

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

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

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

深圳证券交易所:

深圳证券交易所(以下简称“贵所”)于2020年7月22日出具的《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(审核函(2020)010140号)》(以下简称“《落实函》”)已收悉,根据《落实函》的要求,容诚会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“本所”或“申报会计师”)对《落实函》中涉及本所的有关问题进行专项核查。

现就《落实函》提出的有关问题向贵所回复如下:

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。

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.同行业上市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
蒂森克虏伯普利斯坦汽车零部件(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、申报会计师核查情况

（一）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）申报会计师的核查意见

经核查，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 年下半年开始量产，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、申报会计师核查情况

（一）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) 申报会计师的核查意见

经核查，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 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、申报会计师核查情况

（一）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）申报会计师的核查意见

经核查，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。

（此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）《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》之签字盖章页）



中国·北京

中国注册会计师：
（项目合伙人）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2020年8月26日



统一社会信用代码

911101020854927874

营业执照

(副本)
(5-1)



扫描二维码登录
“国家企业信用
信息公示系统”
了解更多登记、
备案、许可、监
管信息



名称 容诚会计师事务所(普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 肖厚发

经营范围

审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

成立日期 2013年12月10日

合伙期限 2013年12月10日至 长期

主要经营场所 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

登记机关



2020年03月09日

证书序号: 0011869

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: 北京市财政局
二〇一〇年六月十日

中华人民共和国财政部制



会计师事务所 执业证书

名称: 容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

首席合伙人: 肖厚发

主任会计师:

经营场所: 北京市西城区阜成门外大街22号1幢外经贸大厦901-22至901-26

组织形式: 特殊普通合伙

执业证书编号: 11010032

批准执业文号: 京财会许可[2013]0067号

批准执业日期: 2013年10月25日



证书序号: 000392

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准

容诚会计师事务所 (特殊普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人: 肖厚发

证书号: 18

发证时间: 二〇二一年七月

证书有效期至: 二〇二一年七月 二日



姓名 Full name 毛伟
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1982-11-10
工作单位 Working unit 瑞华会计师事务所 (特殊普通合伙) 安徽分所
身份证号码 Identity card No. 210703198211103812



证书编号:
No. of Certificate

110004230157

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

安徽省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2010-12-03
年 /y 月 /m 日 /d

4

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

同意调出
Agree the holder to be transferred from

瑞华安徽分所

事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2016 年 12 月 15 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

华普天健安徽分所

事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2016 年 12 月 15 日
/y /m /d

12

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.



8



姓 名: 谢中西
 Full name: 谢中西
 性 别: 男
 Sex: 男
 出生日期: 1990-06-28
 Date of birth: 1990-06-28
 工作单位: 华普天健会计师事务所
 Working Unit: 华普天健会计师事务所
 身份证号码: 343021199006284315
 Identification No: 343021199006284315



证书编号:
No. of Certificate

110100323884

批准注册分会:
Authorized regional CPA

安徽省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance

2015-07-01

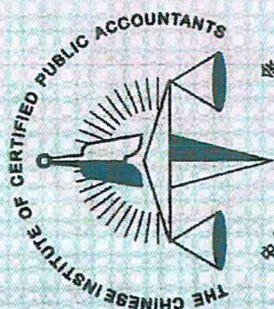
年 月 日



谢中西

110100323884

深圳市注册会计师协会



姓名 Full name 李波
 性别 Sex 女
 出生日期 Date of birth 1990-06-01
 工作单位 Working unit 华普天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 安徽分所
 身份证号码 Identity card No. 342401199006016142



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.

110100323948

证书编号:
No. of Certificate

安徽省注册会计师协会

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs

2016-9-27

发证日期:
Date of Issuance

年 月 日
/y /m /d

