

股票简称：博俊科技

股票代码：300926



江苏博俊工业科技股份有限公司
与东方证券承销保荐有限公司
关于

江苏博俊工业科技股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券
审核问询函的回复报告（修订稿）

保荐机构/主承销商



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 24 层）

二〇二三年四月

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 1 月 5 日出具的《关于江苏博俊工业科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》（审核函〔2023〕020006 号）（以下简称“《问询函》”）的要求，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”）已会同东方证券承销保荐有限公司（以下简称“东方投行”“保荐机构”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）、上海市通力律师事务所，对《问询函》中提出的问题进行了逐项核实和回复，并对募集说明书进行了补充。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词的释义与募集说明书中的释义相同。

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

在本问询函回复中，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	3
第 2 题	87

第1题

根据申报材料,发行人实际控制人伍亚林、伍阿凤夫妇合计控制公司 74.80% 股权,拟认购本次发行可转债中其享有优先认购权的部分。截至 2022 年 9 月 30 日,首发募投项目中的“汽车零部件及模具生产基地项目”(以下简称“首发子项目”)尚未达产,累计使用募集资金投资 7,484.99 万元,使用进度比例为 78.85%,预计于 2023 年 4 月竣工投产;2022 年定增募资 19,729.99 万元用于补充流动资金,截至目前尚未使用。本次发行拟募集资金总额不超过 50,000.00 万元用于扩大产能规模和补充流动资金,募投项目包括“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”(项目一)和“汽车零部件产品扩建项目”(项目二),其中项目二尚未取得环评文件。

请发行人补充说明:(1)结合实际控制人持股比例较高的情况,说明本次发行完成、转股后可能导致股权分布不符合上市条件的风险以及拟采取的措施并出具相关承诺;如实控人未能认购,说明本次可转债发行是否存在发行失败的风险;(2)上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购,若是,说明是否导致短线交易并出具不构成短线交易等合规性承诺;(3)首发子项目实施最新进展及资金使用进度,是否存在变更或延期的情形,是否存在实施障碍,结合 2022 年定增实施目的及补流必要性,说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性;(4)本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍,若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施;(5)列示本次募投项目的具体投资构成明细,结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程,说明各项投资支出的必要性和合理性,是否包含董事会前投入的资金,补流比例是否符合要求;(6)结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等,说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响;(7)列示发行人各分产品业务的产能利用率(包括冲压、商品模、注塑等),结合主营产品市场空间和发展趋势、行业政策变化、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况,量化测算并说明发行人的实际产能需求,是否与市场发展趋势相符,说明在首发子项目尚未投产的情况下,实施新项目扩产的必要性和合

理性，说明是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施，是否存在频繁、过度融资的情形；（8）结合产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎。

请发行人补充披露（1）（4）（7）（8）相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（2）（4）并发表明确意见，请会计师核查（3）（5）（8）并发表明确意见。请保荐人和会计师对截至最新的前次募集资金使用进度情况出具专项报告。

【回复】

一、结合实际控制人持股比例较高的情况，说明本次发行完成、转股后可能导致股权分布不符合上市条件的风险以及拟采取的措施并出具相关承诺；如实控人未能认购，说明本次可转债发行是否存在发行失败的风险

（一）结合实际控制人持股比例较高的情况，说明本次发行完成、转股后可能导致股权分布不符合上市条件的风险

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》（以下简称“《上市规则》”）第13.1条第（二十五）项之规定，股权分布不符合上市条件：指社会公众持有的公司股份连续二十个交易日低于公司股份总数的25%；公司股本总额超过4亿元的，社会公众持股的比例连续二十个交易日低于公司股份总数的10%。上述社会公众是指除了以下股东之外的上市公司其他股东：（1）持有上市公司10%以上股份的股东及其一致行动人；（2）上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，上市公司董事、监事、高级管理人员直接或间接控制的法人或者其他组织。

截至本审核问询函回复出具之日，发行人股份总数为15,490.53万股，发行人非社会公众股东持有发行人的股份情况如下：

单位：万股

序号	股东名称/姓名	持股数量	持股比例	身份/职务
1	伍亚林	6,964.69	44.96%	控股股东、实际控制人、董事长、总经理、代行财务总监职责

2	伍阿凤	562.5	3.63%	实际控制人、伍亚林配偶
3	富智投资	2,750	17.75%	伍亚林、伍阿凤夫妇控制的企业
4	嘉恒投资	1,310	8.46%	伍亚林控制的员工持股平台,董事兼副总经理李文信、金秀铭,监事蔡燕清、姚金阳、侯琰春,董事会秘书李晶系有限合伙人
合计		11,587.19	74.80%	-

根据发行人之本次发行方案,本次发行的可转债全额向公司原股东实行优先配售,原股东有权放弃配售权,原股东放弃优先配售后的部分采用通过深交所系统网上定价发行的方式进行,余额由承销商包销。

因此,若发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人或其他非社会公众人员参与本次发行的认购并将认购的可转换公司债券转换为发行人的股票,则存在可能导致发行人股权分布不符合上市条件的风险。同时,若单一社会公众投资者(含其一致行动人,下同)通过取得公司股票或取得可转债后转股等方式导致其持有公司股权比例超过 10%,则亦存在可能导致发行人股权分布不符合上市条件的风险。发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“(一) 股权分布不符合上市条件的风险”中补充披露相关风险:

“本次发行完成前,公司社会公众股占比为 25.20%,已接近《深圳证券交易所创业板股票上市规则(2023 年修订)》规定的 25% 下限。若发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人或其他非社会公众人员参与本次发行的认购并将认购的可转换公司债券转换为发行人的股票,则存在可能导致发行人股权分布不符合上市条件的风险。同时,若单一社会公众投资者通过取得公司股票或取得可转债后转股等方式导致其持有公司股权比例超过 10%,则亦存在可能导致发行人股权分布不符合上市条件的风险。”

(二) 拟采取的措施及出具的相关承诺

为确保发行人本次发行可转债完成后的股权分布持续符合上市条件,发行人采取了如下措施:

1、实际控制人及其一致行动人、直接或间接控制的法人或其他组织承诺了认购可转债的范围,且承诺针对认购取得的可转债在持有期间将不进行转股

本次发行募集资金总额不超过 50,000 万元，假设本次发行可转债的转股价格为 31.49 元/股（以下简称“假设转股价格”，即本审核问询函回复出具之日前二十个交易日股票交易均价与前一个交易日股票交易均价孰高值）测算，在发行募集资金总额为 50,000 万元的情况下，预计可转换为发行人的股票数量为 1,587.81 万股。

伍亚林及其一致行动人、直接或间接控制的法人或其他组织（以下简称“实际控制人及其控制的主体”）就是否认购本次可转债事项已经出具专项承诺，其中，伍亚林、伍阿凤、富智投资承诺参与本次可转债的认购，认购比例不低于根据其持股比例可优先配售部分的 60%，且不参与认购原股东放弃优先配售后的部分可转换公司债券，最终认购取得的本次博俊科技可转债在持有期间将不进行转股。嘉恒投资承诺将不参与本次可转债的认购。根据本次发行方案，本次发行的可转换公司债券全额向公司原股东实行优先配售，原股东有权放弃配售权，原股东放弃优先配售后的部分采用通过深圳证券交易所系统网上定价发行的方式进行，余额由承销商包销。实际控制人及其控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资持有发行人的股权比例即其可优先认购本次发行的可转债占本次发行可转债金额的比例为 66.34%。在其认购比例不低于根据其持股比例可优先配售部分的 60% 的情况下，其认购金额占本次发行可转债金额的比例则不低于 39.81%，占比较高。

根据上述承诺，本次发行后实际控制人及其控制的主体认购的可转债将转让给社会公众投资者或持有至到期。

根据假设转股价格测算，若社会公众投资者持有的可转债均转股，参与本次发行认购的实际控制人及其控制的主体认购其可优先配售部分的 60%，则实际控制人及其控制的主体认购的可转债在转让给非社会公众股东或持有至到期的情况下，本次发行前后公司股东的持股情况如下：

单位：股

项目	发行前	实际控制人及其控制的主体将其持有的可转债转让给社会公众投资者，且所有社会公众投资者转股后	实际控制人及其控制的主体将其持有的可转债持有至到期，且所有社会公众投资者转股后

	持股数量	持股比例	持股数量	持股比例	持股数量	持股比例
非社会公众股东	115,871,900	74.80%	115,871,900	67.85%	115,871,900	70.45%
社会公众股东	39,033,400	25.20%	54,911,456	32.15%	48,590,880	29.55%
合计	154,905,300	100.00%	170,783,356	100.00%	164,462,780	100.00%

本次发行后，若社会公众投资者持有的可转债均转股，实际控制人及其控制的主体认购其可优先配售部分的 60%，实际控制人及其控制的主体认购的部分转让给社会公众投资者或持有至到期的情况下，非社会公众投股东持股比例由 74.80% 下降至 **67.85%** 或 **70.45%**。

因此，伍亚林及其一致行动人、直接或间接控制的法人或其他组织的持股比例不会因本次发行可转债而增加，在发行人股份总数随可转债持有人陆续转股而增加的情况下，伍亚林及其一致行动人、直接或间接控制的法人或其他组织的持股比例将持续下降，不会导致发行人产生股权分布不符合上市条件的情形。

2、实控人其他近亲属、发行人其他董监高及其近亲属已经承诺不认购本次发行的可转债；发行人通过告知、发行认购结果监控比对、自查等方式确保非社会公众人员履行相关承诺

(1) 实控人其他近亲属、发行人其他董监高及其近亲属已经承诺不认购本次发行的可转债

发行人实际控制人及其关系密切的家庭成员出具承诺函，承诺其关系密切的家庭成员将不参与认购本次发行的可转债，且不会通过任何方式取得本次发行的可转债。同时，实际控制人承诺将及时履行对其关系密切的家庭成员的告知义务，并定期对其进行询问、账户查询等必要监督措施，确保其不参与认购本次发行的可转债。

发行人其他董事、监事、高级管理人员出具承诺函，承诺其本人及其直接或间接控制的法人或其他组织、关系密切的家庭成员均不参与本次可转债的认购，且不会通过任何方式取得本次发行的可转债。发行人董事、监事、高级管理人员将及时履行对其关系密切的家庭成员的告知义务，并定期对其进行询问、账户查询等必要监督措施，确保其不参与认购本次发行的可转债。

同时，发行人除伍亚林之外的全体董事、监事、高级管理人员的关系密切的家庭成员亦承诺其本人或其直接或间接控制的企业不参与认购博俊科技本次发行的可转债，且不会通过任何方式取得本次发行的可转债。若参与认购或以其他方式最终取得本次发行的可转债，在持有期间将不进行转股，且违规所得收益归属博俊科技所有。

(2) 发行人已经对非社会公众人员就认购及持股情况进行了告知

发行人已经书面告知其董事、监事及高级管理人员在未经发行人认可的情况下，不得以任何方式认购或取得本次发行的可转债或发行人股票，上述人员均已经知悉。同时要求该等人员向其关系密切的家庭成员履行相关告知义务。公司对其董事、监事及高级管理人员开展了细致的宣讲活动，介绍了本次发行完成且可转债持有人转股后公司股权分布的情况，以及违背承诺取得发行人股份可能造成的后果。

(3) 结合本次发行认购结果与非社会公众人员名单进行监控比对

发行人根据其董事、监事及高级管理人员填写的调查表取得了《上市规则》规定的非社会公众主体的身份信息，发行人将在本次发行认购完成后将发行结果与发行人的非社会公众人员名单进行比对，确认发行人非社会公众人员是否参与认购以及是否履行了其作出的相关承诺。若存在违反承诺的情况，发行人将及时与该等人员沟通，要求其在符合规定的前提下尽快出售所持有的可转债，并将所得收益归为发行人所有。

(4) 通过自查方式实施动态监控

本次发行完成后，发行人将结合非社会公众主体的身份信息与定期或股权登记日自中国证券登记结算有限公司获取的发行人股东名册及可转债持有人名册进行比对，同时要求董事、监事及高级管理人员对其关系密切的家庭成员定期进行询问及自查，确保可以动态监控非社会公众人员的持股或可转债持有情况。

3、若存在可能导致股权分布不符合上市条件的情况，实际控制人及其控制的主体可以通过减持所持公司股票的方式避免公司股权分布不符合上市条件的风险，本次发行不会导致股权分布不符合上市条件的风险上升

(1) 本次可转债发行前，发行人不存在单一社会公众投资者持股比例接近或拟成为公司 10%以上股东的情况

公司自 2021 年 1 月上市以来，各季末除发行人上市前原有股东宁波马扎罗投资管理有限责任公司外，公司单一社会公众投资者持股比例均不超过 2.50%，远低于 10%，公司不存在单一社会公众投资者持股比例接近或拟成为公司 10% 以上股东的情况。

(2) 受本次可转债发行过程中网上申购参与人数众多、中签率极低等因素的影响，本次可转债发行后，单一社会公众投资者能够取得的可转债占比很小，可转债持有人较为分散

根据本次发行方案，本次发行的可转换公司债券全额向公司原股东实行优先配售，原股东有权放弃配售权，原股东放弃优先配售后的部分采用通过深圳证券交易所系统网上定价发行的方式进行，余额由承销商包销。受网上申购参与人数众多、中签率极低等因素的影响，通过参与网上发行，单一社会公众投资者能够取得的可转债占比很小。因此，本次发行后，本次发行的可转债分布较为分散，不存在单一社会公众投资者通过参与认购本次可转债成为公司 10% 以上股东的情况。

(3) 本次可转债发行后，实际控制人及其控制的主体认购取得的可转债在持有期间将不进行转股，其他非社会公众主体不会取得本次发行的可转债，不存在非社会公众通过取得本次可转债转股导致非社会公众持股数量上升的风险。

(4) 若存在可能导致股权分布不符合上市条件的情况，实际控制人及其控制的主体可以通过减持所持公司股票的方式避免公司股权分布不符合上市条件的风险

根据实际控制人及其控制的主体关于避免发行人股权分布不符合上市条件的承诺，本次发行的可转债可转股的时间不早于实际控制人及其控制的主体上市前持有的股份解除限售的时间，且实际控制人及其控制的主体将持续、高度关注发行人的股东名册及可转债的持有人名册，若单一社会公众投资者拥有权益的股份占比较高导致发行人股权分布可能不符合上市条件的风险时，实际控制人及其控制的主体可以通过出售所持公司股票的方式，确保发行人股权分布持续符合上

市条件,不会导致本次发行的可转债转股过程中发行人股权分布不符合上市条件的风险。

4、相关主体出具的声明及承诺

(1) 相关主体出具的声明及承诺情况

发行人控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、监事及高级管理人员出具相关承诺,对发行人相关的非社会公众主体是否认购本次发行的可转债情况进行声明及承诺,具体如下:

序号	出具主体	承诺事项	承诺内容
1	实际控制人及其控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资	关于本次可转债认购比例及认购的可转债不转股的承诺	本人/本公司将参与本次可转债的发行认购,且认购金额不超过本次原股东优先配售中归属于本人/本公司的额度,并不低于本次优先配售中归属于本人/本公司的额度的60%。本人/本公司不参与认购原股东放弃优先配售后部分可转换公司债券,最终认购取得的本次博俊科技可转债在持有期间将不进行转股。
2	实际控制人控制的主体嘉恒投资	关于不取得本次发行的可转债的承诺	本企业承诺将不参与本次可转债的发行认购,且不会通过任何方式取得本次发行的可转债。
3	实际控制人及其控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资、嘉恒投资	关于避免发行人股权分布不符合上市条件的承诺	1、本人/本企业作为发行人之控股股东、实际控制人及其控制企业,将根据《公司法》《证券法》及《公司章程》等相关规定以及发行人股东大会的决议并结合发行人本次发行可转债的审核进度,承诺将确保发行人本次向不特定对象公开发行可转债在获得深圳证券交易所审核通过及中国证监会注册后,正式发行时间将不早于2023年8月31日。本次发行的可转债在发行结束后6个月内不得转股,本次可转债可以转换为发行人股票的时间将不早于2024年2月29日。 2、本次发行完成后,若:(1)博俊科技的股本总额未超过4亿元,在博俊科技非社会公众股东持股比例高于65%的情况下;或(2)博俊科技的股本总额超过4亿元,在博俊科技非社会公众股东持股比例高于85%的情况下,本人/本公司将持续、高度关注发行人的股东名册及可转债的持有人名册,本人/本公司将通过出售本人/本公司持有的发行人股票(包括但不限于协议转让、大宗交易、集中竞价等)等方式避免发行人股权分布不符合上市条件的风险。具体如下: 单一社会公众投资者(含其一致行动人,下同)拥有权益的股份(将其所持有的博俊科技已发行的可转换为公司股票的证券中有权转换部分与其所持有的博俊科技的股份合并计算,下同)达到博俊科技已发行股份的5%时,本人/本公司

			<p>将重点关注该单一社会公众投资者的持股情况；若单一社会公众投资者拥有权益的股份达到博俊科技已发行股份的 6% 时，本人/本公司将公布可行的减持方案并实施减持，具体减持比例将综合考虑单一社会公众投资者拥有权益的比例情况以及非社会公众股东的持股比例情况后确定。</p> <p>3、本人/本公司将通过上述措施，确保发行人本次可转债发行完成后，发行人股权分布持续符合上市条件。</p>
4	实际控制人及其控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资	关于可转债存在质押情况下确保股权分布符合上市条件的承诺	<p>本人/本公司通过认购方式取得博俊科技本次向不特定对象发行可转换公司债券后，若存在将取得的博俊科技本次发行的可转债（或可转债收益权，下同）用于质押的情况，本人/本公司将采取一系列措施，确保博俊科技股权分布符合上市条件：</p> <p>（1）将通过出售可转债或其他方式筹集资金归还质押借款并解除质押，使得借款到期时仍处于质押状态下的可转债对应的可转换为博俊科技的股份占博俊科技已发行股份的比例不超过 1%。</p> <p>（2）本人/本公司将采用集中竞价交易方式或大宗交易的方式出售持有的可转债，并将持续、高度关注发行人的股东名册及可转债的持有人名册，确保单次出售的可转债对应的可转换为博俊科技的股份与任一单一社会公众投资者（含其一致行动人）拥有权益的股份（将其所持有的博俊科技已发行的可转换为公司股票的证券中有权转换部分与其所持有的博俊科技的股份合并计算）合计不超过博俊科技已发行股份的 5%。</p>
5	发行人实际控制人伍亚林、伍阿凤	关于关系密切的家庭成员不取得本次发行的可转换公司债券的承诺	<p>本人关系密切的家庭成员将不参与认购本次发行的可转换公司债券，且不会通过任何方式取得本次发行的可转换公司债券。同时，本人将及时履行对本人关系密切的家庭成员的告知义务，并定期对其进行询问、账户查询等必要监督措施，确保其不参与认购本次发行的可转换公司债券；</p> <p>若本人关系密切的家庭成员参与认购或以其他方式最终取得本次发行的可转换公司债券，本人关系密切的家庭成员所取得的可转换公司债券在持有期间将不进行转股。</p>
6	除伍亚林之外的其他董事、监事及高级管理人员	关于关系密切的家庭成员不取得本次发行的可转换公司债券的承诺	<p>本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织、本人关系密切的家庭成员将不参与认购本次发行的可转换公司债券，且不会通过任何方式取得本次发行的可转换公司债券。同时，本人将及时履行对本人关系密切的家庭成员的告知义务，并定期对其进行询问、账户查询等必要监督措施，确保其不参与认购本次发行的可转换公司债券；</p> <p>若本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织、本人关系密切的家庭成员参与认购或以其他方式最终取得本次发行的可转换公司债券，本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织、本人关系密切的家庭成员所取得的可转换公司债券在持有期间将不进行转股。</p>
7	发行人非	关于不取得本次	本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织承诺不参与认

	独立董事、监事、高级管理人员之关系密切的家庭成员	发行的可转换公司债券的承诺	购博俊科技本次发行的可转换公司债券，且不会通过任何方式取得本次发行的可转换公司债券。 若本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织参与认购或以其他方式最终取得本次发行的可转换公司债券，本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织所取得的可转换公司债券在持有期间将不进行转股，且违规所得收益归属博俊科技所有。
8	发行人独立董 事之关系密切的家庭成员	关于不取得本次发行的可转换公司债券的承诺	截至本声明及承诺函出具之日，本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织未持有博俊科技的股票。 本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织承诺不参与认购博俊科技本次发行的可转换公司债券，且不会通过任何方式取得本次发行的可转换公司债券。若本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织参与认购或以其他方式最终取得本次发行的可转换公司债券，本人及本人直接或间接控制的法人或其他组织所取得的可转换公司债券在持有期间将不进行转股，且违规所得收益归属博俊科技所有。 自本声明及承诺函出具之日起，未经博俊科技同意，本人不会通过任何方式购买或取得博俊科技的股票。若因本人购买博俊科技的股票导致博俊科技的股权分布不符合上市条件的，本人承诺在博俊科技或证券交易所要求的期限内出售该等股票，将股票收益上交给博俊科技，并赔偿由此造成的博俊科技的损失。
9	发行人董事、监事、高级管理人员	关于已履行向全部关系密切的家庭成员告知义务的承诺	本人已向本人根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》规定列示的全部关系密切的家庭成员（包括配偶、父母、年满十八周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶、配偶的父母、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母）告知了不得以任何方式认购或取得博俊科技的股票及本次发行的可转债。且本人全部关系密切的家庭成员均已向博俊科技出具了相关声明及承诺函，该等声明及承诺函的签署均真实、准确、完整，不存在虚假记载。

（2）相关主体出具的承诺涉及的风险情况

1) 若实际控制人及其控制的主体持有的股票和可转债到期解除限售并予以减持，则存在相关证券价格下跌的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（二）若实际控制人及其控制的主体持有的股票和可转债到期解除限售并予以减持，存在相关证券价格下跌的风险”补充披露如下：

“发行人实际控制人及其控制的主体上市前持有的股份于 2024 年 1 月 7 日起解除限售，并已承诺本次取得的可转换公司债券自本次可转债发行首日起至本

次可转债发行完成后六个月内不减持。若实际控制人及其控制的主体持有的股票和可转债到期解除限售并予以减持，则造成二级市场相关证券供给增加，相关证券存在价格下跌的风险。”

2) 本次可转债发行时间滞后导致募投项目实施进度放缓以及客户流失的风险

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“(一) 本次可转债发行时间滞后导致募投项目实施进度放缓以及客户流失的风险”补充披露如下：

“受公司非社会公众持股的比例占比较高的影响，发行人实际控制人及其控制的主体已承诺确保发行人本次向不特定对象公开发行可转债在获得深圳证券交易所审核通过及中国证监会注册后，正式发行时间将不早于 2023 年 8 月 31 日。上述承诺可能导致公司取得募集资金时间滞后的情况。在募集资金到位前，公司将通过自有资金、经营积累、银行贷款、拓展其他融资渠道等方式先期投入募投项目的建设，待募集资金到位后按照相关规定程序予以置换，但若公司未能及时筹集募投项目先行投入所需资金，则存在因正式发行时间滞后导致公司取得募集资金时间滞后，进而导致募投项目实施进度放缓以及公司无法及时扩大产能满足客户生产需求，导致客户流失的风险。”

5、本次发行的可转债转股后将稀释公司非社会公众股持股比例，有助于降低发行人股权分布不符合上市条件的风险

实际控制人控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资承诺参与本次可转债的认购，认购比例不低于根据其持股比例可优先配售部分的 60%，不参与认购原股东放弃优先配售后部分可转换公司债券，且最终认购取得的本次博俊科技可转债在持有期间将不进行转股。发行人实际控制人控制的主体嘉恒投资以及其他非社会公众主体承诺将不参与本次可转债的发行认购，且不会通过任何方式取得本次发行的可转债。因此本次发行后，实际控制人及其控制的主体认购的可转债将转让给社会公众投资者或持有至到期。

根据假设转股价格测算，若其他社会公众投资者持有的可转债均转股，实际控制人及其控制的主体认购根据其持股比例可优先配售部分的 60%，本次发行后，

实际控制人及其控制的主体认购的部分转让给非社会公众股东或持有至到期的情况下，非社会公众投资者持股比例由 74.80%下降至 **67.85%**或 **70.45%**。本次发行的可转债转股后将稀释公司非社会公众股持股比例，有助于降低发行人股权分布不符合上市条件的风险。

综上所述，本次发行不会导致股权分布不符合上市条件的风险上升，且本次发行的可转债转股后有助于降低发行人股权分布不符合上市条件的风险，发行人采取的防止股权分布不符合上市条件的措施具有有效性。

(三) 如实控人未能认购，说明本次可转债发行是否存在发行失败的风险

1、实际控制人及其控制的主体承诺了认购本次可转债的范围，本次可转债发行风险较低

(1) 实际控制人及其控制的主体承诺了认购本次可转债的范围

根据本次发行方案，本次发行的可转换公司债券全额向公司原股东实行优先配售，原股东有权放弃配售权，原股东放弃优先配售后部分采用通过深圳证券交易所系统网上定价发行的方式进行，余额由承销商包销。实际控制人及其控制的主体伍亚林、伍阿凤、富智投资持有发行人的股权比例即其可优先认购本次发行的可转债比例为 66.34%，在其认购比例不低于根据其持股比例可优先配售部分的 60%的情况下，其认购比例不低于本次发行可转债的比例为 39.81%，占比较高。本次可转债募集资金总额不超过 50,000.00 万元，实际控制人及其控制的主体本次承诺认购的金额将不低于 19,903.50 万元，承诺认购的金额和占比均较高，发行人本次发行失败风险较低。

(2) 实际控制人有较为畅通的融资渠道筹措资金和较强的资金实力可以满足认购资金来源需求

实际控制人本次可转债认购资金来源于自有或自筹资金，可以通过自有资金、银行借款等多种方式取得本次可转债认购款。截至本问询函回复出具日，实际控制人伍亚林、伍阿凤夫妇直接和间接持有的尚未进行质押的股票数量合计为 8,796.00 万股，占其直接和间接持有公司股份的比例为 77.68%、占公司股份总数的比例为 56.78%。以 2023 年 3 月 9 日公司股票收盘价 29.53 元/股进行计算，上

述尚未质押的股票市场价值为 259,745.88 万元，可融资金额较高，可有效满足资金来源需求。

2、如实控人未能认购，本次可转债发行失败的风险较低

发行人实际控制人若未能认购对本次可转债发行产生的不利影响较小，本次可转债发行失败的风险较低，具体内容如下：

(1) 近年来发行人所在的汽车零部件行业发展情况良好，未来具有良好的发展前景

进入新世纪以来，我国汽车产业快速发展。在 2000 年我国汽车销量突破 200 万辆后，到 2007 年连续八年保持两位数增长，2008 年受国际金融危机的影响，我国汽车工业增幅有所回落，但销量依然增长了 6.7%。随着国家汽车产业振兴规划的出台，2009 年我国汽车市场快速复苏并呈现了强劲的增长势头，全年销量 1,364.48 万辆，同比增长 46.2%。2010 年，销量达 1,806.19 万辆，同比增长 32.4%；2011 年和 2012 年，受国家宏观调控力度加大，汽车相关鼓励政策退出等诸多不利因素影响，我国汽车销量分别微增 2.45% 和 4.3%；根据汽车工业协会的数据显示，**2022 年**，我国汽车产销量分别为 **2,702.1 万辆**和 **2,686.4 万辆**，其中乘用车产销量分别为 **2,383.6 万辆**和 **2,356.3 万辆**。

目前，我国宏观经济处于平稳和缓增长期，国家对于汽车工业的支持从根本上没有改变，汽车工业仍为国家支柱产业之一。居民的购车需求依旧十分旺盛，尤其是三四线及农村汽车市场容量提升空间很大，预计未来几年，我国汽车工业仍将呈现较好的发展态势，根据中国汽车工业协会预测，目前乘用车销量年增速将在4%左右。在我国汽车工业保持稳定发展的背景下，汽车零部件的市场需求将会持续增长，发行人所在的汽车零部件行业具有良好的发展前景。

(2) 发行人报告期内营业收入及净利润增长情况良好，具有较好的投资价值

发行人上市以来整体生产经营规模不断扩大，盈利能力不断增强。报告期内发行人营业收入分别为 54,876.67 万元、80,550.58 万元、**139,090.93 万元**，归属于上市公司股东的净利润分别为 6,729.85 万元、8,422.58 万元、**14,790.87 万元**。

