

关于广东思锐光学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

广东思锐光学股份有限公司并东吴证券股份有限公司：

现对由东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的广东思锐光学股份有限公司（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.业绩增长的可持续性，4.主要产品市场空间及成长性，5.生产经营合规性，7.外销收入增长的真实性和8.多种销售模式下收入真实性。

目录

一、业务与技术	3
问题 1. 业绩增长的可持续性	3
问题 2. 脚架云台类产品技术先进性的具体体现	4
问题 3. 光学类产品核心技术来源及竞争优势	5
问题 4. 主要产品市场空间及成长性	7
问题 5. 生产经营合规性	8
二、公司治理与独立性	9
问题 6. 公司治理及内控规范性	9
三、财务会计信息与管理层分析	10
问题 7. 外销收入增长的真实性和	10
问题 8. 多种销售模式下收入真实性和	11
问题 9. 毛利率较高的合理性及下滑风险	15
问题 10. 销售费用较高的合理性	16
问题 11. 存货余额大幅增长与跌价准备计提的充分性	17
问题 12. 其他财务问题	19
四、募集资金运用及其他事项	21
问题 13. 募投项目的合理性	21

一、业务与技术

问题1.业绩增长的可持续性

根据申报文件，（1）报告期内，发行人营业收入分别为18,869.50万元、18,322.14万元、26,182.16万元，归母扣非净利润分别为1,529.35万元、1,804.23万元、3,103.07万元；2023年营业收入、归母扣非净利润较2022年分别增长42.90%和72.00%。（2）公司产品主要以外销为主，境外销售收入分别为14,324.87万元、14,026.61万元和19,657.25万元，主要销往美国和欧洲地区；2023年发行人外销收入增长5,630.64万元，同比增长40.14%。（3）报告期各期，公司向前五大客户的合计销售金额占当期营业收入的比例分别为28.91%、26.50%和27.47%，占比较低；公司线上销售占比分别为43.26%、44.01%和44.00%，线上销售主要以B2C业务为主。（4）公司直销模式主要客户影石创新报告期内销售收入分别为276.32万元、760.74万元和2,012.81万元，快速增长。

（1）业绩增长的原因及持续性。请发行人：①根据光学镜头、脚架云台和其他摄影器材产品的销售情况分别量化分析2023年业绩增长的具体原因。②补充说明各主要国家或地区的外销金额及其收入占比，报告期内的波动情况及其原因；结合报告期海外市场开拓方式、新增客户、产品类型、销售量价变化等情况，分析境外销售增长的原因及合理性，与同行业可比公司境外销售变动情况是否一致。③补充披露外销区域有关的进出口政策，结合主要销售区域贸易政策、宏观经济、主要产品市场需求情况及竞争格局、渠道开拓、

期后业绩情况等，详细分析公司外销收入增长是否具有可持续性，并进行必要的风险揭示和重大事项提示。

(2) 补充披露境内外客户基本情况。请发行人：①说明与境内外电商平台的具体合作模式，包括仓储物流模式、佣金支付模式、退换货政策与各期退换货情况，各期不同第三方线上销售平台销售的产品类型、价格、金额及占比，并说明发行人在主要客户较为分散的情况下如何有效拓展客户。②向京东自营和亚马逊自营销售收入逐年下降的原因，并说明同一产品在不同平台中销售价格存在差异的原因及合理性。③报告期内是否存在刷单等违规行为，是否存在相关商品被下架、退货的情形，如存在，请说明对发行人经营稳定性的影响。

(3) 影石创新销售收入增长的合理性与可持续性。请发行人：①说明与影石创新的合作历史、产品类型及供货占比、各期收入占比和毛利率、在手订单、其他竞争对手情况等，业务合作是否具备稳定性和可持续性，是否存在被替代的风险。②结合影石创新自身配套产品的销售变动情况、影石创新业绩增长情况、公司新产品开发等，说明对其销售增长较快的合理性，是否有后续合作安排。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题2.脚架云台类产品技术先进性的具体体现

申报材料显示，(1)脚架云台属于公司传统产品，为公司的基础业务，报告期内销售收入分别为 11,396.13 万元、

9,647.61 万元和 11,382.11 万元，占比分别为 60.77%、53.12% 和 44.16%；（2）发行人先后主编了摄影摄像器材之《照相机用三脚架》（JB/T9434-2016）行业标准，参编了《摄影用云台》（JB/T14305-2022）、《照相器材术语》（JB/T14306-2022）两项行业标准。（3）公司发明专利“独脚架旋转装置”、“一种多功能脚架”曾获中国专利奖优秀奖。同时，公司产品还曾获德国设计奖、德国红点奖等国外知名奖项。

