

关于河北世昌汽车部件股份有限公司公开发 行股票并在北交所上市申请文件 的第二轮审核问询函

河北世昌汽车部件股份有限公司并东北证券股份有限公司：

现对由东北证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的河北世昌汽车部件股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在20个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目 录

问题 1.主要产品市场空间	3
问题 2.业绩增长可持续性	4
问题 3.与主要客户的定价机制及公允性	7
问题 4.募投项目产能消化风险	8
问题 5.其他问题	9

问题 1.主要产品市场空间

根据申报材料及问询回复，（1）发行人主营业务为汽车燃料系统的研发、生产和销售，主要产品为汽车塑料燃油箱总成，具体可分为常压、高压两类，前者用于传统燃油汽车领域，后者用于新能源汽车领域（插电式混合动力汽车）。（2）报告期内（2021 年-2024 年 1-6 月），发行人塑料油箱产品总收入分别是 27,278.30 万元、26,871.49 万元、39,236.29 万元、22,324.06 万元，占营业收入的比例分别为 93.80%、95.96%、97.29%、97.87%。其中，高压塑料油箱自 2023 年实现量产并对外销售，2023 年、2024 年上半年度销售金额分别是 2,059.18 万元、2,188.29 万元。（3）经测算，2021 年-2023 年度发行人塑料燃油箱产品在国内市场占有率分别为 3.45%、3.29%和 4.37%。

请发行人：（1）结合下游燃油车行业市场需求变动情况、新能源车技术发展路线等情况，说明常压油箱下游应用领域需求是否呈现持续萎缩趋势，相关风险揭示是否充分。（2）区分常压油箱、高压油箱，说明报告期内两类产品的经营规模、收入增长率、市场规模、市场占有率、发行人对主要客户的供应份额、新客户开拓、主要客户业绩变动情况，说明报告期内两类产品业绩变化与行业变动趋势是否相符。（3）结合发行人主要产品的市场竞争格局及技术迭代情况等，分析发行人产品是否存在被淘汰或应用领域受限的风险。请结合前述问题，综合行业发展情况、两类产品下游应用领域需求变动情况、期后订单获取

及在手订单执行情况、期后预计经营业绩等，说明常压油箱、高压油箱两类业务未来经营稳定性是否存在较大不确定性，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，并重点关注相关数据的时效性、客观性、权威性。

问题 2.业绩增长可持续性

根据申报材料及问询回复，（1）发行人应用于传统燃油车的常压塑料燃油箱总成产品收入的快速增长是公司 2023 年度业绩大幅增长的主要来源，2023 年度公司对主要客户吉利汽车、奇瑞汽车、中国一汽、宜宾凯翼和江铃汽车等的销量均实现较快增长。（2）发行人对吉利汽车 2023 年收入增长主要来源于博越、中国星、银河系列车型，其中 2023 年度博越系列车型市场销量为 22.49 万辆，同比增长 50.26%，2023 年公司对吉利汽车博越系列车型塑料燃油箱销量同比增长 67.03%；发行人中国星系列车型产品自 2022 年开始销售，2023 年均价同比下降 6.09%。（3）除上述车型外，发行人对吉利汽车帝豪/远景系列车型产品收入从 2021 的 5,157.36 万元缩减至 2023 年的 3.73 万元，领克系列车型（常压）、ICON 系列车型产品 2023 年收入分别同比下滑 32.30%、13.63%，嘉际/豪越系列车型产品 2023 年收入与 2022 年基本持平，较 2021 年下降 19.03%。（4）发行人 2023 年实现高压类产品收入 2,059.18 万元，目前发行人已取得部分客户高压塑料燃油箱定点项目，其中，发行人配套吉利

