

关于深圳市控汇智能股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函

深圳市控汇智能股份有限公司并长江证券承销保荐有限公司：

现对由长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的深圳市控汇智能股份有限公司（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。

提示

以下问题涉及重大事项提示及风险揭示：问题 5. 业绩增长的原因及持续性，问题 6. 业务获取方式及与主要客户合作稳定性，问题 7. 存货大幅增加及原材料价格波动的影响，问题 9. 其他财务问题

目录

一、基本情况	3
问题 1. 高级管理人员及核心技术人员任职经历影响	3
二、业务与技术	3
问题 2. 发行人产品主要应用场景及核心技术体现	3
问题 3. 创新特征披露不充分	5
三、公司治理与独立性	5
问题 4. 向关联方销售的真实公允性	5
四、财务会计信息与管理层分析	7
问题 5. 业绩增长的原因及持续性	7
问题 6. 业务获取方式及与主要客户合作稳定性	10
问题 7. 存货大幅增加及原材料价格波动的影响	12
问题 8. 应收款项坏账准备计提的充分性	15
问题 9. 其他财务问题	17
五、募集资金运用及其他事项	22
问题 10. 募投项目必要性、可行性	22
问题 11. 其他问题	24

一、基本情况

问题1.高级管理人员及核心技术人员任职经历影响

根据招股说明书，发行人高级管理人员及核心技术人员中有多人曾有深圳华北工控股份有限公司的任职经验，华北工控为发行人主要竞争企业之一。

请发行人说明：（1）华北工控的基本情况、主营业务及主要产品，发行人多名高管、核心技术人员多来自于该公司的原因。（2）发行人主要经营管理团队及核心技术人员是否存在竞业禁止协议、保密协议，是否存在违反上述协议的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷。（3）结合发行人技术开发、产品发展及业务拓展历程，说明发行人与深圳华北工控股份有限公司在资产、业务、人员、财务、机构方面的独立性，核心技术、知识产权是否存在侵犯他人知识产权、商业秘密的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。（4）发行人与华北工控在供应商、客户方面是否存在重合，如有，说明报告期内与重合客户、供应商交易内容及交易金额，发行人及其关联方与深圳华北工控股份有限公司及其关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

二、业务与技术

问题2.发行人产品主要应用场景及核心技术体现

（1）产品主要应用场景及客户情况。根据申请文件，公司产品终端客户主要包括消费电子 OEM 及新能源动力电池生厂商。根据 IHS 研究数据，研华为工业计算机行业龙头企

业，市场份额领先，达到 30% 以上；西门子和倍福紧随其后，市场占有率均在 5% 以上，其余企业市场份额较低，市场竞争较为激烈。请发行人：从终端产品功能用途角度，说明公司智能工控机、工控板卡在不同场景中的应用情况，不同领域客户对于产品性能需求、代表性客户、获取方式、报告期内销售金额及发行人在该应用领域未来业务增长驱动因素，发行人在细分市场的占有率和行业地位，产品是否存在被竞争对手取代的风险。

(2) 产品先进性及核心技术体现。根据申请文件，公司根据客户具体需求进行产品开发设计，根据设计方案采购电子元器件等物料，将机箱机架（2021 年 10 月之前）、表面处理、贴片（2021 年 4 月之前）等环节交由外协加工厂商完成，公司主要负责产品研发设计、质量控制、组装和测试等工作。由于外协加工厂供货周期不稳定及考虑加工成本原因，2021 年公司建立 SMT 生产线及五金厂，将贴片及机箱加工逐渐从委外转为自制，基本实现核心产品关键工序的自主化。公司核心产品包括智能工控机以及工控板卡，可以为客户提供工业边缘计算硬件解决方案，将工业计算、运动控制、I/O 数据采集、机器视觉、设备联网等功能集成于同一控制设备，在边缘侧协同远程工业云平台实现智能产线控制。请发行人：
①结合主要产品工艺流程图，说明报告期各期研发设计、贴片及机箱加工、质量控制、组装和测试各环节自主生产及外协采购的具体情况，发行人生产设备、人员在各环节的分布情况，核心技术的应用环节，分析说明报告期内产量变动与