公司报告期内营业收入、净利润呈增长趋势，且最近两年随着重庆博俊等子公司陆续投产，公司产能进一步提升，业绩水平增长较快，公司经营状况良好，未发生重大不利变动。

(3) 本次发行采用保荐机构余额包销的方式，发行风险很低

根据本次发行方案，本次发行的可转换公司债券全额向公司原股东实行优先配售，原股东有权放弃配售权，原股东放弃优先配售后的部分采用通过深圳证券交易所系统网上定价发行的方式进行，余额由承销商包销。同时，发行人已与东方投行签订承销协议确认本次承销方式为余额包销，其中主承销商包销比例原则上不超过本次发行总额的 30%，即原则上最大包销金额为 15,000.00 万元。当包销比例超过本次发行总额的 30%时，东方投行将与发行人协商一致后继续履行发行程序或中止发行。本次发行程序中止后，发行人可再次启动发行。若在证监会注册批复到期后仍未发行成功，则会出现可转债发行失败的情况。

近期创业板上市公司向不特定对象发行可转换公司债券网上发行认购及主承销商包销情况如下：

序号	转债名称	股票代码	股票简称	发行规模(亿元)	网上中签率(%)	包销金额(亿元)	包销金额占发行规模的比例
1	百畅转债	300614.SZ	百川畅银	4.20	0.0014	0.0261	0.62%
2	精锻转债	300258.SZ	精锻科技	9.80	0.0014	0.0287	0.29%
3	恒锋转债	300605.SZ	恒锋信息	2.42	0.0007	0.0087	0.36%
4	漱玉转债	301017.SZ	漱玉平民	8.00	0.0013	0.0271	0.34%
5	共同转债	300966.SZ	共同药业	3.80	0.0008	0.0137	0.36%
6	南电转债	300346.SZ	南大光电	9.00	0.0034	0.0381	0.42%
7	惠云转债	300891.SZ	惠云钛业	4.90	0.0017	0.0200	0.41%
8	正海转债	300224.SZ	正海磁材	14.00	0.0034	0.0402	0.29%
9	商络转债	300975.SZ	商络电子	3.97	0.0007	0.0098	0.25%
10	蒙泰转债	300876.SZ	蒙泰高新	3.00	0.0003	0.0056	0.19%
11	回天转债	300041.SZ	回天新材	8.50	0.0026	0.0501	0.59%
12	法本转债	300925.SZ	法本信息	6.01	0.0015	0.0202	0.34%

13	东杰转债	300486.SZ	东杰智能	5.70	0.0022	0.0404	0.71%
14	金沃转债	300984.SZ	金沃股份	3.10	0.0007	0.0123	0.40%
15	强联转债	300850.SZ	新强联	12.10	0.0041	0.0575	0.48%
16	泰福转债	300992.SZ	泰福泵业	3.35	0.0012	0.0298	0.89%
17	崧盛转债	301002.SZ	崧盛股份	2.94	0.0010	0.0199	0.67%
18	宙邦转债	300037.SZ	新宙邦	19.70	0.0054	0.0964	0.49%
19	科蓝转债	300663.SZ	科蓝软件	4.95	0.0031	0.0454	0.92%
20	博汇转债	300839.SZ	博汇股份	3.97	0.0006	0.0069	0.17%
平均值				6.67	0.0019	0.0299	0.46%

综上，近期 20 家创业板可转债网上发行中签率平均为 0.0019%，中签率很低，认购情况良好，包销金额占发行规模的比例平均为 0.46%，占比很低。最近一年内创业板上市公司向不特定对象发行可转换公司债券中，包销金额占发行规模的比例不存在超过 1% 的情况，远低于本次发行主承销商的包销比例，不存在大规模弃购的情况。因此，本次发行采用余额包销的方式，发行风险很低。

综上所述，发行人实际控制人及其控制的主体本次承诺认购的金额占比不低于本次发行可转债的比例为 39.81%，即不低于 19,903.50 万元；主承销商包销比例原则上不超过本次发行总额的 30%，即原则上最大包销金额为 15,000.00 万元。既不属于实际控制人及其控制的主体承诺认购也不属于主承销商协议包销部分的金额不超过 15,096.50 万元，占本次可转债募集资金总额的比例不超过 30.19%，占比较低。同时，在发行人所在的汽车零部件行业发展情况良好且发行人报告期内营业收入及净利润增长情况良好的情况下，发行人本次可转债发行失败的风险较低。

(4) 发行人已在募集说明书中就发行失败的风险补充披露了相关风险提示

发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“(四) 与本次可转债相关的风险”之“1、募投项目资金不能全额募足或发行失败的风险”中补充披露如下：

“本次发行募集资金总额不超过 50,000.00 万元，其中既不属于实际控制人及其控制的主体承诺认购也不属于主承销商协议包销部分的金额不超过

15,096.50 万元，占本次可转债募集资金总额不超过 30.19%。公司本次向不特定对象发行可转换公司债券的发行结果将受到证券市场整体情况、公司股票价格走势、原有股东以及社会投资者对本次发行方案的认可程度等多种内外部因素的影响，因此，公司本次向不特定对象发行可转换公司债券存在发行募集资金不足甚至发行失败的风险。若本次募投项目资金不能全额募足或发行失败，公司仍可通过自有资金、经营积累、银行贷款、拓展其他融资渠道等方式解决募投项目资金需求，待募集资金到位后按照相关规定程序予以置换，但采取其他途径解决项目所需资金需要耗费一定的时间周期或者承担较高融资成本，可能导致部分或全部募投项目实施进度放缓。”

二、上市公司持股5%以上股东或董事、监事、高管是否参与本次可转债发行认购，若是，说明是否导致短线交易并出具不构成短线交易等合规性承诺

（一）持股 5%以上股东或董事、监事、高管参与本次可转债发行认购情况

公司非社会公众股东参与本次可转债发行认购情况如下：

姓名/名称	身份/职务	是否直接或间接持股	是否参与本次认购	是否出具关于是否参与认购本次可转债相关的承诺	是否出具避免短线交易相关承诺
伍亚林	控股股东、实际控制人、董事长、总经理、代行财务总监职责	是	参与	是	是
伍阿凤	实际控制人	是	参与	是	是
富智投资	持股 5% 以上股东	是	参与	是	是
嘉恒投资	持股 5% 以上股东	是	不参与	是	是
伍丹丹	董事	否	不参与	是	是
李文信	董事、副总经理	是	不参与	是	是
金秀铭	董事、副总经理	是	不参与	是	是
许述财	独立董事	否	不参与	是	是
张梓太	独立董事	否	不参与	是	是
李秉成	独立董事	否	不参与	是	是

蔡燕清	监事	是	不参与	是	是
侯琰春	监事	是	不参与	是	是
姚金阳	监事	是	不参与	是	是
李晶	董事会秘书	是	不参与	是	是
发行人全部董事、监事、高级管理人员之关系密切的家庭成员		否	不参与	是	否

上述持股 5% 以上股东或董事、监事、高级管理人员中，伍亚林、伍阿凤、富智投资将参与本次认购，嘉恒投资、发行人其余董事、监事、高级管理人员以及公司全部董事、监事、高级管理人员之关系密切的家庭成员将不参与本次可转债发行认购。

发行人于 2021 年 1 月 7 日完成首次公开发行股票并上市，伍亚林、伍阿凤、富智投资、嘉恒投资上市前持有的股份的限售期为自上市之日起 36 个月，因此该部分股份自 2024 年 1 月 7 日起解除限售。此外，发行人向特定对象伍亚林发行的股票于 2022 年 9 月 28 日上市，伍亚林该次认购的股票限售期为自上市之日起 18 个月，因此该部分股份自 2024 年 3 月 28 日起解除限售。

截至本审核问询函回复出具日，伍亚林、伍阿凤、富智投资、嘉恒投资持有博俊科技的股票仍在限售期内，截至目前未减持发行人股票。该等主体均已承诺本次发行首日前 6 个月内不减持博俊科技的股票；若参与认购本次可转债且成功认购，承诺人将严格遵守短线交易的相关规定，即自本次可转债发行首日起至本次可转债发行完成后六个月内不减持博俊科技股票及本次发行的可转债。因此，该等主体若参与本次可转债发行认购不会导致短线交易。

（二）持股 5% 以上股东或董事、监事、高级管理人员出具关于本次可转债发行认购不构成短线交易的合规性承诺

为保护公众投资者权益、避免触发短线交易，根据《证券法》《可转换公司债券管理办法》等相关规定的要求，发行人持股 5% 以上股东及董事、监事、高级管理人员关于本次可转债发行认购情况出具了相关承诺，具体内容如下：

发行人持股 5% 以上股东伍亚林及其一致行动人伍阿凤、富智投资已出具承诺：（1）承诺人在本次可转债发行首日前六个月内不会减持博俊科技的股票；（2）

承诺人将参与本次可转债的认购并将严格遵守短线交易的相关规定，即自本次可转债发行首日起至本次可转债发行完成后六个月内不减持博俊科技股票及本次发行的可转债；(3)若承诺人违反前述承诺及短线交易的相关规定，违规所得收益归属博俊科技所有，并按照中国证监会和深交所的有关规定承担责任。

发行人持股 5% 以上股东嘉恒投资已出具承诺：(1) 承诺人将不参与本次可转债的发行认购；(2) 承诺人放弃本次可转债的发行认购系承诺人真实意思表示，如果违反承诺参与本次可转债的发行认购，违规所得收益归属博俊科技所有，并按照中国证监会和深交所的有关规定承担责任；(3) 承诺人将严格遵守《证券法》等相关法律、法规以及规范性文件中有关短线交易的相关规定，避免产生短线交易。

除董事伍亚林外，发行人其他董事、监事、高级管理人员已出具承诺：(1) 承诺人不参与本次可转债的发行认购，亦不通过承诺人配偶、父母、子女及他人账户参与本次可转债的发行认购；(2) 承诺人放弃本次可转债的发行认购系承诺人真实意思表示，如果违反承诺参与本次可转债的发行认购，违规所得收益归属博俊科技所有，并按照中国证监会和深交所的有关规定承担责任；(3) 承诺人将严格遵守《证券法》等相关法律、法规以及规范性文件中有关短线交易的相关规定，避免产生短线交易。

三、首发子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍，结合2022年定增实施目的及补流必要性，说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

(一) 首发子项目实施最新进展及资金使用进度，是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍

1、首发子项目实施最新进展及资金使用进度

(1) 首发子项目实施最新进展及资金使用进度

截至 2022 年 12 月 31 日，公司首发募投项目的实际投入金额具体如下所示：

单位：万元

序号	投资项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资金额	投资进度	项目达到预定可以使用状态
----	--------	-----------	--------	------	--------------

					日期
1	汽车零部件、模具生产线建设项目	11,754.39	11,754.39	100.00%	2019年6月
2	汽车零部件及模具生产基地项目	9,492.53	8,806.07	92.77%	2024年4月
3	补充流动资金	11,462.04	11,462.04	100.00%	不适用
合计		32,708.96	32,022.50	97.90%	

注：公司于2023年3月29日分别召开第四届董事会第十八次会议、第四届监事会第十次会议，审议了《关于部分募投项目延期的议案》，同意公司对“汽车零部件及模具生产基地项目”达到预定可使用状态的时间延长至2024年4月。

公司首发募集资金于2020年12月31日到位，截至2022年12月31日，首发募集资金整体使用金额为32,022.50万元，占首发募集资金净额比例为97.90%。其中，汽车零部件、模具生产线建设项目及补充流动资金已投入完毕，汽车零部件及模具生产基地项目仍在投入之中，截至2022年12月31日已投入募集资金占拟投入募集资金金额比例为92.77%，使用比例较高。

截至本审核问询函回复出具日，汽车零部件及模具生产基地项目主要建筑物包括联合厂房、计量楼等的主体工程主体结构已完成100%，公司将尽快完成剩余设备的购置及安装调试，于2024年4月前达到可使用状态。

(2) 首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目受当地政策、国内外环境等因素影响，募集资金投入进度、建设进度有所延缓

发行人前次募投项目汽车零部件及模具生产基地项目的建设期为2年，实施主体为发行人全资子公司成都博俊。截至2022年12月31日，该项目投入的累计金额为8,806.07万元，占拟投入募集资金金额比例为92.77%，使用比例较高，募集资金投入进度以及建设进度受施工流程办理手续、国内外环境等因素影响略有放缓。

截至本审核问询函回复出具之日，公司对于汽车零部件及模具生产基地项目的建设进度如下表：

投资建设进度	时间
募集资金到账	2020年12月31日
取得建设工程施工许可证	2021年10月12日

正式开工	2021年10月
受元旦、春节影响，施工延迟	——
恢复施工	2022年2月-2022年3月上旬
受国内外环境影响，施工延迟	——
恢复施工	2022年3月下旬-2022年8月
受国内外环境影响，施工延迟	——
恢复施工	2022年10月至今

从以上投资建设进度可见，前次募投项目的投资建设进度部分时间存在施工延迟，主要系受施工手续办理流程较长、国内外环境、节假日等因素影响：

1) 施工因素

公司于2020年12月31日募集资金到账，募集资金到位后即着手开始办理施工许可证的相关手续。但相关手续的办理需要政府部门多方面的沟通与配合，受项目厂房设计方案调整、项目地块新增文勘要求、回填土治理等因素影响，施工许可证办理耗费了较长的办理时间，直至2021年10月12日方取得建设工程施工许可证并随后进入全面建设。

2) 取得建设工程施工许可证后国内外环境因素

2022年受国内外环境影响汽车零部件及模具生产基地项目相关的建设工作受阻，对应的建设进度有所放缓。

综上所述，多项因素导致工程施工许可证办理时间较晚，叠加国内外环境的不利影响，汽车零部件及模具生产基地项目相关的建设工作受阻，对应的建设进度有所放缓。

2、是否存在变更或延期的情形，是否存在实施障碍

如前所述，首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目受多种因素影响，募集资金投入进度、建设进度有所延缓，但不存在项目变更的情形。公司结合当前募集资金投资项目的实际建设情况和投资进度，在募集资金投资项目实施主体、

项目用途和项目投资总规模均不发生变更的情况下，决定对其达到预定可使用状态的时间延期至 2024 年 4 月。

公司于 2023 年 3 月 29 日分别召开第四届董事会第十八次会议、第四届监事会第十次会议，审议了《关于部分募投项目延期的议案》，同意公司对“汽车零部件及模具生产基地项目”达到预定可使用状态的时间进行延期，公司独立董事对本事项发表了明确同意的独立意见。

截至本审核问询函回复出具日，首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目处于正常建设过程中，预计达到完全可使用状态的时间为 2024 年 4 月前，项目实施不存在实质性障碍。

(二) 结合 2022 年定增实施目的及补流必要性，说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

1、2022 年发行人向特定对象发行股票募集资金的实施目的

(1) 响应政策导向，提振市场信心，维护中小股东利益

2022 年度受多种因素影响，截至 2022 年 3 月 31 日即公司向特定对象发行股票方案的论证分析报告披露之日，公司当年度股价累计下跌 20.00%，创业板指累计下跌 19.96%。

为落实中央经济工作会议和近期召开的国务院常务会议、国务院金融委会议精神，进一步支持上市公司发展，维护资本市场稳定，中国证监会发布《证监会国资委 全国工商联关于进一步支持上市公司健康发展的通知》（证监发〔2022〕36 号），该通知建议：“鼓励大股东、董监高长期持有上市公司股份，在本公司股票出现大幅下跌时积极通过增持股票的方式稳定股价。”

基于公司二级市场表现，为稳定公司股价，以及为更好承担维护资本市场稳定的企业家责任，公司实际控制人需要通过增持上市公司股份以提振投资者信心、维护中小股东利益，更好地支持公司未来持续、稳定、健康的发展。公司实际控制人积极探索增持公司股票的方式。鉴于公司正处于高速发展阶段，常州博俊及成都博俊的建设需要大量资金投入，资金需求较大，通过上市公司回购股份方式增持不符合公司 2022 年定增时的实际需求。仅通过自有资金不足以在二级

市场上大规模增持公司股份，同时在二级市场上增持公司股份也无法缓解公司当时流动资金短缺的实际困难。基于以上原因，通过一级市场增持公司股份最为符合公司当时实际需求且可操作性较强。

2022年9月9日公司向特定对象发行股票募集资金到位，相较于2022年3月31日，公司股价累计上涨59.30%，同期创业板指累计下跌4.18%。公司2022年向特定对象发行股票稳定了公司股价，维护了中小股东利益。

(2) 为未来融资留足摊薄空间

2021年完成首发上市以来，公司处在业务规模的高速发展阶段，公司将探索向外部股东进行融资的机会，向外部股东融资会造成老股东持股比例的摊薄。公司通过发行增强上市公司控制权，可以有效为未来向外部投资者进行融资时留足摊薄空间，为公司未来融资奠定良好基础。

(3) 为未来引入战略投资者打好基础

自成立以来，公司始终为伍亚林、伍阿凤夫妇实际控制的家族企业。2021年在创业板上市以来，公司迫切想要希望通过上市公司的平台引入发展所需的资源。其中包括在未来引入高质量的战略投资者，以优化公司的股权结构，引入优质资源。随着未来常州博俊、成都博俊的持续投入，未来公司收入及利润规模均会大幅提升，未来向外部融资的规模或将远超2022年向特定对象发行股票的融资规模水平，将对现有股东造成较大的摊薄。公司通过发行增强上市公司控制权，可以为未来引入战略投资者打好基础。

2、2022年发行人向特定对象发行股票募集资金并全部用于补充流动资金的必要性

2022年发行人向特定发行股票募集资金均用于补充流动资金，补充流动资金的必要性如下：

(1) 发行人通过募集资金，进一步满足业务开展过程中对于资金的需求，提升业务承接能力

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。随

着公司业务的逐步扩张，发行人对流动资金的需求也不断增加。2022 年发行人向特定对象发行股票募集资金用来补充公司流动资金，提升公司业务承接和运营能力，有利于促进公司业务发展，提升竞争力。

(2) 增强资本实力，提高抗风险能力

随着公司业务规模的扩张以及公司发展战略的实施，发行人向特定对象发行股票募集资金有助于降低资产负债率、有利于公司增强资本实力，提高公司抗风险能力，进一步提升公司核心竞争力。

3、说明定增募集资金尚未使用的原因和合理性

经中国证券监督管理委员会《关于同意江苏博俊工业科技股份有限公司向特定对象发行股票注册的批复》（证监许可[2022]1591 号）同意注册，博俊科技向特定对象伍亚林先生发行人民币普通股（A 股）1,277.19 万股，每股发行价格为人民币 15.74 元，募集资金总额为人民币 20,102.97 万元，扣除各类发行费用后实际募集资金净额为人民币 19,729.99 万元。募集资金已于 2022 年 9 月 9 日划至公司指定账户，上述募集资金到位情况经容诚会计师事务所（特殊普通合伙）进行了审验，并出具了“容诚验字[2022]230Z0253 号”《验资报告》。

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》（容诚专字[2023]230Z0281 号）以及《江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用情况鉴证报告》（容诚专字[2023] 230Z1549 号），截至 2022 年 12 月 31 日，公司定增募集资金使用情况为：募集资金专户补充营运资金 19,731.79 万元，利息收入 1.84 万元、手续费 0.05 万元，募集资金专户 2022 年 12 月 31 日余额合计为 0 元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司 2022 年定增募集资金已按规定全部用于补充公司流动资金，已经使用完毕。

四、本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评文件的预计取得时间、实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施

(一) 本次募投项目审批或备案情况的最新进展、环评文件的预计取得时

间

截至本审核问询函回复出具之日，发行人本次募投项目审批、备案情况的最新进展如下：

序号	项目名称	项目备案证明情况	环评批复情况	节能审查批复情况
1	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	《江苏省投资项目备案证》（武新区委备[2021]70 号）	《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目环境影响报告表的批复》（常武环审[2022]60 号）	《关于常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目的节能审查意见》（武新区委发[2021]26 号）
2	汽车零部件产品扩建项目	《江苏省投资项目备案证》（武新区委备（2022）231 号）	《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司汽车零部件产品扩建项目环境影响报告表的批复》（常武环审[2023]51 号）	已向主管部门提交《固定资产投资项项目节能承诺表》，无需进行节能审查
3	补充流动资金项目	不涉及	不涉及	不涉及

注 1：根据《江苏省固定资产投资项目节能审查实施办法》的规定，“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目建设单位向项目管理权限同级的节能审查机关报送固定资产投资项目节能承诺表，并按相关节能标准、规范和承诺建设，节能审查机关不再单独进行节能审查。”发行人“汽车零部件产品扩建项目”的年能源消费总量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时，且常州博俊已于 2022 年 11 月就该项目向武进国家高新技术产业开发区管理委员会提交了《固定资产投资项项目节能承诺表》，因此无需进行节能审查。

注 2：发行人本次募投项目的工艺流程中均不包含铸造工艺，不属于铸造项目，因此不适用《江苏省铸造产能置换管理暂行办法》，无需经江苏省工业和信息化厅公告产能置换方案。

截至本审核问询函回复出具之日，发行人“汽车零部件产品扩建项目”已取得常州市生态环境局出具的常武环审[2023]51 号《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司汽车零部件产品扩建项目环境影响报告表的批复》。

（二）实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

发行人“汽车零部件产品扩建项目”的建设符合常州市武进国家高新区的园区总规划和环保规划，符合国家、地方法规与产业政策，布局合理，项目产生的

各项污染物采取合理有效的治理措施后均可得到有效处置，对外部环境的影响较小，该项目建设具有环境可行性，且已取得常州市生态环境局出具的环评批复。因此，该项目实施不存在实质性障碍。

发行人“汽车零部件产品扩建项目”实施所涉及的主要工作包括设备配置、安装、调试、招工招聘、培训、竣工验收等，目前均尚未开展，且发行人已取得环评批复。因此，该项目的实施不存在重大不确定性，不会对本次发行构成实质性障碍。

综上所述，发行人已取得“汽车零部件产品扩建项目”的环评批复，该项目的实施不存在重大不确定性，不会对本次发行构成实质性障碍。

（三）若无法按期取得相关批复对募投项目实施的影响及拟采取的替代措施

截至本审核问询函回复出具之日，发行人已取得常州市生态环境局就“汽车零部件产品扩建项目”出具的常武环审[2023]51号《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司汽车零部件产品扩建项目环境影响报告表的批复》，因此募投项目的实施将不会受到此影响。

五、列示本次募投项目的具体投资构成明细，结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金，补流比例是否符合要求

（一）列示本次募投项目的具体投资构成明细，结合各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程，说明各项投资支出的必要性和合理性，是否包含董事会前投入的资金

公司本次发行拟募集资金总额不超过50,000.00万元（含50,000.00万元），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	董事会前已投资金额	拟使用募集资金
1	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项	50,000.00	21,303.59	18,682.58

	目			
2	汽车零部件产品扩建项目	30,000.00	-	24,317.42
3	补充流动资金项目	7,000.00	-	7,000.00
合计		87,000.00	21,303.59	50,000.00

注：上表所称“董事会”指2022年11月10日公司召开的第四届董事会第十六次会议。

发行人本次募集资金不包含本次发行董事会决议日前已投入资金。“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”董事会前已投资金额为21,303.59万元，主要投向为支付本次募投项目土地使用费、部分建筑工程费和设备购置款等，发行人在董事会前投入的款项能够与本次募集资金进行有效区分，未包含在本次募集资金使用计划范围内，后续不会使用募集资金进行置换。

1、常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目

本项目总投资额为50,000.00万元，其中18,682.58万元拟使用募集资金投入，拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金。

项目所需资金是根据建筑工程量及工程价格、设备明细及价格等确定，各项投资支出具有必要性，测算过程具备合理性。具体投资明细及必要性分析、测算过程如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金	投资必要性	测算过程
1	建筑工程费	10,761.32	4,000.00	公司拟建设年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目，为了实现产品的规模化生产，项目需要进行生产车间等场地投入，同时配套建设办公用房、厨房餐厅及门卫等用房。	建筑工程费根据本项目规划的各功能分区建筑面积及对应建筑造价进行测算。
1-1	车间	9,914.65			
1-2	办公	479.01			
1-3	厨房餐厅	270.61			
1-4	门卫一	76.30			
1-5	门卫二	20.75			
2	设备购置及安装	26,225.86	12,789.22	为保证项目规划产能的顺利完成，项目根据产品生产工序进行成套生产、检测设备的配	设备购置及安装费根据公司以往生产经验确定设备明细，根据各设备价格进行测算同时根据
2-1	冲压工序及焊接设备	12,204.00			
2-2	热压型及激光切割工序设备	8,650.00			

2-3	模具设备	2,910.10		置,同时配备项目所需辅助设备。	行业特点取一定比例的设备安装费用。
2-4	检测工序设备	361.10			
2-5	辅助设备	851.90			
2-6	工程安装费	1,248.86			
3	工程建设其他费用	4,588.12	--	-	-
3-1	土地使用费	3,708.12		作为公司赖以生产发展的基础,项目需要准备必要的土地场所。	土地使用费根据项目购置的土地面积和购置单价进行测算。
3-2	软件购置费	880.00		为了满足项目的正常生产,项目需要进行必要的软件投入。	软件购置费根据项目所需软件明细及各自价格测算得出。
4	预备费	1,893.36	1,893.36	为项目实施中可能发生的未预计支出所预留的费用。	按建筑工程费、设备购置及安装费和工程建设其他费用(不含土地使用费)之和的一定比例进行测算。
5	铺底流动资金	6,531.34	-	为保证项目建成后生产和经营正常进行所必需的流动资金。	项目流动资金按照分项详细估算法进行估算,即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算,进而估算流动资金。
合计		50,000.00	18,682.58	-	-

2、汽车零部件产品扩建项目

本项目总投资额为30,000.00万元,其中24,317.42万元拟使用募集资金投入,拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金。

项目所需资金是根据拟定的设备清单和价格等确定,各项投资支出具有必要性,测算过程具备合理性。具体投资明细及必要性分析、测算过程如下:

单位:万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金	投资必要性	测算过程
1	设备购置及安装	23,210.78			
1-1	冲压工序及焊接设备	7,085.50	23,210.78	为了进一步提高公司汽车零部件的生产能力,同时引进先进生产设备以提高产品质量	设备购置及安装费根据公司以往生产经验确定设备明细,根据各设备价格进行测算同时根据
1-2	热压型及激光切割工序设备	15,020.00			

1-3	安装工程费	1,105.28		和生产效率。	行业特点取一定比例的设备安装费用。
2	预备费	1,160.54	1,106.64	为项目实施中可能发生的未预计支出所预留的费用。	按设备购置及安装费的一定比例进行测算。
3	铺底流动资金	5,628.68		为保证项目建成后生产和经营正常进行所必需的流动资金。	项目流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。
合计		30,000.00	24,317.42		

3、补充流动资金项目

发行人本次拟使用不超过7,000万元募集资金用于补充流动资金，以满足公司主营业务持续发展的资金需求。本次补充流动资金规模的具体测算过程如下：

(1) 测算假设

本次补充流动资金金额测算主要基于以下假设：公司所遵循的现行法律、政策以及当前的社会政治经济环境不会发生重大变化；公司业务所处的行业状况、公司业务开展所需的供应市场不会发生重大变化；公司现有产品的价格不会因国家产业政策调整而发生重大变化；公司制定的各项生产经营计划能按预定目标实现；公司营运资金周转效率不会发生重大变化。

(2) 测算方法

根据公司最近一年营运资金的实际占用情况以及各项经营性资产和经营性负债占营业收入的比例情况，以估算的2023-2025年营业收入为基础，按照销售百分比法对构成公司日常生产经营所需流动资金的主要经营性流动资产、经营性流动负债分别进行估算，进而预测公司未来期间生产经营对流动资金的需求量。

(3) 测算过程及合理性

公司流动资金占用金额主要来源于经营过程中产生的经营性流动资产和经营性流动负债，公司根据实际情况对2023年末、2024年末和2025年末的经营性流动资产和经营性流动负债进行预测，计算各年末的经营性流动资金占用额

