

关于创正电气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

创正电气股份有限公司并国投证券股份有限公司：

现对由国投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的创正电气股份有限公司（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 1.股权集中对公司治理及内部控制的影响；问题 2.进一步披露行业市场空间及公司竞争力；问题 3.毛利率高于可比公司且持续上涨的合理性；问题 4.境外收入占比高且收入增长主要来自境外的合理性；问题 6.存货规模与生产模式匹配性及减值计提充分性；问题 8.募集资金用于异地投产的合理性；问题 9.其他问题。

目 录

一、基本情况.....	3
问题 1.股权集中对公司治理及内部控制的影响.....	3
二、业务与技术.....	4
问题 2.进一步披露行业市场空间及公司竞争力.....	4
三、财务会计信息与管理层分析.....	6
问题 3.毛利率高于可比公司且持续上涨的合理性.....	6
问题 4.境外收入占比高且收入增长主要来自境外的合理性.....	9
问题 5.多种销售模式下客户重叠合理性及销售真实性.....	14
问题 6.存货规模与生产模式匹配性及减值计提充分性.....	18
问题 7.研发工时均摊及研发费用真实准确性.....	20
四、募集资金运用及其他事项.....	22
问题 8.募集资金用于异地投产的合理性.....	22
问题 9.其他问题.....	23

一、基本情况

问题 1.股权集中对公司治理及内部控制的影响

根据申请文件，（1）发行人实际控制人为黄建锋、钱冬冬、黄明笙、黄怡悦。黄建锋与钱冬冬为配偶关系，黄明笙与黄怡悦为黄建锋与钱冬冬子女，四人合计控制发行人 96%具有表决权股份。股东盈元合伙为公司员工持股平台，系为解决历史上存在的代持情形新设。（2）黄建锋任公司副董事长、总经理，钱冬冬任公司董事长，黄明笙任公司董事、副总经理，黄怡悦为公司子公司光泰柯总经办总经理助理。2023 年 6 月，公司派发现金红利 4,030.62 万元。报告期内发行人先后有 4 名独立董事辞职。

请发行人：（1）说明四名共同实际控制人在生产经营中的分工及作用，意见不一致时的纠纷解决机制，以及家族内部资产处理和分配原则，是否存在发行人控制权不稳定风险。（2）说明发行人实际控制人及其近亲属、有其他关联关系关联方在发行人处任职情况，相关主体是否具备履行职责必需知识及学历工作背景、技能和时间，是否勤勉尽责。（3）说明通过新设员工持股平台进行股权代持还原的合理性及合规性，代持解除是否有效，价格是否公允，是否存在纠纷或利益输送情形。（4）说明发行人关于权益分派的公司章程约定情况、内部管理制度、决策程序，报告期内及期后分红政策执行是否保持一致，报告期内大额分红的原因，未来是否具备稳定、持续现金分红的能力，分红相关制度安排是否明确可执行，并说明分红款的去向，

是否存在与客户、供应商及其关联方等异常资金往来情形。

(5) 说明 4 名独立董事离职的具体原因，现任独立董事任职资格是否符合规定，结合报告期内董事、高级管理人员变化情况说明是否存在重大不利变化情形。(6) 说明公司为防范实际控制人不当控制、保护投资者利益拟采取的措施及有效性，是否建立健全公司治理结构，内部控制制度是否完善并有效执行，是否存在严重影响发行人独立性相关情形。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

二、业务与技术

问题 2.进一步披露行业市场空间及公司竞争力

根据招股说明书，公司从事防爆电器、三防产品的研发、生产及销售。(1) 市场空间方面，预计到 2025 年我国防爆电器市场规模将达到 124 亿元，2021-2025 年间复合增长率达到 9.90%。(2) 经营业绩方面，报告期内，公司主营业务收入分别为 1.13 亿元、1.17 亿元、1.37 亿元。报告期内，发行人产品销量分别为 53.70 万件、55.56 万件、54.91 万件，且 2023 年度销量较上一年度下滑，产销率为 93.94%。

(3) 生产产品及技术水平方面，发行人主营 II、III 类厂用防爆电器，当前在研项目技术水平披露均为国内领先，公司报告期末机器设备账面价值为 396.42 万元，主要为点胶、切割、注塑、压铸等环节使用。(4) 研发投入及成果方面，公司核心技术人员为实际控制人黄建锋及公司副总经理魏

坛霖。报告期各期研发投入分别为 722.10 万元、1,049.54 万元、1,222.88 万元。报告期末，公司研发人员为 51 人。公司共获得授权专利 104 项，其中发明专利 12 项。同时，公司作为主要起草单位或参与单位完成了 20 多项国家标准的制定、修订工作。（5）资质荣誉方面，公司所处行业存在强制性资质认证壁垒，公司产品通过了 CCC 强制性产品认证、防爆合格证、CQC 认证等国内认证，以及 IECEX 认证、ATEX 认证、EAC 认证、ECAS 认证、CE 认证等国际认证。公司为中国大陆第一家通过挪威船级社欧盟 ATEX 认证的防爆电器生产厂家。