请发行人：（1）补充说明涉及脚架云台的核心专利技术、及相应专利对产品性能提升的具体作用；所参与行业标准制定及所获奖项的具体事实依据。（2）说明脚架云台类产品在消费级产品中的市场地位及相应份额，与曼富图、肯高、百诺等品牌产品在材料、价格、适配性等方面相比的竞争优势，是否存在被替代的可能。（3）进一步说明 2022 年脚架云台类产品销售收入下滑，报告期内销售占比逐步下降的原因及合理性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3.光学类产品核心技术来源及竞争优势

申报材料显示，（1）公司 2019 年 9 月推出第一款 1.33x 变宽电影镜头，2023 年推出 Sniper 狙击手系列 3 款自动对焦摄影镜头，将可互换光学镜头从电影镜头赛道切入到摄影镜头赛道。（2）截至 2024 年 5 月末，公司及子公司共拥有国内外授权专利 236 项，其中光学镜头类发明专利 18 项，光学镜头类实用新型和外观设计专利 40 项。（3）公司组建了由曾在佳能、松下、三星等光学企业工作多年的日本光学工程师带

队的光学设计研发团队，持续开展前沿光学技术的研发和新产品开发。

(1) 可互换光学镜头的技术来源。请发行人：①补充说明光学类研发技术团队的人员构成，包括任职经历、学历、专利技术与研发成果情况，与前任职单位是否签署及竞业禁止协议及保密协议。②说明可互换光学镜头产品以及相关核心技术、专利的自主研发开展情况，是否依靠发行人自身技术人员、设备、平台独立实现，发明专利“人像镜头”、“广角镜头”及“一种可交换式镜头及包括该镜头的无反数码相机”均为继受取得的原因及合理性，相关核心技术及所涉专利权属是否清晰、是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 竞争优势的具体体现。申报材料显示，为避免与日本索尼、佳能、德国蔡司等巨头企业的直接竞争，公司选择巨头企业不重视的电影镜头产品，并与专业级电影镜头厂商错位发展，走消费级电影镜头的线路，在电影镜头产品积累了一定的市场基础和用户基础后，公司于 2023 年 11 月推出摄影镜头产品。请发行人：①说明可互换光学镜头在发行人产品推出前后的市场竞争格局，结合发行人电影镜头和摄影镜头在光圈、重量、焦段、卡扣适配性及价格与同类可比公司的比较情况，以及一经推出即实现销售增长的原因及合理性。②结合与电影镜头和摄影镜头龙头企业在产品性能、价格的对比情况说明发行人技术先进性及竞争优势的体现。③结合上述情况说明发行人选择入门级、高性价比方式销售的可持续性，后续是否存在被电影镜头、摄影镜头龙头企业替

代、淘汰的可能及其应对措施。

请发行人律师核查(1)，保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题4.主要产品市场空间及成长性

申报材料显示，(1)报告期公司脚架云台类产品的收入规模分别为1.14亿元、0.96亿元和1.14亿元，根据估算公司脚架云台类产品的市场占有率接近1%。(2)2023年电影镜头的市场规模约为23.36亿元，摄影镜头市场规模约为210.27亿元。在摄影镜头领域，绝大部分市场份额集中在以索尼、佳能等日本企业和德国卡尔蔡司为代表的巨头厂商中。按上述折算的市场规模，发行人电影镜头市场占有率为3.81%，摄影镜头的市场占有率为0.04%。

请发行人：(1)补充披露上述市场占有率的测算方式、依据和数据来源，说明市场占有率测算是否准确。(2)结合脚架云台市场较为分散的情况，及发行人产品在消费级产品中的市场地位、与曼富图、肯高、百诺等品牌产品相比的竞争优劣势，消费者的换购周期说明业绩稳固增长是否具有可持续性。(3)根据电影镜头市场规模及发行人在高性价比产品中的市场地位、竞争优势、目前在手订单金额说明未来市场需求的稳定性，是否存在被替代、淘汰的风险。(4)结合索尼、佳能及卡尔蔡司等厂商占据绝大部分摄影镜头市场份额的情况，说明发行人向摄影镜头领域拓展的空间及可持续性，是否具备相应技术储备及成本控制能力。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题5.生产经营合规性