（经营性流动资产—经营性流动负债）。公司对于流动资金的需求量为新增的流动资金缺口，即 2025 年末的流动资金占用额与 2022 年末流动资金占用额的差额。

在公司业务保持正常发展的情况下，未来三年，公司日常经营需补充的营运资金规模采用收入百分比法进行测算。2020 年至 2022 年，公司营业收入分别为 54,876.67 万元、80,550.58 万元和 **139,090.93 万元**，营业收入增长率分别为 5.15%、46.78% 和 **72.68%**，2020 年公司营业收入受国内外环境影响较大，增长率有所放缓。2021 年起，由于子公司重庆博俊的达产，公司由原先的以母公司昆山厂区为主变为母公司和重庆博俊双主体共同发展，公司收入规模因此快速增长。随着成都博俊、常州博俊的不断投入，未来成都博俊、常州博俊达产后，公司产能将进一步提升，并将为公司的长期快速发展奠定坚实的基础。

2020年度至2022年度，发行人同行业上市公司的营业收入及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2022年度		2021年度		2020年度
	收入	变动幅度	收入	变动幅度	收入
泉峰汽车	未披露	未披露	161,488.56	16.53%	138,575.68
文灿股份	未披露	未披露	411,198.07	58.00%	260,256.89
威唐工业	未披露	未披露	72,139.62	30.07%	55,460.18
金鸿顺	未披露	未披露	51,511.51	9.69%	46,962.14
华达科技	未披露	未披露	471,657.71	14.10%	413,382.90
平均值	未披露	未披露	233,599.09	25.68%	182,927.56

2020 年度、2021 年度，公司可比上市公司中，金鸿顺增长趋势与行业平均有一定差异，华达科技由于自身体量较大，增速较行业均值偏低。剔除金鸿顺和华达科技后，可比上市公司 **2020 年度、2021 年度** 增速均值分别为 39.20% 和 34.87%。

综上所述，假定 2023 年-2025 年营业收入的年均增长率为 35% 具有合理性。

结合上述营业收入测算，按照截至报告期末的应收账款及应收票据（应收款项融资）、存货、预付款项、合同资产等经营性资产和应付账款及应付票据、合同负债等经营性负债占 2022 年营业收入测算数的百分比，预测 2023-2025 年新

增流动资金需求如下：

单位：万元

项目	2022 年度 /2022 年末	2023 年度 /2023 年末	2024 年度 /2024 年末	2025 年度 /2025 年末	2025 年末预计数 与 2022 年末实 际数之差
营业收入	139,090.93	187,772.75	253,493.21	342,215.84	203,124.91
应收票据	4,409.55	5,952.89	8,036.40	10,849.14	6,439.60
应收账款	66,756.35	90,121.08	121,663.46	164,245.66	97,489.31
预付款项	8,346.23	11,267.41	15,211.01	20,534.86	12,188.63
存货	61,927.43	83,602.03	112,862.74	152,364.69	90,437.27
合同资产	-	-	-	-	-
经营性资产合计	141,439.56	190,943.41	257,773.60	347,994.36	206,554.80
应付票据	32,589.08	43,995.25	59,393.59	80,181.35	47,592.27
应付账款	67,136.51	90,634.29	122,356.29	165,180.99	98,044.48
合同负债	14,723.65	19,876.92	26,833.85	36,225.69	21,502.05
经营性负债合计	114,449.24	154,506.47	208,583.73	281,588.04	167,138.80
流动资金占用额	26,990.33	36,436.94	49,189.87	66,406.32	39,416.00

根据上表计算，未来三年（2023 年-2025 年）公司新增的营运资金需求分别为 9,446.61 万元、12,752.93 万元及 17,216.45 万元，合计 39,416.00 万元。本次公司募集资金拟 7,000.00 万元用于补充流动资金，未超过公司流动资金缺口，符合公司当前实际发展需要，具备必要性和合理性。

（二）说明补流比例是否符合要求

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》：“通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募

集资金总额的百分之三十。”

公司本次发行拟募集资金总额不超过50,000.00万元（含50,000.00万元），扣除发行费用后，拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目总投资	拟使用募集资金	占募集资金总额的比例	是否用于资本性支出
1	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	50,000.00	18,682.58	37.37%	-
1-1	建筑工程费	10,761.32	4,000.00	8.00%	是
1-2	设备购置及安装	26,225.86	12,789.22	25.58%	是
1-3	工程建设其他费用	4,588.12	-	0.00%	是
1-4	预备费	1,893.36	1,893.36	3.79%	否
1-5	铺底流动资金	6,531.34	-	0.00%	否
2	汽车零部件产品扩建项目	30,000.00	24,317.42	48.63%	-
2-1	设备购置及安装	23,210.78	23,210.78	46.42%	是
2-2	预备费	1,160.54	1,106.64	2.21%	否
2-3	铺底流动资金	5,628.68	-	0.00%	否
3	补充流动资金项目	7,000.00	7,000.00	14.00%	否
	合计	87,000.00	50,000.00	100.00%	-

公司募投项目拟使用募集资金为50,000.00万元，其中涉及补充流动资金（包括项目预备费以及补充流动资金）的金额为10,000.00万元，占本次募集资金总额的比例为20.00%，未超过30%，符合《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的要求。

六、结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

（一）公司原有业务、历次募投项目和本次募投项目情况

1、发行人本次募投项目产能扩张及消化情况

发行人的冲压业务主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具。上述两类产品在产品尺寸、产品应用部位及目标客户方面均有所不同，差异相对较大。

发行人首次公开发行股票前原有冲压业务主要围绕面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和相关生产性模具开展。发行人本次可转换公司债券之募投项目“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”产品及首次公开发行股票项目募投项目“汽车零部件及模具生产基地项目”和“汽车零部件、模具生产线建设项目”产品均为面向整车厂商的车身模块化产品及相关生产性模具。本次募投项目及尚未投产的前次募投项目“汽车零部件及模具生产基地项目”对发行人冲压业务中车身模块化产品产能扩张情况如下：

单位：万件

融资项目	募集资金投资项目	新增产品	产品应用	应用技术	现有 2022 年车身模块化产品产能	产能	扩张比例
本次可转债项目	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	面向整车厂商的车身模块化产品	与公司现有车身模块化产品相同，均应用于白车身产品，包括侧围，后侧围内板，地板，前纵梁总成及防撞梁，仪表台骨架等；	应用现有车身模块化产品技术，主要包括轻量化、热成型、抛丸、冲压、焊接、激光切割	3,200	5,000.00	156.25%
	汽车零部件产品扩建项目新增产能					1,500.00	46.88%
	车身模块化产品合计					6,500.00	203.13%
首次公开发行股票项目	汽车零部件及模具生产基地项目	面向整车厂商的车身模块化产品	应用于白车身、电驱、电池包等	超大型一体化高压压铸，高真空系统，仿形喷涂，温控场控制管理，热成像管理		2,150.00	-

注 1：发行人 2022 年车身模块化产品产能为已投产的汽车零部件、模具生产线建设项目车身模块化产品 2022 年标准产品设计产能。

注 2：1000 套模具均为配套本次可转债募投项目零部件产品的生产型模具。

发行人通过实施本次可转债后面向整车厂商的车身模块化产品的产能扩张比例为203.13%。通过实施本次募投项目，发行人将充分利用自身在汽车零部件生产制造方面的经验、技术、人才积累，进一步提升自身在车身模块化业务的生产能力，优化自身产品结构，提升市场综合竞争实力。

（1）发行人现有车身模块化产品产能利用率情况

报告期内，发行人零部件产品中面向整车厂商的车身模块化产品产能利用率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
车身模块化产品收入 (万元)	53,984.93	17,432.83	3,787.06
理论冲压次数（万次）	8,588.16	8,041.95	592.15
实际冲压次数（万次）	8,236.04	5,377.11	408.14
产能利用率	95.90%	66.86%	68.92%

2020 年以来，公司由整车厂二级零部件供应商逐步向一级汽车零部件供应商角色拓展，随着公司车身模块化产品订单的不断增加以及产能的逐渐提升，公司车身模块化产品收入逐年上升。2020 年和 2021 年，公司产能利用率相对较低，主要是子公司重庆博俊产线尚未完全达产，车身模块化产品处于生产初期，为保证客户产品交付的及时性，公司相应获取的订单量较小，产线未达到满负荷生产。2022 年度，公司零部件产品产能利用率为 95.90%，其中 2022 年四季度产能利用率为 121.07%，已达到满负荷生产状态。

（2）发行人车身模块化产品在手订单充足，亟需通过扩产方式增加产能

在手订单方面，截至 2022 年 12 月 31 日，预计 2023 年至 2025 年发行人面向整车厂商的车身模块化产品在手订单金额分别为 17.18 亿元、19.47 亿元和 20.94 亿元，合计 57.60 亿元。

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
在手订单金额	171,845.11	194,683.96	209,423.48

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度
现有车身模块化项目规划产值	81,064.00	81,064.00	81,064.00
募投项目规划产值：常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	62,055.00	79,785.00	88,650.00
募投项目规划产值：汽车零部件产品扩建项目新增产能	-	54,108.00	64,253.25
募投项目规划产值：汽车零部件及模具生产基地项目	-	27,280.00	40,920.00
规划产值合计	143,119.00	242,237.00	274,887.25
在手订单金额覆盖规划产值的比例	120.07%	80.37%	76.19%

2023 年至 2025 年，公司在手订单覆盖公司规划产值比例分别为 **120.07%**、**80.37%**和 **76.19%**，覆盖比例较高。2024 年、2025 年公司在手订单规划产值覆盖率较 2023 年有所下降，主要原因包括：①公司募集资金投资项目于 2024 年、2025 年陆续达产，公司规划产值有所上升；②公司在手订单通常存在约定的存续期，部分在手订单于 2024 年和 2025 年到期，由于尚未到达约定的更新时间，部分在手订单未全部覆盖以上两个年度所致。随着公司在手订单的更新、不断加强与现有客户的合作获取更多订单以及新客户的开发，公司将获取更多客户订单，进一步提升 2024 年度、2025 年度在手订单规划产值覆盖率。

公司目前的在手订单充裕，且随着国内汽车行业迅速发展以及公司进一步拓展下游整车厂商客户，公司相关产品的客户与订单数量亦将随之持续增加，为公司本次募投项目的新建产能提供持续增长的订单需求。

2、公司原有业务、前次募投项目与本次募投项目的区别与联系

截至本审核问询函回复出具日，公司原有业务、前次募投项目以及本次募集资金投资项目的主要情况如下：

发行人主营业务为汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，具体包括冲压业务、商品模业务和注塑业务。报告期内，公司冲压业务的收入分

别为41,662.73万元、62,227.03万元及**114,580.46万元**，在主营业务收入中占比分别为80.20%、84.09%及**91.72%**，为公司主要的收入来源。公司本次募投项目“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”均主要投向冲压业务，募投项目投向与公司目前主要业务领域和内容保持一致。

发行人的冲压业务主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具。发行人首次公开发行股票前原有冲压业务主要围绕面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和相关生产性模具开展。公司首次公开发行股票项目募投项目“汽车零部件及模具生产基地项目”和“汽车零部件、模具生产线建设项目”产品均为面向整车厂商的车身模块化产品及相关生产性模具。通过上述项目，公司完成了车身模块化产品的布局，推动了公司由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商的转型。近年来公司已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与理想、吉利、东风、长城等整车厂商达成友好合作，建立了稳固的业务联系，公司拟通过本次可转债项目进一步推动车身模块化业务的发展，提升车身模块化业务的生产能力。

发行人本次可转换公司债券之募投项目“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”产品均为面向整车厂商的车身模块化产品及相关生产性模具，有利于推动发行人战略布局，进一步完善发行人产品结构并提升发行人的竞争优势，是对发行人本次发行可转债前既有业务的有效扩充与提升。

发行人上市前主营业务、前次募投项目与本次募投项目冲压业务具体对比情况如下：

项目	上市前主营业务	发行人首次公开发行股票项目		本次向不特定对象发行可转换公司债券项目	
		汽车零部件、模具生产线建设项目	汽车零部件及模具生产基地项目	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	汽车零部件产品扩建项目
名称	-	汽车零部件、模具生产线建设项目	汽车零部件及模具生产基地项目	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	汽车零部件产品扩建项目
项目建设内容	-	主要用于模具及汽车零部件产品的生产、质量检测及仓储物流，本	扩大汽车精密零部件和精密模具产品产能规模，进	建设高端汽车零部件智能制造生产线，扩大主营产	进一步扩大主营产品产能规模，满足不断增长的下

		项目扩大汽车精密零部件和精密模具产品产能规模,进一步提升和完善汽车精密零部件和精密模具产品的研发设计及制造水平	进一步提升和完善汽车精密零部件和精密模具产品的研发设计及制造水平	品产能规模,并进一步提升和完善汽车零部件的设计、研发水平	游市场需求,有效提升公司产品的性能品质和竞争力,促进公司的未来可持续发展
细分类型	面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品及生产性模具	车身模块化产品及生产性模具	车身模块化产品及生产性模具	车身模块化产品及生产性模具	车身模块化产品
产线构成	冲压、二次加工、焊接、模具加工	冲压、焊接、热成型、激光切割、模具加工	压铸岛,整形,机加工,装配、模具加工	冲压、焊接、热成型、激光切割、模具加工	冲压、焊接、热成型、激光切割
应用技术	冲压、焊接等	轻量化、热成型、抛丸、冲压、焊接、激光切割	超大型一体化高压压铸,高真空系统,仿形喷涂,温控场控制管理,热成像管理	轻量化、热成型、抛丸、冲压、焊接、激光切割	轻量化、热成型、抛丸、冲压、焊接、激光切割
产品尺寸大小(典型值)	200mm*100mm*50mm	1600mm*600mm*300mm	400mm*400mm*300mm	1600mm*600mm*300mm	1600mm*600mm*300mm
主要应用部位	转向系统、天窗系统、动力系统、座椅系统、电子系统、内外饰系统、门系统等	白车身	白车身、电驱、电池包	白车身	白车身
实施地点	江苏省苏州市昆山开发区	重庆市长寿区	成都市龙泉驿区	江苏省常州市武进区	江苏省常州市武进区
实施主体	江苏博俊	重庆博俊	成都博俊	常州博俊	常州博俊
目标客户	汽车零部件一级供应商:蒂森克虏伯、伟巴斯特、凯毅德、麦格纳、博世华域、伟世通、安波福等	整车厂商:比亚迪、吉利、赛力斯、长安汽车、长安福特、潍柴汽车	整车厂商:理想、合创、吉利、长安福特、赛力斯	整车厂商:理想、比亚迪、吉利、福特	整车厂商:理想、合创、比亚迪、吉利、福特、极氪

综上所述,发行人本次募投项目产品为面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具,与现有业务重庆博俊相关产品保持一致,不存在重大差异,是对现有车身模块化业务产能的进一步提升。公司本次募投项目与前次募投项目既有联系又有区别,上述项目均系围绕公司原有主业开展。本次募投项目系基于公司前次IPO募投项目的产能补充,能够显著提升发行人车身模块化业务的生产能力,进一步优化产品结构、提升市场综合竞争实力。

3、公司前次募投项目和本次募投项目的基本情况

(1) 公司前次募投项目

单位：万元

序号	项目名称	募集后承诺投资金额	实际投资规模（截至2022年12月31日）	项目达到预定可以使用状态的时间
首次公开发行股票项目				
1	汽车零部件、模具生产线建设项目	11,754.39	11,754.39	2019年6月
2	汽车零部件及模具生产基地项目	9,492.53	8,806.07	2024年4月
3	补充流动资金项目	11,462.04	11,462.04	不适用
合计		32,708.96	32,022.50	-
2022年向特定对象发行股票募投项目				
1	补充流动资金	19,729.99	19,729.99	不适用
合计		19,729.99	19,729.99	-

注：公司于2023年3月29日分别召开第四届董事会第十八次会议、第四届监事会第十次会议，审议了《关于部分募投项目延期的议案》，同意公司对“汽车零部件及模具生产基地项目”达到预定可使用状态的时间延长至2024年4月。

(2) 公司本次募投项目基本情况

单位：万元

本次向不特定对象发行可转换公司债券项目				
序号	序号名称	项目总投资	拟使用募集资金	预计建设期
1	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	50,000.00	18,682.58	24个月
2	汽车零部件产品扩建项目	30,000.00	24,317.42	18个月
3	补充流动资金项目	7,000.00	7,000.00	-
合计		87,000.00	50,000.00	-

“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”主体已于2022年1月开始施工建设，预计建设期为24个月，其中该项目发行人董事会前投入金额为21,303.59万元，发行人本次募集资金不包含本次发行董事会决议日前已投入资金。“汽车零部件产品扩建项目”计划于2023年7月开始施工

建设，预计建设期为 18 个月。

（二）前次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

公司前次募投项目中涉及固定资产或无形资产投资的项目，包括“汽车零部件、模具生产线建设项目”和“汽车零部件及模具生产基地项目”，其中“汽车零部件、模具生产线建设项目”已实施完毕，“汽车零部件及模具生产基地项目”尚未实施完毕。上述募投项目中相关固定资产及无形资产的具体的折旧/摊销方法、折旧/摊销年限具体如下：

项目	折旧摊销方法	预计建设期	折旧/摊销年限
房屋及建筑物	年限平均法	24 个月	20 年
土地使用权	年限平均法	24 个月	50 年
机器设备	年限平均法	24 个月	10 年

“汽车零部件及模具生产基地项目”尚未建设完毕，其计划建设周期为 24 个月。按照上述折旧/摊销方法并结合项目的收入、净利润预测，前次募投项目的新增固定资产、无形资产的折旧摊销费用对公司未来营业收入、净利润的合计影响如下表所示：

单位：万元

项目	T+3	T+4	T+5	T+6~T+12	T+13
预测新增折旧摊销合计	1,638.00	1,638.00	1,638.00	1,638.00	344.03
新增折旧及摊销占营业收入的比例					
现有业务营业收入	139,090.93	139,090.93	139,090.93	139,090.93	139,090.93
新增折旧及摊销占现有业务的营业收入比例	1.18%	1.18%	1.18%	1.18%	0.25%
募投项目预计营业收入	27,280.00	40,920.00	54,560.00	68,200.00	68,200.00
新增折旧及摊销占募投项目预计营业收入比例	6.00%	4.00%	3.00%	2.40%	0.50%
营业收入合计	166,370.93	180,010.93	193,650.93	207,290.93	207,290.93
新增折旧及摊销占总营业收入比	0.98%	0.91%	0.85%	0.79%	0.17%

例					
新增折旧及摊销占净利润的比例					
现有业务净利润	14,790.87	14,790.87	14,790.87	14,790.87	14,790.87
新增折旧及摊销占现有业务的净利润比例	11.07%	11.07%	11.07%	11.07%	2.33%
募投项目预计净利润	2,922.00	4,889.00	6,814.00	8,825.00	8,825.00
新增折旧及摊销占项目预计净利润比例	56.06%	33.50%	24.04%	18.56%	3.90%
净利润合计	17,712.87	19,679.87	21,604.87	23,615.87	23,615.87
新增折旧及摊销占整体净利润的比例	9.25%	8.32%	7.58%	6.94%	1.46%

注：现有业务的营业收入、净利润为 2022 年营业收入、净利润。上述测算不考虑公司现有业务的未来收入增长以及净利润增长，不考虑其他项目对收入和净利润的影响，且不构成对公司未来业绩、盈利水平的承诺；

如上表所示，前次募投项目中尚未建设完毕的“汽车零部件及模具生产基地项目”在建设完成后，其新增的折旧及摊销占公司整体营业收入的比例很低，前次募投项目新增收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用。

（三）本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

本次募投项目中涉及固定资产投资建设的项目为“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”，投资总额分别为 50,000.00 万元、30,000.00 万元，主要涉及房屋建筑物、机器设备的折旧及土地使用权、专利及软件费摊销等。上述募投项目中相关固定资产及无形资产的具体的折旧/摊销方法、折旧/摊销年限具体如下：

单位：万元

项目	新增金额	折旧摊销方法	预计建设期	折旧/摊销年限
年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目				
房屋及建筑物	10,366.41	年限平均法	24 个月	20 年
机器设备	24,411.74	年限平均法	24 个月	10 年
土地使用权	3,708.12	年限平均法	24 个月	50 年

专利及软件费	817.70	年限平均法	24个月	3年
汽车零部件产品扩建项目				
房屋及建筑物	4,477.72	年限平均法	18个月	20年
机器设备	21,605.23	年限平均法	18个月	10年

上述两项项目的建设周期分别为24个月、18个月。按照上述折旧/摊销方法，并结合项目的收入、净利润预测，前次募投项目的新增固定资产、无形资产的折旧摊销费用对公司未来营业收入、净利润的合计影响如下表所示：

单位：万元

项目	T+3	T+4	T+5	T+6~T+12	T+13 及以后
新增折旧摊销合计	3,158.25	5,423.44	5,423.44	5,150.87	2,318.63
新增折旧及摊销占营业收入比例					
现有业务营业收入	139,090.93	139,090.93	139,090.93	139,090.93	139,090.93
新增折旧及摊销占现有业务的营业收入比例	2.27%	3.90%	3.90%	3.70%	1.67%
募投项目-年产5000万套预计营业收入	62,055.00	79,785.00	88,650.00	88,650.00	88,650.00
募投项目-扩建项目预计营业收入	-	54,108.00	64,253.25	67,635.00	67,635.00
募投合计新增营业收入	62,055.00	133,893.00	152,903.25	156,285.00	156,285.00
新增折旧及摊销占募投项目预计营业收入比例	5.09%	4.05%	3.55%	3.30%	1.48%
营业收入合计	201,145.93	272,983.93	291,994.18	295,375.93	295,375.93
新增折旧及摊销占总营业收入比例	1.57%	1.99%	1.86%	1.74%	0.78%
新增折旧及摊销占净利润比例					
现有业务净利润	14,790.87	14,790.87	14,790.87	14,790.87	14,790.87
新增折旧及摊销占现有业务的净	21.35%	36.67%	36.67%	34.82%	15.68%

利润比例					
募投项目-年产5000万套预计净利润	3,958.20	7,009.40	8,643.05	8,847.48	8,847.48
募投项目-扩建项目预计净利润		4,417.77	5,708.64	6,242.98	6,627.82
募投项目预计净利润	3,958.20	11,427.17	14,351.69	15,090.45	15,475.30
新增折旧及摊销占项目预计净利润比例	79.79%	47.46%	37.79%	34.13%	14.98%
净利润合计	18,749.07	26,218.04	29,142.56	29,881.32	30,266.17
新增折旧及摊销占整体净利润的比例	16.84%	20.69%	18.61%	17.24%	7.66%

注：现有业务的营业收入、净利润为2022年营业收入、净利润。上述测算不考虑公司现有业务的未来收入增长以及净利润增长，不考虑其他项目对收入和净利润的影响，且不构成对公司未来业绩、盈利水平的承诺；

如上表所示，本次募投项目建设完成后，其新增的折旧及摊销占公司整体营业收入的比例很低，前次募投项目新增收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用。本次募投项目投入建设后第三年预计新增折旧及摊销占本次募投项目预计净利润的比例为79.79%，占比相对较高。针对发行人募投项目新增折旧影响公司利润的风险，发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（三）募集资金投资项目相关风险”之“3、募投项目新增折旧影响公司利润的风险”中补充披露如下：

“公司本次募集资金投资项目中包含规模较大的资本性支出。本次募投项目建成并投产后，公司固定资产规模将大幅增长，本次募投项目投入建设后第三年预计新增折旧及摊销占本次募投项目预计净利润的比例为79.79%。公司已对本次募集资金投资项目进行了较为充分的市场调查及可行性论证，预计公司未来营业收入及净利润的增长能够消化本次募投项目新增折旧费用。但鉴于未来市场存在不确定性，在本次募投项目对公司经营整体促进作用体现之前，公司存在因折旧增加而导致利润下降的风险。”

综上，发行人前次及本次募投项目新增收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销

费用，新增的折旧摊销不会对公司业绩产生重大不利影响。

七、列示发行人各分产品业务的产能利用率（包括冲压、商品模、注塑等），结合主营产品市场空间和发展趋势、行业政策变化、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况，量化测算并说明发行人的实际产能需求，是否与市场发展趋势相符，说明在首发子项目尚未投产的情况下，实施新项目扩产的必要性和合理性，说明是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施，是否存在频繁、过度融资的情形；

（一）发行人各分产品业务的产能利用率

1、公司营业收入构成情况

报告期内，公司分产品构成的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
冲压业务	114,580.46	91.72%	62,227.03	84.09%	41,662.73	80.20%
商品模业务	182.23	0.15%	1,043.66	1.41%	581.56	1.12%
注塑业务	10,156.84	8.13%	10,733.89	14.50%	9,702.19	18.68%
合 计	124,919.53	100.00%	74,004.58	100.00%	51,946.47	100.00%

报告期内，发行人冲压业务收入金额分别为 41,662.73 万元、62,227.03 万元及 **114,580.46 万元**，在主营业务收入中占比分别为 80.20%、84.09% 及 **91.72%**，为公司收入的重要来源。

2、公司分产品业务的产能利用率情况

（1）冲压业务中零部件产品的产能利用率情况

冲压业务是公司利润的重要来源，具体包括冲压业务零部件和生产冲压业务零部件所使用的模具制造和销售业务。根据行业惯例及公司主营业务特点，冲压业务中零部件产品的产能利用率一般用生产工艺核心环节之冲压实际次数来衡量产能利用率。报告期内公司冲压业务中零部件产品的产能利用率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论冲压次数（万次）	30,529.56	23,080.35	14,535.43
实际冲压次数（万次）	29,371.10	19,220.92	13,352.81
产能利用率	96.21%	83.28%	91.86%

发行人的冲压业务中零部件产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品，两者在主要应用部位、产品尺寸差异较大，其生产线无法相互替代。公司区分面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品的产能利用率情况如下：

1) 面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
理论冲压次数（万次）	21,941.40	15,038	13,943
实际冲压次数（万次）	21,135.06	13,844	12,945
产能利用率	96.33%	92.06%	92.84%

报告期内，发行人面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品的产能利用始终保持在 90% 以上，产能利用率接近饱和状态。

本次募投项目不会导致面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品出现产能过剩的情况，具体原因包括：①本次募投项目均投向面向整车厂商的车身模块化产品，在生产线上无法相互替代的情况下不会导致面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品的产能增加；②面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品在主要应用部位、主要客户方面差异较大。公司所生产的面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品亦不用于生产公司面向整车厂商的车身模块化产品，因此公司面向整车厂商的车身模块化产品产能及订单增加不会导致现有面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品需求下降。

2) 面向整车厂商的车身模块化产品

面向整车厂商的车身模块化产品产能利用率情况参见本问询函回复第 1 题之“六、结合新增固定资产和无形资产的金额、转固时点等，说明前次和本次募投项目建成后新增折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响”之“（一）公司原

有业务、历次募投项目和本次募投项目情况”之“1、发行人本次募投项目产能扩张及消化情况”。

(2) 公司模具产品的产能利用率情况

公司生产的模具产品包括冲压业务中用于生产冲压业务零部件所使用的生产模、注塑业务中生产注塑件所使用的注塑零部件生产模以及商品模业务中对外销售的冲压业务零部件商品模。因模具为非标准定制化产品，产品因客户或公司自身的需求存在较大差异，导致产品设计结构、加工工序及复杂程度、加工时间各不相同，单位产品生产所需耗用时间、占用设备及人员也存在较大的差异。公司模具产品均需通过核心机器设备——加工中心进行加工，因此选取加工中心的实际使用情况来衡量公司整体模具业务的产能利用率。报告期内公司模具产品的产能利用率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
加工中心理论工时（小时）	459,888.00	370,656.00	370,656.00
加工中心实际工时（小时）	517,157.00	388,358.00	373,938.00
产能利用率	112.45%	104.78%	100.89%

注：理论工时=生产设备台数*年平均生产天数*22 小时/天计算。模具产品包括冲压零部件生产模、注塑零部件生产模和零部件商品模。

(3) 注塑业务中注塑零部件产品的产能利用率情况

公司注塑业务包括注塑零部件和生产注塑零部件所使用的模具制造和销售业务。对于公司注塑业务，根据行业惯例及公司主营业务特点，选取公司注塑生产制造的核心机器设备——注塑机的工时使用情况来衡量公司注塑业务中注塑零部件的产能利用率。报告期内公司注塑业务中注塑零部件产品的产能利用率情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
注塑机理论工时（小时）	89,232	89,232.00	68,640.00
注塑机实际工时（小时）	77,125	75,367.00	58,397.00
产能利用率	86.43%	84.46%	85.08%

