21.72%	18.37%	提升 3.35 个百分点
马士基系客户	30.58%	28.52%	提升 2.06 个百分点

客户名称	2023年1-6月毛利率	2022年1-6月毛利率	变动幅度
利乐系客户	33.08%	30.73%	提升 2.35 个百分点
安姆科系客户	6.62%	6.70%	降低 0.08 个百分点
中瑞荣系客户	31.89%	12.79%	提升 19.10 个百分点
发那科	32.10%	24.13%	提升 7.97 个百分点

注：2023 年 1-6 月数据未经会计师审计或审阅。

2023 年 1-6 月，发行人主要客户中奔驰系、马士基系、利乐系、中瑞荣系客户和发那科毛利率较去年同期增长，安姆科系客户毛利率较去年同期基本持平。

## （二）发行人期后业绩增幅较大的原因及合理性

### 1、汽车行业客户业绩变动原因及合理性

#### （1）汽车行业景气度及主要客户行业地位

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 年的低点。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，较 2021 年的 2,608.2 万辆和 2,627.5 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的特点。

2023 年开始，在消费回暖、需求恢复的强预期下，叠加国 6B 排放标准于 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。在此背景下，2023 年 1-6 月，国内汽车产销分别完成 1,324.8 万辆和 1,323.9 万辆，同比分别增长 9.3%和 9.8%，实现较快增长。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，相比 2022 年增长 22.9%，我国汽车行业长期消费需求稳健增长。

发行人汽车行业主要客户为奔驰系客户和中瑞荣系客户，中瑞荣系客户的终端客户为北京现代。根据全国乘用车市场信息联席会公开披露的数据，2015-2022年北京奔驰在中国的销量从25.0万辆增长至75.2万辆，豪华车市场占有率从21.13%上升至24.33%，行业地位突出；北京现代是世界知名汽车生产商韩国现代起亚集团在华投资参股的汽车品牌，是国内具有代表性的合资车企。

## **(2) 奔驰系客户营业收入及毛利率变动原因**

### **1) 主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响**

2023年1-6月，奔驰披露其在中国销售新车37.7万辆，同比增长6.0%。受到终端销售需求拉动，奔驰系客户物流需求也有所提升，带来发行人收入规模的提升。

发行人主要为奔驰系客户提供进口零部件物流和国内零部件物流服务，其中进口零部件从下订单到零部件投入生产的整体周期约三个月（包括从零部件到港至投入生产的时间，一般为30天以内），国内零部件从提货零部件投入生产约7-14天。奔驰系客户库存周期整体较低，物流需求主要由终端订单情况拉动，随着未来中国汽车销售量提升，奔驰系客户的收入增长预计具有持续性。

### **2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化**

2023年1-6月，发行人奔驰系客户合作主体为北京奔驰和中都星徽，中都星徽是奔驰中国合作方、北京奔驰控股股东北京汽车集团有限公司控股的企业。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，并向中都星徽提供国内汽车零部件的运输和仓储服务，服务模式与以前年度未发生显著变化。经访谈北京奔驰相关负责人员确认，在北京奔驰的整车物流、场内物流和零部件物流等领域中，目前发行人主要专注于奔驰系客户零部件物流业务。2023年1-6月，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%，同时，发行人自2021年度开始为北京奔驰提供进出口集装箱堆场管理服务、进口暂存服务等高附加值关务服务带动发行人业绩增长。经中都星徽相关负责人员确认，发行人提供的运输和仓储服务占中都星徽采购额的比例从2020年的约20%持续提升至2023年6月的约30%，带动发行人业绩相应提升。

2023年1-6月，发行人自奔驰系客户取得的营业收入较上年同期增长16.37%，主要系供应链综合物流运输服务原合同到期续签价格上升，干线运输份额和关务服务收入提升导致；毛利率较上年同期增长3.35个百分点，主要系供应链综合物流运输服务原合同到期续签价格上升、燃油费价格下降带动运输成本下降导致；奔驰系客户营业收入与毛利率的共同增长带动发行人整体业绩的增长。

### **(3) 中瑞荣系客户营业收入变动原因**

#### **1) 主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响**

中瑞荣系客户主要为北京现代提供汽车零部件物流服务和包装服务，2023年1-6月，北京现代在中国销售新车12.3万辆，同比增长13.0%。由于2020年-2022年，北京现代销量分别为50.2万辆、38.2万辆、28.4万辆，2021年、2022年分别同比下降23.9%、25.6%，在销量持续下降的影响下，北京现代零部件持续处于去库存阶段，发行人对中瑞荣的销售规模报告期内亦呈现下降趋势，中瑞荣系客户部分零部件在库时间较长，较难估计北京现代整体备货周期。2023年1-6月，受到终端销售需求拉动，北京现代零部件补库物流需求提升，相应带来中瑞荣系客户业务规模的提升。同时，2023年1-6月因终端客户北京现代拟停产部分车型，对停产车型的零部件进行集中备货，也导致2023年上半年中瑞荣系客户的收入增速较快。