机器设备投入、人员投入的匹配情况，与同行业可比公司是否存在明显差异。②说明外协供应商选择标准、定价依据、定价公允性，与外协厂商有关委托加工的权利、责任、义务的主要约定，外协厂商及最终生产商是否具备相应的生产许可，与发行人是否存在关联关系。③说明发行人产品与同行业可比公司产品在技术实力、生产能力、销售价格及其他衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3.创新特征披露不充分

根据申请文件，（1）公司拥有一种工业机器人视觉化测量装置等7项核心技术，其中多项未申请专利。（2）截至2023年6月30日，公司拥有发明专利2项、实用新型专利28项、软件著作权61项。

请发行人：（1）说明多项核心技术未申请专利的原因，是否为行业通用技术。（2）说明各项软件著作权与公司报告期各期销售主要产品对应情况，结合软件增值税退税情况，说明实际存在应用的软件著作权数量。（3）结合发行人产品市场占有率、承担科研专项、建立研发机构、获得国家级或省部级奖励、制定国家或行业标准等情况，进一步说明发行人市场地位。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

三、公司治理与独立性

问题4.向关联方销售的真实公允性

根据申请文件，报告期内，公司向关联方销售商品的金

额合计分别为 1,617.82 万元、1,855.34 万元、999.37 万元和 83.16 万元，关联销售占比分别为 10.44%、8.87%、3.86%和 0.50%，主要为向北京控汇智能科技有限公司、杭州智控汇科技有限公司销售商品。其中，北京控汇智能科技有限公司为发行人 2020 年、2021 年前五大客户。

请发行人：（1）说明北京控汇智能科技有限公司、杭州智控汇科技有限公司成立背景、发行人参股的原因、与发行人建立合作的过程，是否存在与发行人共用商号情形及合规性。（2）说明关联销售的必要性，向北京控汇智能科技有限公司、杭州智控汇科技有限公司销售产品的定价原则及公允性，与同期销售给第三方的价格是否可比，差异的合理性，2023 年 1-6 月对关联方销售金额快速减少的原因及合理性。

（3）说明北京控汇智能科技有限公司、杭州智控汇科技有限公司的历史沿革，设立以来主要财务数据、与发行人的历史交易金额、发行人销售金额占其业务规模的比例，终端销售对象，是否专为发行人服务而设立，是否由发行人或实际控制人控制，是否应纳入合并报表范围，是否存在体外代垫成本费用、调节经营业绩情形。

请保荐机构：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明针对北京控汇智能科技有限公司、杭州智控汇科技有限公司是否被发行人或其实际控制人控制的具体核查方式、核查过程、取得的核查证据，并发表明确意见。（3）结合具体核查情况，对发行人关联销售的真实公允性、是否存在利益

输送情形发表明确意见。

四、财务会计信息与管理层分析

问题5.业绩增长的原因及持续性

根据申报材料，（1）报告期内，发行人营业收入分别为15,493.63万元、20,927.05万元、25,921.79万元和16,576.38万元，归母非净利润分别为1,476.67万元、2,479.14万元、2,522.40万元和1,582.19万元，业绩大幅增长。其他业务收入主要系芯片销售，报告期内毛利分别为0.78万元、309.87万元、718.09万元和28.02万元。（2）公司主营产品广泛应用于不同领域中，其中以新能源/锂电领域、消费电子（苹果产业链为核心）、激光应用领域和机器视觉和集成为主，占报告期各期主营业务收入的比例分别为89.92%、91.64%、89.12%和92.74%。（3）报告期各期，发行人工控机毛利率分别为32.89%、31.43%、26.11%及28.42%，工控板卡毛利率分别为25.52%、24.95%、23.44%及34.85%，不同产品间毛利率变动趋势存在较大差异。

（1）业绩变动是否符合下游行业变动趋势。请发行人：

①结合产品下游应用需求、产品类型等进一步细化分类说明报告期内收入的具体情况，说明报告期内收入大幅增长的原因及合理性，发行人业绩变动趋势与同行业可比公司变动是否一致，相关变动情况是否符合下游行业发展趋势，并结合影响销售的具体因素说明收入大幅增长是否具备可持续性，是否存在收入下滑风险。②结合细分收入类型所对应的各期主要客户、产品型号、数量、价格变动、产品成本构成等因