注：理论工时=生产设备台数*年平均生产天数*22 小时/天计算。

总体来看，目前公司冲压业务中零部件产品以及模具业务的产能利用率维持在较高水平，已达到或接近饱和状态。考虑到下游客户对于供货及时性、稳定性等具有严格要求，公司通过实施本次募投项目增加冲压业务零部件和模具业务的产能具有必要性。

(二) 结合主营产品市场空间和发展趋势、行业政策变化、发行人市场占有率、产品竞争优势、在手订单或意向性合同、同行业公司可比项目等情况，量化测算并说明发行人的实际产能需求，是否与市场发展趋势相符

1、行业政策变化情况

根据国民经济行业分类（GB/T 4754-2017），公司所属行业为“C36 汽车制造业”中的“3670 汽车零部件及配件制造业”。汽车是我国国民经济重要支柱产业，产业链条长、关联度广、全球化程度很高，近年来各类生产企业不断提高研发技术和质量水平，市场处于充分竞争的状态。国内外环境对汽车消费产生了一定的影响，但是随着政府部门密集出台相关鼓励性政策，能够有效刺激汽车消费，及时有效地带动汽车产业链恢复运转，同时促进技术更新与产品升级改造，汽车产业长期发展态势良好。

近年来汽车制造业相关的行业主要法律法规及政策及变化情况如下：

序号	时间	文件名称	发文单位	主要内容
1	2022年3月	《“十四五”现代能源体系规划》	国家发展改革委、国家能源局	到 2025 年，新能源汽车新车销量占比达到 20%左右；建立健全电化学储能、氢能等建设标准，强化重点，监管，提升产品本质安全水平和应急处置能力；加快新型储能技术规模化应用。大力推进电源侧储能发展，合理配置储能规模，改善新能源场站出力特性，支持分布式新能源合理配置储能系统；优化布局电网侧储能，发挥储能消纳新能源、削峰填谷、增强电网稳定性和应急供电等多重作用；开展新型储能关键技术集中攻关，加快实现储能核心技术自主化，推动储能成本持续下降和规模化应用，完善储能技术

序号	时间	文件名称	发文单位	主要内容
				标准和管理体系，提升安全运行水平。
2	2021年7月	《“十四五”汽车产业发展建议》	中国汽车工业协会	基本完成绿色制造体系，进一步提升可再生能源使用率，不断优化产业及产品结构。到2025年，出现世界级领军企业和知名品牌，1-2家汽车企业进入世界汽车企业排名前10强。以新能源汽车产业为中心的新型产业生态逐步构建完成，共性瓶颈技术得到突破，品牌质量具备较强国际竞争力，基础设施体系不断完善，产品经济性和使用便利性持续提升，市场环境大幅改善，产品渗透率显著提高。到2025年，新能源汽车新车销量占比超过20%。
3	2021年4月	《汽车零部件再制造规范管理暂行办法》	国家发展改革委、工业和信息化部、生态环境部、交通运输部、商务部、海关总署、市场监管总局、银保监会	鼓励汽车整车生产企业支持再制造产品进入自身售后体系销售。禁止再制造产品进入汽车整车生产环节。鼓励保险公司将通过再制造质量管理体系认证的再制造企业产品纳入维修备件体系。鼓励汽车维修企业采用通过再制造质量管理体系认证企业的再制造产品。国家倡导消费者使用再制造产品。鼓励政府机关、部队等公共机构在汽车维修中优先使用再制造产品。
4	2021年1月	《关于提振大宗消费重点消费促进释放农村消费潜力若干措施的通知》	商务部等12部门	一是稳定和扩大汽车消费。释放汽车消费潜力，鼓励有关城市优化限购措施，增加号牌指标投放。开展新一轮汽车下乡和以旧换新，鼓励有条件的地区对农村居民购买3.5吨及以下货车、1.6升及以下排量乘用车，对居民淘汰国三及以下排放标准汽车并购买新车，给予补贴。改善汽车使用条件，加强停车场、充电桩等设施建设，鼓励充电桩运营企业适当下调充电服务费。
5	2020年10月	《关于印发新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）的通知》	国务院办公厅	1、要加强与城乡建设规划、电网规划及物业管理等的统筹协调，加快形成适度超前、快充为主、慢充为辅的高速公路和城乡公共充电网

序号	时间	文件名称	发文单位	主要内容
				络。 2、深入实施创新驱动发展战略，建立以企业为主体、市场为导向、产学研用协同的技术创新体系，完善激励和保护创新的制度环境，鼓励多种技术路线并行发展，支持各类主体合力攻克关键核心技术、加大商业模式创新力度，形成新型产业创新生态。
6	2020年4月	《关于稳定和扩大汽车消费若干措施的通知》	国家发展改革委、科技部等11部门	为稳定和扩大汽车消费，调整国六排放标准实施有关要求、完善新能源汽车购置相关财税支持政策、加快淘汰报废老旧柴油货车、畅通二手车流通交易、用好汽车消费金融等。
7	2019年8月	《产业结构调整指导目录（2019年本）》（发改委2019年第29号令）	国家发展和改革委员会	鼓励类：十六、汽车 2、轻量化材料应用：高强度钢、铝合金、镁合金、复合塑料、粉末冶金、高强度复合纤维等； 3、新能源汽车关键零部件：高安全性能量型动力电池单体；电池正极材料，电池负极材料，电池隔膜；电池管理系统，电机控制器，电动汽车电控集成等。
8	2019年8月	《关于加快发展流通促进商业消费的意见》	国务院办公厅	释放汽车消费潜力：实施汽车限购的地区要结合实际情况，探索推行逐步放宽或取消限购的具体措施。有条件的地方对购置新能源汽车给予积极支持。促进二手车流通，进一步落实全面取消二手车限迁政策，大气污染防治重点区域应允许符合在用车排放标准的二手车在本省（市）内交易流通。
9	2019年6月	《推动重点消费品更新升级畅通资源循环利用实施方案（2019-2020年）》	国家发展和改革委员会、生态环境部、商务部	大力推动汽车产业电动化、智能化、绿色化，大幅降低新能源汽车成本，加快发展使用便利的新能源汽车。积极推动汽车、家电、消费电子产品更新消费，严禁各地出台新的汽车限购规定，各地不得对新能源汽车实行限行、限购，已实行的应当取消。研究制定促进老旧汽车淘汰更新政策，加快更新城市公共领域用车，积极推动农村车辆消费升级。

序号	时间	文件名称	发文单位	主要内容
10	2019年3月	《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》	财政部、工业和信息化部、科技部、国家发展和改革委员会	调整完善推广应用补贴政策，以加快促进新能源汽车产业提质增效、增强核心竞争力、实现高质量发展，做好新能源汽车推广应用工作。具体内容包括提高技术门槛要求、完善新能源汽车补贴标准、分类调整运营里程要求。
11	2019年1月	《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案（2019年）》	国家发展改革委、工业和信息化部、民政部、财政部、住房城乡建设部、交通运输部、农业农村部、商务部、国家卫生健康委、市场监管总局	多措并举促进汽车消费，更好满足居民出行需要。有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构、促进农村汽车更新换代、稳步推进放宽皮卡车进城限制范围、加快繁荣二手车市场、进一步优化地方政府机动车管理措施。
12	2018年12月	《汽车产业投资管理规定》	国家发展和改革委员会	鼓励汽车产能利用率低的省份和企业加大资金投入和兼并重组力度。科学规划新能源汽车产业布局，鼓励现有传统燃油汽车企业加大资金投入，调整产品结构，发展新能源汽车产品。严格新建纯电动汽车企业投资项目管理，防范盲目布点和低水平重复建设。未来新建独立燃油车项目将被禁止，现有燃油车产能的扩大也将要满足更加高标准的要求。支持社会资本投资新能源汽车、智能汽车等，支持国有汽车企业与其他各类企业开展混合所有制改革。
13	2017年4月	《汽车产业中长期发展规划》	工信部、国家发改委和科技部	提出—发展先进车用材料及制造装备。依托国家科技计划（专项、基金等），引导汽车行业加强与原材料等相关行业合作，协同开展高强度钢、铝合金高真空压铸、半固态及粉末冶金成型零件产业化及批量应

序号	时间	文件名称	发文单位	主要内容
				用研究，加快镁合金、稀土镁（铝）合金应用，扩展高性能工程塑件、复合材料应用范围。鼓励行业企业加强高强轻质车身、关键总成及其精密零部件、电机和电驱动系统等关键零部件制造技术攻关，开展汽车整车工艺、关键总成和零部件等先进制造装备的集成创新和工程应用。
14	2009 年修订	《汽车产业发展政策》（工业和信息化部、国家发展和改革委员会令 第 10 号）	工业和信息化部、国家发展和改革委员会	汽车零部件企业要适应国际产业发展趋势，积极参与主机厂的产品开发工作。在关键汽车零部件领域要逐步形成系统开发能力，在一般汽车零部件领域要形成先进的产品开发和制造能力，满足国内外市场的需要，努力进入国际汽车零部件采购体系。

总体而言，汽车及汽车零部件行业为国家产业政策鼓励和支持发展的行业，近年来国家颁布了多项政策与指导文件支持行业的发展，行业政策未出现重大不利变化。上述一系列行业政策对国内汽车零部件行业的发展起到了积极效果，在提升国内汽车零部件企业配套水平，鼓励汽车行业智能制造，扩大汽车消费等方面均具有一定作用，对公司经营发展具有积极影响。

2、主营产品市场空间和发展趋势

汽车零部件行业为汽车整车制造业提供相应的零部件产品，包括冲压件产品、注塑组件产品等，是汽车工业发展的基础，是汽车产业链的重要组成部分。随着世界经济全球化的发展以及汽车产业专业化水平的提高，汽车零部件行业在汽车产业中的地位越来越重要。

（1）全球汽车零部件行业概况

汽车零部件行业是支撑汽车工业持续健康发展的必要因素。整车制造与技术创新以零部件为基础，零部件的创新与发展又能推动整车产业的发展。

随着各大跨国汽车公司生产经营由传统的纵向一体化、追求大而全的生产模式逐步转向精简机构、以开发整车项目为主的专业化生产模式，整车制造公司大

幅降低了零部件自制率，与外部零部件制造企业建立了配套供应关系，形成了专业化分工协作的模式，这大幅推动了汽车零部件行业的市场发展。

国际较为成熟的汽车工业市场通常具备成熟的配套零部件市场。经过长期的发展和整合，成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。国际知名的汽车零部件企业主要集中在北美、欧洲及日本，包括德国的博世（RobertBoschGmbH）、德国的大陆（ContinentalAG）、日本的电装（DensoCorp.）、加拿大的麦格纳（MagnaInternationalInc.）、美国的德尔福（DelphiAutomotive）等。这些企业规模大、技术力量雄厚、资本实力充足，能够引导世界零部件行业的发展方向。

2022 年全球汽车零部件供应商 100 强分布



资料来源：美国汽车新闻（Automotive News）、WIND

（2）我国汽车零部件行业发展概况

我国汽车零部件行业兴起于二十世纪五十年代。在起步阶段，汽车零部件制造企业技术水平较为薄弱，对整车厂商的依赖性较强。随着我国经济的高速发展和居民收入水平的提高，汽车消费市场迅速扩张，为我国汽车零部件行业的快速发展奠定了基础。配套产业政策的相继出台，为我国汽车零部件行业的发展壮大

创造了良好的外部环境。同时，中国汽配市场的巨大潜力和较为低廉的劳动力成本吸引了国际汽车零部件企业在中国投资设厂，进一步推动了我国汽车零部件制造业的发展壮大。经过多年的积累和发展，汽车零部件企业不断改进生产工艺、降低生产成本、提高产品质量，在技术水平和生产管理上得到了很大程度的提高，形成了一批颇具实力的零部件制造企业。我国部分零部件制造企业已经进入了整车厂全球采购体系，具有较强的市场竞争力。

我国汽车零部件行业发展历程

历史阶段	时间	特征
起步阶段	上世纪五十年代至七十年代	整车带动零部件发展，技术水平低，为卡车配套
成长阶段	上世纪七十年代至九十年代	技术含量上升，开始为轿车配套
壮大阶段	上世纪九十年代至本世纪初	外商投资加大，国产化率逐渐提升
快速发展阶段	本世纪初至今	汽车零部件整体水平提升，出口不断增长，向全球采购发展

汽车零部件制造企业通常围绕整车厂商而建，形成大规模的产业集群。近年来，吉林长春、湖北十堰、安徽芜湖、广东花都、京津冀环渤海、江苏扬州等汽车零部件产业基地迅速崛起，我国已逐步形成了六大产业集群，包括：以上海、江苏省和浙江省为核心的长三角产业集群，以重庆、四川省为核心的西南产业集群，以广东为核心的珠三角产业集群，以吉林省、辽宁省和黑龙江省为核心的东北产业集群，以湖北省、湖南省、安徽省为核心的中部产业集群，以北京、天津和河北省为核心的环渤海产业集群。

我国六大汽车产业集群和配套产业园

产业集群	代表性整车厂商	配套产业园
长三角产业集群	上海通用、上汽集团、上汽大众、北汽集团、吉利汽车等	上海国际汽车城、上海嘉定汽车产业园集群、杭州汽车（零部件）产业园区等
西南产业集群	长安福特、长安汽车、上汽通用五菱、北汽银翔、北京现代、力帆汽车、东风小康、一汽大众、一汽丰田、吉利汽车、沃尔沃、东风神龙等	重庆两江新区、四川成德绵南资汽车产业带、重庆长安汽车工业园、重庆力帆汽车生产基地等
珠三角产业集群	广州本田、广汽集团、广州丰田、骏威客车等	广州东部汽车产业集群、广州北部汽车产业集群、广州南部汽车

		产业集群、南海汽车产业园、中山火炬汽配工业园等
东北产业集群	一汽集团、一汽大众、哈飞集团、华晨宝马、华晨汽车等	沈阳沈北新区汽车生产基地、黑龙江省哈尔滨平房汽车零部件产业园区、长春汽车产业集群等
中部产业集群	东风神龙、上海通用、东风本田等	武汉经济技术开发区、襄阳经济技术开发区、湖南汽车产业走廊、湖北沿江汽车工业走廊等
环渤海产业集群	北京汽车集团、北京现代、北京吉普、北京奔驰、天津一汽夏利、天津一汽丰田等	北京汽车零部件产业基地、河北省保定市长安汽车工业园、北京怀柔汽车产业园、天津滨海汽车零部件产业园、天津环渤海汽车生产基地等

数据来源：中投产业研究所

我国汽车零部件制造企业主要有外商投资企业、民营企业等。外商投资企业主要由跨国整车厂商或大型零部件厂商设立，其在技术开发、生产管理等领域拥有先发优势，且往往与整车厂商建立了较为长期稳定的合作关系，市场竞争力较强。民营企业由于起步较晚，以及资金、技术、人才等方面的缺乏和限制，竞争力不及外资厂商，但随着我国汽车零部件行业产业结构转型的稳步推进，民营企业的自主研发能力逐步增强，再加之其成本控制能力较强，民营企业的市场竞争力大幅提升，已经形成了一批可以与外商投资企业相竞争的企业。

(3) 汽车零部件行业特征

按照供应的对象分类，汽车零部件市场可以分为整车配套市场和售后维修市场。整车配套市场是指为新车制造配套零部件的市场；售后维修市场是指汽车销售之后，消费者在使用过程中由于零部件损耗需要进行修理或更换所形成的市场。

售后维修市场的产品需求主要以多品种、小批量为主，相对于整车配套市场进入门槛较低。因此，市场集中度较低，竞争较为激烈。而整车配套市场对零部件的产品质量要求较高，实行严格的供应商资格认证，其主要特点如下：

1) 严格的供应商资格认证

在整车配套市场中，对零部件产品的品质和质量要求极为严格。汽车零部件行业实行严格的质量认证体系。2016年10月前，业内主要采用的是ISO/TS16949质量管理体系，要求供应商在原材料管理、生产能力、技术水平、质量管理控制

等方面均达到较高的水平。新标准 IATF16949: 2016 于 2016 年 10 月发布, 现持有 ISO/TS16949: 2009 证书的客户须在 2018 年 9 月 14 日之前转换至新版本。汽车零部件企业必须通过质量管理体系的认证, 才有机会进入整车配套市场。

通过质量管理体系认证之后, 汽车零部件企业成为潜在的供应商。各大整车厂商还实行严格的供应商评审体系, 对供应商的研发技术能力、生产能力、质量管理控制能力等方面进行评审, 只有通过评审的企业才能进入各大整车厂商的“合格供应商名录”, 建立起供销合作关系。

2) 金字塔式的多层级供应商体系

为适应整车配套市场中零部件的复杂性、高质量和专业化等特点, 汽车零部件企业内部形成了金字塔式的多层级供应链体系。即: 供应商按照与整车厂商之间的供应联系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级关系。一级供应商通过整车厂商的认证, 直接为整车厂商供应零部件产品, 参与整车的同步研发, 为整车厂商提供模块化供货服务, 与整车厂商存在长期、稳定的合作关系; 二级供应商则向一级汽车零部件供应商供应零部件产品, 依此类推, 并且层级越低, 供应商数量也就越多。

3) 供应商体系具有较强的稳定性

由于供应商资格认证较为严格, 且认证周期长, 整车厂商或一级零部件供应商为保证生产的稳定和连续, 一旦通过认证后, 合作关系将会在较长时间内保持稳定。

(4) 我国汽车零部件行业发展空间与发展趋势

1) 汽车零部件产业潜在规模大, 市场集中度进一步提高

根据欧美等成熟汽车市场经验, 汽车行业整车与零部件规模比例约为 1: 1.7。目前我国汽车行业整车与零部件规模比例与成熟汽车市场有一定的差距, 我国汽车零部件行业仍有较大的潜在市场空间。同时, 随着我国汽车零部件制造企业的研发创新能力、海外市场开拓能力逐步增强, 产品国际竞争力逐步提升, 我国汽车零部件产业将迎来新一轮的发展期。

成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。而目前我国汽车零部件制造企

业市场集中度较低，竞争激烈。未来，汽车零部件行业将加快并购重组的步伐，整合和扩展产业链，市场集中度将进一步提升。

2) 汽车零部件产业逐步实现结构优化和产品升级

我国汽车零部件企业数量众多，除少数竞争力较强的大型零部件企业外，多数企业规模小、实力弱、研发能力不足，在价格较低、利润有限的低端零部件市场展开激烈的竞争。随着我国人口红利的消失，劳动力成本优势日益削弱，国内汽车零部件企业只有通过加强技术研发、完善产品结构，实现向系统开发、系统配套、模块化供货方向发展，才能在日趋激烈的市场环境保持持续的竞争优势。

3) 我国汽车零部件产业对外扩张步伐加快

2008 年全球金融危机给我国零部件企业带来向外发展的良机。由于欧美零部件行业在全球金融危机中遭受重创，大量企业出现停产、减产甚至破产的现象。而我国零部件企业得益于国内汽车消费市场的迅速回暖，短期内恢复正常经营，国内零部件企业纷纷尝试在全球范围内寻求合作及兼并收购的机会，同时在国际市场上大量吸纳优秀人才以扩充研发实力。随着内资零部件企业在国际市场上的布局拓展和技术提升，我国零部件企业在出口整车配套市场上具有广阔的发展前景。

4) 汽车市场复苏对公司产能需求构成有效支撑

2016 年度至 2019 年度，全球汽车产销量保持平稳上涨趋势。2020 年度受国内外环境影响，全球汽车产业链受到一定程度冲击，汽车产销量出现一定程度下降。2021 年度因国内外环境转好，汽车消费需求陆续释放，全球汽车产销量有所回升。各期全球汽车产销量具体情况如下：

单位：万辆

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
全球汽车产量	9,497.66	9,730.25	9,563.46	9,178.69	7,762.16	8,014.60
全球汽车销量	9,385.64	9,589.28	9,564.95	9,122.72	7,877.43	8,268.48

根据光大证券研究所和华安证券研究所预测，2022 年-2025 年全球汽车产销量均稳步上升，发行人未来在下游主机配套市场的规模将保持稳步向上趋势，具

体情况如下：

单位：万辆

项目	2022E	2023E	2024E	2025E
全球汽车产量预测	8,817	9,126	9,354	9,541
全球汽车销量预测	8,429	8,682	8,856	9,033

根据中汽协、前瞻产业研究院的预测，2022年-2025年国内汽车产量亦将稳步提升，具体预测情况如下：

项目	2022E	2023E	2024E	2025E
国内汽车产量预测（万辆）	2,750	2,831	2,914	3,000

结合市场主要机构对于汽车市场的分析，未来汽车市场预计将恢复过往增长态势，对公司产能需求构成有效支撑。

3、发行人产品竞争优势

公司自设立以来始终致力于汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产与销售。

公司经过多年的积累与突破形成了独有的核心竞争优势，集中体现在技术研发和模具开发优势、生产管理和成本控制优势、生产线流畅和工序覆盖面广优势、质量控制和试验检测优势、市场开拓和客户资源优势、区位布局和快速响应优势、生产设计信息化、规范化、协同化优势。

（1）技术研发和模具开发优势

公司拥有经验丰富的专业技术团队，以国内外先进的冲压、焊接技术工艺、注塑工艺为基础，结合自身的技术积累，通过自主研发设计，形成了公司自有的冲压工艺、焊接工艺、嵌件注塑等核心技术，具有较强的技术研发优势。模具开发能力是影响产品质量的重要因素之一。是否具有独立开发或者同步开发模具的能力是整车厂商、一级汽车零部件厂商选择供应商的重要评审标准。公司拥有一批专业的模具开发和设计人才，形成了一套契合公司工艺、设备的模具开发体系，具备较强的模具自主开发能力。

(2) 生产管理和成本控制优势

公司零部件产品具有种类多、批量大、应用标准各异等特点，生产管理难度较大。公司多年来致力于精密零部件和精密模具的研发、生产，积累了丰富的开发、生产和管理经验，具有较高的生产和管理效率。公司实施精细化管理模式，将管理责任具体化、明确化，不断精进生产管理系统和改善管理流程，提高生产人员的工作效率、产品合格率，有效地控制生产成本，保证公司的成本优势，为公司的长期持续发展奠定了坚实的基础。

(3) 生产线流畅和工序覆盖面广

公司具备冲压件生产能力的同时积极发展注塑技术，使得公司可以在一个组织框架下结合多种工艺完成冲压、焊接、机加工、注塑和装配等工艺。这不仅拓展了生产线，还节约了成本，简化了客户对产品的管理流程。将冲压和注塑在一个组织框架下二合一的生产模式在行业内具备较强竞争力。公司目前生产线流畅，工序覆盖面广。数控切割、冲压、激光焊接、嵌件注塑、组装等多道关键工序的掌握为公司搭建了更为流畅的一体化生产线，客户对产品的多种要求均可以在公司生产线上的某个工序环节得到实现，这为公司业务发展带来了更多的机会。

(4) 质量控制和试验检测优势

公司通过了 IATF16949:2016 等国际质量体系的认证，是蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德等国际优秀汽车零部件生产企业的供应商。公司严格实施以产品质量控制为导向、以过程质量控制为手段的质量控制制度，在原材料采购、模具设计、产品制造、全检包装、出货等各个环节实施相应的质量控制手段，最大程度地确保产品质量的合格与稳定。在产品制造过程中，公司需要对原材料、半成品、产成品、模具等进行试验或检测。公司的试验检测实验室拥有先进的质量检测设备，试验检测技术能力较强，为公司产品质量提供了有力保障。

(5) 市场开拓和客户资源优势

公司的主要客户为大型汽车零部件一级供应商和整车厂商，包括蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德、比亚迪、赛力斯、

理想汽车、长安福特、长城、吉利等，公司与上述客户建立了紧密的合作关系。此外，公司在多年的生产经营中，积累了丰富的市场开拓经验。公司在国际市场开拓方面取得了一定的成果，产品远销北美、欧洲、南美、东南亚等地。

(6) 区位优势 and 快速响应优势

公司的生产基地位于江苏省昆山市，位于六大汽车产业集群之一的长三角产业集群内，能够实现与客户的近距离对接，积极快速地响应客户的需求，为客户提供高效、优质的配套服务。此外，公司在重庆、成都筹建生产基地，配套西南汽车产业集群。公司良好的区位优势 and 快速响应的优势，将进一步增强公司产品的市场竞争力。公司具备模具开发技术、冲压技术、机器人自动化焊接技术及注塑技术，广大客户在任何可能的环节发现问题可以及时和公司沟通交流，公司相比行业内其他竞争对手能够更快做出响应，找到问题来源，积极处理和解决问题，帮助客户节约了时间成本，提高了问题解决的效率。

(7) 生产设计信息化、规范化、协同化优势

在冲压、模具设计、焊接工艺、注塑等环节，公司精准运用 CAE、CAD、CAM 等计算机辅助分析软件进行预先模拟分析，采集数据分析数据，并严格按照生产规范协同多个部门进行高效高质的生产。

4、同行业可比公司产能扩张情况

公司同行业可比公司包括金鸿顺（603922.SH）、华达科技（603358.SH）、泉峰汽车（603982.SH）、威唐工业（300707.SZ）、文灿股份（603348.SH），近年来上述公司产能总体呈上升趋势，部分公司积极开展再融资募集资金、扩张产能，具体情况如下：

(1) 可比公司产能变动情况及再融资开展情况

上述可比公司最近三年内产量情况及再融资项目的开展情况如下：

1) 泉峰汽车

① 报告期内的产能情况

泉峰汽车主要从事铝合金及黑色金属类汽车零部件的研发、生产、销售，产

品主要应用于中高端汽车的热交换系统、传动系统、引擎系统以及新能源汽车的电机、电驱系统等。近年来泉峰汽车产能持续扩张，根据 2022 年 6 月披露的《南京泉峰汽车精密技术股份有限公司公开发行可转换公司债券 2022 年度跟踪评级报告》，公司相关产能利用率情况如下：

单位：小时

设备类型	主要产品	2022 年 1-3 月	2021 年度	2020 年度
压铸设备	可供运行时间	99,330	337,041	313,956
	实际运行时间	90,391	333,039	302,600
	利用率	91.00%	98.81%	96.38%
机加工设备	可供运行时间	1,813,605	7,053,920	4,935,330
	实际运行时间	1,244,165	4,990,745	3,800,237
	利用率	68.60%	70.75%	77.00%
模具设备	可供运行时间	45,000	176,560	166,320
	实际运行时间	43,512	170,438	149,838
	利用率	96.69%	96.53%	90.09%

②报告期内该公司通过再融资实施产能扩张情况

泉峰汽车报告期内产能产量持续扩张，其于 2021 年 9 月、2022 年 11 月通过公开发行可转换债券、非公开发行股票的方式募集资金 62,000.00 万元、119,291.57 万元分别投入于以下项目：

单位：万元

序号	再融资项目	项目名称	项目计划投资额	拟投入金额	新增产能
1	2021 年可转债募投项目	高端汽车零部件智能制造项目（一期）	104,907.00	62,000.00	传统燃油车零部件：1,940 万件 新能源汽车零部件：100 万件
合计			104,907.00	62,000.00	-
1	2022 年非公开发行股票募投项目	高端汽车零部件智能制造项目（二期）	100,273.00	42,953.26	传统燃油车零部件：550 万件 新能源汽

					车零部件： 350 万件
2		汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目	43,827.23	29,600.90	新能源汽车零部件： 81 万件
3		新能源零部件生产基地项目	46,437.48	10,103.54	新能源汽车零部件： 535 万件
4		补充流动资金及偿还贷款	68,000.00	35,156.47	-
合计			258,537.71	117,814.17	-

结合泉峰汽车披露的 2021 年年度报告，上述新增产能对泉峰汽车原有产能的扩张情况如下：

单位：万件

序号	再融资项目	募集资金投资项目	产品	当年产量	新增产能	比例
1	2021 年可转债募投项目	高端汽车零部件智能制造项目（一期）	传统燃油车零部件	5,324.17	1,940.00	36.44%
			新能源汽车零部件	385.74	100.00	25.92%
2	2022 年非公开发行股票募投项目	高端汽车零部件智能制造项目（二期）、汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目、新能源零部件生产基地项目	传统燃油车零部件	5,324.17	550.00	10.33%
			新能源汽车零部件	385.74	966.00	250.43%

注：上述测算中当年产量数据引用于泉峰汽车 2021 年年度报告，其中“传统燃油车零部件”为剔除其当年产量中家用电器零部件、其他零部件、新能源汽车零部件之内容。上表中比例=新增产能/当年产量，下同

