

关于雅图高新材料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

雅图高新材料股份有限公司并广发证券股份有限公司：

现对由广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的雅图高新材料股份有限公司（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 3.业绩增长可持续性，问题 4.生产经营合规性，问题 6.境外销售增长合理性及核查充分性，问题 8.报告期毛利率持续增长且高于可比公司合理性，问题 11.募投项目必要性、合理性。

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. 公司的核心竞争力及创新特征	4
问题 3. 业绩增长可持续性	5
三、公司治理与独立性	9
问题 4. 生产经营合规性	9
问题 5. 财务内控规范性	11
四、财务会计信息与管理层分析	14
问题 6. 境外销售增长合理性及核查充分性	14
问题 7. 经销收入真实性	18
问题 8. 报告期毛利率持续增长且高于可比公司合理性	22
问题 9. 应收账款回款风险及坏账计提充分性	25
问题 10. 其他财务问题	27
五、募集资金运用及其他事项	31
问题 11. 募投项目必要性、合理性	31
问题 12. 其他问题	34

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）共同实际控制人冯兆均、冯兆华兄弟分别直接持有公司 27.02%、11.58%的股份，并通过和利投资、共青城雅旭、共青城冠图间接控制公司 57.90%的股份，两人合计控制公司 96.50%股份。此外，两人于 2019 年 12 月 19 日签署《一致行动协议》。（2）冯兆均系公司董事长、总经理，冯兆华系公司董事、副总经理、核心技术人员，冯兆均之子冯奕信任公司市场运营中心总监。报告期内先后有一名董事、一名高管离职。（3）2024 年 6 月，公司向全体股东按持股比例分配现金股利 3,368.42 万元。

请发行人：（1）结合《一致行动协议》的主要内容、有效期限，以及冯兆均、冯兆华两人在公司生产经营中的分工及作用、意见不一致时的纠纷解决机制、股份限售安排、减持计划等，说明公司控制权能否在可预期的时间内保持稳定。

（2）列表说明实际控制人及其亲属在发行人任职及持股情况，股份限售安排，是否存在股权代持或特殊利益安排，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。

（3）说明公司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，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，并说明报告期内分红款的去向，是否存在与客户、供应商及其关联方等异常资金往来情形。（4）

说明报告期内董事和高管离职的具体原因及对公司的影响。

(5) 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、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.公司的核心竞争力及创新特征

根据申请文件:(1)公司生产的涂料按照分散介质划分,主要分为油性涂料及水性涂料;按照应用领域划分,则可分为汽车修补涂料、汽车内外饰涂料以及其他工业涂料。(2)公司引进国外先进的涂料设备与智能环保生产工艺,率先建成了全自动化生产线,能够实现生产制造全过程自动化控制、全密封管道环保输送,并引入数字化和智能化分析系统,推行精益生产方式。此外,公司披露了所获荣誉及品牌排名。

请发行人:(1)按照产品分类补充说明主要生产线情况,包括品名、数量、购置时间、原值、取得方式、成新率、具体用途、自动化水平以及各生产线对应的主要产品、各环节员工配置等情况。说明主要产品报告期各期的产能、产量和产能利用率情况。(2)说明公司与国内外市场的主要竞争对手在核心技术、产品类型、主要产品性能指标、研发投入、生产模式、生产工艺、市场占有率、客户结构、销售模式及渠道等方面的比较情况。(3)结合前述情况以及公司主要产

品的境内外市场容量、行业集中度水平、公司产品主要销售国家或地区的市场环境情况等，分析说明公司主要产品的竞争优势劣势，公司所处细分市场竞争格局及下游市场需求变化趋势，公司面临的主要经营风险、经营业绩稳定性及未来成长空间。（4）说明“公司在汽车修补涂料领域属于国内领先企业”的具体依据，招股书中披露的荣誉或排名是否权威、能否客观反映公司的市场地位及竞争力，如否，请完善相关表述。（5）采用简明易懂的语言，层次清晰的结构和内容，在招股书中充分、客观、准确地披露自身创新特征。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3. 业绩增长可持续性

根据申请文件：（1）2021年、2022年、2023年、2024年1-3月收入分别为44,945.91万元、55,702.04万元、63,602.69万元、15,763.94万元。报告期收入增长主要是俄罗斯、美国销量增长，公司继续拓展新的销售区域，与阿联酋、沙特阿拉伯、印度尼西亚等国家的新客户合作，产生新的收入来源，以及公司在境内市场继续拓展主机厂客户市场，收入相应提升。（2）发行人客户较为分散，报告期各期前五大客户合计收入占比分别为16.79%、10.24%、10.60%、11.13%，分散程度高于可比公司。公司直销客户包括汽车主机厂、境外品牌商、汽车4S集团、汽车内外饰生产企业、调配中心等，经销商客户为涂料经销商。

(1) 业绩增长合理性及持续性。请发行人：①按照境内外分别列式披露报告期各期、汽车主机厂、汽车 4S 集团、汽车内外饰生产企业、境外品牌商、调配中心等直销客户，涂料经销商等经销客户报告期收入构成、各类客户获取方式、各类客户数量、平均单价、销量、单位成本、毛利率及变动原因。②结合汽车修补涂料、其他工业涂料、汽车内外饰涂料下游市场需求变动情况、境内外产品竞争格局、发行人市场拓展能力、产品技术水平提升情况、发行人行业地位、市场占有率及变化情况、市场竞争优势具体体现等，说明境外市场渗透率持续增加、能够持续开发境内汽车主机厂市场的依据。③结合上述销售区域及客户构成变动情况、各类产品单价、销量的变化情况，量化说明报告期内及 2024 年 1-6 月业绩增长的原因及合理性，并结合成本、毛利率、期间费用变动情况及原因等，说明 2022 年、2023 年净利润增幅远高于收入增幅的原因及合理性，2022 年业绩变动增长与同行业可比公司波动趋势不一致的原因及合理性，与行业波动趋势是否存在较大差异。④按照境内和境外分别说明客户开拓具体过程和主要费用支出，结合报告期各期客户数量的变动情况（包括期初客户、各期增加减少客户、期末客户等），说明境内外客户开拓与销售费用的匹配性。⑤结合下游需求变动情况、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，说明发行人维护老客户、开发新客户的优劣势，说明新客户获取及储备情况，是否具有持续的获客能力，结

