

关于安徽安瑞升新能源股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第三轮审核问询函

安徽安瑞升新能源股份有限公司并湘财证券股份有限公司：

现对由湘财证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的安徽安瑞升新能源股份有限公司（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。

目 录

问题 1. 进一步说明创新性特征.....	3
问题 2. 发行人业绩大幅增长原因及合理性.....	5

问题1.进一步说明创新性特征

根据申请文件及问询回复，（1）技术创新方面，发行人目前比较具有代表性的两项技术创新分别是污水回收利用、控制系统升级改造。根据发行人说明，污水回收利用技术的先进性在于技术利用电磁阀和压力传感器，能够实现自动控制气泵的启动和停止，防止从污水中分离出来的天然气回流，同时还可以避免天然气储存罐超负荷运行；控制系统升级改造技术的创新点在于将传统加气子站零售终端采用的启停式控制升级改造为 PID 控制。（2）经营模式创新方面，发行人在传统经营模式的基础上进行了创新，实施了大客户客户直供模式、管道互联互通“毛细血管”模式以及价值链延伸模式。根据发行人说明，传统的天然气供应模式是燃气企业通过自建管道或第三方管道将天然气运输至客户，同一条天然气管道须同时服务其管道覆盖区域的多家客户，无法单独优先满足某客户的需求，大客户直供的创新经营模式则采取的是为大客户建设直供管道或与客户共同建设直供管道的方式开展业务，通过直供管道为大客户提供直供天然气；燃气行业传统的商业模式为从上游天然气供应商采购管道天然气后，通过自建及第三方的管道将天然气输送至城市门站、城燃公司、城市管网、加气站、终端工商业或居民用户等。在当前普遍采用的商业模式下，多数同行业公司的天然气管道之间相互独立，彼此是单纯的平行竞争关系，在实现与其他燃气企业的管道互联互通以后，发行人及其他燃气企业之

间建立了互惠互利的合作关系；在燃气行业传统商业模式趋于成熟、市场竞争程度加剧的背景下，燃气经营企业普遍采用控股、投资参股、合资设立公司来获取业务协同机会，发行人与同行业公司传统股权合作模式的不同在于公司让渡子公司的参股权或控股权，是建立在子公司现有管道资产、母站资源的基础上，与合作企业实现优势互补。（3）管理创新方面，信息化管理层面，发行人建立了涵盖生产运营的全方位信息化系统，通过 SCADA 系统、GPS 巡线系统、营业收费系统、安检系统、呼叫中心系统等；安全管理数字化层面，发行人通过使用识别码和视频识别技术来实现动态安全管理，针对巡线设备、泄漏检测设备、管线检测设备等各设备用数字接口来连通，再结合地理信息系统来形成可视化、动态化管理。截至 2023 年 6 月 30 日，发行人在信息化管理和安全管理数字化方面累计投入 230.50 万元。其中，报告期内的投入金额为 92.49 万元。

请发行人：（1）说明污水回收利用技术、控制系统升级改造技术是否主要为零部件更换方面的技术改造，结合针对相关技术的研发投入、应用范围、同行业公司同类型技术的使用情况等，说明上述技术是否具备创新性和先进性。（2）说明大用户客户直供模式是否主要依托下游客户需求而形成，属于通常采取的燃气供应方式；管道互联互通“毛细血管”模式是否为燃气企业调剂气源通常采用的方式；价值链延伸模式是否属于燃气行业主要股权合作模式；结合上述事

项进一步说明模式创新的具体体现，与同行业公司采用的经营模式是否存在明显差异，相关信息披露是否客观、准确。

(3) 说明信息化管理和安全管理数字化方面的管理创新是否存在重合的情况，结合同行业企业信息化建设情况以及自身相关投入情况说明发行人在信息化管理、安全管理数字化方面是否存在明显优势，是否具备创新性。(4) 结合所属燃气供应行业的发展状况及发行人实际情况，说明发行人是否具备创新特征，是否符合北交所定位。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题2. 发行人业绩大幅增长原因及合理性

根据申请文件及问询回复，(1) 2020年-2022年，发行人燃气销售收入分别为41,424.20万元、71,321.63万元和63,319.58万元。其中，燃气销售的批发用户占比较高，其毛利率分别为8.94%、8.51%、19.29%，最近一期上涨明显。(2) 发行人2022年享受其参股公司滁州瑞通投资收益为3,464.90万元，其中参股公司第一大客户凤阳新奥燃气有限公司收入34,395.53万元，另新增客户安徽福莱特光伏玻璃有限公司收入为22,597.74万元。上述参股公司的两家客户均为发行人客户，其中2022年发行人对凤阳新奥销售量下降-71.90%。(3) 2020年-2022年，发行人零售-非居民收入分别为10,521.97万元、17,274.95万元、19,987.93万元，函证核查比例分别为3.42%、14.24%、24.38%，另外零售-居民用户收入888.05万元、1,176.26万元、1,356.16万元，未进行函证、走访等核查，

前五大零售-非居民客户基本为 2020 年至 2022 年期间新增客户。(4) 发行人采取的大客户直供模式为大客户建设直供管道或与客户共同建设直供管道的方式开展业务，通过直供管道为大客户提供直供天然气。

请发行人：(1) 结合天然气销售业务主要客户业绩情况、订单变化等进一步说明发行人天然气销售业绩波动原因，结合发行人同地区非居民用户市场价格变动情况，说明发行人报告期内天然气非居民用户的价格上涨较快的合理性，与其他竞争公司价格变化是否存在较大差异。(2) 进一步说明报告期内零售-非居民客户整体情况，包括数量、新增或减少情况，收入结构分层情况等，结合上述情况分析零售-非居民客户合作稳定性及持续性。(3) 进一步结合发行人参股公司与主要客户凤阳新奥燃气有限公司和安徽福莱特光伏玻璃有限公司建立合作的背景，报告期内销售数量、销售单价变化，以及占客户采购份额情况等，说明发行人参股公司与上述客户的合作稳定性；说明发行人出售滁州瑞通后对凤阳新奥燃气有限公司的销售量大幅下降，而滁州瑞通对其销售大幅增加的合理性，说明该情况是否属于发行人出售子公司后的商业机会让渡或利益输送情况。(4) 进一步说明大客户直供模式下，发行人及参股公司与安徽福莱特光伏玻璃有限公司、凤阳新奥燃气有限公司，气源供应商之间的合同关系、定价权利、获客方式，直供客户是否为供应商中石油指定客户，结合企业会计准则说明采取总额法确认收入是否合理；结合

发行人对燃气销售的居民用户是否完全具有定价权利，说明采用总额法确认收入是否合理。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。同时说明对报告期内各期新增前五大零售-非居民客户的核查情况，2020年-2022年零售-非居民函证、走访合计核查比例，结合对零售-非居民客户的函证、走访比例，说明零售-非居民客户营业收入真实性。

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，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、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。

二〇二三年十二月一日