2) 威唐工业

① 现有产能

威唐工业主要经营产品包括汽车冲焊零部件、汽车冲压模具及检具、自动化设备。近年来威唐工业产能产量持续上升，根据 2022 年 6 月公告的《2020 年无锡威唐工业技术股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券 2022 年跟踪评

级报告》，威唐工业各期产能利用率情况如下：

主要产品	2022年1-3月	2021年度	2020年度
冲压件	116.57%	88.92%	63.92%
模具(CNC设备利用率)	81.54%	79.39%	84.34%

②通过再融资实施产能扩张情况

威唐工业报告期内产能产量持续扩张，并于2020年12月通过向不特定对象发行可转换债券的方式募集资金30,138.00万元，于2022年11月披露向特定对象发行A股股票预案。募集资金分别投入于以下项目：

单位：万元

序号	再融资项目	项目名称	项目计划投资额	拟投入金额	新增产能
1	2020年可转债募投项目	大型精密冲压模具智能生产线建设项目	40,358.00	30,138.00	达产后每年可实现大型高精度复杂汽车冲压模具23套的产能
合计			40,358.00	30,138.00	-
1	2022年特定对象发行股票募投项目	新能源汽车核心冲焊零部件产能项目	56,226.65	56,226.65	新增约年均3,500万件冲焊零部件的生产能力
2		补充流动资金项目	13,000.00	13,000.00	-
合计			69,226.65	69,226.65	-

结合威唐工业披露的2020年、2021年年度报告，上述新增产能对威唐工业原有产能的扩张情况如下：

单位：套、万件

序号	再融资项目	募集资金投资项目	产品	当年产量	新增产能	扩张比例
1	2020年可转债募投项目	大型精密冲压模具智能	汽车冲压模具及检具	366	23	6.28%

		生产线建设项目				
2	2022 非公开发行股票募投项目	新能源汽车核心冲焊零部件产能项目	汽车冲焊零部件	1,511.59	3,500.00	231.54%

注：上述测算中汽车冲压模具及检具当年产量数据引用于威唐工业 2020 年年度报告，汽车冲焊零部件、冲压模具当年产量数据引用自威唐工业 2021 年、2020 年年度报告。

3) 文灿股份

①现有产能

文灿股份主营产品为汽车类及非汽车类的铝合金铸件。报告期内，文灿股份未披露其产能情况。**报告期内**，文灿股份产量持续上升，相关产品产量情况如下：

单位：万件

主要产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
铝合金铸件-汽车类	未披露	8,004.95	5,607.68

②通过再融资实施产能扩张情况

文灿股份报告期内产能产量持续扩张，并于 2022 年 10 月、**2023 年 3 月**披露非公开发行股票预案、《**文灿集团股份有限公司 2022 年度向特定对象发行股票募集说明书**》，拟募集不超过 350,000.00 万元，募集资金分别投入以下项目：

单位：万元

序号	再融资项目	项目名称	项目计划投资额	拟投入金额	新增产能
1	2022 年度非公开发行股票	安徽新能源汽车零部件智能制造项目	100,106.00	100,000.00	新增车身结构件及一体化大铸件 71 万套、新能源汽车三电系统核心零部件 32 万套
2		重庆新能源汽车零部件智能制造项目	100,050.00	100,000.00	新增车身结构件及一体化大铸件 18 万套、新能源汽车三电系统核心零部件 12 万套
3		佛山新能源汽车零部件智能制造项目	80,181.00	80,000.00	新增车身结构件及一体化大铸件 24 万套、新能源汽车三电

					系统核心零部件 45 万套
4		补充流动资金	70,000.00	70,000.00	-
合计			350,337.00	350,000.00	-

注：《文灿集团股份有限公司 2022 年度向特定对象发行股票募集说明书》中披露的新增产能单位与年度报告中披露的产能单位不同，无法进行比较。

4) 金鸿顺

①现有产能

金鸿顺公司主营业务为汽车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售。报告期内，金鸿顺未披露其产能情况。报告期内，金鸿顺相关产品产量情况如下：

单位：万件

主要产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽车零部件	未披露	3,938.83	3,960.32

报告期内，由于订单下滑等因素影响，金鸿顺产量有所下降。

②通过再融资实施产能扩张情况

金鸿顺最近三年内不存在再融资的情形。

5) 华达科技

①现有产能

华达科技主要从事乘用车车身零部件及相关模具的开发、生产与销售。报告期内，华达科技未披露其产能情况。报告期内，华达科技产量持续增加，各年度相关产品产量情况如下：

单位：万件、套

主要产品	2022 年度	2021 年度	2020 年度
车身总成焊接件纵横梁（天窗）、轮罩、立柱（侧围、尾灯）系列	未披露	15,910.86	12,392.29
冲压拉伸件隔热板、油底壳、支架系列	未披露	7,457.85	10,358.09

金属管制件机油标尺管、发动机油、水	未披露	759.63	592.00
小计	未披露	24,128.34	23,342.38
模具（套）	未披露	153	105

②通过再融资实施产能扩张情况

华达科技最近三年内不存在再融资的情形。

综合以上，除金鸿顺订单下滑产量下降外，公司同行业上市公司报告期内产能整体均稳步提升。公司通过实施本次可转换债券募集资金扩大产能，符合行业整体发展趋势。

（2）同行业可比公司与本公司产能扩张情况对比

发行人主营业务为汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，包括冲压业务、商品模业务和注塑业务，其中冲压业务为公司主要的收入来源。公司的冲压业务主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具。

发行人本次可转换公司债券之募投项目“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”产品均为面向整车厂商的车身模块化产品及相关生产性模具。本次募投项目将进一步推动公司由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商的转型，完善发行人产品结构并提升发行人的竞争优势。公司原有业务、前次募投项目与本次募投项目的区别与联系情况参见本题之“六、（一）、1”之相关内容。

最近三年内，前述竞争对手中泉峰汽车、威唐工业、文灿股份涉及通过再融资新增产能之情形，其部分新增产能与公司本次募投项目实施内容具有一定的相似性，具体情况如下表：

1) 汽车零部件产能扩张比例对比

单位：万件

序号	公司简称	募集资金投资项目	新增产品	当年相关业务产量/产能	新增产能	扩张比例

1	泉峰汽车	高端汽车零部件智能制造项目（一期）	传统燃油车零部件	5,324.17	1,940.00	36.44%
			新能源汽车零部件	385.74	100.00	25.92%
2	泉峰汽车	高端汽车零部件智能制造项目（二期）、汽车零部件智能制造欧洲生产基地项目、新能源零部件生产基地项目	传统燃油车零部件	5,324.17	550.00	10.33%
			新能源汽车零部件	385.74	966	250.43%
3	威唐工业	新能源汽车核心冲焊零部件产能项目	汽车冲焊零部件	1,511.59	3,500.00	231.54%
平均值				-	-	110.93%
4	发行人	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目	面向整车厂商的车身模块化产品	3,200.00	5,000.00	156.25%
5	发行人	汽车零部件产品扩建项目新增产能			1,500.00	46.88%
车身模块化产品合计						6,500.00

注：发行人当年相关业务产能为已投产的汽车零部件、模具生产线建设项目车身模块化产品 2022 年标准产品设计产能，公司 2022 年车身模块化产品产量为 3,210.14 万件。

报告期内，泉峰汽车、威唐工业通过实施再融资募投项目扩大自身产能，其募投项目产能扩张比例在 10.33%至 250.43%不等。发行人通过实施本次可转债后面向整车厂商的车身模块化产品的产能扩张比例为 203.13%，低于泉峰汽车 2022 年非公开发行股票项目之募投项目新增的新能源汽车零部件产品以及威唐工业新能源汽车核心冲焊零部件产能项目汽车冲焊零部件扩张比例，且位于上述扩张比例区间内，具有合理性。

2) 模具产能扩张比例对比

单位：套

序号	公司简称	募集资金投资项目	产品	当年产量	新增产能	扩张比例
1	威唐工业	大型精密冲压模具智能生产线建设项目	汽车冲压模具及检具	366	23	6.28%
2	发行人	常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件	模具	1,066	1,000	93.81%

		件、1000 套模具 项目				
--	--	------------------	--	--	--	--

威唐工业通过实施再融资募投项目实现的产能扩张比例较低，且其整体生产数量较少，主要原因系募投项目及主要产能为大型精密冲压模具，主要应用于大型覆盖件与底盘件的生产，与发行人现行生产的模具在单价、复杂性和用途等方面差异很大，不具有可比性。

综合以上，近年来同行业可比上市公司的产量整体上升，部分公司积极通过再融资的方式募集资金、扩张产能，其募投项目均围绕零部件、模具等内容开展。发行人通过本次发行可转债募集资金用于实施产能扩张，产能扩张情况具有合理性，符合行业趋势。

5、公司市场占有率情况、在手订单或意向性合同情况，量化测算并说明发行人的实际产能需求，是否与市场发展趋势相符

(1) 公司面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品市场占有率稳步提升，面向整车厂商的车身模块化产品市场占有率上升幅度较大，市场空间充足

发行人主营业务为汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售，具体包括冲压业务、商品模业务和注塑业务，其中冲压业务为公司主要的收入来源。公司的冲压业务主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品和相应的生产性模具。

因汽车零部件产品种类繁多，零部件统计口径各异，权威统计部门或相关行业协会也未发布该等零部件市场统计数据，因此无法统计公司零部件总产量的市场占有率。

公司主要产品包括面向一级汽车零部件供应商的精密零部件产品和面向整车厂商的车身模块化产品，其中零部件产品包括传动类(转向系统和动力系统)、框架类(车门系统、天窗系统和电子系统)和其他类(内饰系统、排气系统和其他零件)产品，车身模块化产品包括侧围、后侧围内板总成、地板等产品。综合考虑各零部件的销售数量、是否与整车数量构成对应关系等因素，零部件选取转向调节支架、转向管柱护管、汽车电子系统、门锁基板、天窗机械组等 5 款产品，车身模块化选取纵梁后段总成、车门窗框总成、前围板、侧围 A 柱下加强板总

成、侧围 B 柱加强板总成等 5 款产品，对上述公司主要产品的市场占用率情况进行测算。测算遵循下述假设：①市场占有率=公司产品当年销量/该产品当年市场容量；②该产品当年市场容量=当年乘用车销量×每辆汽车使用该类产品的数量；③假设公司内销产品均用于国内乘用车组装。由此可测算出上述产品的国内市场占有率如下：

1) 面向一级汽车零部件供应商的精密零部件典型产品市场占有率测算

单位：万件

项目	典型零部件	2022 年度	2021 年度	2020 年度
零部件销量	转向调节支架	419.59	356.55	305.72
	转向管柱护管	352.46	239.77	176.94
	汽车电子系统	158.95	108.93	67.45
	门锁基板	1,788.10	1,234.10	1,056.76
	天窗机械组	392.49	403.30	423.16
市场占有率	转向调节支架	17.60%	16.65%	15.29%
	转向管柱护管	14.79%	11.20%	8.85%
	汽车电子系统	6.67%	5.09%	3.37%
	门锁基板	18.75%	14.41%	13.21%
	天窗机械组	8.23%	9.42%	10.58%

注：假设每辆乘用车对应 1 个转向调节支架、1 个转向管柱护管、4 个门锁基板、1 件汽车电子系统、2 件天窗机械组。市场占有率数据选取中国汽车工业协会定期公布的国内乘用车产量情况作为计算基础。

近年来公司零部件市场占有率情况较为稳定，典型产品 **2020 年度-2022 年度**市场占有率稳步增长，体现了公司稳固的市场地位和较强的市场竞争力。公司经过多年发展，凭借自身的技术积累和优质的产品质量积累了较为稳定的客户资源并赢得了客户的一致认可。目前，公司客户主要有蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德等国际优秀汽车零部件制造企业，通过一级供应商最终实现对整车厂商的各种车型配套。

2) 面向整车厂商的车身模块化典型产品市场占有率测算

单位：万件

项目	典型零部件	2022 年度	2021 年度	2020 年度
模块化产 品销量	纵梁后段总成	11.70	1.76	0.54
	前围板	13.12	4.58	-
	车窗门框总成	54.33	18.52	-
	侧围 B 柱加强板总 成	11.52	-	-
	侧围 A 柱下加强板 总成	11.54	-	-
市场占有 率	纵梁后段总成	0.25%	0.04%	0.01%
	前围板	0.55%	0.21%	-
	车窗门框总成	0.57%	0.22%	-
	侧围 B 柱加强板总 成	0.24%	-	-
	侧围 A 柱下加强板 总成	0.24%	-	-

注：每辆乘用车对应 2 个纵梁后段总成、1 个前围板、4 个车门窗框总成、2 个侧围 B 柱加强板总成和 2 个侧围 A 柱下加强板总成。

公司处在由二级零部件供应商向一级零部件供应商转型的阶段，尽管市场占有率上升幅度较大，车身模块化产品整体市场占有率仍较低。近年来公司已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与理想、吉利、东风、长城等整车厂商达成友好合作，建立了稳固的业务联系，随着公司产能逐渐释放，公司车身模块化产品市场上升空间充足。

3) 发行人由二级零部件供应商向一级零部件供应商转型情况

①一级零部件供应商和二级零部件供应商的区别与联系

为适应整车配套市场中零部件的复杂性、高质量和专业化等特点，汽车零部件企业内部形成了金字塔式的多层级供应链体系。即：供应商按照与整车厂商之间的供应联系分为一级供应商、二级供应商、三级供应商等多层级关系。一级供应商通过整车厂商的认证，直接为整车厂商供应零部件产品，参与整车的同步研发，为整车厂商提供模块化供货服务，与整车厂商存在长期、稳定的合作关系；二级供应商则向一级供应商供应零部件产品，依此类推，并且层级越低，供应商数量也就越多。

②发行人由二级零部件供应商向一级零部件供应商转型的过程

发行人成立以来，一直专注于汽车精密零部件和精密模具的研发、设计、生产和销售。公司经过多年发展，凭借自身的技术积累和优质的产品质量积累了较为稳定的客户资源并赢得了客户的一致认可。作为二级零部件供应商，公司主要客户有蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德等国际优秀汽车零部件制造企业。多年的客户积累使公司在行业内具备了一定的知名度，这为公司进一步拓展整车厂业务奠定了基础。

公司自成立以来，不断完善生产工艺、提高产品性能、合理配置生产要素。通过多年发展创新，公司已掌握了模具设计与制造、冲压、激光焊接及装配等关键生产工艺和环节的技术，为进一步向公司车身模块化产品提供了技术储备。同时，公司建立了稳定的研发团队，拥有一批经验丰富、专业素质较高的研发人员，公司从 2018 年起积极拓展了车身模块化业务以来，陆续掌握并熟练运用热成型、激光切割等技术，并对轻量化材料的应用进行大量分析与研究，适应市场轻量化需求。公司相继成功开发了侧围，后侧围内板，地板，前纵梁总成及防撞梁，仪表台骨架等模块化产品。目前，公司重庆工厂已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与吉利、理想、东风、长城等整车厂达成友好合作。

公司本次募投项目包括“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”。为了进一步完善公司产品结构，推进公司从二级供应商到整车厂一级供应商的角色转变进程，公司拟通过本项目建设积极布局长三角地区业务，拓展下游整车厂客户，向周边区域整车厂提供模块化零部件及模具产品，进一步实现公司业务规模的增长，提升公司车身模块化产品市场占有率，本次募投项目对发展车身模块化业务具有重要意义。

(2) 同行业其他上市公司亦积极通过再融资方式募集资金、扩张产能，符合市场发展趋势

近年来随着国内汽车市场总体恢复及新能源汽车市场维持高景气度，同行业其他上市公司亦积极通过再融资方式募集资金、扩张产能。其他同行业上市公司再融资案例参见本题之“七、(二)、4”之相关内容。

(3) 公司在手订单充沛且产能利用率较高，经测算能够支持公司的产能需求

报告期内，发行人主营业务收入分别为 51,946.47 万元、74,004.58 万元和 **124,919.53 万元**，公司收入规模稳步扩大。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已与多个重要客户签署供货合同，并约定各年度预计供货数量及金额，2023-2025 年公司在手订单合计金额为 71.07 亿元，产品内容涵盖公司现有主营业务，主要客户包括比亚迪、赛力斯、理想汽车、长安福特、长城、吉利等整车厂商以及伟世通、克虏伯、伟巴斯特等一级零部件供应商。其中 2023-2025 年面向一级汽车零部件供应商的零部件产品在手订单金额为 11.49 亿元，面向整车厂商的车身模块化产品在手订单金额为 57.60 亿元，本次募投项目相关的车身模块化产品在手订单充足。

公司本次募投项目产能增加方向为车身模块化产品，目前公司车身模块化业务在手订单与产能之间的矛盾较为突出，在手订单对公司现有产能覆盖较为饱和。结合公司未来潜在订单情况以及公司产能利用率较高的现状，公司车身模块化业务现有产能瓶颈已对公司未来车身模块化业务的增长造成一定障碍。考虑到下游整车厂商等对于供货及时性、产品质量等具有严格要求，公司亟需扩大产能以应对未来业务发展需求，本次募投项目增加车身模块化业务产能具有重要意义。

综合以上，公司在手订单情况充沛，且公司经营规模持续扩大、产能利用率相对较高，通过本次募集资金投资项目扩大产能规模具有合理性。

(三) 说明在首发子项目尚未投产的情况下，实施新项目扩产的必要性和合理性

1、实施“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”的必要性

(1) 有利于顺应行业趋势，加快汽车零部件模块化、轻量化发展

随着汽车制造业步入成熟发展阶段，整车厂越来越重视汽车零部件的生产规模化、专业分工化、成本管控化。为了提高整车安装流程的自动化水平和精确度、提升生产效率、优化整车空间结构、改善整车性能，汽车零部件正在由单一部件

向集成化、模块化单元方向发展。此外，作为实现节能减排的重要手段，汽车轻量化已成为汽车制造业不可逆转的发展趋势，越来越多的整车厂商开始重视汽车在减重节能方面的表现。作为汽车制造业的基础，汽车零部件供应商需要加大对新材料、新工艺等方面的研发支持力度，适应整车轻量化发展的需求。本次“年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具”项目，将在综合考虑汽车车身性能、材料特性及结构设计特点的前提下，通过高强度钢、纤维复合材料等轻量化材料的应用，保证零部件强度和可靠性的同时，实现车身架构的轻量化效果。

(2) 有利于布局长三角业务，拓展下游整车厂客户

目前，国内已形成六大汽车产业集聚区，分别为长三角集群、珠三角集群、京津冀集群、中三角集群、成渝西部集群、东北集群。其中，长三角汽车产业集群以江苏、上海、浙江为中心，以上汽、吉利等企业为骨干，聚集了众多产值超百亿的产业园区。从国内已形成的六大汽车产业集聚区来看，除了传统造车行业以外，新能源、智能化汽车增长最为明显。为进一步满足新能源汽车及零部件产业配套需求，江浙沪地区还将继续推动新能源汽车产业链上下游集聚发展，打造新能源汽车制造、智能网联汽车测试服务、汽车电子等全产业链集群。作为长三角甚至全国的新能源汽车产业集群高地，“十三五”期间常州市逐步填补汽车核心零部件产业空白，已经逐渐形成较为完善的产业链，整车企业数量不断增加，新能源整车实现“从无到有”的重大突破。随着一大批重大项目的招引签约、开工竣工、投产达产，常州汽车及零部件产业在“十四五”期间持续高质量发展。为了进一步完善公司产品结构，推进公司从二级供应商到整车厂一级供应商的角色转变进程，公司拟通过本项目建设积极布局长三角地区业务，拓展下游整车厂客户，向周边区域整车厂提供模块化零部件及模具产品，进一步实现公司业务规模的增长。

(3) 有利于节约仓储及物流成本，提高公司盈利水平

整车厂装配和零部件生产之间的关系紧密，当前我国汽车生产企业普遍实行准时生产制，要求零部件厂商按整车厂的生产节奏和生产需求量供货，这就造成零部件生产商为了满足整车厂的零库存和准时供货需求，必须保持较高的库存水平，相应导致零部件企业的仓储及运输等成本不断增加。本项目建设地址定于常

州武进国家高新区，区内及周边汇聚了理想、东风、比亚迪等整车企业。围绕区域附近整车厂设厂不仅可以大大节约零部件产品的运输成本，同时还有利于快速响应客户需求，实时跟进整车厂的生产计划，同步进行零部件产品的排产，进而减少库存、节约仓储成本，有助于公司利润水平的提高。

2、实施“常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”的合理性

(1) 项目建设符合国家及地方政策要求

为促进我国汽车零部件行业积极健康发展，近年来我国相关部门颁布了行业相关政策发展规划。2017 年 4 月 25 日，《汽车产业中长期发展规划》发布，规划提出要开展汽车整车工艺、关键总成和零部件等先进制造装备的集成创新和工程应用。支持整车企业协同零部件企业选择重点发展地区建设汽车产业园区，形成科学布局、联动发展的产业格局。2020 年 10 月，《新能源汽车产业发展规划（2021—2035 年）》发布，规划提出要推动新能源汽车基础核心零部件、关键基础材料等研发能力的提升，提高新能源汽车整车综合性能。此外，江苏、浙江、重庆等地也先后发布区域产业政策，鼓励汽车零部件企业加快发展步伐，提高自主生产和市场供给能力，进而形成完整的产业链配套体系。项目建设是对国家、地方行业政策的具体落实，国家、地方政策的鼓励、支持为项目建设提供了良好的政策环境。

(2) 公司完善的管理体系为项目建设提供制度支持

在整车配套市场中，整车厂对零部件产品的品质和质量要求极为严格。当前，汽车零部件行业实行严格的质量认证体系，汽车零部件企业必须通过质量管理体系的认证，才有机会进入整车配套市场，获得整车厂的供应商资格。公司自成立以来便十分注重产品质量的管理，建立了完善的质量管理体系。目前，公司通过了 IATF16949 质量管理体系认证、GB/T24001-2016/ISO14001: 2015 环境管理体系认证以及邓白氏注册认证，通过了下游客户的供应商评审体系，进入其“合格供应商目录”。此外，公司严格实施以产品质量控制为导向、以过程质量控制为手段的质量控制制度，在原材料采购、模具设计、产品制造、全检包装、出货等各个环节实施相应的质量控制手段，最大程度地确保产品质量的合格与稳定。公

司完善的质量管理体系有利于保证和提升本项目相关产品的质量,进而保障本项目的顺利实施。

(3) 公司良好的行业口碑为项目产能消化奠定了基础

公司的主要客户为大型汽车零部件一级供应商和整车厂商,包括蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德、比亚迪、赛力斯、理想汽车、长安福特、长城、吉利等,公司与上述客户建立了紧密的合作关系。同时,公司还在国际市场开拓方面取得了一定的成果,产品远销北美、欧洲、南美、东南亚等地。多年的客户积累使公司在行业内具备了一定的知名度,这为公司进一步拓展整车厂业务奠定了基础,进而保证了此次模块化零部件和模具产品的产能消化。

3、实施“汽车零部件产品扩建项目”的必要性

(1) 有利于把握市场机遇,推进零部件产品进口替代

在汽车工业飞速发展的 20 多年里,从传统燃油车到新能源车,无论是技术还是市场都发生了翻天覆地的变化。未来,汽车电动化、智能化、网联化大趋势和新一轮能源革命将引领着汽车工业向全新的方向发展。但无论是传统燃油车还是新能源车,技术方面的革新和突破都必须基于长期的基础积累,面对与汽车产业发达国家的较大差距,国内一批汽车零部件企业迎难而上,开始了自主化之路,越来越多的高精尖产品应时而生,汽车零部件进口替代进程加快。面对当前国产化的市场大环境,本项目拟加大公司汽车零部件产品的生产能力,项目建设有助于公司把握市场机遇,加快汽车零部件的进口替代进程,提高我国汽车零部件的国产化水平。

(2) 有利于强化整车厂配套能力,增加客户粘性

随着汽车的日益普及,国内汽车消费观念不断成熟,国内车企加大自主创新能力建设,纷纷走向正向开发模式,自主品牌汽车正在快速成长起来。发展自主品牌也成为吉利、北汽、比亚迪等我国各大汽车集团发展的战略重心。对于具备整车厂配套能力的零部件企业而言,配合自主品牌的发展战略,凭借较强的同步开发能力,积极融入自主品牌的正向开发体系,推进国产汽车的转型升级之路,

将强化与整车企业的粘性，在汽车产业价值链中占据更为有利的地位。博俊科技经过多年发展和积累，目前正由整车厂二级供应商逐步向一级汽车零部件供应商角色拓展。为了进一步推进国产汽车的转型升级，提高整车厂的配套能力，公司拟通过本项目建设加强与区域整车厂的联系，凭借公司在零部件领域的同步开发能力，配合整车厂完成自主品牌的建立，进而实现产品规模化市场应用。

(3) 有利于进一步扩大市场规模，提高市场占有率

汽车零部件行业发展前景广阔，而集成化、模块化已成为主要发展方向。近年来，公司基于在汽车零部件领域的积累，持续开拓创新，完善产品结构，朝着模块化供货方向不断发展。目前，公司重庆工厂已逐步实现模块化汽车零部件的批量生产，并与吉利、东风、长城等整车厂达成友好合作。但是在长三角区域，随着下游市场容量的逐步释放，公司车身模块化产品产能设计远不能满足下游应用需求。基于此，本项目拟加大热成型加热炉、激光切割机、冲压自动化机器人等设备投入，进一步释放汽车零部件产品产能，此举不仅有助于形成区域产业联动，同时还能提高公司在汽车零部件领域的市场占有率，进而提升公司盈利水平。

4、实施“汽车零部件产品扩建项目”的合理性

(1) 项目建设符合公司发展规划

公司以市场需求为导向，立足于现有主业，紧抓汽车工业转型升级和结构调整的历史机遇，通过持续的研发创新、生产工艺的改进，不断提升公司的研发创新能力、技术水平和核心竞争力，丰富产品结构，巩固和提高公司的市场占有率，致力于将公司打造成为具有全球竞争力的汽车零部件制造企业。本项目主要针对车身模块化及仪表台骨架等总成产品进行扩产，项目建设旨在与整车厂建立长期稳定的合作关系，通过参与整车的同步研发，为整车厂商提供模块化供货服务，进一步提高公司盈利水平和市场占有率。项目建设符合公司发展规划，也是公司准备大力推进的重要方向。

(2) 公司成熟的生产工艺为项目建设提供技术支持

公司自成立以来，不断完善生产工艺、提高产品性能、合理配置生产要素。通过多年发展创新，公司已掌握了模具设计与制造、冲压、激光焊接、注塑及装

配等关键生产工艺和环节的技术。此外，公司建立了稳定的研发团队，拥有一批经验丰富、专业素质较高的研发人员，公司设有工程部、模具中心等部门负责新产品、新技术的研发，与客户进行长期沟通，逐步形成了产品的结构设计、数模制作、工艺设计以及开发制造工艺等技术创新平台。公司成熟的生产工艺和不断创新的企业态度为项目建设提供了技术支持，保证了产品的精细化生产，为公司深化汽车模块化供货模式提供了技术储备。

(3) 下游整车厂产能扩增为项目产能消化提供市场基础

在经历 2021 年新能源市场的超预期发展后，产能的约束开始凸显。理想汽车、比亚迪等品牌逐步加大新生产基地的扩产力度。下游整车厂产能扩增和业务布局为项目建设产能消化提供了充足的市场基础。

综合以上，公司在首发子项目尚未投产的情况下，通过本次发行实施新项目扩产的具有必要性与合理性。

(四) 说明是否存在产能过剩风险，拟采取的产能消化措施，是否存在频繁、过度融资的情形

1、关于产能过剩风险的提示

公司已在募集说明书“第三节风险因素”之“三、其他风险”之“(三) 募集资金投资项目相关风险”之“2、产能过剩风险”补充披露如下：

“本次募集资金投资项目能够有效扩充公司冲压件和模具业务的产能，稳固公司的行业地位，完善公司的业务布局。虽然公司已对募集资金投资项目的可行性开展了较为完善的分析过程，对募集资金投资项目新增产能的消化吸收做了充分的准备工作，但如果未来出现影响下游市场的不利因素，或者相关不利因素导致公司与重要客户的合作出现不确定性，可能会给投资项目的预期效果带来一定影响、影响募投项目新增产能的最终销售，公司可能面临产能过剩的风险。”