(1) 劳动用工合规性。根据申请文件，报告期内发行人员工总数分别为 525 人、582 人和 766 人，截至报告期末，发行人 46 名员工未缴纳社保，70 名员工未缴纳住房公积金；2023 年 10 月，公司因业务需要与劳务派遣公司签订合同，将摄影灯临时装配员等非核心岗位少数人员采用劳务派遣的方式用工。请发行人：①说明报告期内员工人数大幅增长的原因及合理性，是否与主营业务相匹配，是否存在通过技术服务、劳务外包等形式规避劳务派遣的情形。②说明公司未足额缴纳社保及住房公积金的具体原因及合理性，是否存在纠纷和潜在纠纷，是否存在因未足额缴纳社会保险和住房公积金被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应风险控制措施。

(2) 环保合规性。根据申请文件，发行人主要是摄影摄像器材产品金属结构零部件的生产、加工和脚架、云台等非光学类摄影摄像器材产品的组装，产生的废弃物主要包括废水和危险废弃物。其中危险废弃物主要包括废切削液及包装物、废润滑油及包装物、含切削液金属碎屑等。请发行人：①结合主要生产流程，说明发行人及子公司生产经营污染物排放量、处理设施的处理能力；委托的危险废物处置企业是否具备相应资质，危险废物是否存在超期存放情形，转移、运输是否符合环保监管要求。②说明发行人及子公司生产经营、募投项目是否符合国家和地方环保要求。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题6.公司治理及内控规范性

申报文件及公开信息显示，（1）实际控制人李杰对外投资企业合计 129 家，所任职企业 100 家；实际控制人兄弟李奇持有发行人 4.12% 的股份，2023 年 11 月前曾任公司董事。

（2）公司现任独立董事丁洁，曾于 2017 年 7 月至 2018 年 8 月任公司财务总监；2023 年 11 月至今，任公司独立董事。

（3）公司在使用 2023 年募集资金过程中，将 300 万元募集资金转出至子公司亚中科技，同日亚中科技将 221.72 万元转入公司，用于归还银行借款，与所披露用途不符。

请发行人：（1）说明实际控制人对外投资及任职公司的主要情况，与发行人、实际控制人、董监高的关联关系及资金往来情况；实际控制人任职及投资上述公司的原因及合理性，结合实际控制人资产情况说明是否存在资金链断裂的风险。（2）结合李奇在公司任职及持股情况，说明未将其认定为实际控制人、一致行动人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等监管要求的情形。（3）说明丁洁的任职经历、离任公司财务总监的原因，是否持有发行人股份，是否存在影响其独立性及其独立履职的情形。（4）说明报告期内发生募集资金使用违规的原因，说明公司已制定的相关内控制度，以及相关运营管理制度是否得到有效执行；整改措施是否具有针对性并可持续。（5）补充披露报告期是否还存在其他违规情形，是否构成重大违法违规。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题7.外销收入增长的真实性的真实性

根据申请文件，（1）发行人分别于 2018 年和 2023 年成立美国思锐、德国思锐、日本思锐三家销售型子公司，主要为拓展海外市场，不涉及生产业务。（2）报告期内，发行人境外营业收入分别为 14,324.87 万元、14,026.61 万元和 19,657.25 万元，占比分别为 75.92%、76.56%和 75.08%，占比较高。（3）发行人产品主要销往美洲地区和欧洲地区，报告期内在美洲地区的收入及占比持续上升，在欧洲地区收入 2022 年出现小幅下滑。

（1）外销收入的真实性及合规性。请发行人说明：①设立境外子公司是否履行相关外汇、对外投资审批程序，境外子公司的生产经营是否符合所在国家或地区法律法规的规定，是否具备开展生产经营所必备的资质或许可，截至目前的生产经营状况，是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。②公司主要产品在美洲区、欧洲区及其他主要境外地区的销售金额、占比、单价、销量；境内外同型号产品的定价、毛利率是否存在较大差异，若存在，请说明合理性。③报告期内美洲区、欧洲区及其他主要境外地区的前五名客户销售金额及变动情况；说明公司报告期主要境外客户的基本情况包括但不限于客户名称、金额、占比、注册资本、实际控制人、成立及开始合作时间、经营规模等；公司与主要境外客户建立合作的方式、是否签订框架协议，