合市场空间、产品竞争力、销售模式、在手订单、期后业绩变动及原因等，进一步说明业绩增长是否可持续，是否存在业绩下滑或大幅波动风险。

(2) 与客户合作持续稳定性。请发行人：①分产品类别说明主要客户销售收入及占比，结合报告期各期客户数量、单家客户平均销售收入、各期新老客户收入构成等因素分析客户结构，说明客户较同行业可比公司分散的原因，分散度、稳定性情况是否符合行业特征，是否存在客户稳定性不足而影响公司持续经营能力的风险，并进行风险揭示。②列示报告期各期前二十大客户销售产品类型、单价、数量、销售金额、毛利率及各期波动原因、客户类型、合作背景及历史、是否签订长期合作协议、主要客户在手订单以及执行情况，公司目前拥有的供应商资质对应客户名称，说明主机厂客户、汽车 4S 经销集团等对供应商考核机制，公司在客户采购体系变动情况，2023 年下半年公司如何重新进入吉利汽车采购体系，在以上中大型客户中的供应商地位，与竞争对手比较情况。与第一大客户重庆长安汽车客户服务有限公司签订的框架合同将于 2024 年 12 月 31 日到期，是否存在无法续签风险，与各主要客户对于合同续签约定情况。③说明各期初在执行订单数量、当期新签订订单数量、当期完成订单数量、期末在执行订单数量、单个订单的平均金额，说明各期存量客户和新增客户贡献的订单数量、金额分布以及存量客户和新增客户中贡献收入较大客户及其终端客户经营情况等。④

结合前述情况以及老客户复购率、公司与竞争对手相比的竞争优势、报告期各期来自主要客户的收入金额及变动趋势、目前在手订单情况（包括合同对手方、合同内容、金额、期限、目前进展情况等），分析说明公司与现有客户合作的稳定性及可持续性，是否存在与客户终止合作的风险，是否存在被其他竞争对手抢占客户的风险，充分揭示相关风险。

(3) 收入确认合规性。请发行人说明签收确认收入的具体依据，是否存在未完整保留物流单据或单据签收仅有客户经办人签字但未盖客户公章的情形，如是，请进一步说明前述情形涉及的客户名称、收入确认时间、金额、客户对控制权转移的确认情况、收入确认依据是否充分，收入确认时点是否准确，收入确认追认凭证（如有）是否真实、有效、完整，是否存在提前或延后确认收入的情况，相关财务内部控制制度是否健全并有效执行。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查前述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查比例和核查结论。（2）针对客户分散、单笔订单金额小等特点所采取的针对性核查方式，对销售收入的准确性以及收入确认原则的审慎性采用的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及占比，详细说明：
①对上述不同类型客户通过函证、实地走访、盘点、细节测试、截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例（分别说明占该类客户收入和整体收入金额的比例），未回函、不接受走访、不接受盘点的直接和终端客户、原因，

采取的替代核查方式和核查结论；②实地走访的具体核查过程及内容,包括但不限于具体地点、参加核查的人员等,上述核查手段是否能够达到对销售收入准确性的核查目的。③签收单的完整有效性,是否存在收入确认凭证缺失或无效的情况,收入确认是否真实、准确、完整。请保荐机构提供前述核查事项相关工作底稿。

三、公司治理与独立性

问题4.生产经营合规性

根据申请文件:(1)公司用于生产的原材料包含具有易燃性的有机溶剂,部分涂料产品属于《危险化学品名录》中含一级、二级易燃溶剂的油漆、辅料。公司的部分经销商存在未取得危险化学品经营许可证而销售公司产品的情形。(2)2021年至2024年1-3月,公司安全生产费的计提金额分别为377.76万元、426.24万元、470.95万元和125.28万元,安全生产费的使用金额分别为678.85万元、146.32万元、132.41万元和18.50万元,主要用于安全防护设施设备支出、安全防护用品支出和应急器材、设备及演练支出等。(3)公司生产过程会产生废气、固废、废水和噪声等。

(1)资质合规及安全生产。请发行人:①说明公司向无资质的经销商销售产品的原因、规范整改措施及有效性、是否存在被处罚的风险,是否存在向其他无资质的主体采购原材料或销售产品的情形,如是,请说明具体情况及合规风险、整改规范措施及有效性。②结合报告期内发行人出口产品类

型及对应的国家和地区，说明各出口产品是否需要并已经均取得有关许可、备案，是否符合出口国家和地区的规定，是否存在被境外监管机构立案调查或处罚的情形或在境外涉及重大诉讼纠纷情形。③说明报告期内危险化学品或危险废弃物存放、转移、运输等是否符合法律法规要求，公司生产经营是否符合安全生产相关规定，公司关于安全生产的制度是否完备并有效执行，报告期内是否发生安全生产事故。④说明报告期各期安全生产费的具体计提依据，安全生产相关的费用实际支出使用情况、构成明细，计提是否充分，是否与自身生产、收入规模匹配，相关会计处理是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》等的规定。

(2) 环保合规及产品质量。请发行人说明：①发行人是否已按规定配备环保设施、相关设施运作是否正常有效，报告期内环保投入、环保设施及日常治污费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配，是否存在超标准排放和违规处置危险废物或污染物的情况，是否存在违反环境保护的法律法规规定的情形及是否存在被处罚的风险。②发行人的产品是否符合国家、行业标准或质量规范的要求，发行人与主要客户或供应商之间关于产品质量责任分摊的具体安排，以及产品质量的内部控制制度及有效性。③报告期内是否存在退换货情形，是否存在违法违规行为，是否存在产品质量纠纷或潜在纠纷，是否存在因产品质量等问题受到相关部门处罚的情形。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。
请申报会计师核查事项（1）之④并发表明确意见。