2、发行人产能过剩的风险较低，发行人计划采取一系列措施下消化新增产能

公司深耕行业多年，业已建立起较为完善的销售体系支持公司业务发展。针

对本次募投项目新增产能，公司拟采取以下方式进行产能消化：

(1) 加强研发创新，提升产品技术含量

公司深耕汽车精密零部件制造多年，公司始终将研发放在业务发展的核心地位，不断加大研发投入，引进高端技术人才，持续加强新产品、新技术、新工艺、新设备等方面的研究、开发和利用，不断巩固强化自身的技术壁垒，在充分发挥现有技术积累的基础上，积极加强与国内知名院校的产学研合作，加快建设科技研发平台。通过自主研发、合作开发等方式提升公司的技术能力，通过实施产品平台化战略将积累的技术能力进行产品化应用，加大平台化产品的综合开发与前端应用。

同时，公司结合自身技术积累已形成自有冲压、焊接、热成型等核心工艺，紧密围绕行业技术发展最新趋势确立研发方向，以保障公司新增产能产品的技术优势。

(2) 稳固现有客户，不断拓展整车厂商客户

对于汽车零部件企业来说，与客户建立长期稳定的合作关系是企业生存和发展的关键。目前，公司客户主要有蒂森克虏伯、麦格纳、福益、耐世特、凯毅德、德尔福、伟巴斯特、科德等国际优秀汽车零部件制造企业，通过一级供应商最终实现对整车厂商的各种车型配套。多年的客户积累使公司在行业内具备了一定的知名度，这为公司进一步拓展整车厂业务奠定了基础，报告期内公司先后比亚迪、赛力斯、理想汽车、长安福特、长城、吉利等整车厂商建立了合作关系。

为充分消化本募投项目产能，本募投项目的产品销售将进一步深化与现有客户的合作，不断拓展整车厂商客户，确保在手订单能配合募投项目的实施，充分消化本次募投项目产生的新增产能。

(3) 提升产品质量的同时降低成本，增强产品市场竞争力

本次募投项目规划购置在生产效率高、生产精度、产品质量等方面更为先进的生产设备，公司将利用好本次先进设备带来产品升级的优势，提升业务承接能力。本次项目的设备采用德国进口设备与国内知名品牌相组合的配套方式，设备厂家均为汽车行业内主流的供应商，设备整体生产稳定性高、加工精度高。同时，

公司将通过有效的管理提高生产能力利用率和劳动生产率，降低产品单位成本，以具有竞争力的产品价格销售用户满意的产品。

(4) 提升综合服务能力，提高市场份额

公司凭借不断积累的自身技术储备，在满足客户严格质量保证、持续稳定供货等方面的综合实力获得了下游客户的高度认可，未来公司将进一步提升综合服务能力，提升对客户不同需求的响应速度，提高服务质量和水平，扩大市场范围，吸引更多新客户，努力提高市场份额。

3、是否存在频繁、过度融资的情形

如前所述，本次募投项目的实施具有必要性及合理性，不存在频繁、过度融资的情形。

八、结合产品毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，就相关参数变动的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎

(一) 对效益预测中同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析

公司常州博俊科技有限公司“年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”产品与同行业可比公司主要产品在规格、细分用途差异较大导致单位价格及单位成本与同行业可比公司可比性较低。公司毛利率与同行业可比公司相关业务毛利率对比如下所示：

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金鸿顺	未披露	6.34%	7.01%
华达科技	未披露	14.92%	14.45%
泉峰汽车	未披露	21.54%	27.23%
威唐工业	未披露	19.15%	13.02%
文灿股份	未披露	18.15%	22.56%
平均值	未披露	16.02%	16.85%
平均值（剔除金鸿顺）	-	18.44%	19.32%
发行人综合毛利率	25.10%	24.23%	29.02%

常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	项目投产至达产期均值的毛利率为21.62%
汽车零部件产品扩建项目	项目投产至达产期均值的毛利率为20.84%

注：金鸿顺、华达科技为主营业务毛利率；泉峰汽车为汽车零部件业务毛利率；威唐工业为汽车零部件毛利率；文灿股份为汽车类毛利率。

报告期内金鸿顺因配套车型销量下滑，下游客户大幅减少，规模效应的下滑带来其人工、制造费用占成本比重上升，毛利率随之大幅下降，显著拉低了整体同行业平均数。不考虑金鸿顺情况下，2020年-2021年同行业上市公司相关业务毛利率的平均值分别为19.32%、18.44%。发行人本次募投项目“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”和“汽车零部件产品扩建项目”的毛利率与上述平均值相比整体保持一致，不存在重大差异。

（二）对效益预测中与公司现有业务差异较大的关键参数进行对比分析

1、常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目

常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目中的关键参数产品毛利率、单位价格与单位成本与公司冲压业务的对比情况如下：

项目	本次募投项目	综合其他业务的收入及成本后的冲压业务		
		2022年度	2021年度	2020年
单位价格（元/件）	17.73	7.60	5.26	4.15
单位成本（元/件）	13.84	5.75	4.10	3.06
毛利率	21.93%	24.37%	22.10%	26.19%

注1：本次募投项目毛利率为项目达产期毛利率均值；单位价格为项目达产期平均营业收入/达产期产能；单位成本为项目达产期平均营业成本/达产期产能；

注2：因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，上表中公司现有冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。

因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，为保证募投项目数据与公司现有业务数据的可比性，上表中公司冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。经测算后报告期内发行人冲压业务的综合毛利率（即将其他

业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的毛利率)平均值为**24.22%**，常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目的毛利率与之相比较为接近，差异较小。常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目的单位价格、单位成本显著高于公司现有冲压业务单位价格、单位成本，主要是常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具主要生产面向整车厂商的车身模块化产品，相关产品相较于面向一级汽车零部件供应商的框架类、传动类等精密零部件产品规格较大、单价较高，因此该项目的单位价格及单位成本均较高。

2、汽车零部件产品扩建项目

汽车零部件产品扩建项目中的关键参数产品毛利率、单位价格与单位成本与公司冲压业务的对比情况如下：

项目	本次募投项目	综合其他业务收入成本后的冲压业务		
		2022 年度	2021 年度	2020 年
单位价格 (元/件)	45.09	7.60	5.26	4.15
单位成本 (元/件)	35.69	5.75	4.10	3.06
毛利率	20.84%	24.37%	22.10%	26.19%

注 1：本次募投项目毛利率为项目达产期毛利率均值；单位价格为项目达产期平均营业收入/达产期产能；单位成本为项目达产期平均营业成本/达产期产能；

注 2：因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，上表中公司现有冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据。

因公司募投项目效益测算时采用的营业收入及营业成本数据均包含边角料等其他业务的收入及成本，为保证募投项目数据与公司现有业务数据的可比性，上表中公司冲压业务效益为将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的数据，经测算后报告期内发行人冲压业务的综合毛利率（即将其他业务收入、成本按分业务收入比例分摊至冲压业务后计算的毛利率）平均值为**24.22%**，汽车零部件产品扩建项目的毛利率与之相比较为接近，差异较小。汽车零部件产品扩建项目的单位价格、单位成本明显高于公司现有业务单位价格、单位成本，亦高于常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目相关产品，主要是汽车零部件产品扩建项目主要生产公司车身模块化产品

中的汽车冲焊零部件和超高强度钢板热成型零部件，其中汽车冲焊零部件是指将经冲压或热成型后的零部件进一步焊接加工后的汽车零部件，超高强度钢板热成型零部件是指将高强度钢板加热然后送入内部带有冷却系统的模具内冲压成形的汽车零部件，相关产品规格明显大于公司面向一级汽车零部件供应商的框架类、传动类等精密零部件产品，同时汽车冲焊零部件和超高强度钢板热成型零部件相较于一般车身模块化产品工艺相对复杂，因此该项目的单位价格及单位成本均较高。

同行业上市公司中，金鸿顺和华达科技亦将边角料收入计入其他业务收入，且其其他业务收入主要为边角料收入。报告期内，金鸿顺和华达科技其他业务收入占营业收入的比例情况如下表：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金鸿顺	未披露	8.36%	6.38%
华达科技	未披露	8.90%	3.83%
平均值	-	8.63%	5.11%
博俊科技	10.19%	8.13%	5.34%

由上可知，与金鸿顺和华达科技边角料收入占营业收入的平均值相比，发行人上述占比整体保持一致、差异很小。公司边角料的收入及成本对发行人整体毛利率影响较大，公司采用综合其他业务的收入及成本后的冲压业务毛利率与募投项目毛利率进行比较具有合理性。

(三) 就相关参数变动的的影响进行敏感性分析，说明效益测算是否合理谨慎

1、常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目

(1) 单位价格变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位价格变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位价格上升 10%	29.03%	15.78%
单位价格上升 5%	25.65%	13.02%

单位价格保持不变	21.93%	9.75%
单位价格下降 5%	17.82%	6.62%
单位价格下降 10%	13.25%	2.89%

由上表所知，本项目投产产品的单位价格在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 13.25%至 29.03%之间波动，净利率在 2.89%至 15.78%之间波动。当单位价格下降 13.52%时，项目达到盈亏平衡点。

(2) 单位成本变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位成本变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位成本下降 10%	29.74%	15.77%
单位成本下降 5%	25.83%	12.88%
单位成本保持不变	21.93%	9.75%
单位成本上升 5%	18.03%	7.08%
单位成本上升 10%	14.12%	4.19%

由上表所知，本项目单位成本在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 14.12%至 29.74%之间波动，净利率在 4.19%至 15.77%之间波动。当单位成本上升 17.23%时，项目达到盈亏平衡点。

2、汽车零部件产品扩建项目

(1) 单位价格变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位价格变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位价格上升 10%	28.04%	15.10%
单位价格上升 5%	24.61%	12.31%
单位价格保持不变	20.84%	9.23%

单位价格下降 5%	16.67%	5.83%
单位价格下降 10%	12.04%	2.05%

由上表所致，本项目单位价格在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 12.04%至 28.04%之间波动，净利率在 2.05%至 15.10%之间波动。当单位价格下降 12.50%时，项目达到盈亏平衡点。

(2) 单位成本变动对盈利预测的敏感性分析

假设其他条件保持不变，单位成本变动对本项目达产后盈利预测的敏感性分析结果如下表所示：

项目	毛利率	净利率
单位成本下降 10%	28.76%	15.10%
单位成本下降 5%	24.80%	12.16%
单位成本保持不变	20.84%	9.23%
单位成本上升 5%	16.88%	6.30%
单位成本上升 10%	12.92%	3.36%

由上表所致，本项目单位成本在上升 10%与下降 10%之间波动时，本项目毛利率在 12.92%至 28.76%之间波动，净利率在 3.36%至 15.10%之间波动。当单位成本上升 15.73%时，项目达到盈亏平衡点。

3、说明效益测算是否合理谨慎

综上所述，发行人本次募集资金投资项目的毛利率与同行业上市公司、发行人现有业务毛利率水平整体保持一致、差异较小，经济效益测算合理谨慎。

(四) 风险提示

发行人已在本次发行募集说明书“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（三）募集资金投资项目相关风险”之“1、募集资金投资项目效益受产品单位价格、单位成本变化产生波动的风险”补充披露如下：

“经测算，公司本次募集资金投资项目中，常州博俊科技有限公司年产 5000 万套汽车零部件、1000 套模具项目产品关于单位价格、单位成本变动的盈亏平

衡点为：单位价格下降 13.52%或单位成本上升 17.23%时，项目收益达到盈亏平衡点。汽车零部件产品扩建项目产品关于单位价格、单位成本变动的盈亏平衡点为：单位价格下降 12.50%或单位成本上升 15.73%时，项目收益达到盈亏平衡点。若因下游市场环境发生变化、项目实施情况发生变化等不利因素导致单位价格下降幅度较大，或者原材料、人工成本等影响导致单位成本上升幅度较大，则本次募投项目存在盈利水平下降甚至不能够盈利的风险。”

九、保荐机构、申报会计师、发行人律师核查情况

(一) 保荐机构、申报会计师、发行人律师履行的核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅中国证券登记结算有限公司查询的全体持有人名册，并与发行人董监高填写的关联关系调查表中的成员进行了比对，取得发行人董监高及其关系密切的家庭成员、发行人出具的声明及承诺函；查阅发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员出具《关于股份锁定期限的承诺函》；查阅本次发行方案，取得发行人出具关于后续对股权分布情况采取的措施的说明，取得发行人及相关人员签署之承诺函，并就本次发行的可转债认购完成后的转股情况参照最近二十个交易日股票交易均价与前一个交易日股票交易均价孰高值进行测算；取得发行人出具的关于发行人经营业绩状况的说明；

2、取得发行人实际控制人及其一致行动人、发行人董监高出具的《关于避免短线交易等相关事项的承诺函》，以确保本次可转债发行认购不会导致短线交易；

3、取得武进国家高新技术产业开发区管理委员会出具的编号分别为武新区委备[2021]70号、武新区委备（2022）231号的《江苏省投资项目备案证》、常州市生态环境局出具的编号为常武环审[2022]60号的《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目环境影响报告表的批复》及发行人出具的说明；取得“汽车零部件产品扩建项目”可行性研究报告、环境影响报告表及发行人出具的说明；取得了常州市生态环境局出具的常武环审[2023]51号《市生态环境局关于常州博俊科技有限公司汽车零部件产品扩建项目环境影响报告表的批复》。

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人首次公开发行募投项目转固报告，实地走访相关募投项目并查看其完工状态；访谈发行人高级管理人员，了解发行人业务开展过程中对于资金的需求情况并分析测算发行人前次向特定对象发行股票补充流动资金的合理性；查阅发行人募集资金使用台账及银行对账单，确认截至 2022 年 12 月 31 日募集资金账户余额，了解发行人前次募集资金的使用情况；

2、复核了本次募投项目的投资明细，分析各明细项目测算假设的合理性；访谈了公司有关人员，了解公司本次募投项目各项投资支出的必要性和合理性；

3、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开信息；查阅本次募集资金投资项目的可行性研究报告，复核并计算各募投项目的毛利率、单位价格、单位成本等参数；

4、发行人出具了截至 2022 年 12 月 31 日的《前次募集资金使用进度的专项说明》，保荐机构出具了《东方证券承销保荐有限公司关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》，申报会计师出具了《关于江苏博俊工业科技股份有限公司前次募集资金使用进度的专项报告》。

针对上述事项，保荐机构执行了如下核查程序：

1、取得了《前次募集资金使用情况鉴证报告》，查阅了前次募投项目与本次募投项目的可行性研究报告；查阅公司年度报告等公开披露信息，了解公司固定资产折旧、无形资产摊销及其他相关会计政策；复核发行人对募投项目新增折旧及摊销、预计收入及净利润指标的计算过程，判断与公司现有会计政策是否相符。结合募投项目的主要经营指标，判断新增折旧摊销对发行人未来业绩的影响；

2、查阅汽车行业相关产业政策、研究报告，了解行业市场空间、发展趋势和行业政策变化情况等；获取发行人报告期内的主要经营数据，复核发行人的产能、产量和销量情况。查阅发行人在手订单统计明细与主要合同等，分析公司产能需求情况以及通过实施本次募投项目新增产能的必要性及合理性；与发行人主要管理人员进行访谈，了解前次募投项目与本次募投项目的差异情况及产能消化措施的具体内容。查阅同行业上市公司公告文件，结合可比项目的产能扩张情况，

判断其后续产能消化的可行性及是否存在频繁、过度融资之情形。

（二）保荐机构、申报会计师、发行人律师核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人已说明本次发行可转债前后的社会公众股东持股情况及是否存在股权分布不符合上市条件的风险；发行人已经说明拟采取的措施及出具的相关承诺，发行人已针对发行失败的风险在募集说明书中予以风险提示；

2、公司已披露上市公司持股 5%以上股东或董事、监事、高管参与本次可转债发行认购情况，认购主体参与本次可转债发行认购不会导致短线交易；发行人持股 5%以上股东及董事、监事、高级管理人员关于本次可转债发行认购情况已出具相关承诺；

3、发行人已取得“汽车零部件产品扩建项目”的环评批复，该项目的实施不存在重大不确定性，不会对本次发行构成实质性障碍。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、首发子项目汽车零部件及模具生产基地项目处于正常建设过程中，项目实施不存在实质性障碍；截至 2022 年 12 月 31 日，公司 2022 年定增募集资金已按规定用于补充公司流动资金；

2、本次发行董事会前已投资金额为 21,303.59 万元，发行人本次募集资金不包含本次发行董事会决议日前已投入资金，发行人在董事会前投入的款项能够与本次募集资金进行有效区分，未包含在本次募集资金使用计划范围内，后续不会使用募集资金进行置换；本次发行各募投项目的各项投资支出具有必要性，各明细项目所需资金的测算具备合理性，各项目拟使用募集资金投入金额中不包含董事会前投入的资金，本次募投项目补充流动资金（包括项目预备费以及补充流动资金）占本次募集资金总额的比例为 20%，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的要求；

3、发行人本次募投效益计算中单位价格、单位成本与现有业务存在差异的原因具有合理性，本次募投效益计算中毛利率与同行业公司、公司现有业务相比不存在明显差异，发行人募投项目效益测算合理谨慎。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人前次及本次募投项目新增收入可覆盖新增资产带来的折旧摊销费用，项目建成后新增的折旧摊销不会对公司业绩产生重大不利影响。

2、结合行业政策变化、市场占有率、在手订单情况、产能需求水平及同行业公司产能变化等因素，发行人扩张产能符合市场发展趋势。发行人在首发子项目尚未投产情况下实施新项目扩产具有必要性和合理性。发行人已制定相应的产能消化措施，不存在频繁、过度融资的情形，产能过剩等风险已在募集说明书进行披露。

第2题

2019年至2022年1-9月，发行人主营业务毛利率分别为26.03%、25.45%、18.44%和15.24%，呈持续下滑趋势，主要受原材料价格和产品销售价格影响。报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为24,872.50万元、24,370.36万元、37,668.24万元和37,112.28万元，占当期销售收入比例分别为47.66%、44.41%、46.76%和44.31%；存货账面价值分别为18,290.54万元、20,563.22万元、28,445.05万元和52,707.82万元，占流动资产的比例分别为32.02%、22.31%、29.64%和37.09%，最近一期规模增长较快、占比较高。报告期内，发行人主要客户为大型汽车零部件一级供应商，前五大客户的销售收入占营业收入的比例分别为53.48%、51.00%、53.05%和54.25%，2021年以来公司前五大客户新增吉利集团、理想集团等整车厂商。

请发行人补充说明：（1）结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形，并结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性；（2）结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配，结合应收账款账龄及坏账计提情况、

同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分；

(3) 发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致，结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性；(4) 结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况，并结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性；(5) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合相关财务报表科目，说明最近一期末发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求

请发行人补充披露上述事项涉及的相关风险。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

【回复】

一、结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形，并结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原

材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

（一）结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等，说明是否存在原材料供应不足、价格大幅波动等情形

1、主要原材料采购价格及市场价格波动情况

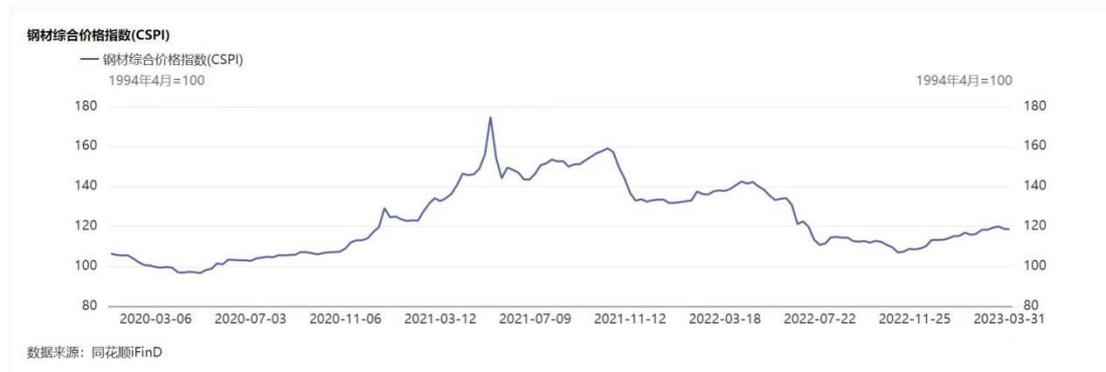
报告期内，发行人的原材料采购情况如下所示：

单位：万元

原材料类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
钢材	74,326.75	84.09%	32,937.38	81.10%	16,679.64	68.23%
其中：钢板	73,321.43	82.95%	32,102.47	79.04%	16,198.74	66.26%
钢管	1,005.33	1.14%	834.90	2.06%	480.90	1.97%
铝材	1,455.85	1.65%	876.30	2.16%	772.99	3.16%
其他材料	12,604.99	14.26%	6,799.83	16.74%	6,993.20	28.61%
合计	88,387.59	100.00%	40,613.51	100.00%	24,445.83	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人的原材料主要为钢材，具体为钢板。

报告期内，钢材综合价格指数（CSPI）情况如下所示：



注：钢材综合价格指数（CSPI）来源于同花顺 iFinD。

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，从而直接对发行人的采购成本造成了影响。截至**2023年3月31日**，钢材价格较2022年9月的低点上涨**6.00%**，上涨幅度较小。

2020年上半年，钢材的市场平均价格基本保持稳定；2020年下半年至2021年3季度，钢材的市场平均价格呈上涨趋势，在2021年5月达到价格峰值；2021年4季度至2022年9月，钢材的市场平均价格逐渐下降。

报告期内，发行人主要原材料钢板的采购价格变动情况如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
采购金额（万元）	73,321.43	32,102.47	16,198.74
采购数量（吨）	103,300.86	43,666.19	26,642.78
采购单价（元/千克）	7.10	7.35	6.08
较上年变化	-3.43%	20.89%	8.77%

由上表可知，报告期内，发行人采购钢材的重量分别为26,642.78吨、43,666.19吨和**103,300.86吨**，发行人钢材采购量占钢材市场供应总量比例较小，其中，根据国家统计局发布的**2022年钢铁行业运行情况**，**2022年全国钢材产量为134,033.50万吨**，**2022年度**发行人钢材采购量占比为**0.0077%**，钢材采购单价的变动主要系钢材市场行情变化所致，采购价变动趋势与市场价格变动趋势一致。

因此，结合报告期内钢材采购价格和市场价格波动情况分析，相对钢材市场供应总量，发行人钢材采购量占比较小，不存在原材料供应不足的情况，发行人钢材采购单价的变动主要受钢材市场行情的影响。

2、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况

截至本问询函回复签署日，公司前次募投项目中未达到预定可使用状态的项目为“汽车零部件及模具生产基地项目”，公司本次募投项目包括“常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目”、“汽车零部件产品扩建项目”。公司未来五年预计对钢材耗用的情况为本次募投项目新增产能、“汽车零部件产品扩建项目”新增产能以及现有产能，钢材耗用情况如下：

单位：吨

序	募投项目名	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年
---	-------	-------	-------	-------	-------	-------

号	称					
本次募投项目	常州博俊科技有限公司年产5000万套汽车零部件、1000套模具项目	18,099.58	41,370.47	49,127.43	51,713.08	51,713.08
	汽车零部件产品扩建项目	-	17,754.39	37,481.49	39,454.20	39,454.20
前次募投项目	汽车零部件及模具生产基地项目	-	7,956.76	19,891.89	27,848.65	35,805.40
	现有产能	75,834.19	75,834.19	75,834.19	75,834.19	75,834.19
	合计	93,933.77	142,915.81	182,335.00	194,850.12	202,806.87

注：上表中假设现有业务产能的耗用量保持不变

由上表可知，未来五年发行人本次和前次募投项目以及现有产能对钢材耗用量占钢材市场供应总量较小，不存在钢材供应不足的情况。

3、市场供应情况和发展趋势

(1) 钢铁行业市场供应情况

随着我国钢铁行业持续转型，钢材产品质量提高、产能充足，钢材行业整体呈现供应充足状态，基本不存在原材料短缺风险。

发行人钢材供应来源主要为国内市场，报告期内，发行人采购钢材等原材料的合作供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司（002245.SZ）、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等大型供应商，其中重庆宝钢汽车钢材部件有限公司为上市公司宝山钢铁股份有限公司下属子公司。发行人合作供应商、潜在供应商及市场供应情况具体如下：

报告期内合作供应商	潜在供应商
江苏蔚蓝锂芯股份有限公司 重庆宝钢汽车钢材部件有限公司 重庆宝达科技发展有限公司	重庆利动商贸有限公司 上海臻贵实业有限公司 无锡和信不锈钢贸易有限公司

报告期内合作供应商	潜在供应商
华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司 万顺昌高新材料（昆山）有限公司 江苏爱瑞斯金属科技有限公司 嘉兴永励精密钢管有限公司 苏州翔楼新材料股份有限公司 苏州美特莱压铸有限公司 嘉兴永励精密钢管有限公司 江苏宏亿钢管有限公司 江苏立万精密制管有限公司	昆山祥佳康金属制品有限公司 中集宝创（无锡）钢铁加工有限公司 鞍钢钢材加工配送（长春）有限公司 重庆启舟供应链管理有限公司 无锡中天特钢有限公司 上海西北电力钢材配送有限公司 浦项（重庆）汽车配件制造有限公司

由上表可知，报告期内，发行人存在多家钢材合作供应商。其中，主要供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等大型钢材供应商，发行人与其均建立了良好的合作关系，并与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等公司签订长期合作框架协议。公司与主要钢材供应商合作情况稳定，不存在单一供应商依赖的情况。

公司主要原材料钢板、钢管等技术较为成熟，市场竞争充分，公司可选择的替代供应商较多，市场供应情况良好，不存在市场供应不足的情形。

（2）钢铁行业发展趋势

受到多方面因素影响，预计 2023 年内中国钢材市场需求大格局内强外弱，钢铁产量释放压力依然较大，价格行情继续宽幅震荡，但价格中枢位置与 2022 年基本相当。

1) 钢材需求大格局内强外弱

2023 年全球经济预计将明显减速，包括钢材消费总量与耗钢产品的需求总量在内的世界总量商品需求减弱。

另一方面，中国稳增长措施陆续显效及加码新的稳增长举措，2023 年全国基建投资保持较高增长速度。加之国内外环境对于经济活动与消费的掣肘明显减弱，这就使得 2023 年全国宏观经济会有较多提速，为钢材国内需求奠定坚实基础。上述两个方面的影响，将使得新一年内钢材需求呈现内强外弱格局。

2) 钢铁资源量相对稳定

根据兰格钢铁网测算，2022 年全国粗钢统计产量同比下降 2% 左右。在国内需求稳定释放和进口继续萎缩的背景下，预计 2023 年全国粗钢统计产量或达到 10.1 亿吨，同比变化幅度在 1% 左右。

3) 钢材价格行情宽幅震荡局面依旧

2023 年钢材市场基本面还是多空因素并存，预计新一年钢材市场行情继续宽幅震荡。

综上所述，预计 2023 年钢材市场平均价格水平将比 2022 年下半年有所提高，整体价格中枢与 2022 年全年基本相当。

4、已取得的原材料供应及协议签署情况

报告期内，发行人主要原材料的采购情况如下所示：

期间	供应商	采购原材料	采购金额（万元）	占比
2022 年度	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	12,839.12	14.03%
	华菱安赛乐米塔尔汽车板有限公司	钢板	10,079.84	11.01%
	重庆宝达科技发展有限公司	钢板	8,005.26	8.75%
	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	钢板	7,882.75	8.61%
	重庆利动商贸有限公司	钢板	3,909.63	4.27%
	合计		42,716.59	46.68%
2021 年度	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	11,835.52	29.14%
	长安福特汽车有限公司	钢板	2,734.33	6.73%
	重庆宝钢汽车钢材部件有限公司	钢板	2,315.42	5.70%
	重庆宝达科技发展有限公司	钢板	1,884.29	4.64%
	嘉兴永励精密钢管有限公司	钢板、钢管	1,557.90	3.84%
	合计		20,327.46	50.05%
2020 年度	江苏蔚蓝锂芯股份有限公司	钢板	7,780.89	31.83%
	上海仁盛标准件制造有限公司	标准件	1,723.92	7.05%
	苏州翔楼新材料股份有限公司	钢板	1,493.88	6.11%
	苏州美特莱压铸有限公司	钢板	1,424.00	5.83%
	重庆多好金属制品有限公司	钢板	1,199.74	4.91%
	合计		13,622.43	55.72%