请发行人：（1）结合行业增速及发行人经营业绩情况，说明 II 类和 III 类防爆电器的技术门槛、市场规模和竞争格局情况，以及发行人在 II 类、III 类防爆设备领域的市场地位情况，在所处细分行业是否具备竞争优势，结合公司经营业绩、市占率、下游客户变化及与可比公司对比情况，说明公司是否处于产品技术门槛较低、参与企业较多、竞争激烈程度较高的细分领域，公司是否存在市场空间狭小且缺乏市场拓展能力等影响公司持续经营能力情形。（2）结合公司产销量下降及同行业可比公司报告期内经营业绩情况，说明引用“2021-2025 年复合增长率达 9.90%”的第三方数据是否合理，并对招股书中第三方数据是否来自于付费或定制报告，是否有充分、客观、独立依据进行说明；说明最近一年销量存在下滑的原因，销量下滑趋势是否仍在持续，经营稳定性是否受到影响。（3）结合公司生产设

备价值，对应生产环节及与可比公司比较情况，说明公司在生产环节主要的价值体现；结合研发投入、核心研发人员及团队履历、研发成果及与同行业公司对比情况，说明公司掌握核心技术的专业技术含量，产品的主要技术壁垒及工艺难度，核心技术与研发、生产、检验环节的对应关系及提升产成品技术附加值的具体作用以及业务创新性；说明招股书中“技术水平国内领先”、“全面接轨国际先进水平”的客观依据，公司参与标准制定的其他单位情况，发行人在上述标准中参与的具体职责及所起作用，参与制定各项标准及研发技术对应的报告期内主营业务产品及收入情况。（4）结合下游客户需要满足的合规要求以及对于上游产品资质的具体要求，举例说明通过上述各项认证，尤其是第一家通过挪威船级社欧盟 ATEX 认证的商业意义；全面梳理企业获取认证资质情况，在招股书中准确披露哪些属于行业准入的强制性产品认证，哪些属于水平类认证；说明取得各项资质认证的周期、程序、基本要求，是否满足在不同国家地区销售防爆产品的合规性要求，并结合同行业公司取得的情况，说明与同行业公司比较优势以及构成行业壁垒的具体体现。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见，**请发行人律师**对问题（4）进行核查并发表意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 3.毛利率高于可比公司且持续上涨的合理性

根据申报材料及挂牌期间核查情况，报告期各期发行

人综合毛利率分别为 69.65%、72.03%、75.22%，高于可比公司同类业务毛利率平均值，主要系防爆电器、防爆元件毛利率偏高。毛利率高的原因主要系发行人产品品质更高，与成本的关系相对较小，主要体现在发行人始终按照欧盟标准进行生产，主要防爆产品大多取得国际防爆认证；主要产品性能优异，技术水平较高；发行人产品具备双重防爆功能。

（1）国际标准认证及双重防爆功能对毛利率的影响。

根据公开披露信息，可比公司华荣股份、新黎明均取得多种国际标准认证。请发行人：①说明国际标准与国标的具体技术性能差异。说明按照国际标准生产，实现发行人较高技术水平的产品性能优势，需要哪些额外的技术、生产、认证环节，同行业可比公司是否具备对应的技术、生产、认证能力，结合发行人与可比公司已经获取国际标准认证相关产品对应收入占比分析发行人毛利率高于同行业可比公司合理性。②说明可比公司是否具备双重防爆产品生产能力，分析双重防爆相较于普通防爆需要额外投入哪些技术、生产环节，结合相关收入占比说明发行人毛利率高于可比公司的合理性。③结合发行人与可比公司在市场地位、应用领域、产品结构、主要客户、销售模式等方面的对比情况，同类产品认证标准、技术水平、产品性能对比情况，说明发行人产品性能优异、技术水平较高的具体体现、毛利率高于可比公司的合理性。

（2）产品材质是否系发行人毛利率高于可比公司的原

因。根据申报文件，发行人与同行业可比公司产品结构存在差异，发行人以塑料防爆产品为核心，并拓展至金属防爆产品。可比公司主要以金属产品为主。请发行人：①说明报告期各期塑料产品、金属产品销售定价方式和依据、销售价格、毛利率、收入及占比；结合可比公司产品结构和毛利率情况，说明塑料产品、金属产品占比差异是否系发行人毛利率高于可比公司的因素以及对毛利率的具体影响。②说明塑料产品、金属产品在产品性能、认证取得、应用领域和场景、销售渠道、主要客户等方面的对比情况。③结合成本构成、主要原材料及价格、生产工序和工艺、主要设备及折旧、单位生产用时、能源消耗等，说明金属产品、塑料产品单位成本差异原因，是否主要系原材料投入差异导致，两类产品在生产环节、技术投入上是否存在较大转换成本，可比公司塑料产品收入占比小的合理性。