素说明收入、毛利率、净利润变动原因及合理性，并说明不同产品毛利率变动趋势存在差异的原因及合理性。③结合市场、客户、产品结构、性能指标等因素，说明主要产品价格变动的原因及合理性，各类产品销售与同期市场价格是否存在差异，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。④补充说明主营业务收入中其他产品、其他业务收入的具体情况，包括但不限于产品类型、销售单价、毛利率、直销或贸易商销售、结算方式、两者的区别等，分析说明发行人从事相关产品销售的背景、原因及商业合理性，并说明该类业务的后续开展计划及业务稳定性情况。

(2) 贸易商收入下降对经营的影响。根据申报材料，报告期各期，发行人贸易商收入分别为 3,969.21 万元、1,913.27 万元、563.85 万元和 7.02 万元，来自贸易商的主营业务收入占比逐年下降主要系发行人持续发展自有品牌产品，并直接与客户建立合作关系减少通过贸易商交易。请发行人：①补充说明贸易商客户的具体情况，包括但不限于地区及收入分布情况、客户数量变动情况等，并说明报告期各期贸易商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况，各期减少贸易商的主要退出原因及收入占比。②结合报告期内直销客户与贸易商终端客户重合的具体情况说明由贸易商模式到直接与客户建立合作关系的演变过程，是否存在丢失终端客户的情形，说明贸易商收入下降对公司经营的影响，并补充说明报告期各期贸易商专门销售发行人产品的家数、金额及占

比，是否存在成立时间较短即成为发行人贸易商的情况。③结合贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况、终端客户构成情况，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售，终端客户同经销商地域是否匹配。④说明发行人是否与贸易商及其关联方存在关联关系，是否存在发行人前员工在贸易商持股或任职情形。

(3) 各类产品收入的可持续性。请发行人：①按产品类型分类列示报告期各期末以及目前在手合同或订单数量、金额（含税），各期新签合同数量、金额（含税），目前正在执行的重要合同的起止日期和执行进度；并结合在手订单的获得、执行的周期，说明发行人业务的稳定性及可持续性。②结合下游需求增长情况、细分行业集中度及发展趋势、公司与竞争对手的比较情况等，说明发行人开发新客户的优劣势、新客户开发途径及储备情况，开拓新客户是否存在困难，是否具有持续的获客能力，相关风险揭示是否充分。③结合发行人产品的使用周期和下游客户的复购率等因素，进一步解释说明发行人行业未来的增长空间，并结合在手订单情况、下游客户相关需求及行业竞争状况、公司竞争力、在手订单和客户拓展计划、同行业可比公司发展情况等，详细分析公司各类业务收入的稳定性、可持续性。

(4) 收入确认的准确性。根据申请材料，发行人线下销售以签收作为收入确认依据，同时公司与主要客户信用政策中披露为公司货物发出并经双方确认到货验收量或实际使用量后确认收入。请发行人：①补充说明公司线下销售收入

确认的具体会计政策、销售流程、确认时点和具体依据，是否存在寄售或送货挂账模式，如存在请说明相关模式下收入确认时间及外部依据，报告期各期相关模式销售收入金额及占营业收入比例，采取该模式的客户销售情况，并说明收入确认是否符合企业会计准则的规定。②补充说明各类收入确认具体方法下报告期各期的收入金额、占比，并说明发行人对收入确认方式的内控制定情况及执行有效性，发行人收入确认政策与同行业可比公司是否一致。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明：（1）对收入真实性、准确性的核查过程、方法和结论，包括但不限于客户核查的方式及范围、比例，走访客户、发函和回函情况、函证样本的选择方法、收入的截止性测试，客户经营情况及是否与采购规模相匹配等。（2）说明针对报告期内贸易商最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见。

问题6.业务获取方式及与主要客户合作稳定性

根据申报材料，发行人前五大客户收入占比分别为41.18%、35.26%、43.05%和68.28%，比亚迪2022年成为公司前五大客户，2023年收入占比大幅升高至41.03%，富士康为2022年公司第一大客户，收入占比为17.43%，2023年1-6月收入占比下降至9.55%。杭州利珀科技有限公司2023年1-6月首次成为前五大客户，收入占比为7.23%。