合作是否稳定。④量化分析各期海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、汇兑损益金额、物流运输记录及运费、发货验证单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性。

(2) 汇兑损益及衍生金融工具情况。根据申请文件，发行人报告期内远期外汇合约收益分别为 0 元、-101.56 万元和 -271.51 万元，汇兑收益分别为-228.92 万元、477.66 万元和 237.35 万元，波动较大，存放在境外的款项分别为 507.95 万元、484.71 万元和 408.44 万元。请发行人说明：①汇兑损益的具体计算过程；结合报告期内外币货币资金和往来款金额变化、主要外币汇率波动情况，说明发行人境外收入金额和汇兑损益之间的匹配性与合理性，报告期内汇兑损益变动较大的原因及合理性。②远期外汇投资的具体情况，包括开展时间、决策和审批时间及流程、投资金额及收益情况；相关风险控制措施和内部控制制度是否健全有效，决策及审批程序是否按规定执行。③结合境外主体购销信用政策、结算周期和方式等，说明存放在境外的款项总额与境外主体经营规模的匹配性。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题发表明确意见，并根据《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》1-20 的要求就发行人境外销售情况进行核查，说明对境外销售收入的核查方法、过程和结论，有关核查程序是否有效、核查证据是否充分

问题8.多种销售模式下收入真实性

根据申请文件，(1) 报告期内发行人线上销售采用 B2C

和 B2B 模式,其中 B2C 模式占营业收入比重分别为 31.11%、32.06%和 35.86%, 亚马逊和独立站销售占比逐渐提高。(2) 发行人线下销售主要为买断式经销,在设有子公司的美国和德国采用一般经销商模式,在未设立子公司的地区采用独家经销商模式,一般经销商模式毛利率远高于独家经销商。(3) 发行人对 B2B 业务的收入确认政策为,将相关产品交付给电子商务平台客户或由其入库后,按预期有权收取的对价金额确认收入,同类销售模式的绿联科技以电商平台对外销售后出示的结算单作为收入确认时点。(4) 对于有退货权的电商平台,发行人按照期望值法确定预计销售退回的金额并抵减销售收入,其中京东 B2B 和亚马逊 B2C 的退货率逐年提升,高于预期退货率。

(1) 线上销售收入的真实性。请发行人:①说明 B2C 模式收入的交易渠道、推广方式,不同电商渠道销售产品类别、收入金额、结算方式,线上收入变动的原因及合理性。②结合各期发行人与第三方销售平台结算手续费和销售收入的匹配性,说明电商平台销售中商品评价数量、商品折扣情况与销量和收入是否匹配。③区分不同线上平台,说明线上客户的人均消费、地区分布、发货分布情况;按照客户消费金额分层说明客户数量及占比、购买次数、购买间隔时间、次均消费额及其他与交易行为有关的数据,并分析其合理性,说明是否存在大额、异常的消费情况。④列示自主运营与第三方运营的销售金额及占比,说明第三方的基本情况、运营费用与销售收入的匹配性等。

请保荐机构、申报会计师：①核查上述事项并发表明确意见。②说明对发行人报告期内线上销售的核查方法、核查范围、核查比例及核查结论，是否存在刷单或类似情形，是否实际发货、发货地址与客户下单地址是否匹配、客户与付款方是否匹配，对电商后台导出订单金额、收入确认金额、第三方平台账单或流水金额进行核对的情况及数据差异，存在差异的情况及原因，各期订单数量与物流对账单是否匹配，对第三方平台数据的核查方式和结论。③说明 IT 审计的具体情况，包括但不限于业务背景、审计的主要内容，所覆盖的线上销售渠道、销售金额及占线上销售比例，审计是否发现异常情况、审计结论；IT 审计是否存在因核查范围受限、历史数据丢失等原因导致无法获取运营数据、无法进行充分核查的情况；如存在请说明替代核查程序及有效性，上述情况对审计结论的影响。④说明对独立站 B2C 收入的核查情况，相关数据是否存在被篡改的风险。

(2) 经销模式及经销收入核查。请发行人说明：①主要经销商基本情况，包括但不限于注册资本、注册地址、成立时间、经营范围、行业地位、合作历史、是否专门销售公司产品等；经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，请说明该类经销商数量、销售收入及毛利占比，与同行业可比公司是否存在显著差异；经销商采购频率及单次采购量分布是否合理，是否存在经销商向公司采购规模与其自身业务规模不匹配的情况，与期后销售周期是否匹配；经销商一般备货周期，经销商进销存、退换货情况，备货周期是否与经销商