（3）产品结构及元器件自产对毛利率的影响。请发行人：①对防爆电器、防爆元件、三防产品进一步细分，结合单位成本、销售价格、产品结构量化分析发行人防爆电器、防爆元件、三防产品毛利率高于可比公司相似业务毛利率的原因，导致单位成本、销售价格差异的原因；说明发行人防爆元件毛利率显著高于其他产品的合理性。②量化分析元器件自产相较于外采对毛利率的具体影响，结合自产、外采占比说明发行人与可比公司单位成本、毛利率差异的合理性。③分析发行人净利润率显著高于可比公司的合理性。

（4）毛利率持续上涨合理性。根据申报文件及挂牌期间核查情况，发行人各类产品毛利率持续上涨，主要系产品结构变化和调价影响，发行人曾于 2021 年 9 月下达涨价通知，全系列产品指导价格上涨 20%。报告期内主要金属原材料价格上涨明显，但发行人金属产品毛利率呈上涨趋势。报告期内华荣股份毛利率呈下滑趋势，2023 年下滑明显。**请发行人：**①说明报告期内调价次数、时点、涉及产品和幅度、对毛利率的贡献，结合上下游的供需关系说明客户接受调价的合理性和应对方式，可比公司是否也调高售价，结合期后价格变化、市场需求变动分析发行人毛利率是否存在下滑风险。②说明主要金属原材料价格上涨的同时金属产品毛利率上涨的合理性，2023 年华荣股份毛利率下滑但发行人毛利率上涨的原因。③结合单位成本、销售价格、细分产品结构分析对防爆电器、防爆灯具、防爆元件、三防产品毛利率上涨的具体影响，防爆灯具、三防产品毛利率涨幅较大的原因。④招股书不同位置披露的毛利率存在差异，请核实披露是否准确。

请保荐机构、申报会计师对上述事项核查发表明确意见。

问题 4.境外收入占比高且收入增长主要来自境外的合理性

根据申报文件和挂牌期间公开披露材料，（1）发行人报告期外销收入分别为 3,788.29 万元、4,096.85 万元、5,993.68 万元，占比 33.70%、35.30%、44.15%，高于可比

公司平均值；外销收入增长率分别为 8.15%、46.30%，高于可比公司。外销收入上涨主要系公共卫生事件之后原海外停滞项目开始陆续启动。其中，2023 年增幅较大的境外客户为捷克贸易商 EXTEC GROUP s.r.o。（2）外销收入中 ODM 和贸易商收入占比超过 50%，境外销售主要分布在欧洲、亚洲、大洋洲、南美洲等各区域，上述地区具体销售情况披露不充分。

（1）境外收入占比高于可比公司的合理性。请发行人：

①说明厂用防爆电器境内外市场规模、境内外市场进入壁垒、发行人及可比公司境内外市场占有率、排名；说明华荣股份、新黎明主要以国内市场为主，而发行人境外收入占比相对较高的原因，可比公司进入和拓展境外市场壁垒的具体体现。②区分境内外客户，说明行业内下游客户对于供应商的生产标准的具体要求，结合发行人产品及其他可比国标产品的销售价格差异、下游客户访谈情况，说明是否因境内客户主要采购需求为国标产品，导致同行业可比公司即使具备国际标准生产能力但生产产能还是主要集中在国标产品，而发行人境内销售发展空间有限，销售规模低于同行业可比公司等相关情形，如是，请作风险提示。③说明发行人境外获客的主要途径，境外生产国际标准产品厂商的具体情况、竞争格局、主要产品销售价格，发行人产品与境外国际标准厂商相比是否具备竞争优势，是否存在境外销售空间受限的相关风险，如是，请作风险提示。

