



关于江苏博俊工业科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复

保荐机构/主承销商



东方证券
ORIENT SECURITIES

投资银行

东方证券承销保荐有限公司
ORIENT SECURITIES INVESTMENT BANKING CO., LTD

（上海市中山南路 318 号东方国际金融广场 2 号楼 24 层）

深圳证券交易所：

贵所审核函〔2020〕010140 号《关于江苏博俊工业科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《落实函》”）收悉。东方证券承销保荐有限公司（以下简称“东方投行”、“保荐机构”）根据《落实函》的要求，立即组织江苏博俊工业科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“博俊科技”或“公司”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）、上海市通力律师事务所就《落实函》进行了认真核查，并出具了核查意见。

如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与招股说明书中的相同。

落实函所列问题	黑体（加粗）
落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股书的修改、补充	楷体（加粗）

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

目 录

第 1 题 关于收入确认方法	3
第 2 题 关于产品年降和毛利率	17
第 3 题 关于行业发展	33
第 4 题 关于在制模具	44
第 5 题 关于股东借款	48
第 6 题 关于中民金服	54
第 7 题 关于原材料	62
第 8 题 关于外协加工	70

第1题 关于收入确认方法

根据申报材料，发行人销售冲压业务产品、商品模产品、注塑业务产品等有形商品时，客户多以框架合同、定点书或订单形式与发行人签署买卖协议文件。相关买卖协议通常未对商品所有权上的主要风险和报酬的转移等要素进行明确表述，但通过交付条件、贸易方式条款可以判断商品所有权的转移时点。对于生产性模具的收入确认有三类处理方式。招股说明书披露，执行新收入准则不影响公司的业务模式、合同条款、收入确认，新收入准则实施前后收入确认会计政策无差异。

请发行人补充披露：（1）根据新收入准则，结合具体合同条款、生产性模具实物转移情况等，披露生产性模具三种收入确认方式下判断控制权转移的时点和依据，生产性模具单独确认收入的依据，是否符合新收入准则的规定，与同行业公司会计处理方法是否一致；在招股说明书“收入确认和计量方法”中结合典型合同案例针对性披露生产性模具三种收入的确认时点和条件；（2）报告期内注塑业务、冲压业务生产性模具三种收入确认方式下本期确认收入金额、成本金额、数量；（3）根据申报材料，对于客户实际总采购数量小于合同中约定的拟采购零部件总量时，公司在与客户沟通后将模具剩余成本对应的模具售价一次性开票给客户并督促客户付款，不存在模具已无使用价值应全部或部分转销而未转销的情况。请结合合同具体条款，进一步披露零部件总采购数量小于合同约定拟采购零部件数量时款项收回安排，报告期内前述情况发生金额、模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式，是否存在合同纠纷或潜在纠纷；（4）销售合同是否约定返利、返点，相关返利、返点金额及会计处理方法，会计处理是否符合新收入准则规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、根据新收入准则，结合具体合同条款、生产性模具实物转移情况等，披露生产性模具三种收入确认方式下判断控制权转移的时点和依据，生产性模具

单独确认收入的依据，是否符合新收入准则的规定，与同行业公司会计处理方法是否一致；在招股说明书“收入确认和计量方法”中结合典型合同案例针对性披露生产性模具三种收入的确认时点和条件

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十五）收入确认原则和计量方法”之“2、收入确认的具体方法”之“（2）本公司各类业务收入确认的具体方法”之“3）生产模具”补充披露如下：

“公司接受客户委托，从事生产性模具的受托开发。模具生产周期较长，其付款或结算模式一般分不同阶段，收款与开票按双方约定的比例进行，但模具至客户验收合格或达到批量生产条件时才满足客户最终的生产需求。根据公司与客户的开发合同约定条款，公司的模具开发合同分为三类：

A.公司按照客户要求完成模具开发，模具开发完成并经客户验收后，客户按照双方约定的模具价值 100%付款。

B.公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，剩余未付款价值分摊至合同约定的一定数量的零部件产品，随同零部件产品付款时一同支付。

C.公司按照客户要求完成模具开发，合同中约定的模具价值全部分摊至合同约定的一定数量的零部件产品，随同零部件产品付款时一同支付。

生产性模具开发完成并经客户验收后，由模具开发部门转移至零部件生产部门用于后续的零部件生产，模具实物保管在公司。

①生产性模具单独确认收入的依据，是否符合新收入准则的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年 7 月 5 日财政部财会〔2017〕22 号修订公布）（以下简称新收入准则）第九条：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。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。”

公司与客户签订的协议约定了客户委托公司开发模具业务及采购零部件业务，明确公司转让开发完成的模具及零部件产品的承诺，其中模具用于生产零部件产品，零部件产品交付至客户经营场所或客户至公司自提。

公司从事生产模业务的受托开发，是完全根据委托方需求进行的定向开发，开发成功后的产品（生产性模具）其法律上的所有权归属于委托方，且产品具有高度的专用性，只能供委托方使用；因此即使开发产品存放于本公司，但公司并没有使用模具的主导权，其主导权在委托方中，公司只能根据委托方所下的订单为其生产指定品种、数量的特定产品，不能将其用于其他用途。模具与零部件产品虽然存在业务上的连续性，但由于模具的法律所有权及使用主导权属于客户，理论情况下客户可要求公司交付模具、客户自行组织或委托第三方生产零部件，因此受托开发模具与供应零部件系两项可明确区分的转让商品的承诺。

综上，公司与客户签订的协议中明确了转让开发完成的模具及零部件产品两项可明确区分商品的承诺，属于两项履约义务。生产性模具的受托开发构成单项履约义务，因此可以单独确认收入，符合新收入准则的规定。

②根据新收入准则，结合具体合同条款、生产性模具实物转移情况等，披露生产性模具三种收入确认方式下判断控制权转移的时点和依据

A.全部销售模式

以耐世特某个模具为例，耐世特汽车系统（苏州）有限公司与公司签订合同，约定公司为其开发模具并于 2016 年 9 月 15 日前交付，耐世特汽车系统（苏州）有限公司在收到公司开具的发票第二天起的 3 个月内付款，

在此种模式下，客户在公司履约的同时不能取得并消耗公司履约所带来的经济利益，亦不能控制公司履约过程中在建的商品（在制模具），公司履约过程中所产出的在制模具虽然具有不可替代用途，但公司按照合同约定的进度条款收款，并非是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，因此该种模式下不属于在某一时段内履行履约义务，系属于在某一时点履行履约义务。

公司开发的模具经客户验收合格（实务中，公司提前准备好与模具所生产的零件相关的尺寸、材料、性能、生产节拍等文件，客户复核文件记录情况与实际是否一致，并据此推进后续 PPAP 的签署）或开始量产零部件且零部件经客户领用（实质验收合格）时，根据合同约定，公司转移模具的法定所有权至客户，同时取得收取模具加工费的权利；客户验收模具后，是否继续生产零部件产品以及生产多少数量的零部件产品由客户主导，模具所有权上的主要风险和报酬已转移至客户；模具经验收或者量产零部件经客户实际领用表明客户已接受模具；上述迹象均表明在公司开发的模具经客户验收合格或开始量产零部件且零部件经客户领用时，模具的控制权已转移至客户，模具收入可以确认。

B.全额摊销模式

以蒂森克虏伯某个模具为例，蒂森克虏伯转向系统（常州）有限公司与公司签订合同，约定公司为其开发模具并在 2018 年 11 月前交付经验收合格的零部件产品，17.00 万元的模具价格分摊至 50 万件零部件产品上，如果模具价格在 2021 年 3 月之前未支付至 80%，蒂森克虏伯转向系统（常州）有限公司将一次性支付剩余模具价值。

在此种模式下，模具加工履约义务从签订合同开始，直至约定数量的零部件产品全部实现销售。在零部件开始交付至合同约定数量的零部件产品全部交付完毕，客户采购零部件产品并用于后续生产，即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，即此种情况下公司受托开发模具属于在某一时段内履行履约义务。

公司用产出法确定履约进度，即根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。模具的使用价值系生产出零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户，因此履约进度为实现销售的零部件数量占合同约定数量的比例。公司在履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。

C.部分销售模式

以麦格纳某个模具为例，麦格纳汽车系统（苏州）有限公司与公司签订合同，约定公司为其开发模具，不含税金额为 64.8 万元，产品验收后支付 50%款项，剩余 50%在 3 年内分摊至 225,000 件零部件产品中。

在此种模式下，模具加工履约义务从签订合同开始，直至约定数量的零部件产品全部实现销售。在模具开发完成至合同约定数量的零部件产品全部交付完毕，客户采购零部件产品并用于后续生产，即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，即此种情况下公司受托开发模具属于在某一时段内履行履约义务。

公司用产出法确定履约进度，即根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。根据合同约定，在模具经客户验收时公司已收到或有权收取一定比例的模具款，客户承担了付款义务即减少了后续模具款支出，此时客户已取得已付款比例的经济利益（体现为未来支出的减少），此时的履约进度为客户付款比例；剩余的履约义务期间内，模具的使用价值系生产出零部件产品，其使用价值在生产过程中逐步转移给客户（类似于固定资产计提折旧），因此剩余履约进度为实现销售的零部件数量占合同约定数量的比例。公司在整个履约义务期间按照履约进度逐步确认模具收入。

③与同行业公司会计处理方法是否一致

目前已上市的公司中无与公司业务完全一致的上市公司，且目前 A 股上市公司披露新收入准则执行影响的较少。

A.同行业公司已执行新收入准则情况

港股上市公司敏实集团（0425.HK）披露：本集团根据与客户所订相关合约订明的要求为客户开发模具，营业额于模具开发已完成且客户接纳时确认，当模具经客户验收确认后即为接纳。对于个别支付的模具开发的代价，正常信用期限为接纳后 60 至 90 日。当客户就订单预付款时，本集团收取的交易价确认为合约负债，直至模具相关营业额已确认为止。倘合约包括模具开发及相关汽车零部件销售，则模具开发视为除交付汽车零部件以外的单独履约义务，营业额于模具

开发已完成且客户接纳时确认，交易价在汽车零部件销售及模具开发之间按独立售价基准分配，分配至模具开发的交易价于确认营业额时确认为合约资产，直至收取代价的权利成为无条件（即交付相关汽车零部件）为止。

敏实集团将模具开发视为独立的履约义务，并于客户验收时确认收入；对于模具开发及相关汽车零部件销售体现同一合同中的情况，于客户验收时确认收入及合同资产。敏实集团关于履约义务的认定与公司一致，确认收入的时点早于公司。

B. 同行业上市公司执行旧收入准则情况

在执行《企业会计准则第 14 号——收入》（2006 年 2 月 15 日财政部财会〔2006〕3 号公布）（以下简称“旧收入准则”）情况下，钧达股份（002865.SZ）披露：①全部销售：公司按照客户要求完成模具开发，公司将生产模具直接销售给客户，客户拥有该生产模具的所有权，公司依照约定使用该模具生产产品销售给客户，产品价格中不含模具费用。这种模式下，公司于模具经验收合格达到批量生产条件，确认收入的同时将模具全额结转营业成本。②部分摊销、部分销售：公司按照客户要求完成模具开发，客户按照双方约定的模具价值的一定比例向公司付款，公司在模具经验收合格达到批量生产条件、确认收入的同时按照开发成本的相应比例确认营业成本，其余部分成本随着相关产品的销售按直线法摊销。③全额摊销：公司按照客户要求完成模具开发，开发成本全部由公司承担，开发成功后公司将相应的开发成本随着相关产品的销售按直线法摊销，逐步计入营业成本。

钧达股份模具收入确认政策与公司基本一致，该公司尚未披露新收入准则对其收入确认的影响。

综上，公司现行的收入确认政策与同行业公司不存在重大差异。

公司的收入确认政策系公司根据自身业务情况以及合同条款、内部核算要求及管理要求，在遵循企业会计准则前提下制定出来的核算办法，其首要目的是

在该原则下能公允准确的反应公司的财务状况及经营成果，另一方面也需要满足公司的管理需求，服务于公司内部管理的提升和改进。

④结合典型合同案例针对性披露生产性模具三种收入的确认时点和条件

各种处理方式的收入、成本的确认模式结合具体合同举例如下：

A.全部销售（以耐世特某个模具为例）

客户名称	耐世特汽车系统（苏州）有限公司
模具销售价格	164,000 元（不含税）
合同约定的付款方式	PPAP 批准后付款
模具收入确认年份	2018 年
会计处理	发行人以模具号作为核算单位，发生模具制造成本时，进行以下会计处理： 借：存货——在制模具 贷：应付账款（或其他料、工、费科目） 客户验收合格（PPAP 批准）或达到批量生产条件后，确认会计收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入 贷：应交税费——增值税 客户验收合格（PPAP 批准）或达到批量生产条件后，结转会计成本： 借：主营业务成本 贷：存货——在制模具

B.部分摊销、部分销售（以麦格纳某个模具为例）

客户名称	麦格纳汽车系统（苏州）有限公司
模具销售价格	648,000 元（不含税）
合同约定的付款方式	产品验收后支付 50%款项，剩余 50%在 3 年内按照分摊至 225,000 件零部件产品中
模具收入确认年份	2015 年确认 50%收入，剩余模具价款以零部件单价增加 1.44 元/件（不含税）的方式，摊销至 225,000 件中
会计处理	发行人以模具号作为核算单位，发生模具制造成本时，进行以下会计处理： 借：存货——在制模具

	贷：应付账款（或其他料、工、费科目） 客户验收合格（PPAP 批准）或达到批量生产条件后，确认模具合同 50%部分的会计收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入 贷：应交税费——增值税 客户验收合格（PPAP 批准）或达到批量生产条件后，按照同比例结转 50%部分的会计成本，50%部分转入长期待摊费用： 借：主营业务成本 借：长期待摊费用——模具开发支出 贷：存货——在制模具 达到量产后，客户销售零部件时，将模具价格分摊至零部件单价中： 借：应收账款 贷：主营业务收入（零件基础价格） 贷：主营业务收入（1.44 元/件的分摊部分） 贷：应交税费——增值税 结转零件基础成本，并按销售数量从长期待摊费用结转剩余 50%部分的分摊模具成本： 借：主营业务成本 贷：存货——零部件（零件基础成本） 贷：长期待摊费用——模具开发支出（模具成本*50%/22,5000*销售数量） 当零件累计销售数量超过 22,5000 件后，按照零件基础价格和零件基础成本确认收入和成本。
--	---

C.全额摊销（以蒂森克虏伯某个模具为例）

客户名称	蒂森克虏伯转向系统（常州）有限公司
模具销售价格	170,000 元（不含税）
合同约定的付款方式	模具价款以零部件单价增加 0.34 元/件（不含税）的方式，摊销至 500,000 件中
模具收入确认年份	根据零部件销售数量自 2018 年及以后年度确认
会计处理	发行人以模具号作为核算单位，发生模具制造成本时，进行以下会计处理：

	借：存货——在制模具 贷：应付账款（或其他料、工、费科目） 客户验收合格（PPAP 批准）或达到批量生产条件后，将模具成本全额转入长期待摊费用： 借：长期待摊费用——模具开发支出 贷：存货——在制模具 达到量产后，将模具价格分摊至零部件单价中： 借：应收账款 贷：主营业务收入（零件基础价格） 贷：主营业务收入（0.34 元/件的分摊部分） 贷：应交税费——增值税 结转零件基础成本，并按销售数量从长期待摊费用结转分摊模具成本： 借：主营业务成本 贷：存货——零部件（零件基础成本） 贷：长期待摊费用——模具开发支出（模具成本/500,000*销售数量） 当零件累计销售数量超过 500,000 件后，按照零件基础价格和零件基础成本确认收入和成本。
--	---