进销存情况相匹配，是否存在经销商压货情形，退换货率是否合理。②说明对不同类别（一般、独家）主要经销商销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况等，同类别经销商如存在显著差异的情况，请说明产生差异的原因及合理性。③说明经销商信用政策及变化，给予经销商的信用政策是否显著宽松于其他销售模式，或对部分经销商信用政策显著宽松于其他经销商，说明是否存在通过放宽信用政策调节收入的情况；经销商回款方式、应收账款规模合理性。④说明主要经销商客户各分层的平均销售规模及报告期内的变化情况。

请保荐机构、申报会计师：①核查上述事项并发表明确意见。②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》1-23的要求对经销业务进行充分核查，并对报告期内经销模式下收入的真实准确性发表明确意见，说明对经销商样本的选取标准，是否充分考虑了经销商类别、层级、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点；对主要经销商及终端客户的走访情况，核查比例；对主要经销商的函证情况、回函及核查比例，是否存在重大异常；说明对经销商模式下相关产品最终实现销售实施核查的具体情况，包括核查方法、范围、占比、最终实现销售比例等。

（3）收入确认的准确性。根据申请文件，2022年公司
对海外经销商收入以出口报关单上的报关日期作为收入确
认时点，对电子商务平台销售收入以销售出库时间作为收入

确认时点，与披露的政策不一致；2021 年及 2022 年美国思锐将个人消费者促销返利计入销售费用而未冲减当期收入。

请发行人：①说明报告期内各类业务签订订单、发货、交付或入库、取得结算单的平均时间间隔及变化原因，B2B 业务以交付或入库时间作为收入确认时间节点是否准确，与同行业可比公司是否存在较大差异。②说明 2022 年公司实际收入确认政策与披露的收入确认政策不一致的原因，各类业务收入确认时点是否真实准确，报告期内发行人是否存在其他类似情形，后续规范整改情况，收入确认相关内控措施是否健全有效。③结合各期电商平台退货的产品结构、金额、订单数等，分析京东 B2B 和亚马逊 B2C 退货率逐期上升的原因，预期退货率确定的依据、方法等，线上销售的收入确认是否已充分考虑退换货情形，收入确认是否谨慎。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）对于收入确认真实准确性的核查方式（穿行测试、细节测试、截止性测试等）及核查比例、核查结论。

问题9.毛利率较高的合理性及下滑风险

根据申请文件，（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 44.05%、47.30%和 47.44%，持续提高。（2）发行人可互换光学镜头毛利率呈持续下降趋势，发行人披露主要原因系该产品销售结构转变，由宽银幕电影镜头转为定价较低的电影镜头和摄影镜头。（3）对于不同销售模式，发行人销售毛利率存在较大差异，如报告期内 B2C 模式毛利率分别为 58.17%、58.46%和 60.72%，B2B 模式毛利率分别为 30.20%、

40.32%和 42.41%。(4) 报告期内境外地区毛利率分别为 49.25%、52.37%和 52.75%，境内地区分别为 27.38%、30.23%和 30.35%，境外地区毛利率远高于境内地区。

请发行人：(1) 补充说明各主要产品在各模式、平台下的销售价格、毛利率等，分析说明主要产品在不同模式、平台的毛利率存在差异的原因及合理性，是否存在同型号产品在不同模式、平台销售价格和毛利率差距较大的情形。(2) 结合行业竞争格局、发行人市占率、市场地位及议价能力、供求关系变化、产品售价及毛利率变动等，说明可互换光学镜头业务毛利率较高是否符合行业经营特点或可比公司情况，是否存在销售结构调整后毛利率大幅下滑风险，请发行人视情况充分揭示并披露相关风险。(3) 结合定价策略、产品结构和销售模式等，量化分析外销毛利率远高于内销毛利率的原因，外销高毛利率是否可持续，是否存在外销毛利率大幅下滑的风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题10.销售费用较高的合理性