问题5. 财务内控规范性

根据申请文件：（1）报告期内，公司存在第三方回款情形，第三方回款金额分别为 7,209.99 万元、5,675.23 万元、6,846.00 万元和 1,043.60 万元，占当期营业收入的比例分别为 16.04%、10.19%、10.76%和 6.62%，存在境外客户通过指定境外其他第三方回款、境外客户通过外贸服务商或者境内货代公司回款。（2）报告期内，公司存在实际控制人冯兆均代公司垫付部分运费的情形。报告期各期，公司实际控制人垫付运费的金额分别为 158.31 万元、148.36 万元、46.98 万元及 0 万元，由于晶创商贸、个人司机不具备危化品运输资质，公司前期为规避道路运输的合规风险，未与其直接结算，而是通过实际控制人冯兆均代为结算。（3）报告期内，发行人存在通过 U 订货系统代客户下单的情形，各期金额分别为 1,502.75 万元、2,089.55 万元、1,037.09 万元、125.06 万元。

（1）第三方回款相关业务真实性。请发行人：①按照第三方回款类型，说明报告期各期通过第三方付款的客户名称、对应的付款方、合同金额、收入及报告期内发生的付款金额、付款次数、客户的获取方式、确认的收入、成本、毛利率情况及与同类产品同时点毛利率是否存在明显差异及原因，说明第三方回款与销售收入是否勾稽一致、是否具备可验证性，资金流、实物流与合同约定及商业实质是否一致，是否均在

签订合同时已明确约定由第三方代客户付款,相应内控措施,发行人及其相关人员与第三方回款的代付方是否存在关联关系或其他利益安排,是否存在虚构交易或调节账龄情形,发行人规范整改情况。②说明与境外客户合同中是否明确约定通过第三方回款,境外客户通过指定境外其他第三方、外贸服务商或者境内货代公司等方式回款必要性、商业合理性、合法合规性,与同行业可比公司相比是否存在差异,是否符合行业惯例。③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2号》2-12 第三方回款的要求,详细披露第三方回款的具体情况。

(2) 向公司前员工采购运输服务商业合理性、合规性。

请发行人:①说明采购原材料、销售产品的具体运输方式,各期由发行人自行提供运输服务和向第三方采购运输服务相应金额、占比,向前员工等无资质的运输主体采购运输服务的原因及合理性、合规性及对公司的影响,相关运输服务商的选择标准、管理机制、责任分担机制,说明各期如向具备危化品运输资质的服务商采购相应的采购支出,成本核算是否准确、完整,并模拟测算对各期成本费用、毛利率、净利润、净资产收益率的具体影响。②说明报告期内运输方式变更前后成本费用差异情况、核算方式及准确性,比照关联方披露各期公司向前司机员工采购金额、占比情况,对比报告期向其采购运输服务价格与市场价格、其他第三方运输公司价格是否存在较大差异,波动是否一致,个人供应商与发行

人、实际控制人、董监高及其他关联方是否存在关联关系，是否存在为发行人承担成本及支付费用等利益输送情形。③说明实际控制人代公司垫付部分运费清偿过程及具体时点，结合销售收款、费用支付和内部审批流程以及报告期内分红情况，说明是否存在实际控制人个人账户和发行人公司账户混同使用的情况，截至问询回复之日，是否存在其他代垫成本费用等关联方或其他第三方对发行人进行利益输送或与发行人存在其他利益安排的情形。④说明公司财务内控制度是否健全、不规范事项是否有效整改，着重说明公司规范运作、财务内控制度执行的有效性并提供相应依据。

(3) 代客户下单真实合理性。请发行人说明通过 U 订货系统代客户下单背景、原因、客户名称、下单金额、时间与合同约定是否一致，是否存在通过代客户下单虚增业绩，分析相关业务风险、财务风险，对于代客户下单的规范整改情况，公司日常经营活动是否高度依赖该系统，相关内控制度建立情况，能否保证系统的可靠性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项，发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）①详细说明按照《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 2 号》相关要求开展资金流水核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。②说明资金

流水核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，相关个人账户与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人等是否存在异常资金往来；若存在，请说明对手方情况、相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

③结合上述情况，进一步说明发行人是否存在体外资金循环或代垫成本费用等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

四、财务会计信息与管理层分析

问题6. 境外销售增长合理性及核查充分性

根据申请文件，报告期内公司境外销售增长较快，2021年至2024年1-3月发行人外销收入金额分别为18,719.74万元、27,877.29万元、34,979.54万元、7,896.55万元，占比分别为41.86%、50.28%、55.10%和50.22%。其中2022年同比增长48.92%，2023年同比增长25.48%，主要是美国区域和俄罗斯区域收入增长较快。

(1) 补充说明境外销售具体情况。请发行人：①说明报告期内境外销售情况，包括境外销售的国家及地区营业收入金额、占比、客户数量及变动情况、主要客户名称、客户性质、销售金额、毛利率、与发行人是否签订框架协议以及相

关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、信用政策、退换货政策、物流运达义务约定、库存管理机制等。②列示说明报告期内主要境外客户的基本情况、在产业链所处的环节、行业地位、合作开始时间及获取境外客户的途径和方法、销售内容、各类产品销售金额、占各类产品外销金额和营业收入比例、毛利率等。③说明境外汇款受限对发行人境外的销售策略和市场开拓的影响，量化分析对公司的经营活动现金流和经营业绩的影响，应对措施的可执行性，分析发行人在贸易政策、外汇政策变动地区业务的可持续性，是否会对发行人持续经营产生不利影响，是否影响新订单的承接。④说明境外不同模式（FOB/C&F/CIF/DDP/DDU等模式）具体收入确认方式、确认时点及依据、各期销售金额及占比，说明各期海运费变动情况、主要运输业务收费标准变动是否符合海运费市场价格变动趋势，报告期运输费用的变动是否与报告期内承担运输义务收入规模、销量相匹配。⑤说明主要贴牌厂商的注册信息、所处地域、品牌及产品类型、合作历史、合作背景、合作方式（是否为来料加工）等，说明贴牌业务收入确认方式及收入波动原因、产品质量承担方、各年毛利率情况等，贴牌厂商及其下属企业董监高人员、相关采购部门负责人及其亲属是否直接或间接持有发行人股权，是否与发行人控股股东、实际控制人、董监高及其他核心人员存在关联关系或其他利益安排。