#### **2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化**

经访谈确认，报告期内发行人为中瑞荣系客户提供境内干线运输服务，承接中瑞荣系客户现代汽车零部件物流业务的90%以上，服务模式、占比未发生显著变化。

2023年1-6月，受终端销售需求拉动及部分车型零部件集中备货的影响，发行人自中瑞荣客户取得的营业收入较上年同期增长57.99%；毛利率较上年同期增长19.10个百分点，主要系受中瑞荣系客户业务量增加，固定成本摊薄，燃油费价格下降，带动运输成本下降的影响，收入与毛利率的共同增长带动发行人整体业绩增长。

### **2、包装行业客户业绩变动原因及合理性**

#### **(1) 包装行业景气度及主要客户行业地位**

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，包装行业景气度主要受到下游终端客户需求的影响。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1-6月我国社会消费品零售总额227,588亿元，同比增长8.2%，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属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。

发行人包装行业主要客户为利乐系客户和安姆科系客户，利乐包装于1951年创立，是全球最大的辊型无菌包装和辊型送料灌装机供应商，利乐包装在中国无菌包装市场稳居龙头地位，市场占有率领先；安姆科是国际软包装、膜包装领域的龙头企业，为全球销售金额最大的包装行业公司，市场地位突出。

## （2）利乐系客户营业收入变动原因

### 1) 主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响

利乐系客户未公开披露其2023年1-6月及去年同期财务数据情况。利乐系客户主要产品为无菌纸包装，下游终端需求主要为奶制品等食品饮料行业，终端行业需求整体保持平稳，根据国家统计局发布的数据，2023年1-4月，我国乳制品产量达到979.3万吨，同比增长5.3%，体现出温和复苏的态势。利乐系客户进口原材料自海外订货到投入工厂生产的整体备货周期约3个月，2023年上半年，随着国际和国内物流环境更为稳定，利乐系客户于2022年度因担心物流受阻而超额备货的情况结束，主动降低整体库存水平，在下游需求较为稳定的情况下，导致2023年上半年原材料物流需求减少。经与利乐系客户物流采购人员访谈了解，截至本落实函回复出具之日，利乐系客户库存和原材料水平已处于平稳状态。

### 2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化

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。经访谈确认，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%，2023 年 1-6 月上述服务模式及发行人占客户采购比例情况未发生显著改变。

2023 年 1-6 月，因前期超额备货情况结束，发行人自利乐系客户取得的营业收入较上年同期下降 32.67%；毛利率较上年同期增长 2.35 个百分点，主要系受燃油费价格下降的影响。

### **(3) 安姆科系客户营业收入变动原因**

#### **1) 主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响**

根据安姆科披露，其 2023 财年第三季度（2023 年 1 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日）于全球范围内销售收入为 110.71 亿美元，同比上升 1.01%，终端产品需求维持稳定状态。安姆科系客户主要产品为应用于快消品、医药等领域的软包装，下游终端需求保持平稳。发行人为安姆科系客户提供产成品物流服务，不涉及备货周期，同时安姆科下游客户分布行业广泛，备货周期差异较大。

#### **2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化**

经访谈确认，发行人与安姆科系客户签署了第三方物流总包协议，为安姆科提供产成品物流总包合同，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%。上述服务模式及占比于 2023 年 1-6 月未发生显著变化。

2023 年 1-6 月，发行人自安姆科系客户取得的营业收入较上年同期略下降 2.60%，毛利率与上年同期持平，收入与毛利率保持平稳态势。

### **3、锂电池行业客户业绩变动原因及合理性**

#### **(1) 锂电池行业景气度及主要客户行业地位**

发行人主要向马士基系客户提供锂电池物流业务，终端客户为全球电动汽车和新能源行业的领导者和代表性企业。发行人锂电池物流业务主要向美国出口储能电池、向德国出口动力电池。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。

受到俄乌战争以来能源价格上升、各国对于能源安全重视程度提升带动，2022 年全球储能装机量快速提升，以发行人储能锂电池出口地美国为例，根据美国清洁能源协会、Wood Mackenzie 统计，2022 年度美国大型储能电站、工商业储能和工商业储能装

机量分别同比增长 35%、43%、47%，2023 年上半年，受益于电池成本降低等因素，美国公用事业储能（电网级）新增装机规模达到 6.65GWh，同比增长 35.5%，继续保持高速增长。

同时，欧洲新能源汽车销售量和渗透率持续提升，根据欧洲汽车工业协会（ACEA）发布的数据，2023 年 1-6 月欧盟国家累计新能源汽车注册量 110.5 万辆，同比增长 28.4%，新能源车渗透率已达到 20.3%。发行人所处的锂电池出口行业持续保持高景气度。

根据海关数据，在海外需求快速提升的背景下，我国 2023 年 1-6 月锂电池出口金额（人民币计价）同比增长 69.2%，发行人主要开展业务的上海海关锂电池出口金额（人民币计价）同比增长 117.56%，发行人所处的锂电池出口行业持续保持高景气度。