请发行人：（1）说明公司获取比亚迪订单的具体方式，

报告期各期向比亚迪销售的具体情况，包括销售内容、金额及毛利率等，发行人产品占比亚迪同类产品采购的占比，毛利率与其他同类客户的差异及合理性，结合在手订单、该客户未来的采购计划及供应商遴选淘汰机制，说明发行人是否能与该客户保持长久稳定的合作关系、是否具有议价能力、未来业绩是否对该客户形成重大依赖，并就大客户依赖风险作重大事项提示。(2)说明对富士康销售规模下滑的原因及合理性，目前合作情况，未来是否会持续下滑，充分揭示相关风险。(3)说明杭州利珀科技的基本情况，成为发行人2023年1-6月新增前五大客户的原因和合理性，发行人与其交易的具体情况，包括各期销售内容、金额、毛利率、信用政策、应收账款金额、坏账计提方式及其比例、期后回款情况等，杭州利珀科技股权冻结、未决诉讼事项进展及影响，是否存在应收账款无法收回风险、应收账款坏账计提是否充分，截至目前是否存在其他诉讼风险较高、回款风险较大客户，并说明具体情况。(4)说明各类产品前十大客户的合作历史、合作内容、合作现状、下游应用领域等，对不同应用领域主要客户收入、毛利率及毛利的变动情况、原因及合理性，说明发行人报告期各期向各类产品前十大客户的销售情况，包括销售金额、数量、单价、毛利率等，如向单一客户销售相关产品单价、毛利率与当期同类产品平均毛利率差异较大，披露其原因及合理性。(5)说明报告期各期发行人各产品销售额占主要客户同类产品总采购额的比重及客户采购同类

产品的其他供应商情况；结合前述情况、发行人的竞争劣势等，分析说明发行人与上述客户合作是否稳定可持续、是否存在被替代的风险。（6）说明报告期内已经取得的主要客户认证或进入合格供应商体系情况，进入条件、过程和时长，合作的主要权利义务的内容、期限，是否具有排他性或优先权；并结合下游客户经营情况和合同签订履行情况，补充说明与主要客户的交易是否可持续，发行人在客户稳定性与业务持续性方面是否存在重大风险，是否对发行人的持续经营能力存在重大不利影响，并对相关事项做重大事项提示和风险提示。（7）说明各类客户和发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排，发行人关联方与客户是否存在业务、资金往来。

（8）发行人订单获取是否符合相应的招投标程序等有关规定，是否合法合规，发行人、控股股东、实际控制人及董监高是否存在商业贿赂或者其他不正当竞争行为。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对（1）-（7）进行核查并发表明确意见，请发行人律师对（8）进行核查并发表明确意见。

问题7.存货大幅增加及原材料价格波动的影响

根据申报材料，（1）报告期各期末存货分别为 2,133.13 万元、4,250.10 万元、5,445.10 万元和 5,290.56 万元，各类存货均出现大幅增长。（2）公司采用“以产定购+按需采购”的采购模式，采购部会结合制造部需求情况及下游供应商的合作情况等多方面的考虑制定采购计划。（3）发行人主要原材料

为集成电路、硬盘、内存、电子元器件（包括电阻、电容、二三极管、接插件等）、结构件、PCB 及其他材料等，其中集成电路采购占比分别为 26.12%、43.83%、51.20%和 45.18%，其他原材料采购占比分别为 39.28%、25.14%、21.25%和 26.68%，采购占比较高；各类原材料采购价格波动较大，其中集成电路采购单价为 12.02 元/件、17.66 元/件、24.29 元/件和 18.85 元/件。

(1) 各类存货金额大幅提高的原因。请发行人：①结合报告期各期销售情况、市场需求及价格变动等，分析说明报告期内各类存货金额均大幅提高的原因，是否与经营情况相匹配，是否与采购模式相匹配，是否存在滞销产品，与同行业可比公司是否存在明显差异。②结合具体产品的生产过程量化分析主要原材料的采购量、耗用量、结转量与发行人产量、销量、存货之间的配比关系，与理论上主要原材料投入产出比是否存在差异，如存在请说明原因及合理性；说明能源的耗用量与各类产品产量的匹配性。③结合备货策略说明各期末存货是否与当期末在手订单相匹配，并结合期后销售情况说明各期末备货水平的合理性，说明存货占资产总额比例以及存货周转率变动是否与业务发展相匹配。