”

二、披露报告期内注塑业务、冲压业务生产性模具三种收入确认方式下本期确认收入金额、成本金额、数量

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“3、非流动资产构成及其变化”之“（5）长期待摊费用”补充披露如下：

“1）注塑业务生产性模具三种收入确认方式下收入金额、成本金额、数量

单位：万元

年度	全部销售模式			部分销售模式			全额摊销模式		
	收入	成本	数量	收入	成本	数量	收入	成本	数量
2017 年	-	-	-	21.29	19.77	1	-	-	-

2018 年	305.00	95.50	10	500.69	219.83	16	-	-	-
2019 年	287.54	103.69	14	744.46	239.98	18	0.94	0.18	1

2) 冲压业务生产性模具三种收入确认方式下收入金额、成本金额、数量

单位：万元

年度	全部销售模式			部分销售模式			全额摊销模式		
	收入	成本	数量	收入	成本	数量	收入	成本	数量
2017 年	3,470.40	1,361.55	195	174.32	122.29	17	793.35	397.20	125
2018 年	4,031.72	2,139.26	147	149.73	80.46	11	1,007.43	595.11	114
2019 年	3,187.80	1,249.23	163	630.16	533.94	40	262.45	194.78	122

”

三、结合合同具体条款，进一步披露零部件总采购数量小于合同约定拟采购零部件数量时款项收回安排，报告期内前述情况发生金额、模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式，是否存在合同纠纷或潜在纠纷

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“3、非流动资产构成及其变化”之“（5）长期待摊费用”补充披露如下：

“3）零部件总采购数量小于合同约定拟采购零部件数量时款项收回安排

在全额摊销模式及部分销售模式下，公司与客户签订的合同明确约定拟采购零部件总量。在公司发展前期，合同条款中未有明确约定客户实际总采购数量小于合同中约定的拟采购零部件总量时模具剩余成本对应的模具款项的回收安排，但基于行业习惯以及与客户沟通，客户一般会对该种情况下的模具剩余价值进行回购，确保供应商的持续和稳定。

近年来，公司与客户签订的合同中已逐步加入了关于客户实际总采购数量小于合同中约定的拟采购零部件总量时模具剩余价值的款项回收安排的条款，如 2018 年 8 月公司与伟巴斯特车顶供暖系统（上海）有限公司武汉分公司签订的 S311 项目《新产品开发及试制协议书》中约定：模具费分摊必须在 2021 年

03月11日前完成，如在此之前未达到规定分摊数量，甲方将补足该分摊部分的模具款；2019年11月公司与江苏铁锚明信交通科技有限公司签订的《模具制作合同》中约定：剩余合同总金额（模具开发金额）的20%按3年分摊至5万套零部件，若3年之内分摊未完成一次性支付剩余费用。

截止2019年末，长期待摊费用中核算的模具开发成本超过一年未发生变动（即最近一年未发生零部件销售情况）的金额合计295.87万元，主要系模具经客户验收后，相应零部件的实际出货量低于合同预期，主要涉及伟巴斯特、法可赛、麦格纳、蒂森克虏伯等公司长期合作的客户。公司已逐步启动与相关客户的沟通与协商，争取尽快一次性开票并收取剩余模具价值对应的款项。

4) 报告期内前述情况发生金额、模具剩余款项收回情况、模具实物转移情况和处理方式

因分摊时间已较长以及客户内部管理精简等事项，报告期内公司与客户沟通后将模具剩余成本对应的模具售价一次性开票给客户的情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	模具号	模具剩余成本	开票金额(含税)	截至2020年6月30日回款金额
2018年12月	延锋伟世通汽车电子有限公司	TG026等	321.21	676.24	676.24
2019年4月	麦格纳汽车系统(苏州)有限公司	TG257、TG258	18.26	28.56	28.56
2019年12月	麦格纳汽车系统(苏州)有限公司	TF134等	36.75	115.33	115.33

上述模具在剩余价值一次性开票后，模具实物仍保留在公司继续用于公司为相应客户生产其所需的零部件产品（模具价值不再分摊），客户未将模具实物转移至其自身经营场所。

5) 是否存在合同纠纷或潜在纠纷

公司与客户的权利义务关系在销售合同中已明确约定，公司受托开发模具并用模具后续生产零部件产品，模具及开发过程中的技术资料等法律所有权归

属于客户，在模具价值全部支付情况下客户可随时提取模具及技术资料，签约双方在合同条款上不存在分歧。

对于客户实际总采购数量小于合同中约定的拟采购零部件总量的情况时，公司可能存在受损，但基于行业惯例以及近年来公司的合同内容修订，客户对于模具剩余价值会进行补偿，公司至今未有因此发生损失情况。

综上，公司目前不存在合同纠纷，亦不存在潜在纠纷。”

四、披露销售合同是否约定返利、返点，相关返利、返点金额及会计处理方法，会计处理是否符合新收入准则规定

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“7、销售返利、返点情况”补充披露如下：

“7、销售返利、返点情况

（1）销售合同约定返利、返点的情况

公司与客户签订的销售合同中无相关返利、返点条款，报告期内发生的返利、返点情况均为公司与客户根据实际销售情况友好协商的结果，并签订相关返利协议。

（2）返利、返点金额及会计处理方法

报告期内公司确认的返利、返点金额如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度
蒂森克虏伯普利斯担汽车零部件(上海)有限公司	-	190.86	25.62
德尔福(上海)动力推进系统有限公司	-	-	137.00
凯毅德汽车系统(常熟)有限公司	72.21	29.64	26.99
安波福电子(苏州)有限公司	-	82.85	-
耐世特汽车系统(苏州)有限公司	-	-	52.26

耐世特汽车系统(柳州)有限公司	-	50.10	-
法可赛(太仓)汽车配件有限公司	-	-	10.97
德尔福柴油系统(烟台)有限公司苏州分公司	-	-	3.41
德尔福科技(苏州)有限公司	-	-	3.08
合计	72.21	353.44	259.33
占营业收入的比例 (%)	0.14	0.74	0.59

公司一般在与客户签订返利协议的当月或者下月向客户开具折扣发票（红字发票），并在开具折扣发票的当期冲减营业收入，会计分录如下：

借：主营业务收入

贷：应收账款

（3）会计处理是否符合新收入准则规定

根据新收入准则第十五条：“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。”

公司应支付的客户返利属于可变对价，构成交易价格的一部分。

根据新收入准则第十六条：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数……”；新收入准则第二十四条：“……对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入。”

公司与客户签订的返利协议约定的返利金额，系双方基于销售情况友好协商的结果，具有不确定性且无法预计，无法合理估计其期望值或最可能发生金额，因此在返利确认的当期直接冲减营业收入。

综上所述，公司对返利的会计处理符合新收入准则规定。”

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）保荐机构、申报会计师履行的核查程序

（1）查阅发行人模具开发合同的具体条款，访谈发行人生产部门人员了解模具的实物转移情况，复核发行人生产性模具收入确认方法的合理性及控制权转移时点的准确性；

（2）结合新收入准则，分析判断发行人生产性模具单独确认收入的依据及其合理性；

（3）查询同行业公司模具收入确认的会计处理方法并与发行人会计处理进行比较；

（4）复核发行人披露的报告期内注塑业务、冲压业务生产性模具三种收入确认方式下本期确认收入金额、成本金额、数量的准确性；

（5）查阅发行人模具开发合同的具体条款，了解零部件总采购数量小于合同约定拟采购零部件数量的相关条款约定；

（6）复核发行人统计的报告期内与客户沟通后将模具剩余成本对应的模具售价一次性开票给客户及相应回款情况，了解对应模具实物的流转情况；

（7）通过网络查询发行人的法律诉讼情况及客户访谈中询问了解零部件产品是否存在质量问题以及合同履行情况，检查与客户是否存在合同纠纷；访谈发行人销售人员了解是否与客户存在潜在纠纷；

（8）复核发行人统计的报告期内返利情况，分析判断发行人的账务处理是否符合新收入准则的规定。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：（1）生产性模具三种收入确认方法以及生产性模具单独确认收入符合新收入准则的规定，与同行业公司不存在重大差异；（2）发行人披露的报告期内注塑业务、冲压业务生产性模具三种收入确认方式下本期确认收入金额、成本金额、数量准确；（3）发行人统计的报告期内与客户沟通后将模具剩余成本对应的模具售价一次性开票给客户及相应回款情况准

确，发行人与客户不存在合同纠纷或潜在纠纷；（4）发行人统计的报告期内返利情况准确，返利相关的会计处理符合新收入准则的规定。

第2题 关于产品年降和毛利率

2、根据申报材料，发行人主营业务毛利率为 28.48%、27.29%和 26.03%，其中冲压业务毛利率为 29.17%、26.81%和 22.21%，部分产品价格存在年降。发行人冲压业务、注塑业务中含生产模具和汽车冲压零部件、注塑件销售。

请发行人补充披露：（1）汽车冲压零部件、注塑件和冲压业务、注塑业务模具毛利率情况，并比较冲压件、注塑件生产模具毛利率和商品模具毛利率情况及差异原因；（2）报告期内年降产品、新产品的销售金额、销售单价和变化原因，量化年降对发行人产品毛利率的影响，结合在手订单、新产品开发情况、下游汽车行业产销量下滑分析冲压业务毛利率是否存在继续下滑的风险，如有，请补充风险提示；（3）报告期内，发行人向部分商品模客户销售产品毛利率较高，请结合向商品模客户销售模具主要用途、模具开发成本等分析向部分客户销售商品模毛利率较高的原因；（4）请分产品类别（汽车零部件、模具等）分析与同行业可比公司毛利率比较情况、差异原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露汽车冲压零部件、注塑件和冲压业务、注塑业务模具毛利率情况，并比较冲压件、注塑件生产模具毛利率和商品模具毛利率情况及差异原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”补充披露如下：

“5）冲压业务、注塑业务分零部件、模具的毛利率情况

发行人的冲压业务、注塑业务收入均包含销售零部件和对应生产性模具所产生的收入，零部件和模具相应的毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
冲压业务	22.21%	26.81%	29.17%
冲压零部件	18.75%	24.08%	25.50%
冲压模具	51.53%	45.75%	57.62%
注塑业务	40.71%	35.38%	33.75%
注塑零部件	37.70%	12.78%	50.37%
注塑模具	66.71%	60.86%	19.11%

2017 年、2018 年和 2019 年，发行人主营业务毛利率分别为 28.48%、27.29% 和 26.03%。报告期内，发行人各类产品的毛利率变化及其对公司毛利率的影响情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	毛利率	收入 贡献率	毛利率 贡献率	毛利率	收入 贡献率	毛利率 贡献率	毛利率	收入 贡献率	毛利率 贡献率
冲压业务	22.21%	77.44%	17.20%	26.81%	89.88%	24.10%	29.17%	90.84%	26.50%
冲压零部件	18.75%	69.26%	12.99%	24.08%	78.55%	18.91%	25.50%	80.47%	20.52%
冲压模具	51.53%	8.17%	4.21%	45.75%	11.33%	5.18%	57.62%	10.37%	5.98%
注塑业务	40.71%	19.97%	8.13%	35.38%	3.74%	1.32%	33.75%	0.09%	0.03%
注塑零部件	37.70%	17.90%	6.75%	12.78%	1.98%	0.25%	50.37%	0.04%	0.02%
注塑模具	66.71%	2.07%	1.38%	60.86%	1.76%	1.07%	19.11%	0.05%	0.01%
商品模	27.11%	2.59%	0.70%	29.27%	6.38%	1.87%	21.52%	9.07%	1.95%
合计	26.03%	100.00%	26.03%	27.29%	100.00%	27.29%	28.48%	100.00%	28.48%

注：毛利率贡献率=该项业务毛利率*收入贡献率（该项业务收入占主营业务收入的比重）

从上表可以看出，报告期内冲压业务对主营业务毛利率的贡献最大，分别贡献了 26.50、24.10 和 17.20 个百分点，其中冲压模具的毛利贡献率分别为 5.98%，5.18%和 4.21%。商品模在报告期内的毛利率贡献率分别为 1.95、1.87 和 0.70 个

百分点。冲压模具的毛利贡献率略高于商品模的毛利贡献率主要是由于其收入贡献率相对更高，且二者毛利率有所差异所致。

将发行人冲压业务中的冲压模具、注塑业务中的注塑模具和商品模业务的毛利率单独对比如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
冲压模具	51.53%	45.75%	57.62%
注塑模具	66.71%	60.86%	19.11%
商品模具	27.11%	29.27%	21.52%

除注塑模具由于 2017 年初步投产、收入较低，导致毛利率偏低外，发行人的冲压模具、注塑模具的毛利率均高于商品模具毛利率，主要原因为：

①冲压模具和注塑模具的用途是使用模具为客户生产冲压零部件、注塑零部件，并将零部件作为产品销售给客户。模具作为生产零部件所必需的生产资料，可在零部件产品的整个生命周期内长期使用，综合利用价值较高，造成注塑及冲压业务客户通常对模具价格更不敏感。商品模具虽然综合利用价值同样较高，但商品模的价格也是客户应考虑的关键指标之一，必要时客户将会在使用价值和价格之间进行权衡。报告期内，商品模业务不同客户的毛利率高低差距较大，使得平均毛利率较低，也体现了商品模‘一模一价’的定价机制。

②不断应用新技术、新材料、新工艺，丰富自身产品线，是稳固企业长期持续发展的基础。公司在精密模具的研发、设计领域掌握的核心技术和专利等知识产权形成了较高的技术门槛，因此在开展汽车冲压零部件、注塑零部件项目谈判时具有定价权，获取较高的模具合同价格。商品模同样为客户定制产品，但公司对部分模具的研发和制造经验略少于生产性模具，导致部分商品模订单的毛利率偏低。

③相比模具本身而言，冲压业务和注塑业务的客户更为关注最终零部件产品的质量。生产性模具由于存放在公司工厂用于日常生产，公司可以利用自身积累的研制、调试和使用经验，优化模具制造流程，在能够保证持续提供合格零件

产品的同时，有效降低生产成本。而商品模是直接对外销售的产品，需具备通常商品的一般特点，如外观、用料等，而公司对生产性模具的后续管理能力无法适用到商品模具上。商品模业务客户更为关注模具本身质地情况，公司必须制造符合客户各项标准的模具产品，因此成本可变性较小，毛利率偏低。”

二、披露报告期内年降产品、新产品的销售金额、销售单价和变化原因，量化年降对发行人产品毛利率的影响，结合在手订单、新产品开发情况、下游汽车行业产销量下滑分析冲压业务毛利率是否存在继续下滑的风险，如有，请补充风险提示

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“5、年降产品、新产品的销售情况以及年降对产品毛利率的影响”补充披露如下：

“5、年降产品、新产品的销售情况以及年降对产品毛利率的影响

1) 冲压业务年降产品、新产品的销售情况以及年降对产品毛利率的影响

冲压业务 2019 年、2018 年相比上一年的年降产品、新产品的销售金额、销售单价如下：

单位：万元、元/件

项目	2019 年度	2018 年度
年降产品销售金额	23,420.81	22,374.00
年降产品销售单价	3.37	3.00
新产品销售金额	7,399.68	7,126.49
新产品销售单价	5.40	7.05

注：年降产品销售单价=年降产品销售金额/年降产品销售数量，下同

新产品销售单价=新产品销售金额/新产品销售数量，下同

由于公司大部分冲压零部件产品在签署定价文件时约定了年降条款，年降期间一般不超过五年，其后价格保持稳定，因此年降产品的覆盖范围广、销售金额较大。同时，公司着力布局新产品，迭代部分现有产品，不仅增强了自身的市