## （2）马士基系客户营业收入变动原因

### 1) 主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响

发行人通过马士基系客户承接终端客户的锂电池物流业务，马士基系客户作为物流服务商不涉及备货。根据该终端客户公布的财务报告披露，其 2023 年 1-6 月营业收入为 249.3 亿美元，同比增长 47.20%。发行人主要承运储能锂电池和终端客户柏林工厂使用的动力电池。根据该终端客户披露的数据，2023 年 1-6 月储能装机量达到 7.54GWh，较去年同期增长 281.10%；该客户柏林工厂目前处于产能扩张期，其于 2022 年 3 月投产后，分别于 2022 年 10 月、2023 年 4 月宣布达到了周产 2,000 辆、5,000 辆汽车的产能目标，该客户宣布该工厂现有产能规划为年产 50 万辆汽车并计划远期扩产至年产 100 万辆汽车，终端需求的快速增长带动发行人承运货物的物流需求相应增长。

### 2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化

经访谈确认，报告期内，发行人与马士基系客户合作的主要内容为川渝地区至上海线路的锂电池出口物流业务，发行人基本承揽全部川渝地区至上海线路陆运和危险品申报业务，服务模式及占比在 2023 年 1-6 月未发生明显变化。

2023 年 1-6 月，受终端需求拉动，发行人自马士基系客户取得的营业收入较上年同期增加 63.46%；毛利率较上年同期增长 2.06 个百分点，主要系受燃油费价格下降，带动运输成本下降的影响，收入与毛利率的共同增长带动发行人整体业绩增长。

#### 4、其他行业客户营业收入变动原因

##### (1) 发那科相关主要客户财务数据、终端需求及备货周期影响

发行人主要客户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，根据日本发那科株式会社披露的 2023 财年第四季度（2023 年 1 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日）、2024 财年第一季度（2023 年 4 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日）财务数据，其分别实现营业收入 2,019.56 亿日元、2017.71 亿日元，较去年同期降低 2.55%、4.63%。2023 年以来，受到国内整体经济面临需求收缩、供给冲击、预期转弱的“三重压力”影响，叠加外贸订单有所降低，国内工业机器人、机床部件订单需求减弱，经与发那科访谈确认，其 2023 年 1-6 月于中国的销售金额同比下降约 27%，海关数据也显示，2023 年 1-6 月机床进口量同比减少 15.2%。发行人向发那科系客户提供进口零部件物流以及产成品运输服务，其中产成品物流服务需求由于交付量较低而下降，进口零部件物流业务受到发那科此前备货的现有库存零部件累积、新进口需求降低影响，也于 2023 年上半年同比降低。长远来看，在自动化生产依赖性更强的新能源汽车、半导体、光伏等高景气度的下游行业加速扩产的背景下，对于高质量数控机床系统、工业机器人的需求仍将有改善空间。

##### (2) 向发行人采购相关服务的模式、占比变化

报告期内，公司主要向发那科系客户提供进口零部件的关务和运输服务，以及产成品运输服务。经访谈确认，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运输服务占其采购同类服务总金额的比例约为 40%左右，该比例于 2023 年 1-6 月未发生变化。

2023 年 1-6 月，受终端需求减弱影响，发行人自发那科客户取得的营业收入较上年同期下降 30.88%；毛利率较上年同期增长 7.97 个百分点，主要系受运输效率提升及燃油费价格下降，带动运输成本下降的影响。

##### (三) 发行人所处行业需求具有可持续性，发行人的业务发展具有稳定性

**1、在中国经济持续高水平对外开放的背景下，发行人作为服务跨国先进制造企业供应链的代表性物流企业，将在全球化浪潮中持续获益**

二十大报告明确指出：“中国坚持对外开放的基本国策，坚定奉行互利共赢的开放战略”，中央全面深化改革委员会第二次会议也指出，建设更高水平开放型经济新体制

是以开放促改革、促发展的战略举措，2023年6月以来，国务院、发改委相继印发《关于进一步优化外商投资环境、加大吸引外商投资力度的意见》等一系列高层级文件，政策持续推动中国经济继续向着高水平对外开放的方向发展。

发行人主要客户中制造业跨国企业包括奔驰系客户、利乐系客户、安姆科系客户、发那科等，其在中国投资工厂的产品均主要在国内销售，在中国巨大内需市场规模持续增长的背景下，此类跨国企业通过本土化制造降低成本、贴近下游消费者以占领中国市场的趋势具有持续性。即使个别客户受下游需求或贸易政策等影响有所下滑，但中国作为世界第二大经济体，具有巨大的市场需求、完善的产业体系和丰富的人才储备，仍对跨国先进制造企业具有较高的吸引力，这些企业来华投资建厂，也将相应地带来持续性的原材料或零部件的进出口物流业务机会，为发行人所处行业带来长期增长动能，发行人作为行业内代表性企业，将持续受益于全球化浪潮。