(2) 原材料价格大幅波动的合理性。请发行人：①说明集成电路原材料的具体情况、单价较低且价格大幅波动的原因及合理性；补充说明芯片采购的具体情况，并说明未将芯片作为主要原材料单独列示的原因及合理性；说明其他原材料采购占比较高但未对其采购内容、采购单价进行披露分析

的原因及合理性，并进一步说明相关情况。②结合原材料价格的走势、采购批次、采购协议等说明报告期内采购各类原材料的价格变动趋势是否与市场变动趋势一致，并说明报告期后各类原材料采购价格的变化趋势。③结合行业发展情况、采购价格变化对生产经营的影响，量化分析各类原材料价格变动对生产成本的影响，结合报告期后各类原材料采购价格的变化趋势，分析说明公司是否存在原材料价格大幅上升的风险，成本压力是否能够有效传导，并进一步披露是否存在应对原材料价格大幅上涨的相关措施，并进行相关风险提示。④按主要原材料分类披露前五大供应商基本情况、合作历史、定价结算方式，同种原材料采购价格在不同供应商之间是否存在显著差异，以及各主要供应商采购金额、次序变动的原因和合理性，补充说明发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比情况，是否存在专门向发行人进行销售的供应商，是否存在成立时间较短即成为发行人主要供应商的情形。⑤补充说明是否存在客户指定供应商的情况，如是，披露相关情况并说明此类采购是否属于委托加工情况，相应会计处理是否准确。

(3) 存货盘点及跌价准备计提的充分性。请发行人：①说明报告期各期末对各存货项目尤其是发出商品进行盘点的情况，包括盘点范围、盘点方法、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果。②说明报告期内发行人产品是否存在退换货、质量纠纷等情况，如是，说明具体情况及解决措施。③补充说明

报告期各期原材料、库存商品、发出商品的库龄情况，是否有具体订单对应，是否存在客户取消订单导致的滞销存货，结合在手订单、库龄 1 年以上存货的具体情况、期后存货结转和使用情况。④分析说明报告期各期末各类别存货跌价准备的具体测算过程，包括但不限于可变现净值的确认依据、相应减值测算过程，对库龄 1 年以上存货计提跌价准备的情况，说明计提存货跌价准备是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明对发行人原材料、库存商品、发出商品执行的核查程序、核查数量及占比、核查金额及占比，说明存货监盘的情况（包括但不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果）并发表明确意见。

问题8.应收款项坏账准备计提的充分性

根据申报材料，（1）报告期各期末，应收账款账面余额分别为 5,509.82 万元、6,308.99 万元、11,259.15 万元和 11,128.43 万元，2022 年末应收账款大幅增长；应收票据账面余额分别为 548.41 万元、1,441.14 万元、1,840.05 万元和 8,328.88 万元，2023 年 6 月末应收票据大幅增长，且主要为商业承兑汇票，其中银行承兑汇票未计提减值准备。（2）根据公司与主要客户对信用政策的约定，公司货物发出并经双方确认到货验收量或实际使用量后，公司确认收入、开具发票，客户在某一截止日前对收到的发票集中挂账，挂账后开始计算账期。公司给予客户的账期一般为 3 至 4 个月，但考虑挂账期影响后，自公司确认收入、开具发票至到期收款，账期一般为 4 至 5 个月。该信用政策是公司在与合作

过程中基于自身利益最大化并遵循商业规律经理性互动所达成的，具有商业合理性。

(1) 是否利用放宽信用政策来拓展业务。请发行人：①结合报告期内各类收入变化情况，分析说明报告期各期末应收账款按销售模式、客户类型（生产商、贸易商等）的构成情况，以及各类应收账款与对应收入的匹配关系。②补充说明报告期各期末应收账款前十单位名称、当期回款金额占发行人当期对其销售金额比例、销售内容、信用政策、期末余额、账龄、坏账准备计提情况、期末超出信用期限的金额，分析说明报告期内是否存在部分客户当期回款金额占发行人当期对其销售金额的比例与当期平均水平及其他报告期该客户回款比例存在明显差异的情形，如存在请解释说明原因。③补充说明报告期内主要产品条线的销售信用政策及变化情况，主要客户信用期限及变更情况，各类客户的信用政策是否得到严格执行，并说明现有合作模式是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形。④补充披露一年以内应收账款的账龄情况，并结合结算政策、逾期情况、实际回款方等说明应收账款前十名经营情况、偿还能力及期后回款情况。

