

# 关于淮南万泰电子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

淮南万泰电子股份有限公司并国元证券股份有限公司：

现对由国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的淮南万泰电子股份有限公司（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. 智能防爆设备毛利率下滑 .....	3
问题 2. 通过服务商实现销售的商业合理性 .....	4
问题 3. 供应商频繁变动的合理性 .....	7
问题 4. 募投项目的合理性 .....	8
问题 5. 其他问题 .....	9

## 问题1.智能防爆设备毛利率下滑

根据申报文件及首轮问询回复，（1）2023年，发行人智能防爆设备销售占比上升至65.74%，销售收入同比增加1亿元。

（2）智能防爆设备2021年-2023年的毛利率分别为48.98%、41.77%、38.65%，毛利率下降约10个百分点，发行人说明主要受价格和产品结构变动影响，各期智能防爆设备的销售单价分别为1.59万元/台、1.42万元/台、1.71万元/台，单价变动趋势与毛利率变动趋势不匹配。（3）发行人各期综合毛利率分别为45.16%、41.75%、39.13%，逐期下滑；可比公司毛利率基本稳定在45%的水平。

请发行人：（1）量化分析智能防爆设备2023年收入大幅增长的原因（主要产品贡献和客户贡献），并量化分析智能防爆设备价格和产品结构变动对毛利率下滑的影响。（2）说明发行人各期各类细分产品单价、单位成本变动的主要原因，单价变动趋势与毛利率变动趋势不匹配的原因，单价变动与公开市场价格变动趋势是否一致。（3）说明智能矿山信息系统中智能煤流控制系统和5G矿用无线通信系统的主要项目毛利率差异较大的原因，对毛利率贡献较高的客户、服务商、服务费及定价较高的原因。（4）说明各类细分产品在各期收入变动情况及主要影响因素、客户贡献变动情况、数量变动情况，量化分析智能矿山信息系统收入变动与销售数量变动趋势相反的原因。（5）说明截至问询回复日的在手订单、预计在手订单转化收入的周期、

客户构成、同比变动情况，对比发行人与同行业可比公司的经营业绩变动情况，论证发行人经营业绩持续增长是否符合行业趋势。（6）分析发行人主要产品毛利率是否存在进一步下滑的风险，并进行充分风险揭示。

请保荐机构、申报会计师：核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。

## **问题2.通过服务商实现销售的商业合理性**

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人各期通过服务商实现的销售收入金额分别为 22,482.76 万元、15,011.65 万元、14,125.52 万元，销售占比分别为 51.34%、27.56%、23.16%。其中，通过前员工销售服务商实现的销售占比分别为 45.26%、24.60%、19.95%。（2）报告期内存在 7 名原销售服务商入职公司重新成为发行人员工。各期前员工销售服务商模式下的主要客户有 62 家，其中 33 家客户已与发行人合作后，又与前员工服务商合作，主要原因系销售服务商模式激励程度更高。（3）问询回复显示，发行人与服务商合作的原因系产品众多、下游煤矿客户地域分布广、自建销售团队服务成本高。（4）发行人与服务商未约定明确的服务费计提比例，采用合同价减产品成本加成价后的差额全额作为服务费。（5）2023 年销售服务商模式毛利率高于直销模式毛利率超过 10 个百分点；其中智能防爆设备毛利率高于直销模式，智能供电系统毛利率低于直销模式；服务商模式下不同客户间销售毛利率差异较大，介于 7.28% 至 40.88% 之间。

**(1) 发行人采用服务商模式的商业合理性。**请发行人：①说明采用服务商销售模式的原因，发行人向客户销售产品主要依赖服务商的渠道优势还是发行人自身产品优势，在同行业可比产品中发行人的产品优势，论证对销售服务商是否存在依赖，发行人是否具有独立获客和销售服务能力。②对比分析发行人在各销售区域的自有销售人员及销售服务商的人数、人均贡献收入、人均成本及变动情况，分析发行人在该地域采用销售服务商模式是否经济，是否起到了激励作用。③分析说明在发行人自有销售人员达两百人的背景下，采用销售服务商模式的合理性及必要性。说明上述 33 家客户在已经与发行人取得合作的背景下，又与服务商合作的商业合理性。④说明发行人的自有销售人员、销售服务商、前员工服务商等人员变化情况及原因。⑤说明服务商的主要服务内容及其与发行人销售业务员的工作内容异同、前员工在离职前后的工作内容异同、前员工服务商的利润与销售人员薪酬差异，分析采用销售服务商模式对发行人销售费用的影响。⑥结合服务商特别是前员工服务商与发行人的合作方式、销售定价方式、经营场所情况、财务结算情况、服务商运营模式及经营决策机制等，论证发行人是否能够对前员工服务商实施控制或重大影响。