(2) 报告期境外销售增长合理性、持续性。请发行人：

①分析说明报告期各期主要境外客户变动情况、销售金额及占比波动情况，新老境外客户对收入增长贡献情况，美国区域和俄罗斯区域收入增长较快的原因，其他境外不同国家或地区营业收入波动的原因及合理性，境外收入增长与对应地区市场需求是否相符及依据，外销区域、规模、增长情况与同行业可比公司相比是否存在较大差异。②结合未来发展战略分析境外销售未来是否会进一步扩大，以及具体的开发和销售计划，发行人是否具备境外市场开拓的能力和条件，在美国、俄罗斯销售增长是否存在偶发性。③说明境外主要客户采购频率及单次采购量分布是否合理，与报告期增量采购情况、销售周期是否匹配；境外客户一般备货周期，进销存、退换货情况，备货周期是否与进销存情况相匹配，是否存在压货情形，退换货率是否合理；信用政策及变化；回款方式、应收账款规模合理性；期末库存、期后销售及回款情况。④说明各期境外市场开拓方式、境外销售费用金额及变动情况，境外销售人员数量、业务拓展支出规模合理性及与境外业绩增长情况是否匹配。⑤说明截至问询回复之日，境外销售在手订单、收入实现情况、主要客户销售规模变动情况，并结合外销各区域对相关产品的需求变动情况、发行人的相应市场地位、获客能力、相应国家或地区对发行人外销产品的贸易政策变动等，说明发行人境外销售收入是否稳定、可持续。

(3) 境外子公司经营稳定性。请发行人：①按照母公司

直接出口、通过境外子公司销售，分别说明境外市场销售的具体业务模式、业务开拓方式、不同方式开展境外业务的经营安排及各期的销售情况，从品牌、服务、产品性能、价格等方面进一步分析发行人和海外当地供应商相比的竞争优势。②说明境外子公司详细经营情况，包括公司管理制度及实施情况，主营业务情况，行业地位、主要产品基本情况、经营模式、业务演变、主要财务数据等。③说明收购雅图俄罗斯、雅图墨西哥交易对手方，定价的公允性，雅图香港、雅图印度报告期亏损的原因，说明境外投资的合理性、必要性、合规性，是否需要并已经履行商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案，投资金额是否与发行人现有的生产经营规模、财务状况、管理能力、发展规划等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍。④说明母子公司的内部转移定价和报关定价方法（税基），是否存在税收风险。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，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2号》2-13 境外销售的要求进行核查，并重点：（1）说明对境外收入真实性采取的核查程序、具体比例及核查结论。说明对境外客户的实地走访情况，包括走访时间、走访人员、走访客户名称、走访内容及是否查看客户仓库；说明聘请第三方境外中介机构实地走访情况，包括第三方境外中介机构与相应境外客户的选取标准及过程、第三方机构名称、实地走访人员、走访时间、客户名称、走

访内容、过程和结论，是否查看客户仓库，并说明前述第三方中介机构的独立性与核查的充分性、有效性；说明视频访谈的具体内容、访谈对象、时间、地点，视频访谈能否确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性、客户使用发行人产品的情况等，视频访谈取得的核查证据是否充分。回函比例及回函金额是否存在差异，如存在差异，说明差异原因及调节情况；如存在未回函、不接受走访的，详细说明履行的替代性程序。（2）结合报告期内主要结算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配。（3）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额、最终销售或使用情况等核查情况，说明对境外客户及销售收入的核查过程、结论和依据，量化分析以上数据与境外销售收入是否匹配。

（4）说明针对境外非终端客户最终销售真实性、是否存在境外客户压货、是否存在境外客户向发行人利益输送所采取的核查方法、核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，终端核查比例是否足以保证核查的充分性。请保荐机构提供境外收入核查相关底稿。

问题7. 经销收入真实性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人经销模式收入分别为 29,115.70 万元、33,638.96 万元、33,354.75 万元和 8,504.53 万元，占收入的比例分别为 64.78%、60.39%、52.44%

和 53.95%。公司境内经销收入较为稳定，境外经销商收入增长较快，报告期各期末，境内经销商分别为 333 家、340 家、244 家和 225 家，2023 年境内经销商退出 119 家，境外经销商分别为 48 家、45 家、44 家和 41 家。佛山市广油威油漆有限公司于 2022 年和 2023 年均为发行人的境内第一大经销商，实缴资本为 0。（2）公司对经销商存在销售返利，均为现金返利。报告期各期末，公司其他流动负债金额分别为 1,476.59 万元、2,000.26 万元、1,699.11 万元和 1,123.07 万元，占流动负债的比例分别为 11.96%、13.50%、12.54%和 10.99%，其中主要为已计提未发放的销售返利。（3）2021 年公司向实际控制人冯兆均控制、由公司前员工源万建及叶建能运营的企业晶创商贸销售汽车漆 1,764.52 万元，主要服务较小规模的个人、个体工商户等小型分销商、调漆店，2022 年起公司已停止与晶创商贸交易，晶创商贸已于 2022 年 4 月份注销。

（4）重庆雅图高兴商贸有限公司、西安雅图涂料有限公司等经销商客户名称中存在“雅图”商号。

（1）经销客户构成变动对业绩的影响。请发行人：①说明采取经销模式的必要性、合理性，结合在汽车主机厂、汽车 4S 集团等直销客户中供应商地位、与竞争对手在价格、核心技术指标、竞争优势等差异情况等，说明发行人经销收入占比高于同行业可比公司的原因，与可比公司、行业内领先的竞争对手相比在技术优势、获客能力等方面是否存在较大差异。②结合境内外市场供求变化、产品售价及销量变动、