## **2、发行人凭借丰富的行业经验和优质的服务能力，逐步替代国际供应链巨头和企业内部物流机构，成为跨国企业在中国本土化经营的长期合作伙伴，在国际供应链中占据了重要地位**

在跨国公司进入中国市场初期，其长期合作的国际供应链巨头如UPS、DHL、马士基等往往伴随客户进行市场开拓，和跨国公司的内部物流部门一起承担着物流环节管理、物流方案设计等较高附加值环节。而随着跨国公司本土化经营进程的推进和专业化分工趋势的显现，中国第三方供应链企业成本低、灵活性强的优势逐渐凸显，凭借着更强的本地资源调配能力逐步在跨国企业物流中发挥更重要的作用。

自建立合作以来，发行人在奔驰系客户、利乐系客户和发那科系客户供应链物流中的重要性持续提升，目前已成为奔驰系客户进口零部件物流第一大供应商、国内零部件物流主要供应商，利乐系客户进口原材料第一大供应商，发那科系客户进口零部件第一大供应商及华东地区产成品物流最核心的供应商，为上述客户提供高度定制化、一体化的供应链综合物流服务。凭借丰富的行业经验，发行人已建立起适配跨国企业先进制造要求的优秀供应链物流服务能力，报告期内成功拓展了安姆科系客户，已成为安姆科系客户产成品物流总包商。

### **3、伴随中国经济的高质量发展，中国本土企业已在国际竞争中形成核心优势，参与高质量高水平的国际大循环中，为发行人带来增长新动能**

二十大报告指出，要以推动高质量发展为主题，提升国际循环质量和水平，加快建设现代化经济体系。在经济政策持续支持实体经济、支持制造业转型升级的背景下，中国已形成了一批具有全球竞争力的高端制造产业，这些产业的产成品出口和出海投资将进一步拉动进出口物流需求。以锂电池产业链为例，受海外需求持续带动，我国锂电池出口持续快速增长，2022年、2023年1-6月出口金额(人民币计价)分别同比增长86.7%和69.2%，在此背景下，发行人于2021年度新增马士基系客户的锂电池物流业务，助力中国锂电池出海，马士基系客户贡献的收入也带动发行人2022年度及2023年1-6月综合供应链物流服务营业收入持续增长。同时，国内领先的锂电池制造企业宁德时代、比亚迪、亿纬锂能等已公告于全球建设工厂，下游新能源汽车、储能系统制造企业也持续布局海外产能，上述高端制造企业的海外扩产也将带来中国原材料、零部件的出口需求，从而进一步提振发行人进出口物流需求，为发行人后续业务增长带来新动能。

### **4、随着制造业转型升级，中国制造业已形成国内大循环的内生动能，也给产业供应链提出了更高要求，发行人凭借在先进制造领域多年积累的供应链服务能力，可助力提升我国产业链供应链韧性和安全水平，具有良好的增长前景**

二十大报告指出，要增强国内大循环内生动力和可靠性，着力提升产业链供应链韧性和安全水平。随着中国制造业转型升级，中国制造企业核心竞争力不断提升，上下游配套产业全面发展，内需稳定增长，形成了国内大循环的内生动力。同时，中国制造业的高质量全面发展也对供应链的韧性和可靠性提出了更高要求，需要供应链物流企业提供匹配柔性制造、精细化生产的定制化、一体化供应链服务。因此，在专业化分工的趋势下，制造业企业越来越多地将部分或全部供应链物流业务交由更专业的供应链企业进行。

在此背景下，发行人作为长期服务全球知名先进制造企业的供应链物流提供商，能够将多年积累的成熟业务模式和优秀服务经验复制到国内先进制造企业中，保证供应链物流方案的合理设计和高效执行，确保各环节能够有效对接企业的生产制造需求，创造更高的供应链价值，从而提升我国产业链供应链韧性和安全水平，助力国内大循环，具有良好的增长前景。

综上所述，发行人 2023 年 1-6 月业绩同比提升系主要客户营业收入和毛利率上升所致。其中，奔驰系客户收入上涨系终端销量上升，供应链综合物流运输服务原合同到期续签价格提升，干线运输份额及关务服务收入增加所致；马士基系客户收入提升系锂电池终端需求大幅提升带动。其他主要客户中，中瑞荣系客户营业收入因北京现代终端销量提升、部分车型集中备货呈现增长态势；安姆科系客户终端需求及服务模式、采购比例保持稳定，公司对其销售收入亦整体维持稳定；利乐系客户、发那科系客户分别因原材料去库存、终端需求影响，收入有所降低。此外，受燃油价格下降、运输效率提升等影响，公司整体毛利率同比上升。发行人期后业绩同比提升，与主要客户终端需求提升的趋势一致，具有合理性，发行人所处行业需求具有可持续性，发行人的业务发展具有稳定性。

#### 四、请保荐人、申报会计师对问题发表明确意见

##### 【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、通过查阅上市公司公开披露的财务数据，核查主要客户及终端客户的主要财务数据；
- 2、通过查阅公开信息、研究报告数据等资料，核查主要客户行业地位及所在行业景气度情况；
- 3、通过主要客户访谈，了解主要客户及下游终端客户的备货周期，发行人占主要客户同类采购金额比例情况；
- 4、通过主要客户访谈、查阅公开资料及统计数据，核查主要客户终端需求情况；
- 5、取得发行人 2023 年上半年的主要业绩数据，分析其合理性。