市场竞争力，也为客户创造了增值价值。相比之下，2019年、2018年的年降产品和新产品的销售金额和占比无重大变化。2019年年降产品的销售单价高于2018年，主要是由于销售至蒂森克虏伯的若干型号转向支架发生年降且绝对价格较高导致的。2018年新产品的销售单价高于2019年，主要是由于新销售至上海捷新的动力电池托盘总成单价较高导致的。

假设销量等其他条件不变，通过计算年降前后、是否包含新产品前后的毛利率水平，可以得出冲压业务零部件产品的年降因素和新产品因素对毛利率的影响如下：

项目	2019 年度	2018 年度
冲压业务毛利率	22.21%	26.81%
无年降情况下的毛利率	26.84%	28.47%
年降影响	-4.63%	-1.66%
冲压业务毛利率	22.21%	26.81%
无新产品影响下的毛利率	21.20%	27.55%
新产品影响	1.01%	-0.74%

注：无年降情况下的毛利率即假设本年销量等条件不变，套用产品上一年对应的价格后，得出的不发生年降情况下本年度的毛利率，下同

无新产品影响下的毛利率系将本年新产品相关的销售收入、成本从总体销售收入、成本中扣除后，剩余所有产品的毛利率，下同

通过量化计算得出，价格年降对于冲压业务毛利率存在一定影响，而新产品的影响由于新产品本身毛利率存在变化，对冲压业务毛利率的影响方向不确定，但整体绝对值较小。

2) 注塑业务年降产品、新产品的销售情况以及年降对产品毛利率的影响

注塑业务2019年、2018年相比上一年的年降产品、新产品的销售金额、销售单价如下：

单位：万元、元/件

项目	2019 年度	2018 年度
----	---------	---------

年降产品销售金额	5,186.27	-
年降产品销售单价	14.26	-
新产品销售金额	3,271.67	-
新产品销售单价	16.12	-

注塑业务于 2017 年仅发生收入 40.03 万元，2018 下半年开始量产，故 2018 年相比 2017 年无年降产品、新产品的销售金额。注塑业务 2019 年相比 2018 年的新产品销售金额和占比较高，是由于注塑业务处于快速上升阶段，新项目不断进入量产导致的。

假设销量等其他条件不变，通过计算年降前后、是否包含新产品前后的毛利率水平，可以得出注塑业务零部件产品的年降因素和新产品因素对毛利率的影响如下：

项目	2019 年度	2018 年度
注塑业务毛利率	40.71%	-
无年降情况下的毛利率	43.06%	-
年降影响	-2.35%	-
本年注塑业务毛利率	40.71%	-
无新产品影响下的毛利率	43.12%	-
新产品影响	-2.41%	-

通过量化计算得出，价格年降对于注塑业务毛利率的负面影响适中，而由于注塑业务新产品本身毛利率偏低，导致注塑业务于 2019 年考虑新产品销售影响后的毛利率有所降低。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”之“（一）发行人的期后在手订单情况”补充披露如下：

“（一）发行人的期后在手订单情况

在手订单系客户根据其后续生产安排，通过发布未来需求量、客户系统投放、邮件沟通等方式，向公司提供的未来一段期间内的采购计划。截至 2020 年 6 月

末，公司下半年预计将执行的在手订单金额为 43,471.23 万元。在手订单合计金额较大的客户主要为伟巴斯特、凯毅德、蒂森克虏伯等长期客户，确定性较高。发行人客户会根据市场反馈情况，及时调整订单数量，故公司在手订单金额实际完成情况可能与计划存在一定合理差异。2020 年 7 月，根据发行人在手订单预计冲压产品需求件数为 11,858,763 件，2020 年 8-9 月预计将执行订单件数为 28,359,722 件，2020 年 10-12 月预计将执行订单件数为 39,624,263 件。发行人实际销售数据与计划可能出现一定偏差，主要的原因因为整车厂及一级供应商根据市场实际销售情况会对订单需求进行调整所致，属于行业的普遍情况。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计基准日至招股说明书签署日之间的经营状况”之“（二）发行人的新产品开发情况”补充披露如下：

“（二）发行人的新产品开发情况

公司在客户新项目开发时，会在合作时约定未来的预计销量。新产品的销量可能视项目推进程度发生变化，具有一定的不确定性。报告期内，发行人的平均年在手订单实际完成比例为 95.98%。2016 年度至 2019 年度，发行人在手订单实际完成比例分别为 94.77%、110.81%、91.33%和 85.79%。出于谨慎性考虑，按照预计在手合同数量可实现比例为 80.00%对发行人现有新产品在手合同 2021 年销售量进行调整后，2021 年上半年预估的新产品可实现合同金额为 22,609.44 万元，2021 年下半年预估的新产品可实现合同金额为 47,967.66 万元，其中，重庆博俊新投入总成类零部件项目的预测产值较大。2021 年下半年新产品收入较上半年有所提升的原因主要是发行人新产品客户集中实现量产所致。

上述新项目产品销售订单中，重庆博俊预计 2021 年上半年可实现收入 17,104.46 万元，2021 年下半年可实现收入 34,147.42 万元，占比较大。除重庆博俊外，还包括西安博俊和博俊科技母公司已签订的新产品开发合同所预计实现的收入，西安博俊和博俊科技母公司根据合同预估的 2021 年全年收入金额分别为 8,276.44 万元和 11,048.78 万元。重庆博俊的客户为包括东风小康汽车有限公司、长安福特汽车有限公司、江西亿维汽车制造有限公司、北京桔电出行科技有

限公司、昆山达亚汽车零部件有限公司等国内知名汽车制造商。西安博俊已签订新产品开发合同的客户主要为浙江吉利汽车零部件采购有限公司、延锋安道拓座椅有限公司。博俊科技母公司主要已签订开发合同的客户主要为蒂森克虏伯、伟巴斯特、凯毅德和科德等老客户，业务范围涵盖冲压及注塑业务。上述客户订单预计于 2021 年陆续实现批量生产。具体名单及相关信息如下：

序号	合同主体	客户名称	模具费 (万元)	2021 年新产品销 售金额合计 (万元)	2021 年上半年新 产品销售金额 (万元)	2021 年下半年新 产品销售金额 (万元)	项目进度
1	重庆博俊	重庆金康新能源汽车设计院有限公司(共包含 2 个项目)	4,129.51	22,548.80	10,249.46	12,299.34	已小批量生产
2		北京桔电出行科技有限公司	5,778.03	6,072.93	-	6,072.93	全工装样件已完成
3		东风小康汽车有限公司(共包含 4 个项目)	5,749.86	10,451.50	4,180.60	6,270.90	模具已开发, 工装样件已交付
4		长安福特汽车有限公司(共包含 4 个项目)	3,565.79	6,188.63	2,523.41	3,665.22	半工装样件、全工装样件、设计验证样件取样
5		昆山达亚汽车零部件有限公司	-	5,612.54	-	5,612.54	全工装样件已完成
6		江西亿维汽车制造有限公司	442.00	377.48	150.99	226.49	图纸完成, 投铸待通知
-		合计	19,665.19	51,251.88	17,104.46	34,147.42	
1	西安博俊	浙江吉利汽车零部件采购有限公司	3,894.43	8,071.27	2,690.42	5,380.85	第二次模具验证已完成
2		延锋安道拓座椅有限公司	239.20	205.17	68.39	136.78	第二次模具验证已完成
-		合计	4,133.63	8,276.44	2,758.82	5,517.62	
1	母公司业务	蒂森克虏伯(共包含 11 个项目、6 家主体)	1,282.00	3,046.30	1,146.55	1,899.75	全工装样件已递交、PPAP 已递交
2		Webasto 伟巴斯特(共包含 3 个项目)	-	2,060.76	-	2,060.76	PPAP 已递交
3		凯毅德(共包含 3 个项目)	103.00	380.66	167.81	212.86	全工装样件已递交、PPAP 已递交
4		安波福电子(共包含 6 个项目)	365.10	604.04	235.14	368.89	PPAP 已递交、模具开发中

5		SAMAP 科德	179.30	338.65	-	338.65	PPAP 已递交
6		其他 17 家客户（共包含 51 个项目、27 家主体）	2,203.35	4,618.37	1,196.66	3,421.70	
-		合计	4,132.75	11,048.78	2,746.18	8,302.61	
公司合计			27,931.57	70,577.10	22,609.44	47,967.66	

发行人与上述客户自 2018 年 11 月起陆续签订《采购意向书》、《定点通知》或类似文件，开始研发与调试过程。截至目前，部分项目模具已开发完成、实现小批量生产并通过一轮、二轮、三轮交样。根据目前进度预测，重庆博俊、西安博俊大部分项目将于 2021 年上半年实现量产，母公司新签订的注塑业务客户计划于 2021 年下半年陆续实现量产。

公司新产品开发项目均已与客户签订了《采购意向书》、《定点通知》或类似文件，对采购价格进行了约定，并对采购量进行了预测。但该预测将随着公司客户产品的市场反馈情况进行及时调整，可能造成实际执行与预计出现一定差异。根据历年实际经营经验，发行人在手订单可实现性较好，上述在手新项目订单预计将为公司带来良好的经济效益。”

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（八）冲压业务毛利率持续下滑的风险”中补充披露如下：

“（八）冲压业务毛利率持续下滑的风险

2017 年度至 2019 年度，公司的冲压业务毛利率分别为 29.17%、26.81%和 22.21%。公司冲压业务毛利率主要受产品价格年降、新旧产品迭代、原材料价格波动、客户和产品结构变化、重庆博俊投产初期产生亏损等因素影响，如果公司不能采取有效措施积极应对上述因素变化，公司冲压业务存在毛利率持续下滑风险。”

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“十、需要特别关注的风险因素”之“（七）在手合同实际执行数量低于预测需求量的风险”和“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（九）在手合同实际执行数量低于预测需求量的风险”中补充披露如下：

“（七）在手合同实际执行数量低于预测需求量的风险

发行人在手的合同及订单金额，系根据客户对行业趋势及自身产品情况预测得出。上述合同及订单的实际执行受到汽车行业景气程度、国家产业政策变动、主机厂商车型的销量情况等多种因素影响，可能存在实际执行数量低于预期的

风险，如果公司客户持续减少采购订单需求且公司无法持续获取新的合同，可能对公司未来收入造成一定的不利影响。”

“（九）在手合同实际执行数量低于预测需求量的风险

发行人在手的合同及订单金额，系根据客户对行业趋势及自身产品情况预测得出。上述合同及订单的实际执行受到汽车行业景气程度、国家产业政策变动、主机厂商车型的销量情况等多种因素影响，可能存在实际执行数量低于预期的风险，如果公司客户持续减少采购订单需求且公司无法持续获取新的合同，可能对公司未来收入造成一定的不利影响。”

三、结合向商品模客户销售模具主要用途、模具开发成本等分析向部分客户销售商品模毛利率较高的原因，并进行披露

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“2、主营业务毛利及毛利率分析”之“3）收入结构和毛利率变动对整体毛利率变动的影响”之“②商品模业务收入结构和毛利率变动情况分析”补充披露如下：

“报告期内，发行人的部分重要商品模客户存在毛利率较高的现象，主要毛利率水平如下：

商品模客户名称	所属年度	毛利率
达耐时集团	2019	63.51%
大金空调（苏州）有限公司	2019	58.07%
宫后电子（上海）有限公司	2019	55.61%
达耐时集团	2018	67.51%
恩坦华集团	2018	47.71%
大金空调（苏州）有限公司	2018	50.05%
达耐时集团	2017	64.44%
麦格纳集团	2017	50.08%

上述客户毛利率较高的原因主要为发行人商品模业务的客户呈现多元化，公司在商品模业务供应链上承担的角色从零部件、模具生产一体化供应商转变为专业模具供应商。具体而言，上述客户向公司采购包括精密电子产品冲压件模具、精冲零件模具、汽车变速箱冲压件模具在内的高精度模具产品，加工要求高，难度大。因而，模具应用细分领域差异、加工方式及精度等原因导致部分商品模客户的毛利率较高。”

四、分产品类别（汽车零部件、模具等）分析与同行业可比公司毛利率比较情况、差异原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）主营业务毛利及毛利率分析”之“4、同行业可比上市公司的毛利率情况比较”补充披露如下：

“发行人与可比公司区分产品类别的毛利率比较情况如下：

（1）冲压零部件毛利率

可比公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金鸿顺	6.29%	14.69%	21.15%
华达科技	13.21%	15.47%	17.91%
泉峰汽车	26.31%	26.28%	27.89%
威唐工业	23.02%	23.92%	18.83%
文灿股份	20.78%	24.73%	25.14%
可比公司平均值	17.92%	21.02%	22.18%
本公司	18.75%	24.08%	25.50%

注：文灿股份所列数据为压铸件毛利率。

（2）冲压模具、商品模具毛利率

可比公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金鸿顺	10.11%	2.84%	22.91%
华达科技	28.10%	27.57%	30.40%
威唐工业	46.09%	45.79%	52.03%

文灿股份	63.98%	60.26%	51.60%
可比公司平均值	37.07%	34.12%	39.24%
本公司：			
冲压模具	51.53%	45.75%	57.62%
商品模具	27.11%	29.27%	21.52%

注：文灿股份所列数据为压铸模具毛利率。

如上表，进一步对业务组成展开区分后，发行人的分业务毛利率与可比公司更为接近。

发行人的冲压业务零部件毛利率略高于可比公司平均水平，主要系金鸿顺、华达科技、泉峰汽车等可比公司均为一级汽车零部件供应商。可比公司以生产总成类零部件为主，工艺难度和管控成本较高。而发行人虽然也通过客户遵循整车厂的产品需求与质量标准，但开发与生产流程较一级供应商更为灵活，发行人可以选择盈利能力强的特定产品进行差异化销售。2018 年，公司通过传动类、框架类和其他类零部件产品的销售结构调整，应对了原材料价格上涨带来的冲击，毛利率较可比公司的毛利率降幅略小。2019 年，受汽车行业景气度下降、价格年降、原材料加工成本提高、重庆博俊投产初期产生亏损等的影响，公司毛利率有所下降，可比公司毛利率亦有不同程度下滑，公司毛利率处于行业合理水平。

发行人的冲压模具毛利率高于可比公司平均水平、商品模业务毛利率接近于可比公司平均水平，主要系冲压模具作为生产零部件所必需的生产资料，可在零部件产品的整个生命周期内长期使用，附加价值较高，发行人作为模具和零部件的一体化供应商，对于模具产品定价权较强。商品模业务的毛利率主要由‘一模一价’的定价机制决定，模具的制作流程及耗用原材料、工时和外协成本均存在较大变化，不同模具客户的毛利率也存在一定差异。

金鸿顺、华达科技、威唐工业、文灿股份四家可比公司的模具毛利率差异较大，其中威唐工业是以专业冲压模具为核心产品的制造商、文灿股份为压铸模具制造商，两家公司具有较高的毛利率水平。其中，可比公司威唐工业扮演的角色与发行人商品模具的生产商角色存在一定差异：威唐工业的冲压模具应用于制造汽车白车身、车门系统、座椅系统等零部件，客户包括麦格纳集团、奇昊集

团、伊思灵豪森等国际汽车零部件供应商，是汽车产业供应链上的典型模具供应商。

发行人的商品模具应用领域则较广，报告期内销售的商品模具主要应用于汽车行业和家电行业。客户方面，发行人商品模业务的客户不固定，部分首次承接的客户毛利率较低，该部分客户未来可能进一步拓展订单。目前来看，发行人商品模业务收入的占比已经在持续降低，角色仅为普通的跨行业冲压模具供应商，与威唐工业专业汽车模具制造商的定位不同，故毛利率差异存在合理性。