(2) 坏账准备计提的充分性。请发行人：①补充说明应收账款的账龄确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据，说明账龄1年以上款项的主要客户名称、金额、未收回的原因、可回收性及坏账计提充分性。②说明信用期外应收账款的具体情况，各期末逾期应

收账款期后收回情况，补充说明报告期内应收账款的逾期标准，逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时间、预计归还时间，说明结算周期、回款周期是否与同行业存在较大差异，是否存在提前确认收入的情形。③说明发行人对逾期应收账款是否持续催收，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，对于长期未回款客户是否形成回款计划，针对上述情况的风险防控措施，回收应收账款的内控制度及运行情况，说明应收账款核销的具体依据。④说明报告期内存在较多按单项计提坏账准备的原因及合理性，对深圳中智永浩机器人有限公司应收账款坏账计提比例发生变化的原因及合理性。⑤结合发行人所处细分行业环境、市场供求趋势与竞争程度、主要客户的经营情况、信用政策变动以及期后回款等方面，分析说明发行人是否存在客户无法及时支付的回款风险，并结合主要客户经营情况说明坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查范围、方式及依据；各期末应收账款函证的比例、未回函的比例和原因，替代方式及其充分性，分类说明函证调整情形及金额。

问题9.其他财务问题

(1) 会计差错更正及财务内控不规范情形。报告期内，发行人存在多次前期差错更正事项，对 2020 年、2021 年净利润的影响比例分别为 5.63%、-5.73%。公司还存在个人卡收款、关联方资金往来、线上平台刷单等内部控制不规范的

情形。请发行人：①结合采购、成本、费用跨期调整等项目的具体情况和证据说明会计差错更正的准确性，说明发行人多次进行会计差错更正是否反映发行人存在会计基础工作薄弱、内控缺失、审计疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，是否构成重大会计差错更正。②说明会计差错更正的依据和合理性，相关处理是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定，以及发行人内控制度是否健全并得到有效执行。③说明财务内控不规范行为的具体情况，2020 年末与较多员工存在往来款的原因及合理性，是否存在财务内控不规范行为，并结合具体情况说明上述不规范情形目前的整改进展，发行人业务开展及财务核算的内部控制是否健全并得到有效执行。④针对会计差错更正事项及原因、金额及比例、不规范情形、存在的风险等补充披露重大事项提示及风险因素。

(2) 是否存在流动性风险。报告期各期末，公司的短期借款分别为 869.73 万元、1,182.19 万元、1,236.50 万元和 4,446.04 万元，公司各报告期的应收账款周转率分别为 2.83、3.32、2.75 和 1.37，存货周转率分别为 4.95、4.41、3.76 和 2.10，2022 年有明显下降，且 2022 年经营活动产生的现金流量净额转负。请发行人：①说明报告期末尚未归还的短期借款约定的支付时间以及截至目前的支付、偿还情况。②补充说明 2022 年应收账款周转率、存货周转率大幅下降的原因及合理性，是否存在回款情况差、库存积压等情形，是否对公司资金的流动性产生不利影响。③结合目前的营运资金周

转情况、短期借款到期情况、公司融资渠道及融资能力等，说明公司是否存在无法偿还到期债务的风险，公司已采取或拟采取改善公司现金流状况的措施，并结合银行授信额度、经营现状和资金来源等因素补充披露与流动性相关的风险并做重大风险提示。

(3) 期间费用核算的准确性。根据申报材料，报告期内，期间费用为 2,941.53 万元、3,285.18 万元、3,382.80 万元和 2,273.29 万元，销售费用中平台服务费分别为 108.03 万元、125.57 万元、51.67 万元和 11.43 万元，研发费用中材料费分别为 359.04 万元、453.44 万元、187.58 万元和 188.31 万元；报告期内董事、监事、高级管理人员薪酬总额分别为 192.44 万元、190.66 万元、151.96 万元和 114.83 万元。收到的其他与筹资活动有关的现金中 2020 年、2021 年收电商平台小额贷款为 892.99 万元、415.42 万元，报告期内收到票据贴现款 756.56 万元、408.93 万元、0 万元和 2,154.03 万元，财务费用中银行手续费为 32.25 万元、46.92 万元、5.22 万元和 2.11 万元。请发行人：①补充说明员工薪酬支出在主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用之间分摊的方法，工时管理的相关内部控制及内控制度的执行有效性，说明研发投入的归集、核算是否符合《业务适用指引第 1 号》1-4 的规定，各期人工成本核算是否存在跨期调整情形。②量化分析报告期内销售人员、管理人员、研发人员、生产人员等数量、平均薪资与业务规模是否匹配，与同期同行业可比公司、同地区公司及当地平均水平相比是否存在显著差异，并说明董监高