（2）境外收入持续增长的合理性及真实性。根据申报

文件及挂牌期间公开披露材料，发行人各期对捷克贸易商 EXTEC GROUP s.r.o 销售金额为 127.47 万元、299.85 万元、1,631.38 万元，对其销售的防爆灯具毛利率高于平均水平。报告期内向贸易商客户销售 937.39 万元、1,334.68 万元、2,534.00 万元，上涨 42.38%、89.86%，向 ODM 客户销售 1,394.66 万元、1,509.40 万元、1,745.98 万元，上涨 8.23%、15.67%，上述收入主要来自境外。请发行人：①结合获客渠道、合作背景、发行人在 EXTEC GROUP s.r.o 供应商体系中的竞争地位、销售产品内容、EXTEC GROUP s.r.o 向终端客户销售、终端客户需求及使用情况，分析申报前最近一年对 EXTEC GROUP s.r.o 销售金额大幅上涨的合理性、是否存在突击销售或向贸易商压货的情况；结合产品结构、对其他客户销售同类细分产品毛利率，分析对 EXTEC GROUP s.r.o 销售的防爆灯具毛利率显著高于平均水平合理性，是否存在其他利益安排。②结合境内外下游客户采购环境及需求变化情况，说明发行人内销收入未明显上涨，外销收入上涨幅度较大的原因及合理性；说明因公共卫生事件停滞并在公共卫生事件之后重新启动的海外项目具体情况、对应客户、谈判进展情况、签单时间、合同金额、各期确认的收入金额等；说明可比公司内外销区域分布、集中度、客户类型、销售模式与发行人的差异及原因，发行人外销增长率高于可比公司的合理性。③补充披露各期不同国家或地区收入金额及占比、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策，并对境外销售业务可能存在的风险

进行充分披露。④说明向贸易商、ODM 客户销售的商业合理性；结合 ODM 客户的市场地位、品牌影响力，发行人在主要 ODM 客户供应商体系的竞争地位、合作历史、在手订单，分析合作的稳定性、可持续性。⑤说明 ODM 客户、贸易商客户的终端客户情况、所在国家或区域，是否受到贸易保护，是否存在客户流失风险，主要贸易商、ODM 客户的进销存情况，是否实现终端销售；向贸易商、ODM 客户销售毛利率、信用政策、回款情况，与直销客户相比是否异常。

（3）前五大客户收入波动及收入可持续性。根据申报文件，报告期对前五大客户销售波动较大且趋势不一致，如对中石油销金额 1,326.97 万元、866.37 万元、682.78 万元，对金龙鱼销售金额 991.10 万元、1,366.03 万元、1,331.56 万元，对惠生工程（中国）有限公司销售金额 108.77 万元、536.32 万元、0.21 万元。报告期内主要项目陆续结项，截至 2024 年 3 月 31 日，发行人在手订单金额为 2,114.18 万元。报告期内三防产品收入持续下滑。**请发行人：**①结合行业特征、产品在项目中的应用情况、客户需求持续性，分析对前五大客户销售金额变动较大的合理性，与可比公司是否一致；说明对主要客户同时采取多种销售模式的具体情况、商业合理性。②结合主要客户期后需求及在手订单、主要项目进展及结项情况、新项目或新客户开拓、产品使用寿命、新老客户收入构成、央国企及上市企业收入构成等，分析发行人收入的可持续性，是否存在下滑风险，并

进行揭示。③说明三防产品收入变动趋势与其他主要类别产品不一致的原因，并对三防产品收入持续下滑的风险进行充分揭示。

（4）收入确认规范性。根据申报文件，发行人以签收确认收入，部分合同条款约定了验收程序。各期第四季度收入占比分别为 29.65%、25.26%、36.27%，2023 年第四季度收入占比较高，其中 2023 年对 EXTEC GROUP s.r.o 确认了 1,631.38 万元收入，1,423.82 万元为当年 11 月确认。**请发行人：**①结合主要客户验收条款的签订情况说明合同条款是否支持签收确认收入。②结合与 EXTEC GROUP s.r.o 的签收/验收条款、退换货约定、物流、单据流、资金流情况，说明是否提前确认收入，说明 2023 年第四季度收入占比高于前两年的原因，说明跨期退换货情况，是否对收入确认期间的准确性构成重大不利影响。

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；按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《指引第 1 号》）1-20 境外销售相关要求进行检查并逐项发表意见，说明 2021 年、2022 年境外客户走访比例较低的原因，2023 年内、外销客户回函率低的原因；说明对贸易商、ODM 客户收入核查方法、过程、比例和结论，对包括 EXTEC GROUP s.r.o 在内的非终端客户的穿透核查情况，说明发行人及相关主体是否与 EXTEC GROUP s.r.o 及相关方存在异常资金往来；说明对前五大客户销售核查情况，提供

与前五大客户的销售合同及核查底稿；说明收入截止性测试情况及有效性，重点说明对 EXTEC GROUP s.r.o 收入确认时点准确性的核查情况。

问题 5.多种销售模式下客户重叠合理性及销售真实性

根据申报文件，发行人销售模式以自主直销为主，业务发展商协助直销、经销为辅。根据挂牌期间中介机构对业务发展商资金流水及销售模式核查情况，（1）发行人业务发展商与其他业务发展商，以及与同一控制下的经销商、供应商之间存在资金往来，其中多家系前员工设立。此外，部分业务发展商与公司前董事存在资金往来。（2）经销商与业务发展商协助直销存在少量终端客户重叠，主要系同一控制下的经销商和业务发展商自主选择，以及客户在不同区域设立分公司导致。（3）发行人协助直销客户与自主直销客户存在重叠，主要系业务发展商未考核通过并转自主直销，对市场开拓阶段的业务发展商进行鼓励转协助销售，以及对工程公司按照各地工程项目进行授权。