由上表可知，发行人主要原材料供应商包括江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重

庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等，第一大供应商的采购占比由 2020 年的 31.83% 降至 2022 年的 14.03%，单一供应商采购占比相对较低，不存在单一供应商依赖的情况。

发行人与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司等大型钢材供应商签署年度框架采购协议，通过规模采购、签订长期战略合作供货协议，提高原材料的议价能力、供货能力，具体签署情况如下：

(1) 与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司供应及协议签署情况

江苏蔚蓝锂芯股份有限公司为深交所主板上市公司，主要从事金属材料的物流供应链服务，包括仓储、分拣、套裁、包装、配送。江苏蔚蓝锂芯股份有限公司 2021 年营业收入 668,049.21 万元。发行人与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司于 2013 年开始合作，长期保持稳定供货，合作情况良好。发行人根据每年的生产安排做好采购计划，与江苏蔚蓝锂芯股份有限公司签订采购合同，以保证生产所需钢材的稳定供应。

(2) 与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司供应及协议签署情况

重庆宝钢汽车钢材部件有限公司为上交所主板上市公司宝山钢铁股份有限公司全资子公司，是上海宝钢在重庆地区新的钢材加工、配送基地。宝山钢铁股份有限公司 2021 年营业收入 36,434,929.81 万元。发行人子公司重庆博俊自 2017 年设立初始即与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司开始合作，已稳定供货多年，合作情况良好。发行人根据每年的生产安排做好采购计划，与重庆宝钢汽车钢材部件有限公司签订钢材采购合同，以保证生产所需钢材的稳定供应。

综上，结合本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等分析，发行人不存在原材料供应不足的情形，但受钢材市场行情的影响，发行人钢材采购价格存在一定波动。

(二) 结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等，说明原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

1、相关产品成本结构情况

报告期内，发行人主营业务成本结构如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	58,655.91	59.19%	36,317.48	60.17%	21,323.18	55.06%
其中：钢材	48,657.68	49.10%	29,453.31	48.80%	14,549.02	37.57%
直接人工	6,663.84	6.72%	5,394.70	8.94%	3,601.97	9.30%
制造费用	33,771.57	34.08%	18,643.66	30.89%	13,803.12	35.64%
合计	99,091.32	100.00%	60,355.84	100.00%	38,728.27	100.00%

由上表可知，发行人的产品成本构成中，直接材料中钢材的成本占比超过**37%**，其中，2020 年度，钢材的成本占比变动较小，2021 年度，发行人产品体积较大、成本中原材料占比较高的白车身业务销售占比上升，发行人主营业务成本中钢材成本占比有所上升。**2022 年度**，虽然钢材采购价格有所下降，但发行人产品体积较大、成本中原材料占比较高的白车身业务销售规模上升幅度较大，主营业务成本中钢材成本占比进一步增加。

因此，公司主要原材料钢材的价格变动对材料成本变动影响较大。

2、价格调整机制

发行人的产品为汽车精密零部件和精密模具，均为非标定制产品。不同产品体积、重量、外形均有较大差异，在市场上较难取得相同产品的参考价格。因此，针对冲压业务和注塑业务零部件产品，发行人销售部门会根据客户需求零部件设计图纸和参数进行成本测算，参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格。如果原材料价格波动较大，发行人与客户协商后，以签订补充协议或订单的方式进行价格调整，以减少材料价格上涨带来的影响。

3、原材料价格波动对发行人经营业绩的影响，拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

(1) 原材料价格波动对发行人经营业绩的影响

从产品主营业务成本结构的分析，发行人的产品成本主要为钢材，钢材的价

格变动对材料成本变动影响较大，进而对公司经营业绩构成一定影响。

基于产品成本结构分析和钢材价格对经营业绩的影响，假设发行人其他条件均不发生变化，钢材成本变动 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 和 $\pm 15\%$ ，对主营业务毛利率的敏感性分析如下：

钢材平均价格波动	原材料价格波动对毛利率的影响		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
-15%	5.84%	5.97%	4.20%
-10%	3.90%	3.98%	2.80%
-5%	1.95%	1.99%	1.40%
5%	-1.95%	-1.99%	-1.40%
10%	-3.90%	-3.98%	-2.80%
15%	-5.84%	-5.97%	-4.20%
钢材平均价格波动	原材料价格波动对净利率的影响		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
-15%	4.97%	5.07%	3.57%
-10%	3.31%	3.38%	2.38%
-5%	1.66%	1.69%	1.19%
5%	-1.66%	-1.69%	-1.19%
10%	-3.31%	-3.38%	-2.38%
15%	-4.97%	-5.07%	-3.57%

由上表可知，钢材成本作为发行人相关产品材料成本的主要构成部分，在其他条件不变的情况下，当钢材价格变动 5%-15%时，公司毛利率变动影响在 **1.40** 个百分点至 **5.97** 个百分点之间，公司净利率变动影响在 **1.19** 个百分点至 **5.07** 个百分点之间。以 **2022 年** 测算，当钢材单价上升 **35.76%** 时，公司当期净利润为零，达到盈亏平衡点。钢材价格波动将对公司业绩产生一定影响，在实际业务过程中，公司会根据原材料价格和市场情况对产品价格进行及时调整，一定程度上可以减缓原材料价格波动对业绩的影响。

(2) 拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施及其有效性

发行人与主要供应商江苏蔚蓝锂芯股份有限公司、重庆宝钢汽车钢材部件有限公司、重庆宝达科技发展有限公司等公司提前签署订单，保障每年原材料的稳

定供货。

发行人与主要供应商建立长期的合作关系，每种原材料至少保持两个以上的供应商，通过规模采购，提高原料的议价能力。发行人也存在较多潜在可选择的钢材供应商，以保障原材料的供应。

发行人采购部门将紧盯原材料市场动态，参考钢材价格波动情况，密切关注原材料市场价格，对原材料价格走势进行判断，定期根据客户需求、排产情况和市场价格变动进行适当采购备货计划以灵活调整原材料库存，以应对原材料短期内出现不利波动的风险。

报告期内，存货备货金额占营业成本的比重情况如下所示：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
存货备货金额（万元）	11,455.07	5,623.36	1,453.50
营业成本（万元）	104,182.66	61,031.98	38,953.99
占比	11.00%	9.21%	3.73%

由上表可知，**2020 年度**-2021 年度，钢材市场价格上涨的情况下，发行人根据市场价格变动，增加存货备货金额。**2022 年度**，发行人预计销售收入增加，为满足客户需求，也随之增加存货备货金额。

从价格调整机制分析，发行人的主要产品是冲压业务和注塑业务零部件，发行人销售部门参考“成本加成定价”的结果与客户协商确定产品价格，如果原材料价格波动较大，发行人与客户以签订补充协议或订单的方式进行价格调整，以减少材料价格上涨对发行人经营业绩的影响。

综上所述，结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等分析，原材料价格波动对发行人经营业绩构成一定影响，但基于与供应商的长久合作关系，发行人采取与原材料供应商提前签署订单、寻找多家原材料供应商供货、预测原材料价格变动积极备货等措施应对其对不利影响，相关措施有效。

4、发行人已在募集说明书中补充披露了相关风险提示

发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（二）经营风险”之“1、原材料价格波动的风险”对原材料价格波动的风险

披露如下：

“公司主要原材料为钢材，原材料成本占生产成本的比重较大。钢材的供应情况和价格波动情况会对公司的生产成本产生一定的影响：在其他条件不变的情况下，当钢材价格上升 5% 时，报告期内公司毛利率分别下降幅度在 1.40%-1.99% 之间，净利率下降幅度在 1.19%-1.69% 之间；当钢材价格上升 15% 时，报告期内公司毛利率下降幅度在 4.20%-5.97% 之间，净利率下降幅度在 3.57%-5.07% 之间。以 2022 年测算，当钢材单价上升 35.76% 时，公司当期净利润为零，达到盈亏平衡点。虽然公司采用‘以销定产’的模式，生产部门根据客户的销售预测制定详细的备货及生产计划，但当主要原材料价格持续快速上涨时，公司产品价格无法迅速调整，将会对公司的盈利能力造成不利影响。”

二、结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配，结合应收账款账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

（一）结合行业发展情况、发行人业务模式、同行业可比公司等，说明发行人最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长是否匹配

1、汽车零部件行业发展情况

（1）全球汽车零部件行业概况

汽车零部件行业是支撑汽车工业持续健康发展的必要因素。整车制造与技术创新以零部件为基础，零部件的创新与发展又能推动整车产业的发展。

随着各大跨国汽车公司生产经营由传统的纵向一体化、追求大而全的生产模式逐步转向精简机构、以开发整车项目为主的专业化生产模式，整车制造公司大幅降低了零部件自制率，与外部零部件制造企业建立了配套供应关系，形成了专业化分工协作的模式，这大幅推动了汽车零部件行业的市场发展。

国际较为成熟的汽车工业市场通常具备成熟的配套零部件市场。经过长期的发展和整合，成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。国际知名的汽车零部件企业主要集中在北美、欧洲及日本，包括德国的博世（Robert Bosch GmbH）、

德国的大陆（Continental AG）、日本的电装（Denso Corp.）、加拿大的麦格纳（Magna International Inc.）、美国的德尔福（Delphi Automotive）等。这些企业规模大、技术力量雄厚、资本实力充足，能够引导世界零部件行业的发展方向。

2022 年全球汽车零部件供应商 100 强分布



资料来源：美国汽车新闻（Automotive News）、WIND

（2）我国汽车零部件行业发展趋势

1) 汽车零部件产业潜在规模大，市场集中度进一步提高

根据欧美等成熟汽车市场经验，汽车行业整车与零部件规模比例约为 1:1.7。目前我国汽车行业整车与零部件规模比例与成熟汽车市场有一定的差距，我国汽车零部件行业仍有较大的潜在市场空间。同时，随着我国汽车零部件制造企业的研发创新能力、海外市场开拓能力逐步增强，产品国际竞争力逐步提升，我国汽车零部件产业将迎来新一轮的发展期。

成熟的汽车零部件市场具有产业集中的特点。而目前我国汽车零部件制造企业市场集中度较低，竞争激烈。未来，汽车零部件行业将加快并购重组的步伐，整合和扩展产业链，市场集中度将进一步提升。

2) 汽车零部件产业逐步实现结构优化和产品升级

我国汽车零部件企业数量众多，除少数竞争力较强的大型零部件企业外，多数企业规模小、实力弱、研发能力不足，在价格较低、利润有限的低端零部件市场展开激烈的竞争。随着我国人口红利的消失，劳动力成本优势日益削弱，国内汽车零部件企业只有通过加强技术研发、完善产品结构，实现向系统开发、系统配套、模块化供货方向发展，才能在日趋激烈的市场环境保持持续的竞争优势。

在电动化的大潮下，全球电动汽车产业发展日新月异。中国在动力电池、锂电材料、锂电装备等领域已走到了全球前列，中国新能源汽车产销连续 7 年位居全球第一。动力电池应用分会数据显示，**2022 年**，中国市场新能源汽车销量达**688.7 万辆**，同比增长**93.4%**，新车渗透率达**25%**。

随着新一轮科技革命和产业变革加速演进，智能网联汽车已成为我国汽车产业发展的战略方向，智能网联汽车产业落地发展进程加快。2022 年上半年，具备组合驾驶辅助功能的乘用车销量超 288 万辆，渗透率升至 32.4%，同比增长 46.2%。新一代电子电气架构、车用操作系统、大算力计算芯片、激光雷达等关键技术取得突破。

3) 我国汽车零部件产业对外扩张步伐加快

2008 年全球金融危机给我国零部件企业带来向外发展的良机。由于欧美零部件行业在全球金融危机中遭受重创，大量企业出现停产、减产甚至破产的现象。而我国零部件企业得益于国内汽车消费市场的迅速回暖，短期内恢复正常经营，国内零部件企业纷纷尝试在全球范围内寻求合作及兼并收购的机会，同时在国际市场上大量吸纳优秀人才以扩充研发实力。随着内资零部件企业在国际市场上的布局拓展和技术提升，我国零部件企业在出口整车配套市场上具有广阔的发展前景。

2、业务模式

发行人采用直接销售的销售模式。针对冲压件和注塑组件产品，发行人的客户主要为汽车零部件一级供应商和整车厂商。发行人通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系的相关评审后，进入客户的合格供应商名录。客户

需要开发零部件时，与发行人签订相应的项目合同，规定需要的零部件产品的品种、型号、数量及价格，并签订相应的模具合同。模具开发完毕、通过客户验收、达到预定可使用状态后，由客户向发行人下达零部件订单。对于部分直接销售的模具产品，发行人则与客户签订模具合同，模具开发完毕、通过客户验收后，模具直接销售给客户。零部件产品供应客户并经客户领用，发行人与客户对账后，确认该批次零部件收入，财务部门根据对账结果开票至客户并提请销售部门跟进款项回收工作。

3、最近一年一期应收账款大幅增加的原因和合理性，与收入增长相匹配

(1) 同行业公司情况

报告期内，同行业公司的应收账款账面价值占营业收入比例情况如下：

公司名称	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
金鸿顺	未披露	31.21%	32.85%
华达科技	未披露	18.98%	21.75%
泉峰汽车	未披露	27.28%	26.80%
威唐工业	未披露	34.00%	30.80%
文灿股份	未披露	24.79%	30.23%
平均值	-	27.25%	28.49%

(2) 发行人应收账款与营业收入匹配情况

报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 24,370.36 万元、37,668.24 万元和 **66,756.35 万元**。发行人应收账款具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
应收账款余额	70,953.66	40,185.94	25,890.74
坏账准备	4,197.31	2,517.70	1,520.39
应收账款账面价值	66,756.35	37,668.24	24,370.36
营业收入	139,090.93	80,550.58	54,876.67
应收账款账面价值占营业收入比例	47.99%	46.76%	44.41%

2021年末，应收账款占当期营业收入的比例有所上升，主要原因为2021年下半年发行人子公司重庆博俊陆续投产，新增交付项目增加，部分新项目尚未达到约定的信用期，进而导致应收账款上升幅度大于营业收入上升幅度。2022年末，应收账款占当期营业收入的比例进一步上升，主要原因为2022年下半年，发行人子公司重庆博俊产能进一步释放，常州博俊部分生产线投产，新增交付项目增加，部分新项目尚未达到约定的信用期，进而导致应收账款上升幅度大于营业收入上升幅度。因此，报告期内，发行人应收账款与营业收入基本匹配。

报告期内，发行人应收账款账面价值占营业收入比例高于同行业公司平均水平，主要原因包括：发行人是二级汽车零部件供应商并在向一级零部件供应商转型，客户包括一级汽车零部件供应商和整车制造商，而可比公司主要为一级汽车零部件供应商，其客户主要为整车制造商。整车厂商资金实力较强，货款支付及时，而一级汽车零部件供应商相对而言资金较为紧张，对二级供应商要求的信用期较长；公司生产零部件的同时自行制造生产模具，生产模具相对于零部件业务而言回款较慢。

针对报告期内发行人应收账款增速较快可能存在的应收账款回收风险，发行人已在募集说明书之“第三节 风险因素”之“一、与公司相关的风险”之“（四）财务风险”之“1、应收账款回收的风险”中补充披露如下：

“报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为24,370.36万元、37,668.24万元和**66,756.35万元**。报告期内应收账款增速相对较快，未来如果宏观经济形势、行业整体环境、客户资金周转等因素发生重大不利变化则可能导致公司计提坏账金额增加，从而对公司盈利能力产生不利影响。”

（二）结合应收账款账龄及坏账计提情况、同行业可比公司的应收账款周转率等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

1、应收账款账龄及坏账计提情况

报告期内，发行人应收账款账龄及坏账计提情况如下所示：

单位：万元

期间	账龄	账面金额	占比（%）	坏账准备	坏账计提比例（%）	账面价值	占比（%）
----	----	------	-------	------	-----------	------	-------

期间	账龄	账面金额	占比 (%)	坏账准备	坏账计提比例 (%)	账面价值	占比 (%)
2022 年 12 月 31 日	1 年以内	67,201.86	94.71	3,360.09	5.00	63,841.77	95.63
	1-2 年	3,106.83	4.38	310.68	10.00	2,796.15	4.19
	2-3 年	169.20	0.24	50.76	30.00	118.44	0.18
	3 年以上	475.77	0.67	475.77	100.00	-	-
	合计	70,953.66	100.00	4,197.31	5.92	66,756.35	100.00
2021 年 12 月 31 日	1 年以内	38,238.34	95.15	1,911.92	5.00	36,326.42	96.44
	1-2 年	894.39	2.23	89.44	10.00	804.95	2.14
	2-3 年	766.96	1.91	230.09	30.00	536.87	1.43
	3 年以上	286.25	0.71	286.25	100.00	-	-
	合计	40,185.94	100.00	2,517.70	6.27	37,668.24	100.00
2020 年 12 月 31 日	1 年以内	24,009.79	92.74	1,200.49	5.00	22,809.30	93.59
	1-2 年	1,367.53	5.28	136.75	10.00	1,230.78	5.05
	2-3 年	471.82	1.82	141.55	30.00	330.28	1.36
	3 年以上	41.60	0.16	41.60	100.00	-	-
	合计	25,890.74	100.00	1,520.39	5.87	24,370.36	100.00

由上表可知，报告期内，发行人应收账款的账龄集中在一年以内，占比超过 90%。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，发行人应收账款坏账准备计提比例分别为 5.87%、6.27% 和 5.92%。

按照账龄分析，发行人与同行业可比公司 2021 年度的坏账准备计提比例对比如下：

单位：%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
金鸿顺	5.00	10.00	30.00	-
华达科技	5.00	10.00	30.00	100.00
泉峰汽车	3.62	44.30	100.00	100.00
威唐工业	3.00	20.00	50.00	100.00
文灿股份	1.41	9.12	13.71	100.00
平均值	3.61	18.68	44.74	100.00
博俊科技	5.00	10.00	30.00	100.00

报告期内，发行人与同行业可比公司的坏账准备计提比例情况对比如下：

单位：%

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
金鸿顺	未披露	7.78	11.12
华达科技	未披露	6.60	6.64
泉峰汽车	未披露	3.95	5.12
威唐工业	未披露	8.06	10.68
文灿股份	未披露	3.60	3.47
平均值	-	6.00	7.41
博俊科技	5.92	6.27	5.87

从上表可知，发行人坏账准备比例与同行业可比公司不存在明显差异，符合行业特点；且发行人应收账款主要集中在一年以内，一年以内的应收账款占比超过90%，因此，报告期内，发行人应收账款坏账准备计提充分、计提比例合理。

2、同行业可比公司的应收账款周转率情况

报告期内，发行人与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2022年	2021年	2020年
金鸿顺	未披露	3.27	2.48
华达科技	未披露	5.26	4.95
泉峰汽车	未披露	3.98	4.12
威唐工业	未披露	3.47	3.67
文灿股份	未披露	4.55	4.54
平均值	-	4.11	3.95
博俊科技	2.66	2.60	2.23

如上表所示，报告期内，发行人应收账款周转率逐年有所提高，但略低于同行业公司，主要是客户结构及产品结构不同所致。

一方面，从客户结构而言，发行人是二级汽车零部件供应商并在向一级零部件供应商转型，客户包括一级汽车零部件供应商和整车制造商，而可比公司主要为一级汽车零部件供应商，其客户主要为整车制造商。整车厂商资金实力较强，货款支付及时，而一级汽车零部件供应商相对而言资金较为紧张，对二级供应商要求的信用期较长。

另一方面，从产品结构而言，发行人生产零部件的同时自行制造生产模具，

生产模具相对于零部件业务而言回款较慢，可比公司中，金鸿顺、华达科技、泉峰汽车和文灿股份的主要业务均为汽车零部件业务，威唐工业的主要业务为商品模具，其应收账款周转率较高主要是预收款占比较高所致。

综上所述，报告期内，发行人的应收账款账龄主要集中在一年以内，发行人的应收账款周转率逐年上升。发行人按照既定的会计政策对应收账款及时计提坏账准备，坏账准备计提比例合理，应收账款坏账准备计提充分。

三、发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致，结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

（一）发行人按照“以销定产”的模式进行生产经营，请结合上述模式以及报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等情况，说明发行人库存金额和占比增长较快的原因及合理性，与同行业公司是否一致

1、“以销定产”的业务模式

发行人采用“以销定产”的生产经营模式，按照实际订单和生产的饱和度制定生产计划，安排生产。当发行人获取客户 PPAP 证书后，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，向发行人提供的未来一段期间内的采购计划。根据客户的采购计划和市场需求情况，结合自身生产周期合理制定备货和生产计划。

针对零部件产品，生产部门以根据客户订单交付时间编制的销售预测为基础，经审核后制定详细的生产计划。针对模具产品，生产部门实行接单生产的模式，根据客户的实际订单编制详细的生产计划，下达生产任务。生产部门根据日常进度计划，组织生产，确保生产计划顺利完成。

因此，在“以销定产”的业务模式下，基于发行人与客户约定的年度采购计划、月度采购计划和 7 天采购预测，发行人在预计销售收入增加的情况下，为确

保生产部门按照日常进度计划组织生产、满足客户需求，发行人适当进行备货，以确保生产计划顺利完成，导致存货期末余额有所增长。

2、存货规模和存货结构

报告期各期末，发行人存货余额情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	10,517.60	16.03%	4,075.48	13.49%	2,095.51	9.84%
库存商品	3,851.05	5.87%	3,795.85	12.57%	1,157.18	5.43%
周转材料	923.71	1.41%	173.45	0.57%	126.40	0.59%
发出商品	9,076.05	13.83%	3,695.76	12.24%	3,131.65	14.71%
半成品	8,824.22	13.45%	3,866.95	12.80%	3,075.16	14.44%
委托加工物资	2,920.02	4.45%	1,071.74	3.55%	383.47	1.80%
在制模具	29,500.28	44.96%	13,523.34	44.78%	11,326.06	53.19%
合计	65,612.93	100.00%	30,202.57	100.00%	21,295.42	100.00%

报告期内，发行人存货余额变化情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31 较 2021.12.31		2021.12.31 较 2020.12.31	
	变动金额	变动率	变动金额	变动率
原材料	6,442.12	158.07%	1,979.97	94.49%
库存商品	55.20	1.45%	2,638.67	228.03%
周转材料	750.26	432.55%	47.05	37.22%
发出商品	5,380.29	145.58%	564.11	18.01%
半成品	4,957.27	128.20%	791.79	25.75%
委托加工物资	1,848.28	172.46%	688.27	179.48%
在制模具	15,976.94	118.14%	2,197.28	19.40%
合计	35,410.36	117.24%	8,907.15	41.83%

报告期内，发行人存货主要由原材料、发出商品、在制模具构成。发行人存货余额的变动主要原因为发行人吉利集团、长安集团等客户的销售订单增加，为满足客户需求，原材料和在制模具的余额相应增加。

(1) 2021 年末存货余额较 2020 年末变化情况

2021 年末,发行人存货余额较 2020 年末增加 8,907.15 万元,增幅为 41.83%,主要原因为 2021 年发行人重庆博俊生产线产能逐渐释放,叠加部分生产线于 2021 年正式投产,基于“以销定产”的业务模式,在吉利集团等客户销售订单的驱动下,重庆博俊为满足客户需求,积极备货生产,因此重庆博俊 2021 年末存货余额较 2020 年末增加 6,713.93 万元,其中原材料余额增加 1,571.93 万元、库存商品余额增加 2,629.19 万元、半成品余额增加 743.53 万元、委托加工物资余额增加 626.17 万元、在制模具余额增加 835.61 万元。

(2) 2022 年末存货余额较 2021 年末变化情况

2022 年末,发行人存货余额较 2021 年末增加 **35,410.36 万元**,增幅为 **117.24%**,主要原因为:

1) 基于“以销定产”的业务模式,在经历 2021 年新能源市场的快速发展,发行人客户订单增加,根据客户新车型情况及合同的约定,发行人加大模具制造投入,进而 **2022 年末**在制模具余额增加 **15,976.94 万元**。

2) 2022 年,受下游整车厂产能扩增、业务布局的影响,重庆博俊的主要客户吉利集团、长安集团销售订单增加,重庆博俊的产能进一步释放, **2022 年**,重庆博俊的销售收入同比增加 **25,081.95 万元**,增幅为 **95.07%**,增幅较大,因此,在预计销售收入增长的情况下,基于“以销定产”的业务模式,重庆博俊 **2022 年末**的存货余额较 2021 年末增加 **9,858.16 万元**。

3) **2022 年下半年**,常州博俊部分生产线投入生产,基于“以销定产”的业务模式,在理想集团、广汽集团等客户销售订单的驱动下,常州博俊为满足客户需求,积极备货生产,因此常州博俊 **2022 年末**存货余额较大为 **12,440.44 万元**。

3、存货库龄情况

报告期各期末,发行人各类存货库龄情况如下表所示:

单位:万元

报告期末	项目	账面余额	1 年以内	1 年以上
------	----	------	-------	-------

			金额	占比	金额	占比
2022.12.31	原材料	10,517.60	10,078.57	95.83%	439.03	4.17%
	周转材料	923.71	916.77	99.25%	6.95	0.75%
	半成品	8,824.22	8,411.60	95.32%	412.62	4.68%
	库存商品	3,851.05	3,624.94	94.13%	226.11	5.87%
	委托加工物资	2,920.02	2,901.12	99.35%	18.89	0.65%
	发出商品	9,076.05	8,845.35	97.46%	230.70	2.54%
	在制模具	29,500.28	24,856.40	84.26%	4,643.88	15.74%
	合计	65,612.93	59,634.74	90.89%	5,978.19	9.11%
2021.12.31	原材料	4,075.48	3,786.58	92.91%	288.90	7.09%
	周转材料	173.45	171.29	98.75%	2.16	1.25%
	半成品	3866.95	3,296.13	85.24%	570.82	14.76%
	库存商品	3,795.85	3,574.65	94.17%	221.20	5.83%
	委托加工物资	1,071.74	975.95	91.06%	95.79	8.94%
	发出商品	3,695.76	3,575.89	96.76%	119.87	3.24%
	在制模具	13,523.34	9,399.37	69.50%	4,123.97	30.50%
	合计	30,202.57	24,779.86	82.05%	5,422.71	17.95%
2020.12.31	原材料	2,095.51	1,931.45	92.17%	164.05	7.83%
	周转材料	126.40	124.90	98.81%	1.50	1.19%
	半成品	3,075.16	2,290.68	74.49%	784.48	25.51%
	库存商品	1,157.18	985.78	85.19%	171.40	14.81%
	委托加工物资	383.47	177.49	46.29%	205.98	53.71%
	发出商品	3,131.65	3,004.76	95.95%	126.90	4.05%
	在制模具	11,326.06	8,305.42	73.33%	3,020.63	26.67%
	合计	21,295.42	16,820.48	78.99%	4,474.95	21.01%

报告期内，发行人存货库龄主要集中在一年以内，一年以内的存货余额占比分别为 78.99%、82.05%和 **90.89%**。库龄超过一年以上的主要为在制模具，模具加工周期较长，因此在制模具存在库龄超过一年情况。2021 年以及 **2022 年**，随着下游行业发展向好、发行人重庆博俊产能进一步释放，**子公司常州博俊部分生产线投入生产**，发行人在销售订单的驱动下扩大生产，一年以内库龄存货余额占比逐步增加，并且从存货结构构成来看，存货的增量主要集中在生产周期前端而非产成品端，因此，发行人一年以内存货库龄的增加符合业务实际情况。

4、发行人与同行业公司存货对比情况

报告期内，发行人与同行业公司的存货占流动资产比例情况对比如下：

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
金鸿顺	未披露	26.35%	33.75%
华达科技	未披露	38.49%	31.51%
泉峰汽车	未披露	30.33%	25.65%
威唐工业	未披露	23.33%	19.82%
文灿股份	未披露	22.27%	19.65%
平均值	未披露	28.15%	26.08%
博俊科技	35.03%	29.64%	22.31%