##### （二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

发行人 2023 年 1-6 月业绩同比提升，与主要客户终端需求提升的趋势一致，具有合理性。

#### 问题 4.关于资金流水核查

申报材料及审核问询回复显示，报告期内发行人实际控制人张经纬个人账户存在大额购买与赎回理财、个人账户间互转资金金额较大等情形。

请发行人：

(1) 说明张经纬投资理财产品的具体情况，包括产品名称、合同主要条款、购买金额、持有期限、预期收益率、底层资产等，资金是否流向发行人关联方、客户或供应商，发行人是否存在体外资金循环的情形。

(2) 说明报告期内张经纬个人账户间存在大额资金互转的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并进一步完善相关专项说明。

#### 【发行人回复】

一、说明张经纬投资理财产品的具体情况，包括产品名称、合同主要条款、购买金额、持有期限、预期收益率、底层资产等，资金是否流向发行人关联方、客户或供应商，发行人是否存在体外资金循环的情形。

##### (一) 张经纬投资理财产品的具体情况

报告期内，张经纬投资的理财产品主要包括工商银行、兴业银行推出的银行理财产品，中国中金财富证券有限公司（以下简称“中金财富”）推出的理财产品。此外，张经纬开具了证券交易账户自主进行股票投资，同时将部分资金存入定期存款。报告期内，张经纬购买银行理财产品及证券公司资产管理计划产品的具体情况如下：

##### 1、购买工商银行的理财产品

报告期内，张经纬购买了 5 项工商银行理财产品，各产品合同主要条款、购买金额、持有期限、预期收益率、底层资产的情况如下表：

产品名称	鑫鼎利私银尊享 30 天持盈固收增强开放式理财产品	鑫鼎利私银尊享 90 天持盈固收增强开放式理财产品	添利宝私银尊享开放净值型理财产品	鑫添益系列纯债对冲型（每周开放）个人理财产品	PBAG18A0 工商银行私人银行全权委托资产管理畅享理财计划
合同主要条款	1、发行方式：公募 2、风险评级：R3 3、最短持有期限：30 天 4、计划发行量：20 亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R3 3、最短持有期限：90 天 4、计划发行量：30 亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R1 3、最短持有期限：无最短持有期限要求 4、计划发行量：50 亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R3 3、最短持有期限：7 天（每周第一个工作日为开放日） 4、计划发行量：5 亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R3 3、最短持有期限：无最短持有期限要求 4、计划发行量：500 亿元

产品名称	鑫鼎利私银尊享30天持盈固收增强开放式理财产品	鑫鼎利私银尊享90天持盈固收增强开放式理财产品	添利宝私银尊享开放净值型理财产品	鑫添益系列纯债对冲型(每周开放)个人理财产品	PBAG18A0工商银行私人银行全权委托资产管理畅享理财计划
购买金额	共购买1次, 金额为2,000万元; 资金流出合计2,000万元、资金流入合计2,005万元	共购买1次, 金额为3,000万元; 资金流出合计3,000万元、资金流入合计3,036万元	共购买4次, 金额分别为2,000万、4,500万、4,000万、2,000万; 资金流出合计12,500万元、资金流入合计12,523万元	共购买2次, 金额分别为4,000万和3,000万; 资金流出合计7,000万元、资金流入合计7,041万元	共购买1次, 金额为5,751万元; 资金流出合计5,751万元、资金流入合计5,765万元
持有期限	共购买1次, 持有期限为35天	共购买1次, 持有期限为136天	共购买4次, 持有期限分别为9天、47天、26天和16天	共购买2次, 持有期限分别为109天和36天	共购买1次, 持有期限为45天
预期收益率	产品成立以来年化收益率2.73%	产品成立以来年化收益率2.65%	最新七日化收益率2.02%	产品成立以来年化收益率3.67%	到期年化收益率为2.63% (该产品已到期)
底层资产 <sup>注</sup>	1、固定收益类(80%-100%) 2、权益类(0-20%) 3、商品及金融衍生品类资产(0-20%)	1、固定收益类(80%-100%) 2、权益类(0-20%) 3、商品及金融衍生品类资产(0-20%)	固定收益类(100%)	1、固定收益类(80%-100%) 2、商品及金融衍生品类资产(0-20%)	固定收益类(100%)

注：固定收益类包括货币市场工具、债券、及其他符合监管要求的固定收益类资产；权益类包括股票、权证、及其他符合监管要求的权益类资产；商品及金融衍生品类资产包括大宗商品、金融衍生工具等。

根据上表，张经纬购买的工商银行理财系为以固定收益类资产为主要底层资产的标准化公募产品，上述产品均面向广泛市场投资者发售。张经纬购买上述理财产品的资金流出共30,251万元，资金流入共30,370万元，不存在流向发行人关联方、客户或供应商的情况。