（1）业务发展商及相关主体存在资金往来。请发行人：

①说明与王继伟、胡星福（前员工）、江晓红、刘红梅等控制的业务发展商、经销商、供应商同时进行协助销售、销售、采购的必要性及具体情况，上述主体之间发生资金往来的必要性、合理性；说明业务发展商张冰（前员工）、林海与发行人前董事李进华、业务发展商张红兵（前员工）借款往来的必要性、真实性，说明李进华离职原因，其资金流水是否存在与相关方大额异常往来情况；胡星福（前

员工)控制的业务开发商、业务开发商陈传景(前员工)因串货罚款存在资金往来的合理性、真实性;说明王继伟服务的终端客户要求发行人向其持股 50%的公司采购特定的光电源组件(非创正电气常用标准件)情况、商业合理性、定价公允性,总额法确认收入是否合规,对王继伟服务的终端客户销售情况。②梳理同一控制下的经销商和业务开发商情况、对应销售金额及占比,对比经销商与业务开发商的选取标准、管理机制、销售价格管理、业务费或返利定价考核机制,说明同时设立经销商、业务开发商与发行人合作的必要性、商业合理性,是否通过同时控制发行人经销商、业务开发商等方式输送利益;说明不同原因导致的客户重叠具体情况、对应销售金额及占比、重叠合理性、销售真实性。

(2) 业务开发商协助销售真实性及合理性。根据申报文件,报告期内,前员工、非法人、成立时间短即与发行人合作、主要为发行人提供服务的业务开发商协助销售占比较高。各期业务费率分别为 23.86%、28.26%、22.66%。期末应付业务费 785.97 万元,占当期计提业务费的 104.43%。**请发行人:**①说明对业务开发商的管理方式和具体要求,报告期串货情况、发生原因、管控措施、处罚方式与合作协议约定是否一致;说明前员工、非法人、成立时间短即与发行人合作、主要为发行人提供服务的业务开发商情况、协助销售金额及占比,占比高的合理性,与其他协助销售、自主直销相比,相关销售的毛利率、信用期、回款、业务

费率是否异常。②说明 2022 年业务费比例显著高于 2021 年、2023 年的合理性，期末未付业务费占比高的合理性，说明业务费计提方法、比例、计提与支付情况，是否符合制度规定，双方是否存在纠纷。③说明协助销售过程中业务发展商的工作内容、留痕情况、与发行人销售人员对比情况，报告期获客方式中招投标占比明显降低的原因，报告期内注销的业务发展商协助销售情况及合规性，说明协助销售是否存在商业贿赂、不正当竞争，是否通过业务发展商代垫成本费用、进行利益输送、资金体外循环等情况。④说明在协助直销客户能够转为自主直销客户的情况下，对同一客户持续通过业务发展商协助销售的必要性，发行人是否依赖业务发展商开拓或维护客户，业务发展商是否向除发行人以外的主体提供服务，业务发展商选取不同厂家产品的主要考虑因素，以及发行人符合情况。

(3) 经销模式销售真实性及合理性。根据申报文件，报告期各期公司经销占比 17.52%、13.97%、14.22%。对境内经销商销售采取目录价折扣，对境外经销商协商定价。经销主要为现款现货，但对某主要境外经销商设置 6 个月信用期。西北地区、亚洲区域经销商平均经销金额较高。前员工、专门或主要销售公司产品、成立时间短即与公司合作的经销商数量较多。经销商通常收到下游订单后向发行人下单，委托发行人将货物代发至指定地点，已获取的各期末前十大经销商各期末库存均为 0。**请发行人：**①说明对境内、外经销商采取不同定价方式的合理性；对某主要境

外经销商设置 6 个月信用期且 2021 年、2022 年毛利率显著低于其他经销商的合理性，是否存在刺激销售情形，是否对其他经销商设置信用期及具体情况；西北地区、亚洲区域经销商平均经销金额明显高于其他区域的合理性，毛利率是否异常，对下游客户销售情况，说明经销商区域分布与可比公司是否一致；说明各期经销商数量、增减变化情况，报告期不再合作经销商销售的合规性及对发行人生产经营的影响。②前员工、专门或主要销售公司产品、成立时间短即与公司合作的经销商具体情况、经营情况、经销金额及占比，数量较多的合理性、定价是否符合规定、毛利率、销售返利是否异常。③结合物流、资金流、票据流、货物验收主体、控制权转移、退换货约定等，说明经销商是否实质为代理人，经销商收到订单后向发行人下单是否符合行业惯例。④说明发行人对经销商终端销售价格的管控情况、经销商对终端客户销售情况、期末库存以及期后实现销售情况，是否向经销商压货，说明终端客户采购量与其业务规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师：对上述事项核查发表明确意见；说明对业务发展商资金往来原因真实性采取的核查手段是否充分，业务发展商资金流水未核查的，说明替代措施是否充分，对业务发展商函证、走访的家数、金额及占比，是否函证协助销售金额，终端客户对业务发展商服务内容的确认情况；说明单笔大额银行流水的核查标准的认定依据是否充分，与发行人规模是否匹配；说明取得的