经销商采购需求、新客户拓展情况，说明 2022 年公司境内经销收入较为稳定，境外经销商收入增长较快的原因及合理性，对比同行业可比公司，是否符合行业特征，2022 年收入增长较快境外经销商的进销存、期后回款情况，是否具备相应的销售能力及销售渠道，增长是否具有持续性。③按照交易金额或销售数量对经销客户进行分层，说明各期经销商、外贸服务商销售金额及占比、销售数量、单价、毛利率、信用政策、结算方式、应收账款余额及期后累计回款情况，并分析经销模式客户销售数量、单价、销售金额及毛利率变动的原因及合理性，经销毛利率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因。④说明各期新增、退出经销商、外贸服务商数量、销售收入、毛利占比及变动合理性，2023 年退出的大量经销商后续与公司合作方式及对应收入情况，新增经销商向发行人采购与其经营规模是否匹配，是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况及合理性。⑤说明公司与佛山市广油威油漆有限公司合作的原因，通过该公司终端销售情况，是否存在与其他实缴资本较少、成立时间短、或参保人数较少经销商合作情况及原因，此类经销商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，发行人及关键岗位人员与经销商及其关键岗位人员是否存在其他业务或资金往来。⑥结合经销商备货策略、进销存情况、期后销售及回款情况、退换货情况、终端客户构成，说明经销商及外贸服务商、调配中心等非终端使用方采购公司产品后是否实现终端销售，单独说明关联方经

销商、共用商号商标经销商终端销售情况，发行人是否存在通过经销商压货，提前确认收入的情况。

(2) 关联经销商销售真实公允性。请发行人：①说明晶创商贸、共用商号商标经销商与其他经销商在销售价格、毛利率、信用期及信用额度、期末库存水平、销售回款等方面是否存在显著差异，公司未与晶创商贸约定返利条款的原因，进一步分析公司通过晶创商贸销售的原因及交易公允性。②说明部分经销商共用商号的原因、合规性，共用商号的具体情况，包括成立时间、实缴资本、合作年限、交易金额及占比，是否存在股东或（前）员工持股或任职情况，共用商标商号是否符合行业惯例，后续规范整改情况，上述经销商是否存在滥用商号的情形，是否对客户、供应商、消费者造成混淆，是否存在纠纷或潜在纠纷，发行人关于商标、商号管理制度是否健全并有效执行。③说明晶创商贸存续期间经营合规性，晶创商贸注销后，原有客户的去向，直接向公司采购以及通过其他经销商采购的主体名称、金额、价格及毛利率与前期通过晶创商贸差异情况，以及流失的终端客户规模，结合报告期内注销经销商及新合作经销商的对应情况及两者之间的关系，说明是否存在关联交易非关联化情形。

(3) 经销商销售返利核算准确性。请发行人说明对经销商返利具体情况，包括返利政策及执行标准、报告期内返利政策变化情况及原因、各期返利金额、计提和冲销的情况，是否与对应经销收入匹配、返利的结算方式、会计核算方式，

公司在其他流动负债中预提销售返利的具体依据、方法及充分性，相关内控建立是否完善，执行是否有效，是否存在通过返利政策刺激销售、调节业绩情形。

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2号》2-15 经销模式的要求完善专项说明，对报告期内经销商、外贸服务商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；说明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。请保荐机构提供经销模式核查相关底稿。

问题8. 报告期毛利率持续增长且高于可比公司合理性

根据申请文件，报告期各期，公司的主营业务毛利率分别为 31.67%、35.39%、43.50%和 44.55%，毛利率持续增长，2023 年、2024 年 1-3 月毛利率较同行业可比公司平均毛利率超 10 个百分点，且公司毛利率与可比公司东来技术、麦加芯彩、松井股份变动趋势不一致，主要系销售区域和销售模式差异所致。

(1) 毛利率增长合理性。请发行人：①量化分析报告期内高毛利率区域（主要为美国、俄罗斯地区）收入占比上升、美元汇率上升、固化剂产能扩张导致原材料成本下降、产能利用率上升、产品单价变动、单位材料变动、单位制造费用下降和海运费下降等因素对毛利率增长的影响，并结合对各类型客户产品议价能力、市场供求变化、市场竞争情况、产品竞争力等进一步分析报告期毛利率大幅增长原因及合理性。②说明汽车修补涂料、其他工业涂料、汽车内外饰涂料等主要产品的定价机制及调价情况，结合上游采购价格变化与产品售价变化之间的传导机制，说明报告期内原材料价格下降，主要产品单价上升的原因及合理性。③结合主要原材料价格走势、发行人价格传导机制、议价能力、高毛利区域销售稳定性、市场竞争格局等分析发行人主要产品毛利率是否存在下降的风险，如有，请在招股说明书中量化分析并有针对性地进行风险揭示。

(2) 原材料采购价格公允性。根据申请文件：①公司生产所需原材料品类较多，其中主要原材料包括溶剂、外购树脂、固化剂、颜料、树脂材料及铁罐，发行人披露了报告期内溶剂和固化剂的市场价格走势情况。②前五大供应商中鹤山市凯艺五金制品有限公司未实缴，惠州市万邦宇诚化工贸易有限公司实缴资本 50 万元。请发行人：①说明溶剂、固化剂树脂、颜料等主要原材料各月采购价格与市场价格的差异及合理性、变动趋势是否一致，偏离较大的请分析说明原因，

进一步分析发行人采购和成本中主要材料的价格公允性。②说明溶剂、树脂、固化剂等原材料历史周期性市场价格变动情况，进一步说明在原材料出现较大程度波动时，发行人的成本控制措施以及成本传导机制，补充主要原材料价格变化对发行人利润的影响并补充进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析并披露。③按采购的主要材料类型说明主要供应商基本情况、注册时间、注册地、实缴资本、经营范围、合作历史、采购金额、占采购总额比例及占同类采购比例，说明主要供应商的合作历史、增减变动情况、向主要供应商采购金额变动的原因，说明公司与规模较小、参保人数较少的供应商合作背景、原因（包括不限于前述供应商），供应商是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，发行人与供应商之间是否存在其他利益安排，是否存在替发行人代垫成本费用情形。④说明各类原材料采购量、能源耗用量与主要产品产量、库存量之间的匹配关系，结合原材料投入产出比分析消耗量与产量之间的匹配关系，与发行人的经营状况是否匹配。