薪酬总额变动与公司业绩不匹配的原因及合理性。③说明销售费用中平台服务费变动与公司开展电商交易活动的匹配性，2022年相关费用大幅下降的原因及合理性。④结合研发项目补充说明研发费用逐年增加但2022年材料费大幅下降的原因，研发项目投入（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系、对发行人业绩的贡献。⑤补充说明报告期内电商平台小额贷、票据贴现款的具体情况，与财务费用中银行手续费的匹配关系。⑥结合费用发生的对方单位说明是否存在关联方或潜在关联方为发行人承担成本或代垫费用的情况，是否存在少计费用的情况。

（4）出售在建工程的具体情况。据申报材料，2022年发行人将江西综合楼及1号厂房工程项目由在建工程转出，同年处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额1,000.00万元；2022年将土地补贴款133.13万元一次性计入其他收益，资产处置收益中在建工程处置收益129.06万元。请发行人补充说明出售江西综合楼及1号厂房工程项目的具体情况，并结合出售情况说明相关会计处理的准确性，是否符合企业会计准则规定。

（5）应付账款大幅波动的原因。根据申报材料，发行人报告期各期末应付账款账面余额分别为3,037.10万元、4,444.75万元、5,954.52万元和5,981.08万元，主要为应付采购货款。请发行人：①结合生产变化情况、采购付款流程、结算方式、付款周期等，说明报告期各期应付账款与采购金额、成本的匹配关系，以及应付账款持续增长的原因。②补

充披露报告期各期应付账款账龄分布情况及账龄 1 年以上未支付的原因，说明与主要供应商期后结算情况，是否严格按照采购合同的条款按时付款。③说明报告期内主要供应商与应付款项对象之间的匹配性，结合公司付款政策、供应商资金规模、市场地位、采购规模，说明前五大应付账款与主要供应商存在差异的原因及合理性，采购内容是否与销售订单匹配。

(6) 其他财务科目披露准确性。根据申报材料，报告期内，公司营业外收入分别为 5.52 万元、128.04 万元、66.76 万元和 18.26 万元，2021 年度营业外收入金额较大，主要系公司收到英特尔项目补贴款 70.68 万元和中行数字人民币补贴款 47.22 万元。报告期各期末，公司其他应收款账面价值分别为 188.08 万元、165.31 万元、199.40 万元和 176.77 万元，主要核算公司线上平台押金、保证金等款项，报告期末公司存在较多单项计提坏账准备的其他应收款，对线上平台的押金持续发生变动，且 2022 年末对天猫平台的其他应收款性质为往来款。2022 年、2023 年 1-6 月收到的其他与经营活动有关的现金为 29.73 万元、56.69 万元。权益法核算的长期股权投资收益分别为 149.05 万元、155.96 万元、82.96 万元和 3.44 万元，专项储备—安全生产费仅在 2023 年存在发生额。

请发行人：①说明收到英特尔项目补贴款、中行数字人民币补贴款等项目的具体情况，与收到的其他与经营活动有关的现金之间的匹配性。②说明存在较多单项计提坏账准备的其他应收款的原因及合理性，对线上平台的押金持续发生变动

的原因及合理性，相关披露是否存在错误，如存在请进行更正。③进一步说明投资收益、专项储备—安全生产费、其他流动资产等科目-其他的具体情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