(3) 注塑业务毛利率

发行人的现有可比公司未经营注塑业务，为进行毛利率比较，另行选取两家可比公司分析：

简称	公司全称	经营范围
钧达股份	海南钧达汽车饰件股份有限公司 (002865)	公司为汽车零部件一级、二级供应商，生产销售仪表板、保险杠、门护板等
浙江仙通	浙江仙通橡塑股份有限公司 (603239)	公司为汽车零部件一级、二级供应商，生产销售车用橡胶密封条、塑胶密封条等

发行人与上述可比公司注塑业务的毛利率比较如下：

可比公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
钧达股份	28.93%	26.08%	24.67%
浙江仙通	35.83%	38.94%	43.47%
可比公司平均值	32.38%	32.51%	34.07%
本公司	40.71%	35.38%	33.75%

发行人注塑业务的毛利率与同行业上市公司存在差异，主要原因为：

①发行人的注塑业务产品的细分种类不同，钧达股份主营仪表板、保险杠类产品的生产销售，浙江仙通生产销售胶料与金属骨架复合构成的密封条产品。可比公司所用的原材料虽然与发行人近似，但生产工艺和产品用途完全不同。发行人的注塑业务从模具设计、冲压中间件生产、铆接、嵌件注塑均自行完成，经历数道工序，最终产出具有较复杂结构的汽车天窗机械组、车窗导轨，产品附加值

更高，因此毛利率更高。

②发行人目前注塑业务处于初步量产阶段，收入规模较小，产品仅限于汽车天窗、车窗部件，此类部件毛利率较高。钧达股份以塑料产品为核心产品，销售收入规模较大，已形成稳定的生产模式和产品条线，各类产品的毛利率高低各不相同，导致平均毛利率低于发行人。浙江仙通以钢带、橡胶或塑料粒子为原料生产汽车密封条，因产品结构、配套车型等因素使得产品定价较高，且其在工装模具、专用设备的设计和制造方面具有成本优势，导致部分年度毛利率高于发行人。

发行人的注塑业务毛利率高于冲压业务及商品模具业务毛利率，主要原因为注塑业务采用发行人自供的冲压零部件作为中间半成品，通过嵌件注塑进一步加工成注塑零部件再对外销售。相比之下，发行人冲压业务及商品模业务的业务规模较为稳定，而注塑业务对毛利率的贡献率逐渐提高，具有合理性。”

五、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）保荐机构、申报会计师履行的核查程序

（1）复核发行人汽车冲压零部件、注塑件和冲压业务、注塑业务模具的收入金额、成本金额和毛利率计算，检查相关项目分类的准确性；

（2）复核报告期内年降产品、新产品的销售金额、销售单价的计算过程，核查数据变化原因的合理性；

（3）获取发行人的销售预测和新签署的定点合同，复核发行人提供的在手订单、新产品开发情况；

（4）对发行人销售部门执行访谈程序，了解部分商品模客户销售毛利率较高的原因，通过商品模客户函证确认收入的真实性；

（5）获取同行业可比公司的分产品类别的收入、成本、毛利率，分析比较毛利率差异的原因及其合理性。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：（1）发行人披露的汽车冲压零部件、注塑件和冲压业务、注塑业务模具毛利率准确，冲压件、注塑件生产模具毛利率和商品模具毛利率的差异合理，符合发行人业务情况；（2）报告期内年降对发行人产品毛利率产生一定负面影响，公司未来将通过增加在手订单、开发新产品逐渐消化，已增加披露冲压业务毛利率持续下滑的风险提示；（3）发行人向部分商品模客户销售产品毛利率较高具有合理性；（4）按产品类别分析，发行人与同行业可比公司的毛利率差异水平合理。

第3题 关于行业发展

3、2020年1-6月国内汽车销量同比下降。

请发行人：（1）结合新冠疫情的影响、汽车行业景气度、行业竞争现状、发行人2020年1-6月在手订单及执行情况、发行人主要客户的下游整车厂销量变化情况，披露汽车行业下滑对整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商的影响及对发行人业绩影响情况，并进行充分风险提示；（2）结合2020年1-6月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，披露汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响、发行人坏账准备计提是否充分。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、汽车行业下滑对整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商的影响及对发行人业绩影响情况

已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况”之“（九）汽车行业下滑对整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商的影响及对发行人业绩影响情况”中补充披露如下：

“（九）汽车行业下滑对整车厂商、一级零部件供应商、二级零部件供应商的影响及对发行人业绩影响情况

1、新冠疫情对国际汽车行业的影响情况

2020 年初以来，全球范围内发生了新型冠状病毒疫情。为应对该重大疫情，中国多个省市启动重大突发公共卫生事件一级响应，采取了封城、隔离、推迟春节后复工日期等举措。目前，中国和其他亚洲国家在很大程度上已经遏制了新型冠状病毒疫情，但在欧洲、北美、南美等汽车产业发达的国家和地区，虽然部分国家和地区也采取了封城、隔离、远程办公等措施，各国汽车产业仍受到不同程度的冲击。

2020 年一季度国际主要汽车市场销量情况如下：

单位：万辆

国别	累计销量	同比变动情况
俄罗斯	37.6	16.0%
巴西	55.8	-8.2%
韩国	168.8	-9.2%
美国	397.9	-12.4%
德国	70.1	-20.0%
英国	48.4	-31.0%
西班牙	21.9	-31.0%
法国	36.5	-34.1%

资料来源：各国汽车协会、《汽车纵横》杂志整理

2020 年第一季度，俄罗斯汽车销售市场表现良好，同比增长 16.0%。巴西及韩国跌幅同比较低，分别为 8.2%和 9.2%，销量与去年同期相比变化较不明显。

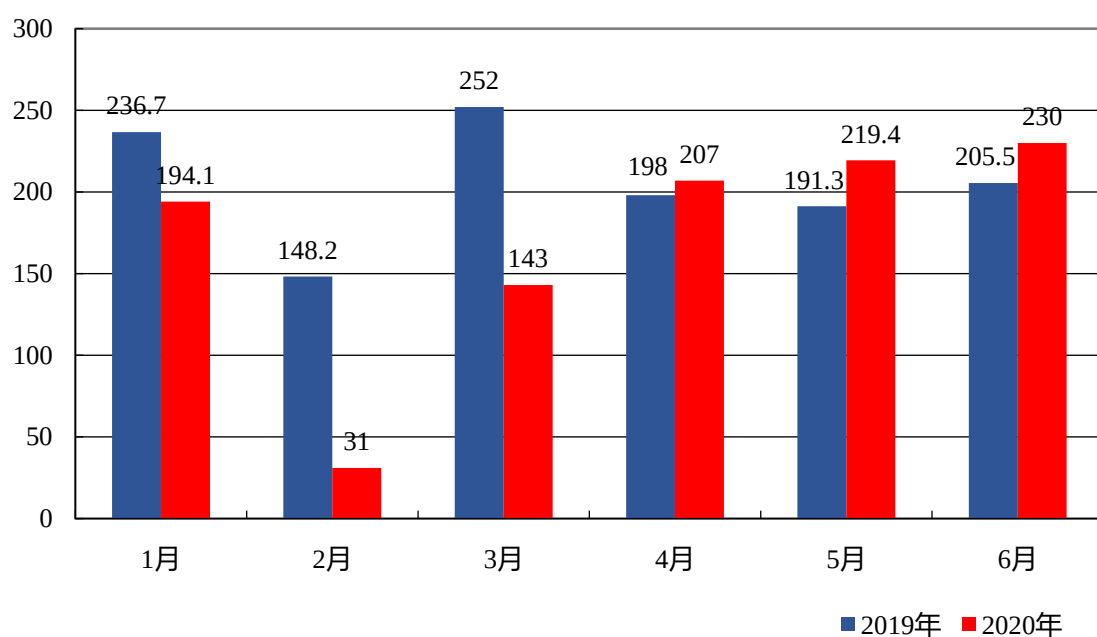
虽然以德国、英国、西班牙、法国为代表的部分欧洲主流汽车消费市场在 2020 年第一季度出现了较为明显的销量下滑情况。但随着海外新冠疫情情况的逐步好转，预计 2020 年下半年起上述国家的汽车产业将出现好转。根据

AlixPartners 咨询公司发布的展望报告预计，全球市场在 2025 年可恢复至 2017 年时的销量峰值 9,400 万辆。

2、国内汽车行业景气度

2020 年 1 至 6 月，我国汽车销量 1,025.7 万辆，同比下降 16.9%，主要受第一季度疫情的影响同比下降 42.4%，但第二季度同比已增长 10.3%，复苏迹象明显。截至 2020 年 6 月，我国汽车销量已实现连续 5 个月增长，具体情况如下：

单位：万辆



资料来源：汽车工业协会

针对疫情对行业的影响，国家主席习近平于 2 月 4 日发表《在中央政治局常委会会议研究应对新型冠状病毒肺炎疫情工作时的讲话》，指出要积极稳定汽车等传统大宗消费；3 月 24 日商务部联合发改委、卫健委发布《关于支持商贸流通企业复工复产的通知》，要求各地商务主管部门推出具体措施落实。随后，佛山市、深圳市、广州市、长沙市均陆续推出地方性乘用车消费刺激政策，响应国家关于稳定汽车消费的号召。2020 年以来关于刺激汽车消费的国家及地方相关政策或指引如下：

日期	发布主体	刺激汽车消费相关政策或讲话
2020年2月16日	第四期《求是》	中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平的重要文章《在中央政治局常委会会议研究应对新型冠状病毒肺炎疫情工作时的讲话》。文章提出：要积极稳定汽车等传统大宗消费。鼓励汽车限购地区适当增加汽车号牌配额，带动汽车及相关产品消费
2020年2月20日	商务部	表示：将深入贯彻中央关于“积极稳定汽车等传统大宗消费”的重要决策部署以及《国务院办公厅关于加快发展流通促进商业消费的意见》精神。会同相关部门研究出台进一步稳定汽车消费的政策措施，减轻疫情对汽车消费的影响
2020年3月12日	中汽协	建议：推迟全国范围内推出国六排放标准、限购地区适当增加汽车号牌配额。解禁新能源汽车限购。调整小排量（1.6L及以下）乘用车购置税率。出台汽车下乡政策等
2020年3月13日	国家发改委、工信部等23个部门	联合发布《关于促进消费扩容提质加快形成强大国内市场的实施意见》。提出要促进机动车报废更新、促进汽车限购向引导使用政策转变。鼓励汽车限购地区适当增加汽车号牌限额等鼓励举措。同时，要鼓励使用绿色智能产品。加强绿色公交设施建设技术创新。落实好现行中央财政新能源汽车推广应用补贴政策和基础设施建设奖补政策
2020年3月18日	商务部	商务部深入贯彻落实国办发【2019】42号文件已经出台的政策。会同有关部门进一步研讨促进汽车、家具、家电等重点商品消费的政策措施，促进汽车限购向引导使用政策转变，支持引导各地制定奖补政策
2020年3月23日	商务部、国家发改委、国家卫健委	联合发布《关于支持商贸流通企业复工营业的通知》提出。各地商务主管部门要积极推动出台新车购置补贴、汽车“以旧换新”补贴等措施，实施汽车限购措施地区的商务主管部门要积极推动优化汽车限购措施，稳定和扩大汽车消费
2020年3月26日	商务部	商务部鼓励各地结合本地实际情况，出台促进新能源汽车消费、开展汽车以旧换新等措施，进一步稳定和扩大汽车消费
2020年3月31日	国务院	国务院总理李克强主持召开国务院常务会议。确定：1、将新能源汽车购置补贴和免征购置税政策延长2年；2、中央财政采取以奖代补支持京津冀等重点地区淘汰国三及以下排放标准柴油货车；3、对二手车经销企业销售旧车，从5月1日至2023年底减按销售额0.5%征收增值税。

可以预见，在有效的疫情防控和产业政策的大力支持下，国内汽车行业有望

在未来迎来快速复苏。

3、行业竞争现状

经济全球化趋势的日益加深，也促进了以市场营销全球化、售后服务全球化和服务贸易全球化为核心内容的汽车服务业的全球化进程。随着汽车金融、电子商务等新型服务贸易方式愈来愈广泛的应用，汽车行业竞争由制造领域逐步向服务领域延伸。在服务领域，销售和服务分离、租赁管理、维修、快递服务等各种汽车服务方式不断创新，各种汽车金融贷款、保险、物流配送体制亦不断完善。

4、发行人 2020 年 1-6 月在手订单及执行情况

本题回复参见本反馈回复“第 2 题 关于产品年降和毛利率”之“二、披露报告期内年降产品、新产品的销售金额、销售单价和变化原因，量化年降对发行人产品毛利率的影响，结合在手订单、新产品开发情况、下游汽车行业产销量下滑分析冲压业务毛利率是否存在继续下滑的风险，如有，请补充风险提示”之“（一）发行人的期后在手订单情况”相关内容。

5、发行人主要客户的下游整车厂销量变化情况

报告期内，发行人主要客户及最终使用客户如下表所示：

客户名称	合作开始年份	主要最终使用客户
蒂森克虏伯集团	2012 年	大众、奥迪、通用、沃尔沃、日产、宾利、特斯拉、克莱斯勒、吉利
伟巴斯特集团	2017 年	长城、吉利、通用、大众、奥迪、日产、本田
麦格纳集团	2008 年	通用、长城、现代、特斯拉、本田、奔驰、吉利、福特、捷豹路虎
福益精密模塑（上海）有限公司	2008 年	长城、吉利、通用、大众、奥迪、日产、广汽本田、广汽丰田
凯毅德集团	2008 年	大众、福特、吉利、比亚迪、通用

客户名称	合作开始年份	主要最终使用客户
伟世通集团	2008 年	通用、通用五菱、吉利、日产、奔驰、捷豹路虎、沃尔沃、福特、大众
德尔福/安波福集团	2010 年	大众、福特、通用、长城
耐世特集团	2010 年	通用五菱、通用、长安、奇瑞、长城
伊顿集团	2010 年	现代、奇瑞、大众、通用
博世华域集团	2013 年	上汽、长城、吉利
科德集团（原恩坦华集团）	2007 年	奥迪、大众、上汽、通用、神龙、吉利、比亚迪
上海捷新动力电池系统有限公司	2011 年	上汽、通用
伟速达集团	2008 年	福特、大众、通用

根据主要客户发布的公开销量数据情况显示，发行人产品最终客户 2020 年市场表现好于同行业平均水平，具体如下：

客户名称	2020 年销量情况
上汽通用五菱	2020 年 1-6 月上汽通用五菱整体实销 634,015 辆，相比 2019 年上半年的 503,946 辆，销量增加了 26%
大众	2020 年上半年，大众汽车集团（中国）与其合资企业在中国市场共交付汽车 159 万辆，预计 2020 年全年在华市场份额将保持在 20% 左右
沃尔沃	上半年共计交付 67,741 辆新车，同比增长 10.2%。其中，国产 XC60 和 S90 两款车型占据了销量的大部分份额
日产	2020 年 1-6 月，日产汽车中国区累计销量为 596,342 台，日产汽车中国区含乘用车和轻型商用车在内的 6 月销量为 136,929 台，同比增长 4.5%，东风汽车有限（DFL）旗下乘用车事业板块（包括东风日产和东风启辰）和东风日产 6 月销量分别为 111,234 台和 104,528 台，同比分别增长 0.5% 和 2.8%。轻型商用车事业板块 6 月销量为