## 2、购买兴业银行的理财产品

报告期内，张经纬购买了3项兴业银行理财产品，各产品合同主要条款、购买金额、持有期限、预期收益率、底层资产的情况如下表：

产品名称	“万利宝-稳盈”开放式净值型理财产品	“万利宝-财智人生-众盈”开放式净值型理财产品	兴银理财稳添利短债净值型理财产品
合同主要条款 <sup>注</sup>	1、发行方式：公募 2、风险评级：R1 3、投资周期：1个月，到期自动赎回 4、产品规模：100亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R3 3、投资周期：1个月，到期自动赎回，如客户不预约赎回，则自动进入下一个投资周期 4、产品规模：200亿元	1、发行方式：公募 2、风险评级：R2 3、投资周期：无投资周期，每个工作日开发申购和赎回 4、计划初始募集规模：100亿元
购买金额	共购买1次，金额为2,000万元； 资金流出共计2,000万元，资金流入共计2,006万元	共购买1次，金额为1,000万元； 资金流出共计1,000万元，资金流入共计1,003万元	共购买3次，金额分别为2,000万元、1,000万元和800万元； 资金流出共计3,800万元，资金流入共计3,821万元
持有期限	共购买1次，持有期限为1个月	共购买1次，持有期限为1个月	共购买3次，持有期限分别为47天、30天和110天
预期收益率	3.80%-4.00%	3.48%-3.68%	产品成立至2023年一季度末，年化收益率3.76%
底层资产 <sup>注</sup>	固定收益类(100%)	1、固定收益类(10%-100%) 2、权益类(0-90%)	固定收益类不低于80%

注：固定收益类包括货币市场工具、债券、及其他符合监管要求的固定收益类资产；权益类包括股票、权证、及其他符合监管要求的权益类资产。

根据上表，张经纬购买的兴业银行理财系为以固定收益类和权益类资产为主要底层资产的标准化公募产品，上述产品均面向广泛市场投资者发售。张经纬购买上述理财产品的资金流出共 6,800 万元，资金流入共 6,830 万元，不存在流向发行人关联方、客户或供应商的情况。

### 3、购买中金财富的理财产品

中金财富是中国国际金融股份有限公司中金公司的全资子公司，为中金公司的财富管理业务平台。报告期内，张经纬购买了 2 项中金财富的理财产品，各产品合同主要条款、购买金额、持有期限、预期收益率、底层资产的情况如下表：

产品名称	华鑫中金鑫投 2 号	中金财富私享“中金 50”
合同主要条款	1、产品类型：固定收益类产品，由中金公司担任委托人代表，对信托计划所投资资产进行筛选，并对受托人华鑫信托出具资产配置的投资建议 2、风险评级：R3 3、运作期限：10 年，信托计划存续期内不定期设立信托子单元 4、同类系列产品总募集规模超 200 亿元	1、产品类型：集公募、私募等为一体的多策略、多资产类别的产品池 2、风险评级：具有多个风险等级可供选择 3、运作期限：10 年，可延期 4、募集规模超 200 亿元
购买金额	报告期前购买并于报告期内赎回，金额为 380 万元； 资金流出共计 380 万元，资金流入共计 391 万元	报告期内累计购买金额 4,760 万元，当前余额 4,203 万元； 资金流出共计 4,760 万元，暂无资金流入
持有期限	持有期限为 6 个月	持有期限 > 3 年
预期收益率	信托子单元每个投资期分别约定业绩比较基准，本期产品业绩比较基准为年化 5.9%	自成立至今年化收益率 6.15%
底层资产	1、消费金融类、银行信贷类等资产证券化债权类资产 2、债券、收益凭证及现金类资产	1、量化选股（47%） 2、主观选股（42%） 3、期货（9%） 4、现金及其他（2%）

根据上表，张经纬购买的中金公司理财系为以固定收益类和二级市场股票为主要底层资产的理财产品，上述产品均面向广泛市场投资者发售。张经纬购买上述理财产品的资金流出共 5,140 万元，资金流入共 391 万元，理财产品余额 4,203 万元，不存在流向发行人关联方、客户或供应商的情况。

#### （二）理财资金未流向发行人关联方、客户或供应商，发行人不存在体外资金循环的情形

根据上述产品情况介绍，相关产品均面向广泛市场投资者销售，底层资产包括固定收益类资产、权益类资产、和少量商品及金融衍生品类资产。此外，张经纬用于个人股票投资的资金共流出 7,940 万元，流入 2,059 万元；用于定期存款的资金共流出 15,126 万元，流入 15,697 万元。经核查，张经纬用于理财的资金未流向发行人关联方、客户或供应商，发行人不存在体外资金循环的情形。

## 二、说明报告期内张经纬个人账户间存在大额资金互转的原因及合理性。

张经纬报告期内曾使用过工商银行、兴业银行、农业银行和招商银行的多张银行卡，因期间涉及旧卡注销、新卡设立的情况，同时为了便于个人资产管理，张经纬个人账户间存在大额资金互转的情况。