**(2) 销售服务费计提金额的合理性。**请发行人：①列示报告期内全部服务商名称、服务费金额及占比、服务费计提比例、贡献收入及占比，并分析个别服务商的服务费率异常高的原因，如余红恩、余超。②计算报告期各期主要类别产品的平均成本

加成比例、销售服务费平均比例，说明成本加成比例和服务费率是否符合行业平均水平，说明发行人是否存在通过销售服务商向客户进行商业贿赂的情形。③说明销售服务商与公司客户或客户相关人员资金往来的具体情况，服务商收入发行人款项时间、金额与服务商与客户资金往来的时间、金额是否相近。④说明服务商资金流水是否存在异常，报告期内实际控制人、控股股东是否存在通过服务商占用发行人资金或拆借发行人资金的情形。⑤说明报告期内销售服务商（法人、个人）大额取现、与发行人客户及相关人员资金拆借的情况及原因，相关资金的最终流向。

**（3）服务商模式与直销模式下毛利率的差异较大。**请发行人：①说明同一集团内客户同时存在两种销售模式的具体情况及其原因，是否符合行业惯例。②说明服务商模式销售毛利率高的原因，逐单分析各期服务商模式下部分项目销售毛利率异常高或低的原因。③分析说明与可比公司各期毛利率的变动趋势差异原因，各期通过直销模式和服务商模式销售产品的毛利率变动趋势差异原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。（2）提高现场走访确认服务商模式销售收入的比例，说明走访、访谈家数和人员数量、覆盖收入的金额和比例。（3）说明对销售服务商的资金流水核查的具体情况及其核查结论，逐笔说明销售服务商资金大额取现、与发行人客户资金往来等具体情况。（4）

详细说明发行人对客户和销售服务商的函证情况。（5）进一步核查发行人关键人员、销售服务商及其关键人员与发行人客户及其关键人员之间是否存在异常资金往来。

### **问题3. 供应商频繁变动的合理性**

根据申报文件及首轮问询回复，（1）发行人各期前五大供应商采购金额合计占比分别为 18.36%、17.52%、21.98%，发行人主要向其采购真空接触器、保护壳、电缆、等电器类、结构件、电缆类材料。（2）发行人前五大供应商变动频繁，各期主要供应商不重合，多家供应商（如上海欣梦铁实业有限公司、乐清市东乾电气科技有限公司、苏州哈佳电机有限公司、上海瀚颖电子有限公司、安徽凯睿福电气有限公司等社保参保人数较少和新成立即与发行人合作的供应商）的参保人数为少或为新成立供应商，发行人说明主要供应商变动系采购需求变化、项目实施地点、供应商替代、供应商管理需要等因素影响。

请发行人：（1）具体说明采购需求变化、项目实施地点、供应商替代、供应商管理需要在各期发行人对供应商变动的的影响情况，说明供应商频繁变动情况是否符合行业惯例。（2）说明各期主要原材料的采购价格与市场公允价格是否存在差异。说明主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系，主要原材料单位耗用是否存在异常。（3）说明上海欣梦铁实业有限公司等社保参保人数较少和新成立即与发行人合作的供应商的实际员工人数、生产能力、销售额、发行人向其采购额及占其销售占比、发行人向其采购的商业合理性；结合同类产品在公开市场

的定价情况，论证发行人向其采购定价的公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。（2）说明对供应商现场走访、函证情况，并单独说明对新成立供应商、社保参保人数较少等等供应商的现场走访、函证情况，包括采购金额及占比、供应商家数及清单、经函证和走访确认的金额及占比等情况。