根据申请文件，(1) 报告期内发行人销售费用分别为 2,131.56 万元、2,722.35 万元和 4,422.20 万元，增长较快，销售费用率分别为 11.30%、14.86%和 16.89%，远高于同行业可比公司。(2) 报告期内发行人销售费用主要由销售人员职工薪酬、宣传推广费、电商平台费构成，合计占销售费用的比例分别为 86.03%、86.43%和 83.44%。(3) 发行人宣传推广费的费用率具有波动性，无固定比例。(4) 报告期内，亚

亚马逊平台的宣传推广费和电商平台费合计占平台收入的比例为 18.71%、24.67%和 26.88%，增速及比重均高于其他电商平台。

请发行人：（1）结合产品结构、销售模式、销售区域、下游客户情况等，说明发行人销售费用率高于同行业可比公司平均水平且逐年上升的原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致。（2）说明报告期内销售人员数量、工作内容、层级、平均薪酬及其变动原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区公司是否存在显著差异及原因。（3）结合各主要平台宣传推广费的具体构成、计费依据及定价公允性，报告期各期宣传推广费占主营业务收入比例与同行业可比公司对比情况，说明相关费用支出的合理性；结合新增客户购买情况，说明公司宣传推广费与新增客户数量及人均消费金额变动是否匹配，报告期内公司宣传推广费是否真实、准确、完整；结合推广活动开展期间的收入变动情况，分析说明宣传推广费用与推广效果的匹配度。（4）详细说明各主要平台电商平台费的构成明细，结合各主要平台相关费用的计费标准、计算过程等量化说明与线上营业收入是否配比。（5）说明报告期内亚马逊宣传推广费和电商平台费的主要内容、用途及计算方式，相关费用占平台收入比重较高且增速较快是否具有合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题11.存货余额大幅增长与跌价准备计提的充分性

根据申请文件，（1）报告期内发行人存货账面余额分别

为 7,149.61 万元、10,956.62 万元和 14,684.23 万元，主要为库存商品和半成品。(2) 公司将安全库存设定为预计未来 3 个月左右的销售量，美国和德国的子公司进口公司产品需额外预留 1-2 个月的海运和报关时间，库存商品余额基本为公司未来 3-4 个月的销售备货量。(3) 公司存货周转率逐渐降低，低于同行业上市公司平均水平；发行人各期存货跌价准备计提比例分别为 4.05%、3.32%和 2.61%，远低于可比公司中的蓝特光学和茂莱光学。(4) 发行人未按照成本与可变现净值孰低原则对 2022 年、2021 年末原材料及周转材料、在产品进行减值测试，且期末未计提存货减值。(5) 发行人有部分存货存放于境外亚马逊仓库，该仓库存在无法盘点及函证的情况。

请发行人：(1) 结合备货、生产及销售周期、产销模式、产销比等情况，说明存货各项构成比例、余额占比是否合理，与同行业可比公司相比是否存在较大差异。(2) 说明公司确定半成品、库存商品等备货量的方法，分析各期末各类存货余额的合理性，与公司的业务规模是否匹配。(3) 说明公司在产品及库存商品对应订单情况及订单比例，各期末存货期后的结转比例，库存商品余额与期后销售量是否匹配。(4) 结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等方面的差异，分析公司存货周转率与同行业可比公司差异较大的原因及合理性。(5) 报告期各期末各类存货的库龄及对应的存货减值准备金额；分别说明境内、境外子公司各期末的存货构成情况、存货账面余额、跌价准备计提情况、账面

价值；结合存货库龄、商品市场价格等，分别说明上述主体存货跌价准备计提过程，存货跌价准备计提是否充分，重点说明境外主体的减值计提是否充分。(6) 各类存货存放条件、存放地点、存放金额，主要存货数量与实际仓储面积是否相符，存货相关管理流程和内部控制；发行人对于存货盘点的程序及盘点结果，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于境外存货的盘点方式及情况。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项，说明核查程序、方法、结论并发表明确意见。(2) 说明对期末存货（尤其是库存商品和半成品）的监盘情况，包括但不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及结果，境内、境外期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本结转是否完整，对于无法实施监盘程序的存货所实施的替代性程序及结论，并发表明确意见。

问题12.其他财务问题

(1) 关于政府补助。根据申请文件，报告期内发行人与收益相关的政府补助计入其他收益的金额分别是 165.97 万元、216.26 万元和 361.93 万元，占利润总额 10.04%、13.75% 和 11.31%，对公司业绩有一定影响，其中主要为产业发展专项资金。请发行人：①说明报告期内享受各项政府补助资金的具体情况，金额、取得依据、到账时间、资产或收益相关，报告期政府补助确认依据，计入当期损益或递延收益的会计处理依据。②说明与收益相关的政府补助的确认时点是否准