客户名称	2020 年销量情况
	22,855 台，同比增长 36.8%。其中东风汽车股份有限公司销量为 17,797 台，同比增长 47.0%；郑州日产销量为 5,058 台，同比增长 9.9%
宾利	根据大众集团旗下的宾利汽车公布的其在中国市场的表现数据，2020 年 1-5 月份宾利在国内销量同比增长超过 50%
特斯拉	2020 年 1-6 月，国产 Model 3 销量为 45,754 辆，占上半年我国新能源乘用车总销量的 13%，位居国内畅销新能源乘用车型第一名，成为国内最受欢迎的新能源车型
长城	2020 年 6 月，长城汽车销售新车 82,036 辆，同比增长 29.6%，环比增长 0.2%，再创新高；2020 年 1-6 月，长城汽车累计销售 395,097 辆，连续 4 个月环比增长
吉利	2020 年 1-6 月，吉利汽车中国市场销量为 530,446 辆，2020 年 6 月国内市场销量较去年同期增长约 25%
奥迪	2020 年 1-6 月，奥迪实现销售 27.10 万辆，较 2019 年同期增长 4.88%
长安	2020 年 1-6 月，长安汽车集团累计销量 830,992 辆，同比增长 1.3%，长安系中国品牌汽车累计销量 629,201 辆，领跑中国品牌汽车销量榜

6、汽车产业下滑对整车厂及各级零部件供应商的潜在影响

虽然 2020 年汽车产业整体有所下滑，但其中不乏大量优秀整车厂商逆势增长。由于一级零部件供应商在进入整车厂商的采购体系前须履行严格的资格认证程序，以蒂森克虏伯、福益、伟巴斯特等为代表的厂商通常规模较大、主业较多，抗风险能力较强。而二级零部件供应商及为二级零部件供应商提供配套服务的厂商绝大部分是中小甚至微型企业，汽车产业下滑将造成明显的成本和现金流压力，部分小微企业将一定的风险和冲击。

7、汽车产业下滑对发行人业绩影响情况

为了增强抗风险能力，公司除汽车零部件厂商客户外，还开发了包括大金空调、TCL、三星等家电厂商和三星、宫后等电子机械部件制造商客户，提升了客户行业的丰富性。

根据容诚所出具的编号为“容诚专字[2020]230Z1911号”《审阅报告》，2020年1-6月，发行人实现营业收入20,760.37万元，营业利润2,309.85万元，净利润1,870.82万元，与去年同期基本持平。综上，汽车产业下滑对发行人业绩影响较小。

二、补充披露相关风险因素

已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）汽车产销量增速减缓的风险”中补充披露如下：

“（七）汽车产销量增速减缓的风险

2017年以来，全球和我国汽车产销量增速比往年同期有所减缓，2018年度，全球汽车产量和销量分别为9,563.46万辆和9,505.59万辆，同比下降1.71%和1.81%；国内汽车产量和销量分别为2,780.92万辆和2,808.06万辆，同比下降4.16%和2.76%。2019年度，全球汽车产量和销量分别为9,178.69万辆和9,129.67万辆，同比下降4.02%和3.95%；国内汽车产量和销量分别为2,572.10万辆和2,576.90万辆，同比下降7.51%和8.23%，下滑幅度较上年有所扩大。2020年1-6月，国内汽车产销分别完成1,011.2万辆和1,025.7万辆，同比分别下降16.8%和16.9%，总体表现好于预期。如果未来全球及国内汽车产销量增速进一步下降，将会对汽车零部件产品的需求产生负面影响，从而对公司的业务造成不利影响。”

三、结合 2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度、逾期应收账款变化情况，披露汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响、发行人坏账准备计提是否充分

（一）2020 年 1-6 月主要客户回款情况和回款速度

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、流动资产构成及其变化”之“（3）应收账款”中补充披露如下：

“⑦期后回款和逾期应收账款变化情况

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人 2019 年末的应收账款已回款金额 22,902.08 万元，占 2019 年末的应收账款原值的比例为 86.93%，主要客户的应收账款均已完成回款。

2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，公司应收账款周转率分别为 2.40 次/年、2.36 次/年、2.23 次/年和 0.88 次/半年。受 2020 年上半年新冠疫情影响，汽车行业产销量整体持续下滑，公司的应收账款周转率下降，回款速度减慢。

2019 年末，应收账款余额中逾期天数、金额和截至 2020 年 6 月 30 日的期后回款情况如下：

单位：万元

逾期天数	逾期金额	期后回款	年末坏账准备
30 天以内	675.12	619.86	33.76
31-90 天	1,307.51	778.77	65.38
91-180 天	523.60	262.21	26.18
181-360 天	1,433.94	972.82	134.55
361-540 天	336.23	243.88	33.62
541-720 天	542.71	506.76	162.17
721 天以上	73.49	39.54	64.39
合计	4,892.60	3,423.84	520.04

逾期天数为 31-90 天和 181-360 天的应收账款金额较大，主要系客户模具欠款回款较慢所致。

发行人对年末 100 万元以上（含 100 万元）单项金额重大的应收账款单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，并据此计提相应的坏账准备。其余部分应收账款按信用风险特征组合计提坏账准备，具体为 1 年以内（含 1 年）计提比例 5%，1 至 2 年计提比例 10%，2 至 3 年计提比例 30%，3 年以上计提比例 100%，发行人坏账准备的计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异。

公司主要客户是汽车零部件行业知名的外资或合资企业，实力较强，信誉良好，且没有迹象表明发行人客户出现经营和财务困难，公司应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小，且报告期内公司未发生过坏账冲销的情况。同时，逾期属于国内同行业常见情况，发行人逾期的应收账款不符合单项计提坏账准备的标准。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款已经完成回款 3,423.84 万元，占逾期应收账款总额的 70%。”

（二）汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响、发行人坏账准备计提是否充分

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、流动资产构成及其变化”之“（3）应收账款”中补充披露如下：

“⑧应收账款坏账准备计提比例分析

公司主要客户是汽车零部件行业知名的外资或合资企业，实力较强，信誉良好，应收账款的收回有可靠保障，坏账机率较小；且报告期内公司未发生过坏账冲销的情况。

报告期内，汽车行业产销量下滑的负面影响传导至上游生产企业，发行人应收账款回款速度发生减缓。公司若干客户的应收账款发生逾期，主要受相关客户

资金安排影响，期后均可收回，且从以往合作来看，相关客户无不良资信记录，应收账款无法回收可能性较小。公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司逾期 1 年以上的应收账款回收率为 82.96%，未回收款项金额为 162.25 万元，对应已在 2019 年末计提坏账准备 260.18 万元。公司已严格按照企业会计准则的规定计提应收账款坏账准备，坏账准备计提充分。”

四、保荐机构核查程序及核查意见

（一）保荐机构履行的核查程序

保荐机构采取了以下核查手段：

（1）查阅了 2020 年最新产业政策及发展规划、最新的行业研究报告、中汽协公布的国内汽车工业经济运行数据、各国汽车协会公告数据、国际知名车企的最新公告及公开数据，了解汽车零部件行业发展情况；

（2）查阅了发行人 2020 年 1-6 月在手订单情况，并与实际发货情况进行比对；

（3）访谈了发行人董事长、董事会秘书，了解发行人持续盈利能力、持续经营能力及汽车行业下滑对公司的潜在影响情况；

（4）查阅了容诚所出具编号为“容诚专字[2020]230Z1911 号”的发行人 2020 年 1-6 月《审阅报告》；

（5）检查了 2020 年 1-6 月主要客户的应收账款回款流水和金额汇总，复核了应收账款周转率等指标的计算过程；

（6）查阅发行人应收账款管理制度，获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的信用政策，检查主要客户是否存在逾期情况，分析逾期的原因和合理性；

（7）结合应收账款坏账准备计提政策和逾期款项的期后回款情况，复核应

收账款组合的确定依据是否合理，复核坏账准备的计提金额是否准确。

（二）保荐机构的核查意见

本保荐机构认为：（1）新冠疫情、汽车行业整体下滑对发行人持续经营能力影响不重大；发行人在手订单良好且具有可完成性；（2）2020年1-6月主要客户回款情况良好、回款速度正常，逾期应收账款变化情况合理；汽车行业下滑对发行人应收账款回款的影响较小、发行人坏账准备计提充分。

第4题 关于在制模具

4、2019年末发行人存货账面价值为18,290.54万元，其中在制模具10,438.23万元，增长较大。2019年末在制模具增加主要是子公司重庆博俊处于投产初期，生产性模具需求较大所致，发行人的在制模具均有客户的订单支持。

请发行人补充披露：（1）2019年末在制模具对应订单类型、金额、客户情况，与子公司重庆博俊业务开展匹配情况；（2）报告期各期在制模具期后结转或销售情况，是否存在长期未结转的在制模具项目，在制模具存货跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、披露2019年末在制模具对应订单类型、金额、客户情况，与子公司重庆博俊业务开展匹配情况

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、流动资产构成及其变化”之“（6）存货”补充披露如下：

“4）在制模具对应订单类型、金额、客户情况

公司制定了完善的《模具项目管理制度》并在业务中严格执行，公司销售部门与客户对接并通过商务谈判、投标等形式获取客户模具订单，模具中心依据业已签订的模具合同在 ERP 中按照公司的编号规则依序申请模具号，模具加工的过程中材料领用、费用归集、款项收取、发票开具、收入确认及成本归集均对应至确定的模具号上。

2019 年末在制模具对应订单及客户情况详见下表：

单位：万元

客户	订单类型	模具订单金额 (不含税)	在制模具金额	其中：重庆在制 模具金额
北京桔电出行科技有限公司	生产模	5,700.03	2,527.12	2,527.12
重庆金康赛力斯新能源汽车设计院有限公司	生产模	3,904.13	2,094.95	2,094.95
浙江吉利汽车零部件采购有限公司	生产模	3,894.00	1,249.27	-
重庆天人汽车车身制造有限公司	生产模	824.34	713.61	713.61
领途汽车有限公司无锡分公司	生产模	698.28	470.93	-
江苏铁锚明信交通科技有限公司	生产模	188.03	170.63	
北京海纳川汽车部件股份有限公司北京分公司	生产模	184.77	115.49	-
恩坦华汽车系统（上海）有限公司	生产模	274.00	110.15	-
东风小康汽车有限公司	生产模	968.20	103.22	103.22
其他客户		10,602.61	2,882.85	89.68
合 计		27,238.39	10,438.23	5,528.59

注 1：上表列示数据为按照客户汇总，列示在制模具金额超过 100 万情况；

注 2：重庆在制模具金额包含重庆博俊开发金额以及委托母公司江苏博俊开发金额。

2019 年末在制模具中，重庆在制模具金额合计 5,528.59 万元，主要对应北京桔电出行科技有限公司（委托重庆长安汽车股份有限公司代工）、重庆金康赛力斯新能源汽车设计院有限公司、重庆天人汽车车身制造有限公司、东风小康汽车有限公司，上述业务订单于 2018 年 5 月开始逐步签订，客户工厂均位于重庆

地区，公司作为模具及零部件集成供应商，承接业务订单后先行开发模具，因此重庆博俊模具业务相关的订单报告期内大幅增加，与重庆博俊的实际经营业务相匹配。”

二、披露报告期各期在制模具期后结转或销售情况，是否存在长期未结转的在制模具项目，在制模具存货跌价准备计提是否充分

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（一）资产结构分析”之“2、流动资产构成及其变化”之“（6）存货”补充披露如下：

“5）报告期各期在制模具期后结转或销售情况，是否存在长期未结转的在制模具项目

报告期各期在制模具截止 2020 年 6 月末的结转或销售情况及各期末在制模具超过一年未发生变化（长期未结转）金额列示如下：

单位：万元

项目	在制模具余额	期后销售金额	期后结转金额	余额	长期未结转金额	长期未结转占比
2017 年末	3,947.88	2,514.01	652.70	781.18	41.90	5.36%
2018 年末	6,529.52	2,143.53	1,479.30	2,906.69	103.58	3.56%
2019 年末	10,438.23	1,317.32	98.46	9,022.45	408.00	4.52%

注：期后销售指的是全部销售模式下期后结转至营业成本，期后结转指的是部分销售及全部摊销模式下期后结转至长期待摊费用。

期末在制模具一年以上未发生变化的模具项目（长期未结转项目），2017 年末、2018 年末的余额分别为 41.90 万元、103.58 万元、408.00 万元。上述长期未结转项目，单个项目金额均较小，主要原因包括模具项目发生设计变更（如 GQ000001 等模具由众泰平台转为潍柴平台，2019 年末金额合计 9.21 万元）、模具本身开发周期较长且持续在与客户沟通（如重庆金康 S106 项目，预期在 2020 年 9 月底之前取得客户的 PPAP，2019 年末金额合计 38.34 万元）等。公司模具

部门对在制模具进行持续跟踪并与客户积极对接，极力推进在制模具根据客户要求的进一步开发以及争取尽早获取客户的验收。

6) 在制模具存货跌价准备计提是否充分

公司制定了规范的模具业务日常操作流程，定期统计及分析在制模具的进展及状态，定期对在制模具进行盘点及跟踪，积极推动模具的开发完成及客户的验收。公司每项模具均根据客户的要求定制开发，已签订相关协议且在持续履行；公司财务部门于每个资产负债表日，对在制模具的存货跌价进行测试，根据模具未来售价（合同约定）扣减预计销售费用及进一步的开发成本后的余额与账面数字比较后未发现减值情况。综上，公司在制模具不存在减值，存货跌价计提充分。”

三、保荐机构、申报会计师核查情况

（一）保荐机构、申报会计师履行的核查程序

（1）复核发行人列示的 2019 年末在制模具对应订单类型、金额、客户情况，访谈了解子公司重庆博俊业务开展情况；

（2）复核发行人列示的报告期各期在制模具期后结转或销售情况，访谈了解长期未结转的在制模具项目的原因及其合理性；

（3）复核长期未结转的在制模具对应客户相关合同履行情况，复核发行人在制模具存货跌价准备计提的充分性。

（二）保荐机构、申报会计师的核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：（1）发行人列示的 2019 年末在制模具对应订单类型、金额、客户情况准确，与子公司重庆博俊业务开展情况相匹配；

（2）发行人列示的报告期各期在制模具期后结转或销售情况准确，发行人长期未结转的在制模具项目金额较小且发行人持续跟踪并推进项目进展，公司在制模具不存在减值，存货跌价计提充分。

第 5 题 关于股东借款

5、根据申报材料，2011 年 4 月伍亚林、伍阿凤对博俊有限增资 14,500 万元，本次增资款来自外部借款。2011 年 4 月，博俊有限将 14,500 万元先行借给伍亚林及其控制的博俊部件、博俊模具，由实际控制人伍亚林、伍阿凤夫妇向第三方先行偿还增资的借款，2011 年 8 月至 2014 年 8 月期间，伍亚林、博俊部件、博俊模具通过银行转账偿还、购买资产冲抵借款的方式合计向发行人偿还了前述 14,500 万元借款，并向发行人支付了 398.37 万元的资金占用费。

请发行人：（1）结合相关增资款的实际来源、借款利息及还款约定，披露在完成增资验资手续后以股东借款的形式转出是否损害债权人利益；（2）根据当时有效的法律法规规定，披露相关行为是否违反有关金融管理和财务制度等规定，是否符合相关法律法规规定。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合相关增资款的实际来源、借款利息及还款约定，披露在完成增资验资手续后以股东借款的形式转出是否损害债权人利益