#### **问题4.募投项目的合理性**

根据首轮回复，（1）本次募投智能防爆设备产业化项目拟使用公司现有厂区预留用地新建及装修改造厂房约40,195.00平方米。公司目前房产主要坐落于安徽省淮南市潘集区平圩镇老厂区和田家庵区山南新区，自有房产建筑面积合计62,275.13 m<sup>2</sup>。本次募投项目新建及装修改造厂房的原因之一为平圩老厂区由于建厂历史早，生产场地及生产用房面积严重不足，现有工艺布局不够顺畅，个别作业区人员及设备较为拥挤，降低了生产效率。（2）公司智能防爆设备产业化项目新增产能涉及产品为公司主要经营的产品，合计增产97,900台/年。2023年度，公司智能防爆设备产量为19,564台，销量为18,456台。

请发行人：（1）说明目前新建及改造厂房的施工进度情况，结合现有厂房对公司生产经营的具体作用及受限具体情况，进一步说明新建厂房除扩充产能之外，是否具备其他提升公司研发及经营能力的相关作用，以及新建厂房后现有厂房的具体生产经营安排，是否存在闲置风险。（2）结合公司与现有主要客

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。(3)结合前述情况及目前在手订单或潜在订单情况，进一步说明募投项目扩产比例的合理性，与公司实际经营情况是否匹配，是否存在新增产能无法消化的风险。(4)在重大风险提示中量化分析说明募投项目中新增固定资产或无形资产折旧摊销对未来成本、利润的影响。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

#### **问题5.其他问题**

**(1) 应收账款坏账准备计提充分性。**根据申报文件及首轮问询回复，发行人的智能供电系统业务涉及房地产客户，其中存在失信被执行人。报告期各期末，发行人一年以上应收账款余额占比约 30%。请发行人：说明各期通过销售服务商实现的收入对应的应收账款期末回款情况，发行人是否存在通过放宽信用政策促进销售的情况，对应收房地产客户款项坏账准备计提是否充分。

**(2) 智慧供电系统业务可持续性。**根据申报文件及首轮问询回复，报告期内，公司智慧供电系统收入分别为 6,806.03 万元、9,247.98 万元、7,845.02 万元，客户行业主要为电力、建筑工程、房地产开发等，该类产品收入 2022 年度较 2021 年度增

加 2,441.95 万元，增长 35.88%，主要原因系 2022 年公司开拓房地产行业业务，对淮南市高新建设发展集团有限公司和安徽万创控股集团有限公司销售收入增加。请发行人：结合智慧供电系统业务下游行业政策变化情况、发行人的竞争优势、新增在手订单情况、新客户开发情况、主要客户报告期内及期后业绩变动情况等，说明发行人智慧供电系统业务是否可持续，该类业务是否存在业绩下滑风险。

**(3) 收入是否存在跨期情形。**根据申报文件及首轮问询回复，发行人收入分布呈现季节特征，各期第四季度收入占比分别为 43.45%、40.96%、42.11%。发行人存在发货日期晚于收货日期的情形，系供应商直发订单，即供应商先直接发货到客户单位，客户验收后公司再做材料入库出库。发行人部分单据未见客户签字或者盖章。请发行人：①逐月补充说明首轮问询中第四季度收入分布情况，细化分析合同签订时间、发货时间与签收时间、验收时间的周期，合同执行周期、生产周期、客户验收内容、验收方式、计算平均验收周期，并逐单分析验收时间较短或较长的项目具体原因，说明是否存在生产周期与合同约定执行周期不一致情形。②说明报告期内收入跨期的具体情形及原因；相关销售单据无签字或盖章的原因及其金额与占比，相关单据的日期及其收入确认日期，是否集中于第四季度。③说明发货日期晚于收货日期订单的具体情况，包括发出材料的主要内容、用途，是否为材料贸易，存货是否真实运抵客户，是

否存在其他发货日期早于收货日期的情形。

**(4) 财务内控规范性。**根据申报文件及首轮问询回复，报告期内发行人存在收入跨期、销售单据无签名或盖章、第三方回款、部分发货单制单人与审核人为同一人、发货时间晚于收货时间等财务内控不规范情形。请发行人：说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，是否建立了完善的财务内控制度并健全有效执行，逐项说明整改完成时间及整改情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。

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。