### （一）银行卡注销及新设导致的大额资金互转

2020年至2022年，张经纬主要使用的银行储蓄卡有所变更，2020年以农业银行为主，且在2020年新增了一个农业银行的银行账户；2021年至2022年以工商银行为主，并对原有的农业银行储蓄卡进行了注销。报告期内，张经纬将兴业银行和招商银行储蓄卡作为理财和日常使用的辅助账户。因不同储蓄卡的使用情况有所变化，张经纬个人账户间存在多笔转存、转支或跨行转账的情况。该部分涉及资金流出共12,928万元，资金流入共12,928万元。

### （二）为便于个人资产管理所进行的大额资金互转

报告期内张经纬投资了工商银行、兴业银行和中金财富的理财产品，中金财富理财账号于2020年绑定了农业银行储蓄卡，并于农业银行储蓄卡注销后变更为工商银行储蓄卡。由于投资相关产品前需汇集资金到相应银行卡、产品到期后亦涉及资金取出，因此张经纬个人账户间产生了多笔大额资金互转。个人账户互转记录能够与理财购买的交易记录相勾稽形成闭环，具有合理性。该部分涉及资金流出共14,522万元，资金流入共10,212万元。

综上所述，张经纬个人账户间的互转记录均因银行卡注销及新设、以及个人资产管理需要所致，具有合理性。

## 三、请保荐人、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、陪同打印实际控制人张经纬报告期内银行流水，取得张经纬相关银行的账户清单以及销户证明等材料，结合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的声明；

2、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；

3、获取了实际控制人张经纬购买银行理财产品和证券公司理财产品的交易记录，并与银行流水进行匹配核对；

4、获取了相关理财产品的产品说明书、投资协议书、推介材料等资料，了解产品的主要条款、以及预期收益率等数据。

## （二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、张经纬用于理财的资金除用于个人股票投资和定期存款外，均投向银行理财产品或证券公司理财产品。以上产品均面向广泛市场投资者销售，底层资产包括固定收益类资产、权益类资产、和少量商品及金融衍生品类资产。经核查，张经纬用于理财的资金未流向发行人关联方、客户或供应商，发行人不存在体外资金循环的情形；

2、张经纬个人账户间的互转记录均因银行卡注销及新设、以及个人资产管理需要所致，具有合理性。

**问题 6.关于运输业务收入确认**

申报材料及审核问询回复显示，发行人运输业务采用时段法确认收入，将运输服务分成若干节点，对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确认收入。

请发行人：

(1) 说明报告期内向主要客户提供运输服务的平均运输时长；报告期各期末在途运输项目情况及收入确认方式，是否存在跨期确认收入的情形。

(2) 结合上述说明、合同约定、运输模式特点、与同行业可比公司同类业务收入确认政策、《企业会计准则》相关规定等，进一步说明发行人运输业务采用时段法确认收入的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**【发行人回复】**

一、说明报告期内向主要客户提供运输服务的平均运输时长；报告期各期末在途运输项目情况及收入确认方式，是否存在跨期确认收入的情形。

**(一) 说明报告期内向主要客户提供运输服务的平均运输时长**

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%。

报告期内，发行人向主要客户提供运输服务的平均运输时长情况如下：

客户名称	主要区域/线路	平均运输时长
<b>①奔驰系</b>		
北京奔驰	北京至天津	1 天以内
中都星徽	江浙沪地区循环取货、北京至天津	1-3 天
<b>②利乐系</b>		
利乐北京	北京-天津	1 天以内
利乐呼市	天津至呼和浩特	2-3 天
利乐昆山	天津至昆山	2 天左右
<b>③马士基系</b>	川渝地区至上海	2-4 天左右
<b>④安姆科系</b>	线路涉及全国范围	1-3 天左右

客户名称	主要区域/线路	平均运输时长
⑤中瑞荣系		
中瑞荣	日照至北京周边、北京至重庆	1-3 天
华运世都	日照至北京周边、北京至重庆	1-3 天

注:发行人自 2021 年 11 月起开始为马士基系客户开展锂电池出口运输服务;自 2021 年开始陆续终止为中瑞荣系提供北京至重庆线路运输服务,2021 年提供运输收入金额仅为 76.46 万元。

根据发行人与客户合同约定及实际执行情况,单项运输服务期间均较短,短途运输基本为 1 天内完成,长途运输基本为 3 天内完成。

## (二) 报告期各期末在途运输项目情况及收入确认方式,是否存在跨期确认收入的情形

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。

报告期各资产负债表日对于未完成节点运输的在途运输项目,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,长途运输基本为 3 天内完成,未完成节点运输的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。

报告期各资产负债表日,存在未完成节点运输的在途项目未确认运输收入情形。各业务节点间的单项运输时长均较短,短途运输基本为 1 天内完成,长途运输基本为 3 天内完成。假设资产负债表日,将所有已发运但尚未完成节点运输的在途项目全部视为已完成运输服务的情况下,各期末估算的在途项目收入对各期营业收入的影响金额分别为-39.09 万元、211.71 万元和-121.71 万元,占发行人各期营业收入的比例分别为-0.09%、0.37%和-0.15%,对财务报表影响较小。