（3）各销售模式下毛利率差异合理性。①请发行人说明汽车修补涂料等主要产品在不同区域（境内、境外等）通过不同销售模式（直销、经销、外贸服务商等）销售的产品数量、各类产品销售价格、毛利率情况；同类产品销售价格、毛利率是否存在显著差异，分析具体原因及合理性，2022年直销毛利率增长幅度高于经销的原因及合理性。②保荐工作

报告显示，外销毛利率分别为 33.57%、40.18%、48.34% 和 50.37%。请发行人说明外销与内销的具体产品类型结构差异、客户结构及定价模式差异、同种或同类产品境内外销售价格、单位成本差异情况及差异原因等，分析境外销售毛利率高于境内的原因及合理性，说明发行人境外销售毛利率与同行业可比公司境外销售毛利率水平及变动趋势是否存在较大差异，如存在，分析披露差异原因。

(4) 毛利率高于同行业可比公司合理性。请发行人：①结合发行人与同行业可比公司在销售区域、销售模式、下游客户类型、具体应用领域的差异、产品结构、主要产品技术差异、功能差异、成本结构差异等，进一步分析产品毛利率远高于同行业可比公司、与各可比公司差异原因及合理性。②说明报告期各期发行人细分产品的毛利率情况与同行业可比公司相同或类似产品的比较情况，分析发行人主要产品的毛利率、变动趋势与可比公司差异情况及差异合理性。③说明发行人单价、单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用等与可比公司相比是否存在较大差异，如有，说明差异原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查前述事项并发表明确意见，详细说明核查方式、范围、依据及结论。（2）对发行人毛利率变动的合理性、未来趋势、潜在风险进行分析并发表明确意见。

问题9. 应收账款回款风险及坏账计提充分性

根据申请文件：（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 11,863.43 万元、14,438.72 万元、15,284.70 万元和 16,150.13 万元，占流动资产的比例分别为 38.43%、33.76%、27.80%和 29.06%。（2）报告期各期末，发行人信用期外的应收账款占比分别为 36.01%、31.19%、36.28%、42.04%。（3）公司应收账款按账龄计提坏账准备比例中 1 年以内坏账计提比例低于东来技术，1-2 年、2-3 年计提比例低于麦加芯彩。（4）报告期前五大应收账款客户中武汉市联众利合商贸有限公司、长沙七彩涂料贸易有限公司、湖北奥之彩环保新材料有限公司实缴金额为 0，参保人数为 0，中山市兴赢贸易有限公司实缴 3 万元，参保人数为 0。

请发行人：（1）列示报告期各期与主要客户的结算模式、信用政策、收款周期及变动情况，各类新增客户与存量客户信用政策差异情况，是否得到严格执行，是否存在放宽信用政策以刺激销售情况，相关信用政策是否符合行业惯例。（2）说明一年以内应收账款的账龄情况，说明报告期内信用期内和信用期外应收账款的划分依据，主要逾期客户名称、收入、应收金额、逾期金额及占比、逾期原因、逾期时间、预计归还时间，说明款项可收回性的判断依据，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）说明应收账款主要客户与营业收入主要客户差异合理性，与以上未实缴、实缴金额较少、参保人数少客户合作背景，是否具备与其业务规模相匹配的经营能力，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，截至问询回复时点应收账款、应收票据期后回款、兑付情况，并结合主要客户经营情况、资信情况说明坏账准备计提是否充分。(4) 按照同行业可比公司谨慎的应收账款坏账计提比例，测算报告期内各年坏账计提金额，分析对净利润、净资产收益率的影响。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见，并核查应收款项的结算、确认、付款是否符合合同约定，应收账款确认和计量、坏账准备计提政策是否符合《企业会计准则》规定，计提政策是否谨慎，计提金额是否充分。

(2) 对应收款项及合同资产履行的不同核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例，详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和预收账款金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及差异原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性。

问题10. 其他财务问题

(1) 存货跌价准备低于可比公司及境外存货核查充分性。根据申请文件：①报告期各期末，公司存货账面价值分别为 8,096.49 万元、8,799.65 万元、9,649.56 万元及 9,162.86 万元，公司存货结构中占比最高的为库存商品，分别为 35.62%、37.53%、43.32%、47.22%，公司库存商品占比不断

提升，主要系公司及海外子公司适当提高备货水平以及及时响应销售需求，公司库存商品占比高于多家可比公司。②公司存货跌价准备低于可比公司东来技术、麦加芯彩。请发行人：

①结合采购周期、生产周期、销售周期、安全库存等，补充披露存货规模的合理性，说明发行人的存货结构、规模与可比公司的比较情况，结合发行人存货备货政策说明库存商品占比升高，且高于可比公司的合理性，报告期各期在产品、库存商品、发出商品对应的在手订单支持率，库存商品的期后销售实现情况。②说明各类存货的库龄分布情况，是否存在一年以上存货，如存在请说明形成原因，说明各期末未对发出商品、在途物资、委托加工物资计提跌价准备，2022年末未对在产品计提跌价准备的原因及合理性，存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，存货跌价计提比例低于可比公司的原因及合理性，结合报告期内原材料价格下降、产品销售价格变动情况及期后趋势说明发行人相应存货跌价准备计提是否充分。③结合各期细分类型产品对应原材料种类、数量及配比、生产周期、在手订单、交货周期等，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，各期原材料的投料产出率是否发生较大波动，相关产品的直接材料成本计量是否准确。④说明对发出商品的管理情况，是否与客户定期对账或进行盘点，各期末发出商品的期后销售情况，是否存在长期未结转的情形。⑤说明报告期各期末存放在境外存货的具体情况，包括存货

类型、存货金额、存放地点、保管方及期末盘点情况，结合境外销售情况分析发行人报告期各期末境外存货金额的合理性，结合期后销售情况说明境外存货是否存在减值。⑥说明公司的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货盘点计划、盘点地点和时间、盘点执行人员、存货的盘点范围、盘点结果等。