确，是否存在跨期情形，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。③说明产业发展专项资金的具体情况及相关申请标准，报告期内持续增加的原因及合理性，相关补助与公司科技研发需求的匹配性。

(2) 流动性风险。根据申请文件，报告期末，公司货币资金余额为 2,432.57 万元，流动负债余额为 14,021.93 万元，其中短期借款余额为 4,252.98 万元、一年内到期的非流动负债 2,133.13 万元，均较上年末大幅增加；公司各报告期的流动比率为 1.54、1.85 和 1.48，速动比率为 0.42、0.45 和 0.40，公司的资产负债率高于同行业平均水平、偿债能力低于同行业平均水平；截止目前，公司的房屋建筑物及土地使用权均因借款处于抵押状态。请发行人：①结合业务开展情况，说明上述流动负债约定的支付时间以及截至目前的支付、偿还情况。②结合目前的资金统筹安排情况、资产负债结构、流动资产变现能力、流动负债偿付预期、具体偿债安排等，分析说明发行人是否面临流动性紧张的情况，是否对生产经营构成重大不利影响，并视情况对相关风险进行重大事项提示。③补充说明房屋建筑物、土地使用权相关抵押额度的有效期、担保主债权金额、贷款本息支付情况，是否存在逾期的可能，结合债务偿还能力与偿还情况、抵押权实现条款约定等，说明是否存在被行使抵押权的风险及对公司经营的影响，并视情况对相关风险进行重大事项提示。

(3) 固定资产及投资性房地产增长的合理性。根据申请文件，报告期内发行人固定资产分别为 8,553.63 万元、

8,455.21 万元和 15,395.60 万元。2022 年和 2023 年公司新增房屋及建筑物原值金额分别为 1,073.30 万元和 7,044.76 万元，主要是购买石博城厂房、新建 4 号楼厂房等。2022 年开始，发行人将三号楼厂房第六、七、八层予以出租，将该房产转入投资性房地产核算，原值为 1,212.34 万元。请发行人：①说明报告期内增加的固定资产的具体内容、使用用途，结合产能利用情况分析增加固定资产的必要性，对公司收入和经营的影响。②列示投资性房地产基本情况、取得方式、持有目的及具体用途、承租方情况，转入投资性房地产的时间、会计核算情况、租金收入的变动及公允性，说明投资性房地产与固定资产的划分准确性，现有房屋及建筑物转入投资性房地产同时新增大额同类资产的合理性，未来发行人对相关资产的规划安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

四、募集资金运用及其他事项

问题13.募投项目的合理性

根据申请文件，发行人预计募集资金总额为 2.72 亿元，其中拟使用 2.48 亿元用于光学镜头及光学元器件增资扩产项目，拟使用 2,400 万元用于工程技术研发中心升级改造项

目。

(1) 光学镜头及光学元器件增资扩产项目的具体情况。申报材料显示，报告期内，公司可互换光学镜头的产能分别为 1.5 万个、2.5 万个、3.9 万个，产销量分别为 78.86%、83.63%、91.57%；项目建成达产后，预计每年新增可互换光

学镜头产能约 15 万个、光学元器件产能约 350 万件。项目建设期 24 个月，其中铺底流动资金 5,678.37 万元，软件购置费用 1,300.00 万元和预备费 910.55 万元。请发行人：①补充说明报告期内光学元器件的产能情况，结合行业市场空间、竞争情况、公司市场占有率及目前在手订单，分析本次扩产项目新增产能的必要性及产能消化能力，是否存在过度扩产的情况。②请发行人补充披露铺底流动资金 5,678.37 万元的具体安排，说明软件购置费用 1,300.00 万元和预备费 910.55 万元的具体使用规划及其必要性、合理性。

(2) 工程技术研发中心升级改造项目的协同性。根据申请文件，项目建成后，公司将围绕“成像技术研究”、“镀膜技术研究”、“光学镜片加工技术”、“光学镜头”等四大方向开展研发活动。请发行人：结合可互换光学镜头目前核心技术的应用场景及方向，可比公司及行业主流技术发展趋势说明技术研发中心升级改造项目对现有技术、业务系统的改进情况及其必要性。

请保荐机构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。