报告期内,公司按照确定的会计政策确认运输收入,不存在跨期确认收入的情形。

二、结合上述说明、合同约定、运输模式特点、与同行业可比公司同类业务收入确认政策、《企业会计准则》相关规定等，进一步说明发行人运输业务采用时段法确认收入的合理性。

(一) 结合上述说明、合同约定、运输模式特点，说明运输业务采用时段法确认收入，是否符合《企业会计准则》相关规定

对于报告期各期末在途运输项目，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，且发行人主要客户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，发行人对报告期各期末在途项目未确认运输收入，发行人不存在跨期确认收入的情形。

发行人与主要客户签署的合同中，对各运输线路价格进行了约定，提供的运输服务模式为公路运输。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。即发行人将货物运送到指定的节点目的地，按照合同约定报价和完成的工作量确认运输收入。每月，发行人汇总双方约定对账周期内已全部完成的业务，根据合同约定价格生成业务账单，提交客户对账确认后，根据合同约定进行结算。

报告期各期，对于整段运输分节点确认收入的运输线路及收入确认金额、占比情况如下：

单位：万元

路线	2022年度	2021年度	2020年度
郑州至呼市	963.04	723.86	-
上海至呼市	1,127.92	-	-
上海至川渝地区	9,830.72	-	-
合计	11,921.68	723.86	-
营业收入	<b>80,787.79</b>	<b>57,187.79</b>	<b>45,872.45</b>
占营业收入比例	<b>14.76%</b>	<b>1.27%</b>	<b>0.00%</b>

报告期各期，对于整段运输分节点确认收入的总金额分别为 0 万元、723.86 万元、和 11,921.68 万元，占营业收入的比例分别为 0.00%、1.27%和 14.76%。

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。

## （二）与同行业公司同类业务收入确认政策对比情况

公司	运输业务收入确认原则
畅联股份	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	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。
炬申股份	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。
日日顺	属于在某一时段内履行的履约义务，因运输服务通常在一个会计期间的较短时间段内完成，跨越会计期间提供的服务对公司而言并不重大，公司在货物运送到指定目的地并经客户收货确认后，按照与客户事先达成的合同，根据实际提供服务业务量计算并确认运输服务收入。
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：同行业公司会计政策来自招股说明书或定期报告。

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。

由上可知，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。

综上，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，各业务节点间的单项运输时长均较短，短途运输基本为1天内完成，长途运输基本为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

#### 【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、访谈发行人高级管理人员、财务负责人等人员，了解并核查报告期内向主要客户提供运输服务的平均运输时长以及报告期各资产负债表日在途运输项目的收入确认政策情况；获取并分析判断报告期各资产负债表日在途项目对各期营业收入的影响情况；

2、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、合同约定、运输模式特点等，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。

## （二）核查结论

通过上述核查程序，申报会计师认为：

对于报告期各期末在途运输项目，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，且发行人主要客户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，发行人对报告期各期末在途项目未确认运输收入，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定，发行人不存在跨期确认收入的情形。发行人运输服务收入采取时段法确认收入，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。

（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审核中心意见落实函回复报告》之签章页)



中国注册会计师：刘海山

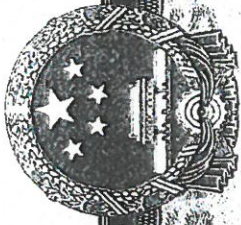


中国注册会计师：杨秋实



中国·上海

二〇二三年九月 日



# 营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202307630022

(副本)

市场主体可  
通过扫描  
二维码了  
解更多登  
记、备案  
、许可、  
资质等应  
用服务。



名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 朱建弟, 杨志国

出资额 人民币14550.0000万元整

成立日期 2011年01月24日

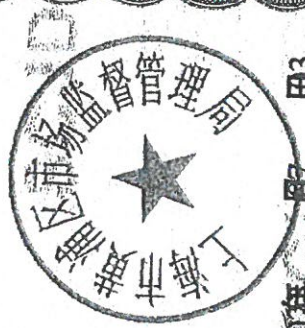
主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼



经营范围

审查企业会计报表,出具审计报告;验证企业财务报告,出具验资  
报告;办理企业登记注册事宜;为申请登记企业出具审计报告;代  
理税务事宜;代理记账;接受委托,办理企业破产清算事宜;进行  
资产评估;管理企业、投资项目及其他经济、法律、会计、审计、  
税务、法律、法规规定的其他业务。  
【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关



第3

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: 310000096

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)



证书编号: 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 certificate



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: 422225751121364  
 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

同意转出  
 Agree the holder to be transferred from

转出协会盖章  
 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs  
 2016年1月4日

同意转入  
 Agree the holder to be transferred to

转入协会盖章  
 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs  
 2016年1月4日

注意事项

1. 注册会计师执行业务, 必须明确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、出借、再注册。
3. 注册会计师停止执业法定事由消失, 应当及时申请复业注册。
4. 本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废, 办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate where 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.



2016年3月11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 (CICPA) Beijing 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.