业务发展商协助销售过程的证明材料、业务费真实准确性的内外部证据，证据链是否完整，提供业务发展商协助销售真实性的全部核查工作底稿；按照《指引第1号》1-23特殊经营模式中对经销商模式相关要求，对经销收入进行核查，并逐项发表意见，说明经销模式下终端穿透核查比例较低的原因，替代措施是否充分；说明前十大经销商中部分客户未提供进销存的原因，替代核查措施是否充分。

问题 6. 存货规模与生产模式匹配性及减值计提充分性

根据申报文件，报告期各期存货余额持续上涨，最近一期期末存货余额 4,629.01 万元，存货占主营业务成本比例为 135.63%，高于华荣股份、电光科技、海洋王。

（1）原材料采购、存货规模与生产模式匹配性。根据申报文件，发行人采取以销定产、适度备货的生产模式，2022 年初聚酰胺（编号 10112300065）库存量为当期出库量的 2 倍以上的情况下，依然大规模采购；2021 年铝锭（编号 11212300005）期末结存数量、金额与 2022 年期初数不一致。前五大供应商乐清佳楠机械制造有限公司规模较小，注册资本 1 万元、参保人数 1 人，发行人向其定制化采购五金件，但与其签署合同名称系委托加工协议。招股书披露的重大采购合同中，部分委托加工协议的采购内容为原材料、部分购销合同的采购内容为工序。**请发行人：**①说明 2022 年大额采购聚酰胺的合理性，供应商情况、定价公允性；说明预计停产塑料粒子替代品寻求情况，是否对生产经营和业务构成重大不利影响。②说明 2021 年铝锭期末结存数量、

金额与 2022 年期初数不一致的原因，相关内控的有效性，是否存在其他存货不匹配的情况。③向乐清佳楠机械制造有限公司等小规模供应商采购的合理性、必要性，采购内容、采购原材料具有定制化的具体体现、定价方法及公允性；说明采购/外协加工协议名称与内容不匹配的原因。④说明大宗、非大宗、标准件、非标件采购情况以及主要供应商情况，结合市场价、第三方价格论证采购定价公允性；说明间接采购、单一来源采购、境外采购的商业合理性，是否存在政策限制、供应是否稳定。⑤结合备货政策、采购、生产、运输周期分析各期各类原材料储备数量、金额的适当性；说明在产品的核算内容及金额，发行人生产流程较长但在产品金额及占比低的合理性。

（2）定制化存货减值计提充分性。根据申报文件，发行人原材料、产品均存在定制化特征。报告期末库龄 1 年以上存货余额 2,023.14 万元，占比 43.71%，期后结转比例 18.79%，库龄 3 年以上的存货余额为 826.09 万元，占比 17.85%。期末存货跌价计提 114.80 万元，主要集中在元件等零部件，发行人解释塑料、金属及相关制品不会随着时间推移损毁或消耗，库龄长但减值计提低具有合理性。针对非在售产品原材料且不具备回收价值、基本不再使用的，全额计提相应的跌价准备。各期存货周转率分别为 0.88 次/年、0.77 次/年、0.74 次/年，低于可比公司。**请发行人：**①说明塑料、金属及相关制品不会随着时间推移损毁或消耗是否合理，是否符合同行业可比公司处理惯例，结合上述

情况说明存货账龄结构，减值计提是否充分。②说明非在售、基本不再使用的认定标准，与可比公司是否一致，说明有订单支持、无订单支持但有对应产品在售、无对应产品在售的原材料、库存商品种类、数量、金额，跌价计提是否充分。③说明期末 1 年、3 年以上存货的具体构成、期后结转情况、存货跌价计提金额及比例，与可比公司是否存在较大差异，结合存货定制化特征分析跌价计提是否充分；库龄 1 年以上原材料占比持续升高的原因，并进行风险揭示。④结合产品种类、零部件自产情况，分析存货周转率低于电光科技、新黎明的合理性，结合各期末订单支持率、订单转化率、存货周转率、库龄结构变化对存货周转风险进行揭示。

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；说明对采购真实性采取的核查方法、过程、比例和结论，供应商与发行人及相关主体是否存在非经营性资金往来；说明报告期盘点、监盘情况，盘点、监盘差异形成的原因，未盘点、未监盘存货是否采取有效的替代措施，监盘过程中发现的存货减值迹象情况。