汽车的高压类产品开发时间为 2023 年 5 月至 2023 年 8 月，开发周期与其他客户高压类产品相比偏短；奇瑞汽车、比亚迪高压类产品车型已上市，发行人仍在开发环节，尚未量产；北汽越野高压类产品车型已上市，发行人 2024 年上半年实现量产并销售 700 个。（5）宜宾凯翼与发行人 2020 年 5 月开始合作，2023 年宜宾凯翼全年销量 6.55 万辆，2024 年 1-6 月市场销量为 2 万辆，同比下降 17%。（6）公司 2024 年 1-6 月实现营业收入 22,985.34 万元，同比增长 49.20%，实现扣非归母后净利润 2,537.61 万元，同比增长 55.13%；公司根据客户提供的预计采购计划进行排产，客户一般于每月月末或次月初发送次月订单，月订单公司一般于次月完成交付，因此公司在手订单较小。

请发行人：（1）说明发行人在取得汽车整车厂客户一款车型的塑料燃油箱项目定点后，该车型升级换代车型和对应车系新车型的塑料燃油箱项目定点如何取得及获取相关项目定点的具体流程，分析说明发行人各期产品结构及销售情况与主要客户车型升级换代和新车型的销售情况是否匹配。（2）结合吉利博越系列车型 2023 年升级换代及市场销售情况说明 2023 年发行人博越系列车型产品销量增长率高于博越系列车型销量增长率的原因及合理性，是否与向发行人采购规模相匹配；说明发行人该车型系列产品 2022 年、2023 年收入大幅波动的原因及合理性，2024 年该车型系列产品销售情况，结合吉利博越系列车型 2016 年上市以来更新换代和具体销售情况说明博越系列车

型及发行人配套产品销售是否存在大幅波动或减少的风险，以及发行人的具体应对措施。（3）说明中国星、银河系列车型产品占吉利汽车同类供应商份额较低的原因，发行人与吉利汽车同类供应商产品的竞争情况，中国星系列车型产品在合作次年即降价较多的原因，是否存在通过降价以增加销售的情形。（4）说明嘉际/豪越系列车型产品是否存在销量已趋于饱和或收入下滑的风险；领克等系列车型产品收入下滑的原因及持续性，帝豪/远景系列车型停产对发行人生产经营的具体影响及应对措施。

（5）说明发行人与吉利汽车高压类产品定点项目的具体开发流程，开发时间较短的原因及合理性；主要客户高压类产品对应车型的投产计划、生产及销售情况，是否与发行人签订供货框架协议，是否存在合作研发情况；在发行人量产前主要客户向其他供应商采购高压类产品的情况，发行人与亚普股份、芜湖顺荣、英瑞杰等同类供应商在技术指标方面的对比情况，发行人高压类产品量产后能否持续稳定供货，是否存在开发不及预期或被同类供应商替代的风险，发行人相关风险揭示是否充分。

（6）结合宜宾凯翼产销情况分析说明发行人与该客户合作的稳定性与可持续性。（7）结合前述问题及问题 1 相关情况，量化分析说明发行人 2024 年 1-6 月业绩大幅增长的原因，补充说明发行人与主要客户合作的稳定性和可持续性，发行人未来业绩增长是否具有可持续性，相关风险揭示是否充分。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

并说明各期函证回函不符或未回函金额比例较高的原因，说明针对回函不符或未回函采取的替代性测试的具体情况，对回函不符或未回函对应的收入及应收账款的真实性发表明确意见。

问题 3.与主要客户的定价机制及公允性

根据申报材料及问询回复，（1）报告期内，发行人大部分既有产品均执行了年降政策，年降幅度一般为 2%-6%，另有少量当年度未执行年降的既有产品。发行人与客户在销售合同中通常不会对价格年降做明确约定，实践中在产品实现批量供货后，每年对既有产品销售价格进行谈判。（2）报告期内，发行人既有产品一般受年降政策的影响销售价格呈小幅下降趋势。发行人 2022 年 ICON 系列车型配套塑料燃油箱总成平均售价为 472.65 元/个，高于 2021 年的平均售价 412.04 元/个，主要系 2021 年发行人就该产品向客户返利 150 万元所致。发行人 2022 年帝豪/远景车型配套塑料燃油箱总成平均售价为 457.48 元/个，与 2021 年的平均售价 459.42 元/个基本一致，主要系 2021 年发行人就该产品向客户返利 185.92 万元所致。（3）发行人 2022 年、2023 年向吉利汽车销售毛利率高于其他客户 3.9、3.63 个百分点，解释系新款车型毛利率较高所致。