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“（四）实际控制人历次直接和间接对发行人出资来源情况”补充披露如下：

“1、相关增资款的实际来源

基于博俊部件、博俊模具相关业务搬迁以及昆山市当地招商引资的需求，伍亚林、伍阿凤于 2011 年 4 月向博俊有限增资 14,500 万元。该增资款系由伍亚林、伍阿凤自第三方筹集的借款。本次增资完成验资后，考虑到博俊有限系新设公司，前期建设尚不需要大额资金，且博俊有限计划后续收购博俊部件、博俊模具的相关汽车零部件、模具业务，故博俊有限将相关款项借给伍亚林及其控制的博俊部件、博俊模具使用。获得该等借款后，伍亚林向第三方先行归还了所筹资金。

2、博俊有限向关联方提供借款，以及后续还款及支付利息的情况

(1) 根据博俊有限与伍亚林、博俊部件、博俊模具于 2011 年 4 月 18 日签署之《借款及偿还安排协议》，博俊有限向伍亚林提供借款 14,500 万元，借款期限暂定为 2 年，若博俊有限提前 3 日向伍亚林发出通知，伍亚林需提前部分或全部归还借款。借款期限届满时，各方经协商一致可适当延长借款期限。借款后续由伍亚林、博俊部件、博俊模具共同偿还，博俊部件、博俊模具为伍亚林于前述协议项下的借款提供连带责任保证。

(2) 根据发行人提供的资金凭证等相关资料、容诚会计师出具的《专项审核报告》以及发行人的说明，伍亚林、博俊部件及博俊模具归还前述 14,500 万元借款的路径如下：

还款方式	金额（万元）
① 购买博俊部件设备冲抵借款	1,408.15
② 购买博俊部件存货冲抵借款	2,194.85
③ 购买博俊模具设备冲抵借款	984.13
④ 以银行转账方式偿还借款	9,912.87
合计	14,500
⑤ 以银行转账方式支付资金占用费	398.37

注：1、2013 年 4 月设备交接：博俊部件的设备按照 2013 年 4 月末设备的账面价值 1,408.15 万元进行定价。2015 年 1 月，江苏中天资产评估事务所有限公司对上述转让的设备进行了追溯评估，出具了苏中资评报字[2015]第 C5069 号《评估报告》。评估报告显示，采用重置成本法，所转让的设备在评估基准日 2013 年 4 月 30 日的评估值为 1,380.75 万元（不含税），增值 140.76 万元，增值率 11.35%。

2、2014 年 6 月存货交接：博俊部件的存货按照 2014 年 6 月末存货账面价值 4,255 万元进行定价。2015 年 1 月，江苏中天资产评估事务所有限公司对上述存货进行了追溯评估，出具了苏中资评报字[2015]第 C5034 号《评估报告》。评估报告显示，采用市场法进行评估，所转让的存货在评估基准日 2014 年 6 月 30 日的评估值为 3,710.29 万元（不含税），增值 72.88 万元，增值率 2.00%。上述存货交接价格 4,255 万元中的 2,194.85 万元冲抵了借款金额，剩余 2,060.15 万元由发行人另行支付。

3、2013 年 4 月模具设备交接：博俊模具的设备按照 2013 年 4 月末设备的账面价值 984.13 万元进行定价。2015 年 1 月，江苏中天资产评估事务所有限公司对上述转让的设备进行了追溯评估，出具了苏中资评报字[2015]第 C5070 号《评估报告》。评估报告显示，采用重置成本法进行评估，所转让的设备在评估基准日 2013 年 4 月 30 日的评估值为 1,231.49 万元（不含税），增值 274.08 万元，增值率 28.63%。

4、以银行转账方式偿还：2011 年 8 月至 2014 年 8 月，博俊部件、博俊模具和伍亚林陆续以银行转账的方式偿还发行人共计 9,912.87 万元。

5、资金占用费的计算标准系参照银行存款利率确定。

3、完成增资验资手续后以股东借款的形式转出未损害债权人利益

(1) 前述借款未影响博俊有限的正常生产经营

博俊有限于 2011 年 3 月设立, 2011 年 4 月增资 14,500 万元的背景是基于博俊部件、博俊模具相关业务搬迁以及昆山市当地的招商引资的需求, 博俊有限当时尚未开展经营业务, 亦无正在履行的在手订单或签署相关合同, 博俊有限在提供借款的当时并无债权人, 伍亚林上述股东借款行为未影响博俊有限正常的生产经营。伍亚林前述借款发生后至 2014 年 8 月借款偿还完毕之前, 发行人的生产经营均正常有序开展, 博俊部件及博俊模具的业务均稳步过渡, 未出现损害债权人利益的情形。

(2) 前述借款真实有效且偿还完毕

博俊有限与伍亚林、博俊部件、博俊模具于 2011 年 4 月 18 日签署了《借款及偿还安排协议》, 该协议项下 14,500 万元借款后续由伍亚林、博俊部件、博俊模具共同偿还。同时, 博俊有限在会计处理上记作其他应收款, 对该笔债权进行确认。

因此, 伍亚林与博俊有限之间形成了真实的借贷关系并在后续予以偿还, 不存在虚构债权债务关系将其出资转出的情形。

截至 2014 年 8 月, 通过购买博俊部件和博俊模具资产冲抵借款、以银行转账方式偿还款项等方式, 伍亚林、博俊部件、博俊模具已偿还完毕对发行人 14,500 万元的借款, 并且支付了 398.37 万元的资金占用费。

(3) 不存在因关联借款导致债权人提出主张或提起诉讼的情形

截至本《落实函》回复出具之日, 发行人于前述借款偿还完毕之前形成的债务均已结清, 不存在借款存续期间尚未偿还完毕的债务。此外, 自前述借款发生之日起至本《落实函》回复出具之日, 不存在债权人因博俊有限向实际控制人及其控制的博俊部件、博俊模具提供借款向博俊有限或发行人提出任何主张或提起任何诉讼的情形。

(4) 实际控制人出具承诺

发行人实际控制人伍亚林已于 2020 年 7 月 29 日出具《承诺函》，承诺：“若江苏博俊工业科技股份有限公司因 2011 年 4 月增资后股东又向公司借款的行为，受到任何公司登记机关、行政主管部门处罚，或者受到任何民事主体提出的经济赔偿要求的，均由本人无条件、全额承担全部法律责任，以保证不影响公司的正常生产经营和持续发展。”

综上，鉴于：（1）伍亚林在完成增资验资手续后以股东借款形式转出未影响发行人正常的生产经营；（2）伍亚林与博俊有限签署有借款协议，且博俊有限于财务记录上进行了确认，该等借贷关系真实有效；（3）伍亚林及其控制的博俊部件、博俊模具已全部偿还借款并支付了资金占用费；（4）截至目前不存在债权人就借款事项提出任何主张或提起诉讼的情形；（5）发行人实际控制人伍亚林已出具书面文件，承诺如因该等股东借款事宜导致发行人受到处罚，或者对其他民事主体进行经济赔偿的，均由实际控制人无条件、全额承担全部法律责任，保荐机构、发行人律师认为，前述完成增资验资手续后以股东借款的形式转出的行为未损害债权人的利益。”

二、根据当时有效的法律法规规定，披露相关行为是否违反有关金融管理和财务制度等规定，是否符合相关法律规定

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“（四）实际控制人历次直接和间接对发行人出资来源情况”补充披露如下：

“4、符合当时有效的相关法律规定

根据当时有效的《国家工商行政管理总局关于股东借款是否属于抽逃出资行为问题的答复》（工商企字[2002]第 180 号）的相关规定：“依照《公司法》的有关规定，公司享有由股东投资形成的全部法人财产权。股东以出资方式将有关财产投入到公司后，该财产的所有权发生转移，成为公司的财产，公司依法对其财产享有占有、使用、收益和处分的权利。公司借款给股东，是公司依法享有其财产所有权的体现，股东与公司之间的这种关系属于借贷关系，合法的借贷关系受法律保护，公司对合法借出的资金依法享有相应的债权，借款的股东依法承担

相应的债务。因此，在没有充分证据的情况下，仅凭股东向公司借款就认为股东抽逃出资缺乏法律依据。如果在借款合同中违反了有关金融管理，财务制度等规定，应由有关部门查处。”

博俊有限向伍亚林提供借款时，借款双方签署了协议，且博俊有限在财务会计处理方面将前述借款计入其他应收款处理，确认公司对其存在债权的事实，因此，博俊有限与伍亚林之间形成了真实有效的借贷关系。同时，伍亚林及其关联方通过资产折抵及银行转账的方式偿还了借款并支付了资金占用费，不存在对发行人及其股东、债权人造成直接经济损失或实质危害的情形。

根据当时有效的《最高人民法院关于如何确认公民与企业之间借贷行为效力问题的批复》（法释[1999]3号）的规定：“公民与非金融企业之间的借贷属于民间借贷。只要双方当事人意思表示真实即可认定有效。但是，具有下列情形之一的，应当认定无效：（一）企业以借贷名义向职工非法集资；（二）企业以借贷名义非法向社会集资；（三）企业以借贷名义向社会公众发放贷款；（四）其他违反法律、行政法规的行为。”

博俊有限与伍亚林、博俊部件、博俊模具签署了《借款及偿还安排协议》，且博俊有限在财务会计处理方面将股东借款作为其他应收款处理。同时，博俊有限未以借贷名义向职工、社会非法集资或向社会发放贷款。因此，博俊有限向伍亚林提供借款属于民间借贷，合法、有效。

根据当时有效的《最高人民法院印发<关于人民法院审理借贷案件的若干意见>的通知》：“民间借贷的利率可以适当高于银行的利率，各地人民法院可根据本地区的实际情况具体掌握，但最高不得超过银行同类贷款利率的四倍（包含利率本数）。超出此限度的，超出部分的利息不予保护。”经测算，伍亚林、博俊部件、博俊模具后续以银行转账、资产折抵的方式偿还完毕了前述借款并参照银行存款利率支付了 398.37 万元的资金占用费，不存在超出银行同类贷款利率四倍的情形。

根据苏州市市场监督管理局于 2018 年 7 月 10 日、2019 年 5 月 31 日、2019 年 7 月 8 日出具的证明以及昆山市市场监督管理局于 2020 年 1 月 18 日、2020

年 7 月 7 日出具的证明，发行人自设立之日起至 2020 年 6 月 30 日，没有因违反有关工商行政管理法律法规而受到处罚的记录。根据国家企业信用信息公示系统、苏州市市场监督管理局、昆山市市场监督管理局等公开网站的查询结果，未发现伍亚林、伍阿凤被工商主管部门处罚的情形。”

三、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）保荐机构、发行人律师履行的核查程序

（1）核查了发行人的工商档案、实际控制人历次增资及股权转让时缴付资金的银行支付凭证、发行人设立及增资时的验资报告等文件；

（2）取得了容诚会计师对相关资金流水核查后出具的会专字[2019]8126 号《专项审核报告》；

（3）对实际控制人及相关股东进行了访谈，取得了实际控制人的承诺及工商主管部门的合规证明等相关资料；

（4）查阅了《国家工商行政管理总局关于股东借款是否属于抽逃出资行为问题的答复》（工商企字[2002]第 180 号）、《最高人民法院关于如何确认公民与企业之间借贷行为效力问题的批复》（法释[1999]3 号）、《最高人民法院印发<关于人民法院审理借贷案件的若干意见>的通知》的相关条款；

（5）查询了国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查、苏州市市场监督管理局、昆山市市场监督管理局等公开网站；

（6）取得了实际控制人出具的相关承诺。

（二）保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：（1）发行人实际控制人于 2011 年 4 月向博俊有限增资完成后借出资金的行为属于合法有效的借贷，且资金占用费的计算标准符合相关规定，发行人及其实际控制人未因前述事项被有关部门查处；（2）前述行为不构成抽逃出资，不存在违反有关金融管理和财务制度等规定的情形，符合相关法律规定。

第 6 题 关于中民金服

6、中民金服曾经持有发行人股份，主营业务为各类上市挂牌公司以及拟上市挂牌公司提供资本市场金融服务，发行人实际控制人、董监高曾经在中民金服持股并任职。发行人实际控制人伍亚林、伍阿凤及高级管理人员李晶曾持有中民金服的股份，伍阿凤、伍亚林、李晶于 2017 年将所持中民金服股份转让给刘忠玉。

请发行人补充披露：（1）中民金服受让和转让发行人股份，与发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服股份的背景、相关性和真实原因，发行人实际控制人或高管与受让方刘忠玉是否存在关联关系或股份代持安排；（2）报告期内，中民金服及其关联方与发行人客户、供应商是否存在业务及资金往来，中民金服及其关联方与发行人客户、供应商是否存在重叠的情形；（3）刘忠玉的工作经历，对外投资情况，受让伍阿凤、伍亚林、李晶股份的原因，受让股份资金来源，与发行人实际控制人及关联方是否存在关联关系。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、中民金服受让和转让发行人股份，与发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服股份的背景、相关性和真实原因，发行人实际控制人或高管与受让方刘忠玉是否存在关联关系或股份代持安排

（一）中民金服受让及转让发行人股份的背景及原因

（1）2015 年 7 月股份转让

2015 年 7 月 6 日，伍亚林与中民金服签署《股权转让协议书》，约定伍亚林将其持有之博俊科技 30 万股股份转让予中民金服，转让价格为 60 万元。

根据伍亚林及中民金服的说明，中民金服实际控制人赵政伟与伍亚林系朋友关系，因看好博俊科技的发展前景，故经双方友好协商，由中民金服受让伍亚林

持有博俊科技的部分股份。本次股份转让的价格系双方以博俊科技截至 2015 年 6 月 30 日的净资产为基础协商确定。

（2）2016 年 11 月股份转让

2016 年 11 月 23 日，中民金服与伍亚林签署《股份转让协议》，约定中民金服将其持有之博俊科技 30 万股股份转回至伍亚林，转让价格为 90 万元。

本次股份转让系因中民金服当时拟向全国中小企业股份转让系统申请挂牌，为避免博俊科技形成复杂的股权结构，伍亚林与中民金服友好协商，合意由中民金服向伍亚林转让所持博俊科技股份。本次股份转让的价格系双方以博俊科技截至 2016 年 10 月 31 日的净资产为基础协商确定。

（二）发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服之股份的背景及原因

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“（七）伍亚林与中民金服股权转让情况”之“1、两次股份转让的基本情况及其原因”补充披露如下：

“3、发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服之股份的背景及原因

2015 年 1 月 6 日，中民金服前身江苏密友机械高科技有限责任公司（以下简称“江苏密友”）的股东密友集团有限公司（以下简称“密友集团”）作出股东决定，同意密友集团将其所持江苏密友 22.73%的股权（对应 200 万元注册资本）作价 200 万元转让予伍阿凤。2015 年 1 月 8 日，转让双方签署了股权转让协议。中民金服实际控制人赵政伟与伍亚林系朋友关系，经赵政伟介绍，伍亚林、伍阿凤认为中民金服作为一家投资咨询机构，能够在市场上发掘较好的投资机会、存在较好的发展空间，故伍阿凤通过受让股权的方式入股。

2015 年 12 月 29 日，中民金服召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过《关于<江苏中民金服资产管理股份有限公司股票发行方案>的议案》，同意以 6 元/股的价格向 40 名新老股东发行股份，其中，伍阿凤以 600 万元认购 100 万股，伍亚林以 531 万元认购 88.5 万股，李晶以 15 万元认购 2.5 万股。由于继续