由上表可知，2020年末和2021年末，发行人存货占流动资产比例与同行业公司平均值差异较小。**2022年末**，发行人存货占流动资产比例为**35.03%**，较2021年末上升**5.39**个百分点，主要原因系公司存货增长幅度大于流动资产整体涨幅，主要为：一方面，2022年发行人客户订单增加，销售规模同比增长**72.68%**，公司预期销售规模进一步增长，公司原材料备货增加，**2022年末**原材料金额较2021年末增加**6,442.12万元**，涨幅为**158.07%**；另一方面，受发行人车身模块化产品新订单拓展情况良好，公司承接吉利集团、理想汽车等新项目订单影响，公司在制模具金额增加，**2022年末**公司在制模具金额较2021年末增加**15,976.94万元**，涨幅为**118.14%**，增长幅度大于流动资产整体涨幅。

综上，结合对发行人报告期内存货规模、存货结构、存货库龄等分析，发行人**2022年末**库存金额和占比增长较快主要原因为产能提升、客户订单增加、销售规模上涨，在公司采用“以销定产”的生产模式的情况下，公司存货余额增长具有合理性。报告期内，公司存货占流动资产比例与同行业公司基本保持一致。

(二) 结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格或市场售价、期后销售情况及实际成交价格、未来市场的供求关系、报告期是否存在滞销情况等，说明存货跌价准备计提的充分性

1、行业市场环境

行业市场环境详见本题问询回复二、(一)。

2、产品性质与特点

发行人的主要产品包括冲压业务、商品模业务、注塑业务、白车身业务，发行人的产品为汽车精密零部件和精密模具，考虑到最终配套到整车厂商具体车型，产品具有非标定制化特点，发行人严格按照客户订单所提供的参数、结构等标准进行产品的研发设计、物料采购、定制化生产，同款产品不存在竞争对手。发行人“以销定产”，获取客户订单后开展生产活动，产品均有客户订单支持，只有少量备货。此外，发行人产品使用周期长，更新换代慢。因此，发行人的产品不存在滞销的情况。

3、库存商品在手订单价格或市场价格

报告期内，发行人库存商品在手订单情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
有在手订单支持的库存商品	3,416.93	3,552.04	923.58
库存商品余额	3,851.05	3,795.85	1,157.18
订单支持率	88.73%	93.58%	79.81%

报告期内，发行人库存商品的订单支持率分别为79.81%、93.58%和**88.73%**，占比较高。

报告期各期末，库存商品余额中无商品模业务产品。报告期内，有订单支持的库存商品销售价格情况如下所示：

单位：元/件

产品类型	项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
冲压业务	单位成本	5.54	3.82	2.90
	单位售价	7.32	4.40	3.62
注塑业务	单位成本	9.17	9.75	8.93
	单位售价	13.69	13.70	14.31

报告期内，发行人在手订单售价能够覆盖库存商品的成本。

4、期后销售及实际成交价格情况

发行人库存商品期后销售及实际成交价格情况如下所示：

单位：万元

项目	2022/12/31	2021/12/31	2020/12/31
库存商品期末余额	3,851.05	3,795.85	1,157.18
期后成本结转金额	2,456.77	3,563.99	1,000.95
期后确认收入金额	3,048.10	4,349.63	1,214.41
成本结转比例	63.79%	93.89%	86.50%

注：期后结转金额为截至**2023年2月28日**的结转成本金额。

由上表可知，发行人报告期各期末，库存商品的期后成本结转比例分别为86.50%、93.89%和**63.79%**，期后销售比例较高，存货期后销售情况良好且保持较高的盈利水平，期后销售实际成交价格可以覆盖成本，不存在期后销售价格大幅下滑的存货减值情况，存货减值准备计提充分。

5、未来市场的供求关系良好，产品不存在滞销的情况

从目前汽车行业的发展来看，新能源、智能化汽车增长最为明显。为进一步满足新能源汽车及零部件产业配套需求，江浙沪地区还将继续推动新能源汽车产业链上下游集聚发展，打造新能源汽车制造、智能网联汽车测试服务、汽车电子等全产业链集群。

发行人的主要客户中，吉利集团、理想集团、赛力斯汽车、长安汽车集团均为整车厂商。根据吉利汽车官方公布信息，2022年全年吉利汽车的累计销量超143万辆，同比增长了8%。总出口量19.8万辆，同比大增72.4%。根据理想集团公布的2022年度销量情况，在中国大型SUV市场和中大型SUV市场，理想汽车均为销量冠军。赛力斯汽车全面转型新能源汽车，持续开布局有竞争力产品及领先技术，已推出的新款智能电动汽车AITO问界系列车型的市场反响良好。根据重庆长安汽车股份有限公司发布的2022年12月产销快报，2022年长安汽车累计销量达234万辆，同比增长1.98%。

目前，发行人在手订单较为充足，产品也属于非易损品，存货库龄以一年以内为主，库龄较短，下游市场需求较为旺盛，库存商品期后整体销售情况良好，不存在滞销情况。

6、存货跌价准备计提情况

报告期内，发行人存货跌价准备计提情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
原材料	10,517.60	181.22	1.72%	4,075.48	77.15	1.89%	2,095.51	87.89	4.19%
库存商品	3,851.05	288.87	7.50%	3,795.85	263.91	6.95%	1,157.18	76.74	6.63%
周转材料	923.71	-	-	173.45	-	-	126.40	-	-
发出商品	9,076.05	543.82	5.99%	3,695.76	430.01	11.64%	3,131.65	294.66	9.41%
半成品	8,824.22	619.95	7.03%	3,866.95	311.34	8.05%	3,075.16	252.59	8.21%
委托加工物资	2,920.02	28.79	0.99%	1,071.74	35.86	3.35%	383.47	20.32	5.30%
在制模具	29,500.28	2,022.86	6.86%	13,523.34	639.25	4.73%	11,326.06	-	-
合计	65,612.93	3,685.51	5.62%	30,202.57	1,757.52	5.82%	21,295.42	732.20	3.44%

报告期内，发行人存货按照成本与可变现净值孰低计量，账面价值高于两者孰低的，计提存货跌价准备，对于原材料、半成品，公司以其对应的产成品销售订单价格，减去加工为产成品还需发生的费用以及销售所需发生的费用为根据，确定其可变现净值。报告期内，发行人存货跌价计提的比例分别为 3.44%、5.82% 和 5.62%。

报告期内，发行人存货跌价准备计提比例情况与同行业公司对比分析如下：

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
金鸿顺	未披露	16.26%	14.24%
华达科技	未披露	6.89%	7.36%
泉峰汽车	未披露	0.99%	1.86%
威唐工业	未披露	0.48%	0.58%
文灿股份	未披露	5.60%	2.92%
平均值	-	6.04%	5.39%
博俊科技	5.62%	5.82%	3.44%

由上表可知，报告期内，发行人存货跌价准备计提比例略低于同行业公司平均水平，主要是金鸿顺存货跌价准备计提比例显著高企，拉高了同行业公司平均值，金鸿顺公开文件未披露存货跌价准备异常增加的具体原因。剔除金鸿顺后，2020年和2021年，同行业公司存货跌价准备计提比例平均值分别为3.18%和3.49%，公司存货跌价准备计提比例不存在显著低于行业平均值的情况，公司存货跌价准备计提充分。

综上，结合发行人行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单价格、期后销售情况及实际成交价格情况分析，发行人未来市场的供求关系良好，产品不存在直销的情况，并与同行业公司存货跌价准备计提的对比分析，报告期内，发行人的存货跌价准备计提充分。

四、结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况，并结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

（一）结合发行人主要客户的合作进展情况，说明报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性，原有主要客户是否存在流失的情况

1、前五大客户情况变动情况

发行人的主要客户为汽车零部件一级供应商和整车厂商。报告期内，发行人前五名客户收入情况（同一控制下企业合并列示）如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例
2022年度	1	吉利集团	24,058.05	17.30%
	2	理想集团	20,501.32	14.74%
	3	蒂森克虏伯集团	15,105.86	10.86%
	4	科德集团（原恩坦华集团）	8,097.09	5.82%
	5	赛力斯汽车	7,865.00	5.65%
合计			75,627.32	54.37%
2021年度	1	蒂森克虏伯集团	11,283.98	14.01%
	2	吉利集团	11,149.52	13.84%

年份	序号	客户名称	销售额	占营业收入比例
	3	长安汽车集团	7,692.20	9.55%
	4	伟巴斯特集团	6,771.64	8.41%
	5	科德集团（原恩坦华集团）	5,835.50	7.24%
合计			42,732.84	53.05%
2020 年度	1	蒂森克虏伯集团	9,464.95	17.25%
	2	伟巴斯特集团	6,542.92	11.92%
	3	科德集团（原恩坦华集团）	4,649.75	8.47%
	4	麦格纳集团	3,734.29	6.80%
	5	凯毅德集团	3,593.32	6.55%
合计			27,985.24	51.00%

(1) 发行人主要客户的合作进展情况

报告期内，发行人前五大客户的合作进展情况如下所示：

客户名称	开始接触方式	首次接触时间	首次供货时间	最新合作情况
吉利集团	拜访客户	2019 年	2019 年	长期合作
蒂森克虏伯集团	拜访客户	2012 年	2012 年	长期合作
理想集团	拜访客户	2021 年	2022 年	长期合作
赛力斯汽车	拜访客户	2017 年	2019 年	长期合作
长安汽车集团	拜访客户	2019 年	2019 年	长期合作
伟巴斯特集团	拜访客户	2017 年	2017 年	长期合作
科德集团（原恩坦华集团）	拜访客户	2007 年	2007 年	长期合作
麦格纳集团	拜访客户	2008 年	2008 年	长期合作
凯毅德集团	拜访客户	2008 年	2008 年	长期合作

上表中，吉利集团、理想集团、赛力斯汽车、长安汽车集团均为整车厂商，合作时间相对较短，但均与发行人已签署的合作协议覆盖期间较长，考虑到整车厂商在选择上游供应商时，都需通过长期、严格的考核，一旦进入整车厂商的合格供应商名录，就会形成长期的合作关系，同时，进入合格供应商体系后更容易获取其他产品的订单，发行人与该等客户的合作具有持续性和稳定性。

上表中，发行人与蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华集团）、麦格纳集团、凯毅德集团等公司合作时间较长，目前仍属于发行人的主要

客户，未来仍将继续合作。

(2) 前五大客户发生变化的原因和合理性

报告期内，发行人客户结构基本保持稳定，前五大客户变动主要为发行人对不同客户的销售规模变动所致，不存在原有主要客户流失的情况，具体如下：

2021年，发行人前五大客户中蒂森克虏伯集团、伟巴斯特集团、科德集团（原恩坦华集团）与2020年度未发生变化。2021年度，发行人重庆生产基地投产，对吉利集团和长安汽车集团的销售规模较大，高于发行人对麦格纳集团、凯毅德集团的销售收入，虽然当期发行人对麦格纳集团、凯毅德集团的销售收入同比有所增长但涨幅较低，因此，麦格纳集团、凯毅德集团未进入发行人2021年度前五大客户。

2022年，发行人前五大客户中吉利集团、蒂森克虏伯集团、科德集团（原恩坦华集团）与2021年度未发生变化。2022年，发行人对理想集团、赛力斯汽车的销售增长较为显著，高于发行人对伟巴斯特集团和长安汽车的销售收入，此外，当期发行人对伟巴斯特集团和长安汽车集团的销售收入同比基本保持稳定，在理想集团、赛力斯汽车销售金额大幅上升的情况下，伟巴斯特集团和长安汽车集团未进入发行人2022年前五大客户。

综上，公司前五大客户变动具有合理性。

2、公司原有主要客户不存在流失的情况

报告期内，公司前五大客户各年销售收入情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年度	2021年度	2020年度
吉利集团	24,058.05	11,149.52	-
理想集团	20,501.32	-	-
蒂森克虏伯集团	15,105.86	11,283.98	9,464.95
科德集团（原恩坦华集团）	8,097.09	5,835.50	4,649.75
赛力斯汽车	7,865.00	1,053.34	413.31
长安汽车集团	6,867.46	7,692.20	621.29
伟巴斯特集团	5,295.56	6,771.64	6,542.92

凯毅德集团	5,179.74	4,313.24	3,593.32
麦格纳集团	5,104.90	4,137.04	3,734.29

由上表可知，发行人与报告期内前五大客户形成收入后均持续合作，主要客户不存在流失的情况。

(二) 结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况，说明发行人对新增主要客户销售上升是否具有合理性，合作关系是否具有持续性和稳定性

1、行业客户集中度

报告期内，发行人前五大客户销售占比与同行业公司对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金鸿顺	未披露	59.01%	54.16%
华达科技	未披露	50.00%	52.48%
泉峰汽车	未披露	69.55%	77.84%
威唐工业	未披露	68.58%	65.00%
文灿股份	未披露	48.49%	50.31%
平均值	-	59.13%	59.96%
博俊科技	54.37%	53.05%	51.00%

结合上表可知，报告期内，发行人与同行业公司前五大客户销售占比均较高，行业客户集中度较为明显。

2、报告期内公司与新增主要客户吉利集团、理想集团销售上升具有合理性

报告期内，发行人新增主要客户包括吉利集团和理想集团，其中吉利集团于 2021 年度成为公司前五名客户，2021 年和 2022 年营业收入分别为 11,149.52 万元和 24,058.05 万元；理想集团于 2022 年成为公司前五名客户，2022 年营业收入金额为 20,501.32 万元。上述客户销售收入上升，主要是重庆博俊投产后，发行人由二级汽车零部件供应商向一级零部件供应商转型，公司成功进入吉利集团和理想集团供应商名录后收入上升较快所致。

根据吉利集团及理想集团公开信息披露，吉利汽车 2021 年度销售收入 1,016.11 亿元，较 2020 年度增长 10.31%；2022 年销售收入 1,479.65 亿元，同比

增长**45.62%**；理想汽车2021年度销售收入270.10亿元，较2020年度增长185.62%；2022年度销售收入452.87亿元，较2021年度增长67.67%。报告期内，吉利集团及理想汽车均存在较大幅度的销售增长，其向公司增加采购具有合理性。公司与吉利集团及理想集团紧密合作，在其开发新项目或新车型时即参与到其产品设计及研发过程中，公司与新增主要客户吉利集团、理想集团收入主要来源于其新开发的项目或新车型，具有合理性。

3、吉利集团等客户新增产能及预期投产等情况

根据吉利集团公开信息披露，**2023年度**其销量目标为165万辆汽车，较**2022年度**销量上升**15.14%**。同时吉利集团2022年度包括为新汽车平台及车型的研发以及现有工厂生产设施的扩建及升级提供资金的资本开支预算约为92亿元，较2021年度的约65亿元提升41.54%，资本性开支预算大幅上升，预期其新增产能和新增投产呈上升趋势。2017年7月，吉利控股集团与西安市政府签署合作协议，目前西安工厂生产的车型可以涵盖燃油、纯电与混动等不同动力，在生产端覆盖了全能源产品，坐标西安的发行人全资子公司西安部件是发行人重要的生产基地。吉利集团西安工厂的全负荷年产能为36万辆，于2021年逐步投产，占2021年末吉利集团总产能195万辆的18.46%。吉利集团产能呈扩张趋势。

根据理想集团公开信息披露，2022年度其交付133,246辆汽车，较2021年度增长47.25%。2021年7月，理想集团与北京地方政府的一家附属企业北京制造基地协议，就北京顺义区一家汽车制造厂的改建和扩建项目进行合作。2021年10月，北京制造基地正式开工建设，并计划于2023年投入运营。2022年6月，理想集团第二款车型理想L9发布，理想L9已在发行人本次募投项目所在地常州的基地生产线上投产。按计划，理想汽车将在常州打造3,000亿年产值的智电汽车核心零部件产业园，开展核心关键零部件的创新和前沿技术研发、测试，并带动相关汽车产业供应链落户常州。常州基地作为理想集团最大的汽车生产基地，也是发行人供货的主要生产基地。理想集团产能亦呈扩张趋势。

4、公司与报告期内新增主要客户吉利集团、理想集团合作关系具有持续性和稳定性

(1) 公司与新增主要客户吉利集团、理想集团已形成长期稳定的合作关系

整车厂商在选择上游供应商时，都需通过长期、严格的考核。配套厂商提供的产品必须持续达到整车厂商的质量要求，方能被认定为合格供应商。在建立合作关系之前，整车厂商一般均要对供应商在研发设计能力、生产设备、生产工艺、生产环境、质量保障体系、服务体系等多方面的综合能力进行评估，对供应商的产品品质进行充分考核。发行人通过客户对技术、设备、研发能力、生产和质量管理体系的相关评审后，进入整车厂商的合格供应商名录，一旦通过认证，则会形成长期的合作关系，这种合作将具有持续性和稳定性，不会轻易发生改变，因此，纳入整车厂商合格供应商后，一般情况下，对客户销售规模较大，进而提高了行业客户集中度。

发行人的冲压业务覆盖了汽车的框架类、传动类、其他类和车身模块化零部件产品和相应的生产性模具，注塑业务主要包括汽车天窗、门窗等系统的注塑组件，白车身业务是指业务车身模块化及仪表台骨架等总成。由于发行人的汽车相关产品类型较为全面，针对同一客户，发行人的不同业务对其均有销售，主要销售客户进一步集中。

报告期内，发行人已先后通过吉利集团、理想集团等整车厂商的合格供应商认证，凭借着产品与技术优势，与主要客户之间的合作属于基于双方业务需要的共赢关系。发行人与该等客户已形成长期稳定的合作关系，已成为其供应链的重要环节，下游大型客户更换供应商的转换成本较高，产品替代风险较低，因此，发行人与主要客户的合作关系具有持续性和稳定性。

(2) 公司新增主要客户吉利集团、理想集团经营状况良好，不存在重大不确定性风险

1) 吉利集团

吉利集团始建于 1986 年，为香港上市公司（股票代码 0175.HK），1997 年进入汽车行业。

2020 年、2021 年和 2022 年，吉利集团营业收入分别为 **921.14 亿元、1,016.11 亿元和 1,479.65 亿元**，净利润分别为 **55.34 亿元、48.47 亿元和 52.60 亿元**，经营活动现金流量净额分别为 **15.97 亿元、153.48 亿元和 160.18 亿元**，报告期内净利

润和经营活动现金流量净额均为正，经营具有稳定性。同时，吉利集团公布 2022 年总销量超 143 万辆，同比增长 7.9%，其中新能源汽车销量超 32.87 万辆，较 2021 年实现翻三番，远高于业内平均增幅，其车辆销售具有可持续性。因此，吉利集团经营状况良好，不存在经营风险相关舆情情况，其经营情况不存在重大不确定性。

2) 理想集团

理想集团成立于 2015 年 4 月，为纳斯达克上市公司（股票代码 Li.O）和香港上市公司（股票代码 2015.HK），主营业务为设计、研发、制造和销售新能源汽车。根据乘联会数据，2023 年 2 月理想集团交付 1.66 万辆，领先一众造车新势力厂商，在国内新能源汽车市场具有一定的优势和品牌知名度。

根据理想集团公开信息披露，受下游新能源汽车需求持续增长，2020 年至 2022 年，理想集团营业收入分别为 94.57 亿元、270.10 亿元和 452.87 亿元，净利润分别为-1.52 亿元、-3.21 亿元和-20.12 亿元，2022 年亏损较大，主要系 2022 年新车型理想 L 系列挤压下理想 ONE 订单超预期萎缩以及新车型研发、销售服务网络的扩大导致费用上升所致。根据理想集团公开信息披露，2022 年度其交付 13.32 万辆汽车，较 2021 年度增长 47.25%，增长幅度较大。且由于理想 L 系列车型的强劲表现，理想集团有望进一步扩大家庭 SUV 市场。同时，2020 年至 2022 年，理想集团经营活动现金流量净额分别为 31.40 亿元、83.40 亿元、73.80 亿元，经营活动现金流量净额为正，经营具有稳定性。理想集团经营状况良好，不存在经营风险相关舆情情况，其经营情况不存在重大不确定性。

综上，结合公司主要客户理想集团、吉利集团新增产能及预期投产情况分析，发行人与主要客户合作关系具有持续性和稳定性。

五、自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务性投资及类金融业务的具体情况，并结合相关财务报表科目，说明最近一期末发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答10的相关要求

（一）自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入和拟投入财务

性投资及类金融业务的具体情况

公司于 2022 年 11 月 10 日召开第四届董事会第十六次会议审议通过本次向不特定对象发行可转债的相关议案，本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融投资。

截至 2022 年末，公司与投资相关的科目核查情况如下：

单位：万元

序号	项目	账面价值	财务性投资金额
1	货币资金	22,562.50	-
2	其他应收款	537.67	-
3	其他流动资产	3,829.21	-
4	其他非流动资产	14,968.39	-

1、交易性金融资产、委托理财

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在已实施或拟实施的交易性金融资产、委托理财的情形。

2、类金融投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在实施或拟实施融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融投资的情形。

3、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在新增投资产业基金、并购基金的情形。

4、拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在对外拆借资金的情形。

5、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在

在将资金以委托贷款形式对外借予他人的情形。

6、以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

8、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在投资金融业务的情形。

9、权益工具投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在权益工具投资的情形。

10、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本问询函回复签署日，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资情形。

综上所述，本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施的财务性投资及类金融业务。

(二) 并结合相关财务报表科目，说明最近一期末发行人是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》问答 10 的相关要求

发行人财务报表科目中，可能存在财务性投资的科目有货币资金、其他应收款、其他流动资产、其他非流动资产等。上述科目的具体情况如下：

1、货币资金

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人货币资金余额为 22,562.50 万元，为库存现金、银行存款、其他货币资金（银行承兑汇票保证金、信用证保证金），均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年 12 月 31 日	占比
库存现金	7.66	0.03
银行存款	13,562.62	60.11
其他货币资金	8,992.23	39.86
合计	22,562.50	100.00

2、其他应收款

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人其他应收款账面余额为 592.15 万元，为保证金及押金、备用金、其他往来款等，均不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

款项性质	2022 年 12 月 31 日	占比
保证金及押金	513.58	86.73
备用金	25.25	4.26
其他往来款	53.32	9.00
合计	592.15	100.00

3、其他流动资产

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人其他流动资产账面价值为 3,829.21 万元，系待摊财产保险费、增值税借方余额重分类和可转债融资费用，不属于财务性投资，具体构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2022 年 12 月 31 日	占比
待摊财产保险费	211.54	5.52
增值税借方余额重分类	3,575.22	93.37
可转债融资费用	42.45	1.11
合计	3,829.21	100.00

4、其他非流动资产

截至2022年12月31日,发行人其他非流动资产账面价值为**14,968.39万元**,为预付工程设备款,不属于财务性投资,具体构成如下:

单位:万元, %

项目	2022年12月31日	占比
预付工程设备款	14,968.39	100.00
合计	14,968.39	100.00

综上所述,发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资(包括类金融业务),符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第18号》的相关要求。

六、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

针对上述事项,保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序:

1、获取并查阅发行人最近报告期内原材料采购明细,获取报告期内主要原材料采购价格;查阅主要原材料的市场价格波动情况,并与报告期内发行人主要原材料采购价格对比分析;访谈发行人管理层,并了解发行人本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势;获取报告期内发行人相关成品成本结构明细;访谈并了解发行人的价格调整机制、拟采取保障原材料供应、应对原材料价格波动的措施;

2、了解发行人所处行业的基本情况、业务模式和销售政策,获取应收账款明细表以及收入明细表,了解发行人的收入及应收账款变动情况,与同行业公司进行对比分析,分析发行人应收账款与营业收入的配比性,了解应收账款余额变动原因并分析合理性;查阅发行人**2020年度-2022年度**的财务报告;了解应收账款的减值准备计提政策,分析其是否符合企业会计准则规定,复核坏账准备计提的合理性、相关会计政策是否一贯运用;了解同行业公司的应收账款周转率并与发行人进行对比,分析差异合理性;

3、查阅发行人 2020 年度-2022 年度财务报告；查阅存货明细表，了解发行人的存货性质、存货规模、存货结构、存货库龄、跌价准备计提、期后销售等情况，了解报告期内发行人存货余额变动情况及原因；通过查阅同行业可比公司公开市场信息，获取同行业可比公司存货规模、结构、库龄、跌价准备计提及变动情况，与发行人进行对比分析；访谈并了解行业市场发展趋势、库存商品在手订单情况；获取发行人期后销售明细，了解期后销售以及实际成交价格情况；通过查阅同行业可比公司公开信息，对比分析发行人存货跌价准备计提的充分性；

4、访谈并了解发行人主要客户的合作进展情况，获取报告期内发行人客户销售明细，了解并分析报告期内前五大客户发生变化的原因和合理性；结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产情况，分析新增主要客户销售上升的合理性以及合作关系的持续性和稳定性；

5、查阅了《上市公司证券发行注册管理办法》《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》等法律、法规和规范性文件中关于财务性投资及类金融业务的相关要求；对发行人本次发行相关董事会决议日前六个月至今是否存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况进行逐项对比分析；获取发行人报告期内的定期报告，获取货币资金、其他流动资产、其他应收款、其他非流动资产等科目明细表，判断是否存在财务性投资；查阅发行人披露的公告、股东大会、董事会和监事会决议文件。

（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、结合报告期内主要原材料采购价格及市场价格波动情况、本次募投项目及其他项目对主要原材料的耗用情况、市场供应情况和发展趋势、已取得的原材料供应及协议签署情况等分析，报告期内，发行人的原材料价格存在一定幅度波动的情形，但不存在原材料供应不足的情况；结合报告期内发行人相关成品成本结构、价格调整机制等分析，原材料价格波动对发行人经营业绩构成一定影响，但发行人采取与原材料供应商提前签署订单、寻找多家原材料供应商供货、预测原材料价格变动积极备货等措施应对其对发行人的影响，该等应对措施可以保障

原材料供应、可以有效应对原材料价格波动的影响；

2、经查阅已出具的 2020 年度、2021 年度、**2022 年度**审计报告数据，发行人最近一期应收账款大幅增加主要系营业收入的增加，其增长幅度与收入增长相匹配；结合应收账款账龄及坏账准备计提情况、与同行业公司的应收账款周转率对比分析，发行人应收账款坏账准备计提具有充分性；

3、发行人存货规模、存货结构以及存货库龄合理，与同行业公司差异符合发行人实际销售情况；结合行业市场环境、产品性质与特点、库存商品在手订单情况、期后销售情况及实际成交价格情况、未来市场的供求关系分析，发行人的存货不存在滞销的情况，存货库龄主要集中在一年以内，发行人根据存货可变现净值判断存货跌价准备的计提，从与同行业公司对比来看，报告期公司存货跌价准备计提率与同行业上市公司平均水平相比剔除特殊因素后不存在重大差异，发行人存货跌价准备计提具有充分性；

4、结合发行人主要客户的合作进展情况，报告期内前五大客户发生变化原因主要为发行人对不同客户的销售规模变动所致，原有主要客户不存在流失的情况；结合行业客户集中度、吉利集团等客户新增产能及预期投产情况分析，发行人对新增主要客户销售上升具有合理性，发行人与主要客户的合作关系具有持续性和稳定性；

5、自本次发行董事会决议日前六个月起至本回复出具之日，发行人不存在新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的情况；发行人最近一期末不存在持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情况，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

（三）关于风险因素

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

【回复】

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，重新撰写与本次发行及发行人自身密切相关的重要风险因素，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

（四）其它问题

请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明

1、重大舆情情况

自公司本次向不特定对象发行可转换公司债券申请于 2022 年 12 月 27 日获深圳证券交易所受理，至本问询函回复出具日，发行人持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对发行人本次发行相关的媒体报道情况进行了自查，暂无重大舆情等情况。

2、核查程序及核查意见

（1）核查程序

保荐机构通过互联网检索的方式，对发行人自本次发行申请受理之日起至本问询函回复签署日相关媒体的报道情况进行了检索，并出具了专项说明。

（2）核查意见

经核查，保荐机构认为，发行人自本次再融资申请受理日至本问询函回复签署日期间未发生重大舆情，发行人本次申请文件不存在应披露而未披露事项。

（此页无正文，为《江苏博俊工业科技股份有限公司与东方证券承销保荐有限公司关于江苏博俊工业科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复报告》之发行人签章页）

江苏博俊工业科技股份有限公司
2023年4月12日



(此页无正文，为《江苏博俊工业科技股份有限公司与东方证券承销保荐有限公司关于江苏博俊工业科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券审核问询函的回复报告》之保荐机构签章页)

保荐代表人签名： 陈华明 郑睿
陈华明 郑睿

东方证券承销保荐有限公司
2023年4月12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问询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，本次问询函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：


崔洪军

东方证券承销保荐有限公司

2023年4月12日