(2) 期间费用与业务开展匹配性及核算准确性。根据申请文件：①报告期内，公司销售费用分别为 5,154.66 万元、6,143.66 万元、6,602.68 万元和 1,644.98 万元，主要包括职工薪酬、市场促销及服务费用、差旅费等，占营业收入的比例分别为 11.47%、11.03%、10.38%和 10.44%，高于同行业可比公司平均水平。②报告期内，公司研发费用分别为 1,529.44 万元、1,703.04 万元、2,309.95 万元和 565.88 万元，逐年上升，占营业收入的比例分别为 3.40%、3.06%、3.63%和 3.59%，低于同行业可比公司平均水平，报告期内，发行人存在将部分其他岗位人员调整为研发人员的情形，报告期各期调整人数分别为 0 人、6 人、17 人和 2 人。请发行人：①说明报告期销售活动开展的具体方式和频率，结合业务拓展模式、服务区域、服务内容、产品结构等方面差异情况，说明销售费用率高于同行业可比公司平均水平的原因及合理性，销售费用规模与销售模式是否匹配，2022 年业绩增长的情况下，差旅费下降的原因及合理性，市场促销及服务费的具体内容，支付对象及金额、用途，报告期金额变动的原因，结合报告

期内资金流水核查情况说明是否存在违规推广等情形。②说明发行人销售人员人均创收、人均创利与可比公司的比较情况,分析差异原因。③说明报告期内研发人员的人数和构成,研发人员的认定标准,由其他岗位转为研发岗的背景,转岗前的岗位、职务、是否具备相应研发能力。④结合在研项目、研发成果、取得专利或技术情况等,说明研发费用支出的合理性,各期主要研发成果与研发人员、研发费用的匹配性。⑤结合发行人报告期销售人员、管理人员、研发人员人数变化、薪酬浮动等情况说明销售费用、管理费用、研发人员中职工薪酬核算的准确性,平均薪资的合理性,与同行业同地区公司比较情况。⑥说明报告期内各期申报研发费用加计扣除金额与本次申报研发费用之间的差异情况及差异原因。

(3) 实际控制人投资商业银行原因及资金往来情况。

根据申请文件及公开信息:报告期内广东鹤山农村商业银行股份有限公司为公司提供多笔授信及借款,实际控制人冯兆均持有广东鹤山农村商业银行股份有限公司 1.93% 股权,投资金额 1000 万元,发行人报告期前曾参股该银行,于 2020 年 10 月退出,发行人报告期各期末未显示存在长短期借款余额。请发行人:①说明实际控制人冯兆均入股广东鹤山农村商业银行股份有限公司及发行人曾参股该银行的背景、原因、投资目的、资金来源,是否存在违法违规及处罚风险;②说明报告期内发行人及其控股股东、实际控制人与该商业银行的资金往来和业务往来情况,发行人及相关主体取得借

款的时间、金额、借款期限、利息约定、还款情况、资金具体用途等，发行人报告期各期末不存在长短期借款余额是否准确，相关借款利率与其他银行的贷款利率是否存在明显差异，是否涉嫌利益输送，相关金融机构向发行人借款是否履行了严格的审批程序，发行人是否存在利用实际控制人的股东身份套取金融机构资金的行为，是否存在违规对外担保、资金占用或其他权益被控股股东、实际控制人损害的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查取得的证据和核查结论。（2）说明对存货真实性、完整性和存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、核查方法及核查结论、存货监盘情况，包括参与各类存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等。发出商品入库、领用、发出、盘点等内部控制流程及其执行情况，客户领用记录与收入结转的数量和时点是否一致。结合成本倒轧表说明实际成本与标准成本的差异，对发行人成本真实性、准确性、完整性的核查方法、范围、过程、取得的证据及结论。（3）说明对于发行人及其控股股东、实际控制人及其近亲属、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与广东鹤山农村商业银行等相关主体是否存在异常资金流水的核查方法、核查程序及核查结论。

五、募集资金运用及其他事项

问题11.募投项目必要性、合理性

根据申请文件：（1）发行人本次拟募集资金金额为 4.31 亿元。其中，拟投入 14,100 万元用于水性涂料智能生产线建设项目，10,600 万元用于研发中心升级建设项目，6,600 万元用于数字化融合中心建设项目，8,300 万元用于全球营销网络示范店建设项目（本项目拟在国内合计建设汽车修补漆示范店 186 家，在武汉、天津、宁波、芜湖、重庆、苏州等地建设工业涂料示范店 6 家，在海外建设示范店 723 家），3,500 万元用于补充流动资金。（2）2021 年至 2024 年 1-3 月，发行人油性涂料产能利用率分别为 71.39%、77.30%、88.51%、73.83%，水性涂料产能利用率分别为 36.20%、45.30%、56.69%、56.65%。（3）2024 年 6 月，公司向全体股东按持股比例分配现金股利 3,368.42 万元。

（1）水性涂料智能生产线建设项目、研发中心升级建设项目、数字化融合中心建设项目的必要性。请发行人：①以简明清晰、通俗易懂的语言分别说明三个项目的具体内容、合理性、必要性、可行性以及相互之间的关系，以及前述项目与发行人主要产品、主营业务的关系。②列表说明项目投资内容各项费用具体明细及构成、对应投入金额以及所需资金测算依据，说明本次募投项目拟新增固定资产规模是否与公司发展相匹配，量化分析说明在上述项目完工后每期新增的折旧金额以及对产品单位成本、经营业绩的影响。③结合现有生产经营场地、生产线、软硬件设备、员工数量以及各类产品的产能利用率、产销率、在手订单、下游市场需求变

动趋势等，分析说明拟新增生产经营场地、生产线、软硬件设备、产能具体情况及相关资金测算依据，是否存在生产经营场地、生产线、软硬件设备闲置风险，募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在产能过剩或产能闲置风险。④结合公司目前的战略发展及研发占比，分析说明本次募集资金投入研发中心升级建设项目比例是否符合公司未来战略规划，是否有相关技术储备、人才储备等支撑研发中心项目顺利开展。⑤说明截至问询回复之日，水性涂料公司 2024 年累计及各月度的产能利用率情况，是否存在产能利用率持续较低情况，是否存在长期闲置的固定资产，相关固定资产、机器设备等是否存在减值迹象，减值计提政策是否谨慎，计提是否充分；生产设备成新率为 26.10%，成新率较低的原因，能否满足生产经营需要，及对发行人生产经营的影响，是否存在对现有主要设备进行更换或升级的需要，是否存在无法适应产品更新换代的风险，机器设备的设备成新率是否与发行人的技术水平和行业地位相符，是否与报告期实际产能、产量和经营规模相符。⑥结合实际情况充分揭示风险、作重大事项提示。