问题 7.研发工时均摊及研发费用真实准确性

根据申报文件，（1）发行人各期研发费用分别为 722.10 万元、1,049.54 万元、1,222.88 万元，占比 6.37%、8.93%、8.93%，其中职工薪酬占比 70%左右，检验及调试费接近 20%。（2）报告期存在将市场服务部等非研发部门人员认定为专职研发人员、非研发部门的管理人员认定为

研发人员的情况。（3）2023 年 5 月以前兼职研发人员自行分配工作时间并按研发项目数量“N”与非研发工作“1”进行均摊，董事黄建锋及董事、副总经理魏坛霖等兼职研发人员研发工时占比超过 80%。

请发行人：（1）说明将非研发部门人员认定为专职研发人员的依据，从事活动是否直接与研发相关，非研发部门中专职研发人员数量、研发薪酬贡献；说明将非研发部门的管理人员认定为研发人员的合理性，研发人员承担的管理职能及对应分摊的工时、研发薪酬贡献情况。（2）结合参与的研发项目数量、难度，说明董事黄建锋及董事、副总经理魏坛霖各期分摊的研发工时占比超过 80%、部分兼职研发人员研发工时占比较高的合理性。（3）说明报告期研发人员认定、研发工时填报、分摊内控不规范的情况，分析内控不规范对研发费用真实、准确性的影响是否重大，说明具体整改情况及有效性。（4）结合工龄、工作经历和背景，说明研发人员是否具备研发能力；分析各期研发人员与研发活动的匹配性，研发人员离职率情况，是否对研发活动构成重大不利影响。（5）说明报告期检验及调试费对应的新产品情况、通过发证机构相关性能检测的支出情况。（6）说明各期出售研发废料以及研发样品转出的研发投入的情况、确认收入情况、转出成本核算准确性、相关会计处理合规性。（7）说明各期列示的研发费用与申报高新技术企业、纳税申报文件的具体差异、形成原因，是否存在对高新技术企业认定、应纳税所得额加计扣除构成重

大不利影响的事项。

请保荐机构、申报会计师：对上述事项核查并发表明确意见；按照《指引第 1 号》1-4 研发投入指标相关要求进行检查并逐项发表意见。

四、募集资金运用及其他事项

问题 8.募集资金用于异地投产的合理性

根据招股说明书，（1）公司本次拟募集资金 17,188.16 万元，其中 9,544.47 万元用于移动防爆设备生产线建设项目；5,043.69 万元用于智能立体化仓库建设项目；2,600 万元用于补充流动资金。（2）移动防爆设备生产线建设项目建成将新增年产 4.05 万只移动防爆照明设备、3.90 万只移动三防照明设备及 12.60 万只灯具电源的生产制造能力。（3）上述生产线建设项目及仓库项目拟建于深圳市宝安区，共需生产用地 3,500 余平方米，其中生产车间 3,000 余平方米，仓库 500 平方米。（4）公司曾于 2023 年 7 月进行权益分派，本次拟募投项目部分用于补充流动资金。

请发行人：（1）说明公司在深圳新购置土地房屋开展募投项目的原因，合理性，新建产线与嘉兴现有产线的关系及定位。（2）说明各细分产品报告期内产能利用率情况及产能计算方式，是否存在超产能生产情形及合法合规性。

（3）说明公司与现有主要客户的合作年限、报告期内各期销售情况、向主要客户销售占主要客户采购同类产品比例情况等说明公司向现有客户销售的稳定性；说明公司当前开发新客户的行业地位及收入情况，开发新客户的具体流

程，进入下游新客户供应商体系的经验值时间，目前接洽新客户的具体环节及进入各个新客户供应商体系的可能性；结合上述新老客户情况说明公司新增产能消化的可能性。

（4）结合现有生产线及对应仓库的布局，价值的配比情况，现有仓库的利用情况以及与新建仓库的功能异同情况，并结合报告期存货情况测算仓储的实际需求，说明新建设仓库的必要性及价格公允性。（5）说明取得募投用地的计划、具体安排、进度，募投用地是否符合土地政策、城市规划，是否存在取得的重大不确定性及应对措施。（6）说明补充流动资金需求的测算过程与依据，以及进行分红后补充流动资金的必要性。（7）说明本次募投项目的规模是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、未来资本支出规划等相匹配。（8）量化说明募投新增固定资产折旧对公司经营业绩的影响并针对性作重大事项提示或风险揭示。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

问题 9.其他问题

（1）社会保险和住房公积金缴纳合法合规性。根据申报文件，报告期内发行人未足额缴纳社保公积金。**请发行人：**说明相关用工人员的薪酬和社会保险缴纳是否符合有关规定，是否构成重大违法违规，未缴纳人员的占比情况并测算对发行人报告期经营业绩的影响。