看好中民金服的发展前景，伍阿凤增加对中民金服的投资，伍亚林、李晶亦作为新股东进行增资。

2017年3月4日，中民金服召开2017年第一次临时股东大会，审议通过了《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》等议案，正式推进其在全国中小企业股份转让系统挂牌的相关工作。2017年11月，鉴于中民金服未能如期提交在全国中小企业股份转让系统挂牌的申请，且发展情况未及预期，伍亚林、伍阿凤、李晶等决定对外转让中民金服的股份并退出中民金服。

2017年11月6日，伍阿凤与刘忠玉签署了《股权转让协议》，约定伍阿凤将其持有之中民金服540万股股份以800万元的价格转让给刘忠玉。根据伍阿凤的确认，前述转让完成后，伍阿凤不再持有中民金服的股份。

2017年11月6日，李晶与刘忠玉签署了《股权转让协议》，约定李晶将其持有之中民金服2.5万股股份以15万元的价格转让给刘忠玉。根据李晶的确认，前述转让完成后，李晶不再持有中民金服的股份。

2017年11月23日，伍亚林与刘忠玉签署了《股权转让协议》，约定伍亚林将其持有之中民金服的88.5万股股份以531万元的价格转让给刘忠玉。根据伍亚林的确认，前述转让完成后，伍亚林不再持有中民金服的股份。

4、中民金服受让和转让发行人股份与发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服股份的相关性

伍亚林与赵政伟系朋友关系，因双方均看中对方所控制企业的发展前景及投资机会，且所控制的公司均有登陆资本市场的意向，因此，双方相互对对方控制的公司进行了投资。

因中民金服拟向全国中小企业股份转让系统申请挂牌，为避免发行人形成复杂的股权结构，伍亚林与中民金服友好协商，合意由中民金服向伍亚林转让所持发行人全部股份。另一方面，因中民金服未能如期提交在全国中小企业股份转

让系统挂牌的申请，且发展情况未及预期，发行人实际控制人及高管决定退出中民金服。

因此，保荐机构及发行人律师认为，中民金服受让和转让发行人股份，以及发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服股份，该等交易系交易双方基于各自的交易背景和商业诉求进行，二者是独立的交易，不存在相关性。”

（三）发行人实际控制人或高管与受让方刘忠玉是否存在关联关系或股份代持安排

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“（七）伍亚林与中民金服股权转让情况”之“3、发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服之股份的背景及原因”补充披露如下：

“刘忠玉系中民金服实际控制人赵政伟的外甥，其受赵政伟所托受让伍亚林、伍阿凤、李晶等所持中民金服的股份。

因此，保荐机构及发行人律师认为，发行人实际控制人或高管将中民金服的股份转让给刘忠玉不存在股份代持安排，发行人实际控制人或高管与刘忠玉不存在关联关系。”

二、报告期内，中民金服及其关联方与发行人客户、供应商是否存在业务及资金往来，中民金服及其关联方与发行人客户、供应商是否存在重叠的情形

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“（七）伍亚林与中民金服股权转让情况”补充披露如下：

“5、中民金服与发行人之间不存在资金往来和客户、供应商重叠的情形

根据中民金服的工商登记情况及官网公开信息，中民金服的经营范围为“企业管理咨询；企业并购咨询；除行政许可项目外的商务信息咨询；企业形象策划；计算机软件开发、销售；为创新创业企业提供创业管理服务和创业信息咨询”。

中民金服的主要关联方（包括实际控制人、董事、监事、高级管理人员、中民金服对外投资及其实际控制人控制或担任董事、高级管理人员的主要关联企业）如下：

序号	关联方	关联关系	经营范围
1	赵政伟	实际控制人、董事长	-
2	张玉梅	董事、总经理	-
3	赵佳	董事	-
4	范文通	董事	-
5	张玉保	董事	-
6	黄石磊	监事	-
7	檀竹彪	监事	-
8	顾苓漪	监事	-
9	苏州中民金服企业管理培训有限公司	中民金服持有100%的股权	面向成年人开展的培训服务（不含国家统一认可的职业资格证书类培训）、软件信息技术服务、商务咨询、企业管理咨询、企业并购咨询、企业形象策划、市场营销策划、利用自有媒体发布广告、软件服务、信息技术开发；为创新创业企业提供创业管理服务和创业信息咨询。（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）
10	江苏中民金服企业并购服务有限公司	苏州中民金服企业管理培训有限公司持有100%的股权	企业并购咨询；企业管理咨询；除行政许可项目外的商务信息咨询；企业形象策划（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）
11	中民金服现代服务（深圳）有限公司	中民金服曾持有60%的股权，已于2019年10月28日注销	企业管理咨询；商务信息咨询(需行政许可的项目除外)；企业形象策划；计算机软件开发与销售；软件信息技术开发、咨询。
12	成都中民金服商务	中民金服曾持有80%的股权，已	商务信息咨询；企业管理咨询；企业形象设计；软件开发及销售；信息技术咨询服务(不含信息

	服务有限公司	于 2018 年 12 月 14 日注销	技术培训服务); 市场营销策划; 设计、制作、代理发布广告。
13	常州市建筑科学研究院集团股份有限公司	赵政伟担任独立董事	建设工程质量检测; 水利工程质量检测; 交通工程质量检测; 桩基工程检测; 地下管网 CCTV 检测; 雷电防护装置检测; 人防工程防护设备检测; 工程测量; 建筑检测技术研究; 工程勘察; 城建档案管理咨询服务; 认证服务 (按许可证核定范围经营)。消防技术服务; 节能管理服务; 运行效能评估服务; 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广; 水利相关咨询服务; 检验检测服务; 特种设备检验检测服务; 安全评价业务; (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)
14	四川梓潼宫药业股份有限公司 (新三板公司, 832566)	赵政伟于 2020 年 3 月 19 日前担任董事	生产、销售: 片剂、硬胶囊剂、搽剂、散剂、软膏剂、中药饮片、口服混悬剂; 开发、研制药品; 种植、销售、收购: 中药材 (不含甘草、麻黄草); 提供制药技术咨询服务。(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)
15	昆山亚香香料股份有限公司	赵政伟于 2019 年 3 月 17 日前担任独立董事	天然香料、合成香料生产销售 (不含危险化学品); 食品添加剂生产销售 (按相关许可证核定范围经营) (不含危险化学品); 自有房屋租赁; 香精销售 (不含危险化学品); 经营本企业自产产品及技术的出口业务和本企业所需的机械设备、零配件、原辅材料及技术的进口业务, 但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。(前述经营项目中法律、行政法规规定前置许可经营、限制经营、禁止经营的除外) (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)
16	泰州诚通企业管理咨询有限公司	赵政伟担任董事, 已于 2009 年 12 月 22 日吊销	许可经营范围: 无。一般经营范围: 企业管理咨询服务、投资咨询服务。

17	江苏路友工程设备发展有限公司	中民金服持有10%的股权，赵政伟担任董事长	工程设备及配件租赁、销售、维修；道路工程、桥梁工程；仓储服务（不含危险品）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
18	苏州吉斯普恩环保科技有限公司	张玉梅（赵政伟配偶）持有10%的股权并担任执行董事兼总经理	环保科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务；环保设备、机电设备的销售和安装。（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）
19	昆山市成功企业商务咨询有限公司	张玉梅（赵政伟配偶）持有65%的股权，赵政伟持有35%的股权，已于2003年12月18日吊销	投资信息咨询服务，企业管理信息咨询服务，社会（市场）调研服务。

发行人主要从事汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，发行人的客户主要为大型零部件一级供应商，如凯毅德、耐世特、福益、法可赛、德尔福、伊顿等；发行人的供应商主要为钢材、铝材等原料供应商，如江苏澳洋顺昌股份有限公司及其子公司、苏州翔楼新材料股份有限公司等。

经上述核查，保荐机构及发行人律师认为，伍亚林、赵政伟系朋友关系，由于赵政伟看好发行人的发展，希望对发行人进行投资，因此，经与伍亚林协商，伍亚林同意由赵政伟控制的中民金服对发行人进行投资。中民金服及其主要关联方的经营范围与发行人的主要客户、供应商的主营业务不存在相同或相似之处，中民金服对发行人进行投资的背景与发行人与其客户、供应商之间的业务关系无关。同时，发行人及中民金服已出具书面文件，确认中民金服及其关联方与发行人客户、供应商不存在业务和资金往来，亦不存在重叠的情形。”

三、刘忠玉的工作经历，对外投资情况，受让伍阿凤、伍亚林、李晶股份的原因，受让股份资金来源，与发行人实际控制人及关联方是否存在关联关系

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、公司改制重组及设立情况”之“(七) 伍亚林与中民金服股权转让情况”之“3、发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服之股份的背景及原因”补充披露如下：

“刘忠玉目前任职于山东一诺威聚氨酯股份有限公司，除持有中民金服的股份外，目前无其他对外投资。经核查，刘忠玉于2017年6月13日前曾系苏州中民证一号投资企业（有限合伙）的合伙人。

2017年，因伍亚林、伍阿凤、李晶等人拟主动退出中民金服，经协商一致，刘忠玉受赵政伟所托以前述转让方取得时的价格原价受让中民金服的股份，其中：以800万元受让伍阿凤所持中民金服540万股股份，以531万元受让伍亚林所持中民金服88.5万股股份，以15万元受让李晶所持中民金服2.5万股股份。根据中民金服的工商档案，中民金服于2017年12月17日召开2017年第四次临时股东大会，审议通过了《关于借款给股东刘忠玉不超过2500万元用于收购公司小股东股份的议案》，刘忠玉受让前述股份的资金来源系中民金服提供的借款，前述股份转让不存在纠纷或潜在纠纷，刘忠玉未为前述转让方代持中民金服股份。

刘忠玉与发行人实际控制人及其关联方不存在关联关系。”

四、保荐机构、发行人律师核查情况

（一）保荐机构、发行人律师履行的核查程序

（1）核查了发行人及中民金服的全套工商档案、官网公开信息、相关转让的协议以及资金支付凭证、发行人实际控制人的户籍登记信息等文件；

（2）对相关人员进行访谈，并取得了发行人实际控制人、高级管理人员、刘忠玉、中民金服及其实际控制人赵政伟的说明和确认；

（3）核查了赵政伟、刘忠玉出具的书面确认文件；

（4）核查了中民金服相关股东会资料；

(5) 核查了发行人及其实际控制人的资金流水核查，以及发行人及其实际控制人、中民金服出具的确认文件；

(6) 核查了中民金服的工商登记情况及官网公开信息。

(7) 由于发行人与中民金服已无关联关系，且中民金服不属于公众公司，相关商业信息不对外公开，故通过企查查、天眼查等公开途径查询了中民金服实际控制人对外投资及任职情况。

(二) 保荐机构、发行人律师的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：(1) 中民金服受让和转让发行人股份，与发行人实际控制人或高管增资和转让中民金服股份的原因具有合理性，发行人实际控制人及高管与受让方刘忠玉不存在关联关系或股份代持安排；(2) 报告期内，中民金服及其主要关联方与发行人客户、供应商不存在业务及资金往来，中民金服及其主要关联方与发行人客户、供应商不存在重叠的情形；(3) 刘忠玉受让股份资金来源合法，与发行人实际控制人及关联方不存在关联关系。

第 7 题 关于原材料

7、据招股说明书披露，发行人主要原材料为钢材、铝材、五金件等，报告期内发行人向不同客户采购钢材、铝材的价格存在差异。此外，发行人钢材采购以预定期货方式为主，通过判断原材料价格走势，公司设计合理的备货机制，与钢材经销商谈判协商，采取集中订货或提前订货的方式，一定程度上避免了原材料价格过度上涨的影响。

请发行人补充披露：(1) 按原材料具体类别（钢材需细化至具体型号），披露报告期内发行人原材料采购价格与同期市场公开报价比较情况、是否存在差异及差异原因，同一时期向不同供应商采购同类原材料的价格是否存在差异及差异原因；(2) 报告期内发行人钢材采购种类、采购周期，发行人向钢材经销商采购比例、采购价格与向钢材生产厂商直接采购的差异；(3) 根据申报材料，2019

年较 2018 年直接材料成本占主营业务成本的比重从 51.36%上升至 54.49%，主要原因为部分客户针对车用冲压钢材的硬度、延展性、平整度等方面的要求更为严格，相关材料加工成本有所提高。披露发行人是否存在客户指定采购的情形，相关采购金额、占比。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、披露按原材料具体类别（钢材需细化至具体型号），披露报告期内发行人原材料采购价格与同期市场公开报价比较情况、是否存在差异及差异原因，同一时期向不同供应商采购同类原材料的价格是否存在差异及差异原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“1、主要原材料和能源”之“（2）主要原材料采购价格的比较情况”中补充披露如下：

“（2）主要原材料采购价格的比较情况

①发行人原材料采购价格与同期市场公开报价比较情况

发行人生产所需原材料主要为钢板、钢管和铝材。本公司采购钢板的型号多达数百种，主要大类为冷轧板（代表性型号为 SPCC(厚度 2.0mm)）、酸洗板（代表性型号为 QSTE420TM(厚度 2.0mm)）和电镀锌板（代表性型号为 SECCN5(厚度 1.0mm)）。冷轧板、酸洗板与电镀锌板的采购额共占公司钢板采购总额的 70% 以上。

报告期内，公司冷轧板采购均价与市场价格对比如下：

单位：元/千克

	冷轧板采购均价	SPCC(2.0mm)采购均价	SPCC(2.0mm)市场价
2017 年上半年	5.95	4.88	4.42
2017 年下半年	5.42	4.79	4.76
2018 年上半年	5.77	4.69	4.83

2018 年下半年	5.97	4.63	4.74
2019 年上半年	5.81	4.39	4.34
2019 年下半年	5.59	4.55	4.28

市场价格数据来源：钢联数据

报告期内，公司酸洗板采购均价与市场价格对比如下：

单位：元/千克

	酸洗板采购均价	QSTE420TM(2.0mm)采购均价	QSTE420TM(2.0mm)市场价
2017 年上半年	5.53	5.34	4.31
2017 年下半年	5.21	5.05	4.84
2018 年上半年	5.54	5.24	5.16
2018 年下半年	5.46	5.17	5.12
2019 年上半年	5.25	4.87	4.69
2019 年下半年	5.27	4.98	4.69

市场价格数据来源：钢联数据

报告期内，公司电镀锌板采购均价与市场价格对比如下：

单位：元/千克

	电镀锌板采购均价	SECCN5(1.0mm)采购均价	SECCN5(1.0mm)市场价
2017 年上半年	6.67	6.23	6.07
2017 年下半年	6.32	5.99	6.01
2018 年上半年	6.34	5.93	6.03
2018 年下半年	6.11	5.82	5.74
2019 年上半年	5.66	5.39	5.29
2019 年下半年	5.78	5.49	5.23

市场价格数据来源：钢联数据

报告期内，由于各类别钢板具体型号和参数有所差异，且受到加工、运输、自然损耗等因素的影响，各大类钢板的实际采购均价与选择品种的市场报价会有差异。各代表性型号的钢板采购均价与市场价格的差异则较小，均在合理区间内同趋势波动。

报告期内，公司钢管采购均价与市场价格对比如下：

单位：元/千克

	钢管采购均价	钢管市场价格
2017 年上半年	7.75	6.71
2017 年下半年	7.13	7.41
2018 年上半年	7.48	7.43
2018 年下半年	7.63	7.42
2019 年上半年	7.17	7.07
2019 年下半年	7.24	6.98