五、募集资金运用及其他事项

问题10.募投项目必要性、可行性

根据申请文件，发行人拟募资 16,310.77 万元用于工控机及核心零部件扩产建设项目、研发中心建设项目和信息化建设项目。

(1) 工控机及核心零件扩产建设项目合理性。根据申请文件，项目建成后，预计实现年产智能工控机 15,000 台，年产嵌入式工业主板 200,000 片，年产机器视觉系统 1,000 套，年产嵌入式运动控制器 12,000 套。请发行人：①说明募投项目与现有产品的关系（扩产或新增产品）、新增产能及批复情况，扩产产品说明扩产比例，项目所需资金的量化分析与测算依据、投资概算情况等。②分析说明募投项目扩产单位固定资产投资与报告期内扩产单位固定资产投资是否存在明显差异，募投项目投资概算的合理性分析，说明募投项目新增折旧、摊销等对发行人经营业绩的潜在影响，并充分揭示相关风险。③结合工控机市场容量、下游市场需求情况及变化趋势、上游行业变动趋势及细分市场竞争格局、与主要竞争对手比较情况等，说明募投项目是否符合市场需求，结合现有产能利用率和产销率，在手订单和未来订单获取能力，说明募投项目达产后的产产能消化措施，是否存在产能过剩

风险。④结合发行人现有经营规模、人员技术储备情况，说明募投项目是否与发行人生产经营相匹配，说明项目相关投资收益测算的具体过程、依据及合理性。

(2) 研发中心建设项目与信息化建设项目合理性。根据申请文件，发行人拟投资 3,878.21 万元用于研发中心建设项目，拟投资 1,884.10 万元用于信息化建设项目。请发行：①结合现有房产使用情况、未来业务发展规划，对比同行业公众公司固定资产使用情况等，说明以募集资金自建研发中心的必要性及合理性，未来用于生产经营的具体规划，是否存在闲置的风险，是否存在募集资金变相投入房地产的情况。②说明拟购进的研发、信息化设备情况，结合现有产品结构、技术储备、信息化建设情况等说明该募投项目的必要性，测算资金需求的合理性。③说明拟开展研发项目及项目研发成果对发行人核心竞争力的提升情况，募投项目相应研究人员规模和薪酬明细，与同地区、同行业可比公司的比较情况，与发行人的实际生产经营情况是否相匹配。

(3) 产能、产能利用率变动合理性。根据申报材料，2020 年，公司工控板卡产品主要委托外协厂商来生产；2021 年，公司建立自主 SMT 贴片生产线，工控板卡自主生产产能在 2021 年开始逐步释放。报告期各期购置机器设备的金额分别为 684.15 万元、346.88 万元、284.57 万元和 8.46 万元，公司工控机产能不断提升，产能利用率分别为 107.60%、95.91%、83.01% 和 89.11%。请发行人：①补充说明各类产品的产能变化情况及产能的计算方式，报告期各期机器设备增加与产能

变动的匹配性，产能利用率持续下降的原因及合理性，是否存在产能无法消化的情形。②说明使用权资产涉及的具体资产情况，与生产经营的关系，并结合具体会计处理说明是否符合新租赁准则相关规定。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师对（3）进行核查并发表明确意见。

问题11.其他问题

（1）房屋租赁稳定性及募投用地计划。根据申请材料，发行人主要办公、生产用房为租赁取得，部分租赁房产租赁期限将于 2023 年底到期。2019 年，公司通过出让方式取得 1 项土地使用权，位于汕特别合作区鲘门镇发展大道与庆来路交汇处。请发行人：①说明租赁房屋产权是否清晰，是否办理租赁备案程序，如租赁房屋无法续租，发行人的应对安排，是否具备短期重建相关产能的能力，对发行人生产经营、财务状况的影响。②说明募投用地的计划、取得土地的具体安排、进度，募投用地是否符合土地政策、城市规划。

（2）子公司情况及经营合规性。根据申请文件，发行人拥有深圳市控端科技有限公司等 7 家子公司，其中江西控汇智能科技有限公司已于 2023 年 8 月注销。请发行人：①说明设立多家子公司的商业合理性，母子公司业务布局，各子公司的主营业务、商业模式、与发行人业务的对应关系。②说明亏损子公司报告期内的业务开展情况、经营场所、员工数量和构成的匹配情况，子公司亏损与其经营情况是否相符，是否存在规避税负的情况。③说明注销子公司的原因及合理

性，是否已履行完毕全部注销程序及其合法合规性，是否存在重大违法行为或存在大额债务、纠纷等情形。

(3) 稳价措施情况。根据招股说明书，发行人设置了超额配售选择权并制定了稳定股价措施。请发行人：说明现有发行规模、稳价措施和超额配售选择权等事项是否对本次公开发行人并在北交所上市存在不利影响。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，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请文件》《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。

二〇二三年十一月二十九日