（2）资金流水核查。根据申报文件，实控人儿媳郑专意担任发行人采购部经理，报告期内收到来自实控人及其

配偶、儿子 2,046 万元的转账，用于还房贷、购买理财等，实控人存在大额现金存取的情况。**请保荐机构、申报会计师：**说明实控人存在大额现金存取背景的核查程序及核查证据，对郑专意银行账户的核查情况，对其大额资金往来背景、收到大额转账资金去向的核查程序及核查证据。

（3）生产人员薪酬较低的合理性。根据申报文件，发行人系浙江省嘉兴市企业，生产人员平均薪酬分别为 7.87 万元、8.09 万元、9.00 万元，低于浙江省乐清市可比公司电光科技。报告期耗电量与产品产量变动趋势不一致。**请发行人：**①说明生产人员平均薪酬水平低于电光科技等可比公司的原因，相关情况在销售人员、研发人员薪酬水平方面表现不一致的合理性；说明各期生产人员增减变动情况，增加、减少幅度是否较大，是否对生产经营产生重大不利影响。②量化分析报告期耗电量与产品产量变动趋势不一致的原因；结合各期销售、结余的产品、零部件结构及单位成本明细，分析是否存在少结转成本、高估存货成本的情况。

（4）内控规范性。根据申报文件，2021 年、2022 年发行人存在现金支付员工工资、现金采购材料、现金销售废料等情况，挂牌后上述情况持续发生。此外，报告期内，发行人存在用印流程不规范、合同管理不规范等情况。报告期第三方回款 99.46 万元、210.26 万元、2.47 万元。**请发行人：**①按照《指引第 1 号》1-19 现金交易相关要求在招股书中补充披露现金交易相关情况。②说明用印管理、合同

管理制度，说明报告期内用印、合同管理不规范情况及形成原因、整改情况。③结合上述情况分析发行人内控是否规范，对财务影响是否重大，说明整改情况及有效性。

（5）应收账款占比高及回款风险。根据申报文件，报告期内，发行人应收账款持续上涨，期末余额 4,879.64 万元，占收入比 35.63%，信用期外应收账款比例 18.07%。发行人未按合并口径披露前五大应收对象情况。**请发行人：**①按照合并口径对应收账款、其他应收款余额前五名对象进行披露；分析应收账款主要对象与营业收入主要客户匹配性。②说明信用期外的应收账款的回款计划，是否进行催收，回款内控制度及执行有效性；结合可比公司情况分析发行人应收账款占收入比例、信用期外的应收账款比例是否恰当，结合期后回款情况分析公司应收账款的回款风险，并视情况进行风险揭示。③结合质保金的历史回收情况分析合同资产减值计提是否充分，说明是否存在已终止确认未到期的应收票据及金额，未到期应收票据是否存在无法兑付风险，说明应收票据坏账计提是否充分。

（6）管理费用、销售费用列示的准确性。根据申报文件，报告期发行人管理人员数量占比高于可比公司，但平均薪酬低于可比公司情形，主要系管理人员核算口径差异。**请发行人：**①结合业务实质分析发行人管理人员认定是否准确，剔除口径差异后占比是否适当；按照高级、中层、其他进行划分，说明各层管理人员分布及平均薪酬是否异常，关键管理人员薪酬涨幅较大的原因；说明管理费用中

服务费的具体构成，中介机构服务费变化较大的原因，是否调节业绩。②说明销售费用中差旅费、宣传费具体构成，2023 年增幅较大的合理性，相关内控措施及有效性。③说明各期销售人员、管理人员数量与相关业务的匹配性；销售人员离职率是否相对较高，是否对发行人销售活动构成重大不利影响。

（7）其他问题。请发行人：①分析关联采购定价的公允性、与关联方发生的业务费计提的准确性、对应收入的真实性。②说明其他业务收入的具体构成、形成原因、销售定价公允性，客户与发行人是否存在潜在关联关系。③说明报告期自建固定资产每月摊销金额，结合在建工程各期建设进度及结转金额分析是否通过调整转固时间调节利润。④说明采取预付模式的采购内容、金额及占比、商业合理性、定价公允性，主要预付对象是否系关联方或存在潜在关联关系。⑤说明营业外支出中滞纳金、违约赔偿支出形成原因，相关事项是否对生产经营及财务构成重大不利影响。⑥说明会计利润与所得税费用调整过程中涉及的“调整以前期间所得税的影响”、“前期未确认推广费支出纳税调减的影响”形成原因、金额较大的原因。

请保荐机构、发行人律师：对问题（1）进行核查并发表意见。**请保荐机构、申报会计师：**对问题（2）-（7）进行核查并发表明确意见；说明应收账款核查范围、方式及依据，各期末应收账款函证比例、未函证比例及原因、替代措施及充分性，分类说明回函不符调整情况及金额；按

照《指引第1号》1-17 政府补助、1-18 税收优惠、1-19 现金交易、1-21 第三方回款相关要求对相关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。