市场价格数据来源：依据钢联数据所发布的热轧钢板价格，增加酸洗、焊接、热处理、表面处理、拉拔矫直等加工费用后计算所得

报告期内，公司采购的钢管价格与钢管市场价格的差异较小，其波动在合理范围之内。

报告期内，公司铝板采购均价与铝锭市场价格对比如下：

单位：元/千克

	铝板采购均价	铝锭市场价格
2017 年上半年	18.33	13.62
2017 年下半年	19.77	15.24
2018 年上半年	20.57	14.30
2018 年下半年	19.81	14.09
2019 年上半年	20.05	13.79
2019 年下半年	18.44	14.08

市场价格数据来源：WIND

铝板系对铝锭添加微量金属元素后，再进行铸造及轧制而成，公开市场以铝锭价格作为基础报价，加工费用一般为 4-6 元/千克不等。在考虑合理加工成本后，本公司实际采购铝板价格与市场价格差异较小，其波动在合理范围之内。

②公司同一时期向不同供应商购买同类材料的情况

公司的冷轧板供应商主要包括江苏澳洋顺昌股份有限公司（“江苏澳洋”）、上海宝井钢材加工配送有限公司（“上海宝井”）、苏州利来钢铁有限公司（“苏州利来”）、浙江本钢精锐钢材加工有限公司（“浙江本钢”）。酸洗板供应商主要包括江苏澳洋和苏州利来。报告期内，公司向不同供应商的采购价格如下表所示：

报告期内向不同供应商采购冷轧板 SPCC(2.0mm)的价格情况：

单位：元/千克

	江苏澳洋	上海宝井	苏州利来	浙江本钢
2017 年上半年	-	-	5.11	4.46
2017 年下半年	4.96	-	4.79	4.38
2018 年上半年	-	-	4.66	4.80
2018 年下半年	4.55	4.66	4.66	4.56
2019 年上半年	4.38	-	4.42	4.35
2019 年下半年	4.45	4.45	4.55	4.45

公司报告期内向不同供应商采购酸洗板 QSTE420TM(2.0mm)价格情况：

单位：元/千克

	江苏澳洋	苏州利来
2017 年上半年	5.34	-
2017 年下半年	5.09	4.91
2018 年上半年	5.26	5.08
2018 年下半年	5.17	-
2019 年上半年	4.87	-
2019 年下半年	4.98	-

2017 年上半年公司向苏州利来采购冷轧板 SPCC(2.0mm)的单价较高，系公司第一季度新立项项目需向苏州利来采购现货，供应商加工原材料的损耗比例较大，所以上半年向其平均采购价格高于浙江本钢。其他期间内，由于不同供应商所供应的同种型号钢板在抗拉性、屈服度、延伸率等方面有所不同，其采购价格有所波动。

公司的钢管供应商主要包括嘉兴永信精密钢管有限公司（“嘉兴永信”）、江苏宏亿钢管有限公司（“江苏宏亿”）、江苏立万精密制管有限公司（“江苏立万”）、张家港保税区亚鑫精密制管有限公司（“张家港亚鑫”），报告期内向不同供应商采购钢管的价格情况如下：

单位：元/千克

	嘉兴永信	江苏宏亿	江苏立万	张家港亚鑫
2017 年上半年	7.40	6.55	7.74	9.59
2017 年下半年	7.03	7.36	6.99	8.25
2018 年上半年	7.42	7.81	-	7.80
2018 年下半年	7.52	8.01	8.19	7.80
2019 年上半年	7.07	8.73	7.71	-
2019 年下半年	7.10	9.54	7.68	-

公司向不同供应商采购钢管的弯曲度、厚度等标准因型号而异，且发行人在报告期内向江苏宏亿、江苏立万、张家港亚鑫采购了较高级别的无缝管，因此平均采购价格有一定差异。

公司的铝材供应商主要包括张家港润盛科技材料有限公司（“张家港润盛”）和上海兢恺金属材料有限公司（“上海兢恺”），报告期内向不同供应商采购铝材的价格情况如下：

单位：元/千克

	张家港润盛	上海兢恺
2017 年上半年	17.70	19.87
2017 年下半年	19.44	22.00
2018 年上半年	18.80	22.79
2018 年下半年	18.48	21.75
2019 年上半年	18.75	22.00
2019 年下半年	18.22	19.69

由于公司向不同供应商采购铝材的合金元素、抗拉强度、屈服强度等因型号而异，向上海兢恺采购的铝材级别更高，因此其平均采购价格有一定差异。

综上，公司向不同供应商购买的钢材种类较多，同类钢板原材料的价格不存在较大差异。公司向不同供应商购买的钢管和铝材因型号和性能不同，导致价格有所差异，具有合理性。”

二、披露报告期内发行人钢材采购种类、采购周期，发行人向钢材经销商采购比例、采购价格与向钢材生产厂商直接采购的差异

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“1、主要原材料和能源”之“（1）主要原材料采购情况”中补充披露如下：

“报告期内，本公司所采购钢材主要包括冷轧板、酸洗板、电镀锌板、不锈钢板、热镀锌板、特殊钢板、钢管等。在实际采购中，公司采用提前约定价格和数量，以及现货购买的方式采购模式，进行滚动采购，无特定采购周期。公司钢材采购以提前预定方式为主，一般在向钢材经销商下达订单后的2个月到货。公司所需钢材完全采购自钢材经销商，主要因为钢材生产厂家的出厂尺寸较大，需要经过裁切、平整、退火、切边等加工工序后后方可由公司使用。另外，发行人钢材采购品种较多、单个品种采购量较小，达不到钢材生产厂家的最小供货量，还会增加生产厂家管理客户的难度，因此发行人并不存在向钢材生产厂家直接采购的情况。”

三、披露发行人是否存在客户指定采购的情形，相关采购金额、占比

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“1、主要原材料和能源”之“（1）主要原材料采购情况”中补充披露如下：

“发行人的主要原材料钢材、铝材的价格均在2016年达到价格的低点，而后基本呈现不同程度的上涨。我国钢材生产受制于国际铁矿石的供应，近年来铁矿石价格的波动也使得国内钢材价格产生一定波动，铝材价格则随着淘汰落后产能、电解铝成本高涨等因素呈现上升趋势，从而直接对发行人的采购成本造成了影响。2018年，上述原材料的市场价格一直保持在高位，导致发行人原材料综合

成本总体维持较高水平。2019 年，发行人的部分客户针对车用冲压钢材的硬度、延展性、平整度等方面的要求更为严格，导致钢板为主的材料加工成本有所提高。客户并未指定具体的原材料供应商，但是在原材料的技术指标、质量标准方面设定严格。上述针对原材料的要求源自客户的产品质量体系，符合汽车行业惯例。另外，发行人的多家钢材经销商具备材料切割、退火平整等加工设备，可以向发行人提供符合技术标准原材料，故发行人不存在客户指定原材料供应商采购的情况。经比较主要原材料的市场价格，发行人的采购价格符合行业整体价格变动趋势。”

四、保荐机构核查情况

（一）保荐机构履行的核查程序

保荐机构采取了以下核查手段：

（1）核查发行人各品种原材料采购价格与同期市场公开报价比较情况，分析存在差异的原因；

（2）核查发行人同一时期向不同供应商采购同类原材料的价格，分析存在差异的原因；

（3）访谈发行人采购部门，了解钢材采购的种类、采购周期，以及发行人向钢材经销商和钢材生产厂商采购的情况；

（4）访谈发行人采购部门，查阅客户签署的产品批准程序文件，核查发行人是否存在客户指定采购的情形。

（二）保荐机构的核查意见

本保荐机构认为：（1）发行人主要类别原材料采购价格与同期市场公开报价不存在重大差异，同一时期向不同供应商采购同类原材料的价格不存在重大差异；（2）公司所需钢材完全采购自钢材经销商，并不存在向钢材生产厂家直接采购的情况；（3）发行人不存在客户指定采购的情况。

第 8 题 关于外协加工

8、根据申报材料，发行人电镀、电泳和涂覆的外协加工对象为冲压零部件，不同型号零部件产品的产品特性、加工工艺、加工难度均有所不同。发行人外协采购的金额分别为 7,201.13 万元、7,904.84 万元和 11,481.96 万元，占采购总额比例分别为 29.30%、27.82%和 32.94%。同期不同客户同类外协采购价格差异较大。发行人通过内部测试或外部询价等方式，考虑供应商合理的利润，得出较为合理的定价基础。

请发行人补充披露：（1）外协加工中相同型号零部件不同供应商外协价格比较情况、是否存在差异及差异原因；（2）发行人考虑外协定价时确定的外协供应商利润空间计算依据、成本加成率，报告期内成本加成率是否发生变化及原因；（3）2019 年发行人外协采购模具加工较多，比较报告期内相同型号模具的自制成本与外协加工成本，分析二者是否存在差异及原因；（4）发行人主要外协厂商生产经营是否符合国家和地方环保政策要求，是否存在生产经营违法违规情况，对发行人的生产经营是否存在不利影响，以及发行人的应对措施。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、披露外协加工中相同型号零部件不同供应商外协价格比较情况、是否存在差异及差异原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（3）外协交易定价依据的公允性”中补充披露如下：

“发行人生产的汽车零部件产品具有较高的技术标准要求，在客户审批通过的产品批准程序文件中，对产品稳定性及技术有严格要求，以确保量产的产品与批准样件在物理特性上不存在偏差。因此，发行人在外协供应商比选时，考虑各家外协供应商报价水平、加工经验以后，每种相同型号的零部件仅选择一家外协供应商进行定点加工。以公司最主要的电镀、电泳外协工艺为例，不同型号的

加工成本取决于零件的表面积、重量、加工方式、镀层或漆膜的厚度标准，其中加工方式包含镀锌、镀镍、镀锌镍、镀锡、电泳、镀锌+电泳等多种方式，对于小型面积零部件还设定了起步加工价格，因此外协工艺处理较难形成标准的市场价格。”

二、披露发行人考虑外协定价时确定的外协供应商利润空间计算依据、成本加成率，报告期内成本加成率是否发生变化及原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（3）外协交易定价依据的公允性”中补充披露如下：

“公司通过制定合格供应商准入制度，综合技术及设备水平、经营财务状况、质量管理能力、交货周期、报价水平、客户认可度等因素选择合格外协厂商。公司外协加工的工序不涉及核心技术及工艺，在市场上可选外协厂商范围较广。公司在选择外协厂商时，结合自主加工成本等因素对零部件产品或模具的外协加工价格进行大致测算，进行市场化询价，外协厂商在充分考虑其加工成本和合理利润后，向公司进行报价。发行人无法精确取得外协供应商的利润空间和成本加成率数据，但通过制定采购预算、市场调研、多家供应商同时比价的方式，可以得出某道外协工序最近接近市场合理水平的价格，不存在通过调整采购价格向供应商输送利益的行为。经过了严谨的比对和成本控制后，发行人对筛选入围外协供应商在合作中会进行持续的监督评价，确保了外协交易的公允性。”

三、2019年发行人外协采购模具加工较多，比较报告期内相同型号模具的自制成本与外协加工成本，分析二者是否存在差异及原因

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（4）外协采购模具加工成本与自制成本的差异”中补充披露如下：

“（4）外协采购模具加工成本与自制成本的差异

报告期内，发行人采购模具加工的外协支出逐渐扩大，主要原因为子公司重庆博俊为筹备配套汽车零部件项目，2018 年度起进行大规模的生产模具制作，为使模具能够尽快落实完成、推动后续生产流程，公司向重庆通达模具有限公司和重庆洪亚模具有限公司等模具供应商定制采购模具。模具的单一性使得无法比较完全相同模具的成本，仅以重庆博俊使用的模具为例，类似型号模具的自制成本与外协加工成本比较如下：

	自制模具	外协采购模具	自制模具	外协采购模具
零部件名称	左后侧围连接板	顶盖后横梁连接板加强板	左/右侧围 D 柱外板	侧围上边梁加强板（右）
模具制造工序	拉延、剪边、冲孔、翻边、整形、侧剪边、侧冲孔		拉延、剪边、冲孔、侧剪边、翻边、整形、侧冲孔	
模具类型	铸造模	铸造模	铸造模	铸造模
供应商	博俊科技	重庆洪亚模具有限公司	博俊科技	重庆通达模具有限公司
模具成本/采购价格	52.80 万元	63.66 万元	83.20 万元	93.31 万元

经比较得出，类似型号模具的采购外协加工成本高于自制成本，主要原因为模具加工商的报价包含合理利润部分。公司自身具备模具设计和制作能力，因此对于模具采购成本能够进行良好的评估和控制。模具外协报价和自制成本的差异在正常范围内，具有合理性。”

四、披露发行人主要外协厂商生产经营是否符合国家和地方环保政策要求，是否存在生产经营违法违规情况，对发行人的生产经营是否存在不利影响，以及发行人的应对措施。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人的采购情况和主要供应商”之“3、外协采购情况”之“（5）外协供应商是否符合环保政策要求”中补充披露如下：

“（5）外协供应商是否符合环保政策要求

公司具备较强的外协供应商管理水平，确保选择的外协加工商符合国家和地方环保政策的要求。发行人的外协供应商以表面处理工序为主，相关主体均已办理质量体系认证证书、建设项目环境影响评价文件，涉及污染物排放的，已取

得环境保护部门核发的排污许可证。经查询国家企业信用信息公示系统及主要外协供应商所在地环保局的行政处罚信息，未发现公司主要外协供应商受到环保行政处罚的事项。公司合作的外协供应商数量较多，若外协供应商因环保事项受到行政处罚甚至强制停产措施，在符合客户对外协资质要求的前提下，公司可以及时切换供应商维持生产供货，不会对生产经营造成不利影响。”

五、保荐机构核查情况

（一）保荐机构履行的核查程序

保荐机构采取了以下核查手段：

（1）对发行人采购部门进行访谈，了解外协供应商的管理制度、外协采购流程和日常内部控制措施；

（2）查阅发行人的外协价格导入申请表（比价表）和外协供应商提供的产品报价单，了解比价过程和影响供应商报价的各项因素；

（3）对发行人模具制造部门进行访谈，了解采购模具加工成本的主要构成，比较报告期内类似型号模具的自制成本与外协加工成本，分析差异原因；

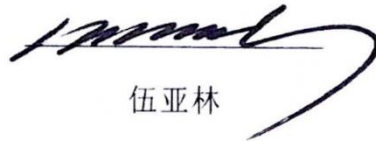
（4）查阅主要外协供应商从事外协业务的环保审批文件，查询主要外协供应商环保方面的违法违规记录，向发行人采购部门了解发生环保处罚事件的应对情况。

（二）保荐机构的核查意见

本保荐机构认为：（1）发行人对于每种相同型号的零部件仅选择一家外协供应商进行定点加工，外协工艺处理复杂，较难形成标准的市场价格，但均在合理范围内；（2）发行人可以通过制定采购预算、市场调研、多家供应商同时比价的方式，确保外协交易价格的公允性；（3）发行人的模具采用自制和外协采购模具加工两种方式，两种方式下的成本差异具有商业合理性；（4）发行人主要外协供应商的生产经营符合国家和地方环保政策要求，不存在违法违规的情况，且可替代性较强。

（此页无正文，为《关于江苏博俊工业科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



伍亚林

江苏博俊工业科技股份有限公司

2020 年 8 月 26 日



（此页无正文，为东方证券承销保荐有限公司关于《关于江苏博俊工业科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：



郁 建



孙帅鲲



东方证券承销保荐有限公司

2020 年 8 月 26 日

保荐机构首席执行官声明

本人已认真阅读江苏博俊工业科技股份有限公司关于审核中心意见落实函之书面回复的全部内容，了解本回复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，本回复中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构首席执行官：


马 骥


东方证券承销保荐有限公司

2020年8月26日