(2) 全球营销网络示范店建设项目的合理性。请发行人：

①说明汽车修补漆示范店与工业涂料示范店的异同，并结合公司经营情况、财务状况、现有产品类型及主要销售地域、销售模式、业务发展目标、区域市场竞争情况、销售人员变动情况等，分析说明汽车修补漆示范店与工业涂料示范店分

布安排及合理性、必要性，是否与市场需求变化、发行人的人员状况相匹配，是否与发行人现有业务存在协同效应。②结合前述情况，说明全球营销网络示范店建设项目的具体安排及必要性、合理性、可行性。

(3) 补充流动资金及资金置换安排。请发行人：①说明募集资金用于补充流动资金的具体用途。②结合生产经营计划、营运资金需求，报告期各期末货币资金情况、应收账款管理政策、资产负债率情况、分红情况、理财产品支出情况（如有），以及资金需求测算过程与依据，说明补充流动资金及资金规模的必要性、合理性，是否与发行人现有经营规模、财务状况、技术水平、管理能力和发展目标等相适应。

(4) 融资规模的合理性及资金置换安排。请发行人说明：①募集资金置换安排的详细情况，前期投入金额如何有效确定，置换相关安排是否合理。②本次公开发行实际募集资金数额高于或低于拟募集资金数额情况下的资金使用安排及公司应对措施。③结合上下游行业供需情况、发行人财务状况、现有技术水平及技术储备情况、产能及其消化情况、未来拓展规划等方面，充分论证说明本次募投项目规模的合理性，是否具备有效使用募集资金的能力，是否存在募集资金闲置的风险，募投项目相关风险提示是否充分。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

问题12.其他问题

(1) 订单获取的合规性。根据申请文件，汽车主机厂、汽车 4S 集团等境内客户通常需要进行供应商招投标，公司中标后签署框架合同。直销模式下，发行人一般在主机厂终端客户所在地区挑选当地优质经销商作为服务商，向主机厂终端客户提供配送、仓储、调色指导等服务。请发行人：①结合报告期内招投标、非招投标模式下各自的收入金额及占比，分析说明与同行业可比公司是否存在差异及合理性，与各期招投标服务费是否匹配，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形，如是，请列表说明前述订单所涉具体项目名称、金额及占比、执行情况、订单的有效性及合规性、是否存在被处罚的风险、是否存在纠纷或潜在纠纷以及对公司经营的影响。②说明采用直销服务商模式是否符合行业惯例，选择经销商作为服务商的商业合理性及是否存在利益冲突或特殊利益安排，直销服务商的选取标准、合作模式，服务费的收取比例及其合理性。③说明订单获取过程中是否存在商业贿赂、回扣、不正当竞争等违法违规情形。

(2) 子公司相关情况。根据申请文件，报告期内发行人有 5 家控股子公司、1 家参股子公司。参股子公司广东威驰设立于 2021 年 4 月，并已于 2024 年 4 月 2 日注销，未实际开展业务。请发行人说明：①现有组织架构下对母公司、子公司的业务定位及未来业务开展规划、各公司之间的业务关系，实际主营业务情况，资产、负债、技术、人员分布情况。②控股子公司雅阁印度的少数股东基本情况，及其与发行人的客户、供应商等是否存在关联关系或交易，是否存在未来

股权回购安排、委托持股、利益冲突或利益输送等情形，是否存在对少数股东的依赖。③参股子公司设立后未实际开展业务的原因及合理性，注销的原因。

(3) 持股平台相关情况。根据申请文件，持股平台共青城雅旭直接持有发行人 8.94% 股份，员工持股平台共青城冠图直接持有发行人 5.94% 股份。部分人员曾委托冯兆均代为持有共青城雅旭的财产份额，目前该等代持关系已解除。请发行人：①说明实际控制人通过共青城雅旭、共青城冠图间接持有公司股份的原因及合理性，两家合伙企业中的合伙人是否均为发行人在职员工，是否存在利益输送或特殊利益安排。②分别列表说明共青城雅旭、共青城冠图的合伙人在发行人及其供应商、客户任职或持股情况，与发行人实际控制人、董监高是否存在亲属关系。③结合报告期内共青城雅旭、共青城冠图合伙人结构变动情况、持股变动情况，说明共青城雅旭、共青城冠图关于内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，否存在纠纷或潜在纠纷。④说明曾存在的股权代持情形是否彻底清理，目前是否仍存在股权代持、委托或信托持股等情形，发行人实际控制人、董监高与其他股东是否存在其他协议安排或特殊利益安排。

(4) 发行情况。根据申请文件，冯兆均和冯兆华合计控制公司 96.50% 股份，公司本次拟公开发行股票不超过 2,414.0353 万股（不含超额配售选择权发行股数），拟募集资金 4.31 亿元，公司制定了稳价预案。请发行人结合发行融资

规模、公众股持股比例、股份限售情况、投资价值等，分析说明现有稳定股价预案的可行性及有效性。

(5) 合作研发情况。请发行人说明：①公司选择启润新材作为合作研发对象的主要考虑及定价合理性、是否存在利益输送或特殊利益安排、对合作方是否存在依赖，双方在该研发项目中的角色与贡献、利益分配及纠纷解决机制，是否存在纠纷或潜在纠纷。②该项目研发成果的主要应用场景以及与公司主营业务或主要产品的关系。

(6) 完善相关披露内容的准确性、充分性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述与涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述，并按重要性进行排序。②在招股书中进一步明确发行人选择的具体上市标准。③说明重大合同标准的确定依据，结合报告期内合同金额平均数、中位数等说明该重要性水平选择是否与业务水平相匹配；针对框架协议，补充披露实际发生金额。

请保荐机构、发行人律师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——

一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。