请发行人：（1）补充说明发行人与主要客户的定价机制及年降政策，实际执行中是否存在显著差异；存在少量当年度未执行年降的既有产品的原因及合理性，结合与主要客户的合同约定及各期谈判情况分析说明各期末执行年降的既有产品收入

占比波动较大的原因。（2）说明报告期内发行人与主要客户约定的返利政策及其变化情况，量化分析返利政策对各期主要客户主要产品销售单价的具体影响，对应的会计处理是否符合企业会计准则相关规定。（3）区分车型及集团内下属公司，说明发行人 2022 年、2023 年向吉利汽车销售产品毛利率高于其他客户的原因，吉利汽车向发行人采购与向同类供应商采购价格是否存在显著差异。（4）结合前述情况补充论证发行人与主要客户的定价公允性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题 4.募投项目产能消化风险

根据申报材料及问询回复，（1）发行人“浙江星昌汽车科技有限公司年产 60 万台新能源高压油箱项目（二期）”项目完全达产后预计形成 35 万台/年高压塑料燃油箱产能，年营业收入 18,550.00 万元，项目运营期平均年净利润为 2,317.48 万元。2023 年、2024 年上半年度高压塑料燃油箱产能利用率分别是 83.16%、56.88%。（2）产能消化测算依据方面，发行人主要依据已取得定点的高压塑料燃油箱项目相关的发运销量大纲、采购计划量纲、询价文件等资料。

请发行人：（1）结合报告期内主要客户塑料燃油箱项目相关的发运销量大纲、采购计划量纲、询价文件等资料与实际采购量差异情况，说明上述产能消化测算依据是否合理、充分。

（2）结合新增产能、报告期产能利用率和产销率、高压油箱市

场空间、发行人市场地位、客户粘性 & 新客户拓展情况、在手订单情况等，进一步说明是否存在产能消化风险，相关风险披露是否充分。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题 5.其他问题

(1) 发行人2023年新增客户收入主要集中在第四季度的原因。根据申报材料和问询回复，发行人2023年第四季度营业收入占比为36.05%，较2022年度明显提升，主要是因为2023年发行人新增客户东南汽车实现销售收入1,995.48万元，全部集中在第四季度；新增客户北汽越野实现销售收入703.54万元，其中第四季度实现收入593.37万元，占比84.34%。此外，发行人高压塑料燃油箱主要于2023年下半年开始实现销售，共实现销售收入2,059.18万元，其中第四季度实现收入1,129.19万元，占比54.84%。请发行人：结合与前述新增客户的合作时间、合作背景、产品研发周期、客户对应车型的上市及量产情况，进一步分析说明2023年新增客户收入主要集中在第四季度的原因及合理性。

(2) 发行人2021年大额取现支付员工奖金。根据申报材料和问询回复，2021年公司取现金额为171.42万元，主要系公司存在采取现金形式发放员工工资、奖金等职工薪酬的情形。请发行人：说明通过取现方式发放员工工资、奖金的原因及合理性，是否有客观证据留痕，是否存在税务风险；逐一系列示员工收到的现金金额与工资、奖金的匹配情况，说明员工领取现金后的

最终去向，是否流向发行人客户、供应商及其关联方、关键人员，是否涉及商业贿赂或其他利益输送情形。

(3) 进一步说明收入确认单据有效性。根据申报材料和问询回复，在寄售模式下，公司产品经初步验收入库后只是证明公司完成产品供货的数量，只有产品经客户上线或使用后，产品所有权才转移给客户，客户根据实际上线或使用的产品数量开具结算单等相关单据，公司据此确认收入。在非寄售模式下，公司产品经客户验收合格后，所有权转移给客户，公司据此确认收入。请发行人：进一步说明前述收入确认单据是否均需客户签字并盖章，列示报告期内收入单据只有客户签字但未盖章的金额及比例，说明客户未盖章的原因及收入单据的有效性；发行人是否建立收入确认单据相关的内部控制制度并有效执行。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第47号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开

发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。