

# 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 第二轮审核问询函

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。

## 目 录

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 问题 1.毛利率高于可比公司的合理性及研发薪酬核算的准确性 ..... | 3  |
| 问题 2.内销收入的真实性及可持续性 .....            | 5  |
| 问题 3.关于境外销售真实性 .....                | 7  |
| 问题 4.发展商模式的商业合理性 .....              | 9  |
| 问题 5.募集资金的合理性 .....                 | 12 |
| 问题 6.其他问题 .....                     | 13 |

## 问题 1.毛利率高于可比公司的合理性及研发薪酬核算的准确性

根据问询回复,(1)报告期发行人毛利率分别为 69.65%、72.03%、75.22%、74.94%,显著高于可比公司华荣股份、新黎明,发行人解释毛利率高的原因包括:国际认证产品覆盖度高、复合型防爆产品覆盖度高、元器件自产。(2)从细分产品看,防爆元件毛利率最高,在 85%左右,可比公司未披露相关数据;防爆电器的毛利率与可比公司存在差异,主要系产品分类不一致、以及不同类别防爆电器销售单价、单位成本差异较大导致。(3)报告期末发行人专利数量、参与国家标准制定数量低于可比公司华荣股份。2023 年初,发行人存在调整兼职、专职研发人员情形,发行人多名中高级管理人员任兼职研发人员。2023 年 5 月前后的研发工时申报分别采用线下、线上方式。

(1) 毛利率高于可比公司的合理性。请发行人:①结合公司、华荣股份、新黎明或境外同行业公司具体情况,举例说明同类产品中国际标准与国内标准、复合型防爆与普通防爆产品单位成本、销售价格、毛利率差异情况。②结合发行人自身同类产品中国际标准与国内标准、复合型防爆与普通防爆产品毛利率差异及收入占比情况,进一步论证国际认证、复合型防爆产品覆盖度高对毛利率的影响程度。③说明境内外主导复合型防爆产品企业清单、生产经营情况、规模、毛利率,发行人在复合型防爆产品领域中的市场占有率和竞争地位,与发行人防爆元件高毛利率是否匹配。④说明自主直

销模式下生产商大客户情况、订单获取方式，报告期对前述客户自主直销的主要产品、数量、价格、毛利率，结合前述客户情况说明对其他客户、其他销售模式下同类产品销售价格、毛利率是否存在异常。⑤结合研发投入（如研发人员背景、研发费用及占比）、研发成果、核心技术的技术含量，分析发行人毛利率高于同行业可比公司的合理性。⑥结合境内企业开拓国际市场的难度及在境内销售国际标准产品需求的情况，以及公司及同行业可比公司取得国内、国际认证的平均时间、成本及覆盖产品收入、利润情况对比，说明公司以国际认证产品为主的合理性，以及对公司毛利率的影响。⑦补充说明发行人细分产品毛利率与新黎明的差异原因；结合国际认证覆盖度、产品性能、技术水平等分析发行人防爆灯具、三防产品毛利率与华荣股份相近的原因；结合产品结构、单位成本、销售价格具体分析报告期内发行人毛利率变动趋势与可比公司存在差异的原因；说明不同销售模式下毛利率差异的原因，销售结构变动对差异的影响程度。

**（2）研发薪酬核算的准确性。**请发行人：①结合研发人员背景、参与的研发项目、主要贡献、取得的研发成果等逐一说明研发人员是否具备研发能力；梳理报告期专职、兼职研发人员增减变动、调岗情况及原因，结合变更前后工作内容及变化情况、日常管理及考核所在部门等，说明专职、兼职研发人员是否真实从事研发活动、工作是否与研发直接相关。②说明 2023 年 5 月之前研发工时记录、分摊、填报方式能否真实、客观的反应研发工时的实际情况，发行人依据上

述工时占比认定研发人员是否准确，是否符合相关法律法规要求；说明中高层管理人员薪酬中计入研发薪酬的占比情况，相关工时分摊的依据及标准，是否客观、科学、合理。结合上述情况说明研发人员薪酬支出相关内控是否健全有效，核算是否准确。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（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》（以下简称《公发上市指引第2号》）2-4研发投入相关要求进行检查并逐项发表意见。

## 问题2.内销收入的真实性及可持续性

根据问询回复，（1）报告期内销收入占比由66.30%下滑至47.27%，最近一期内销收入同比下滑17.58%。报告期末内销在手订单为1,319.63万元，订单转化率为30.53%。（2）境内需求方面，发行人拥有国际认证的防爆产品收入占比超过85%，发行人解释主要系外资在国内投资的公司、国内公司在海外的项目、出口导向型的国内公司、复杂化工环境用户等存在国际认证产品采购需求。（3）销售价格方面，发行人产品参考国际相似产品价格进行定价。（4）产品方面，发行人以塑料产品为主、金属产品为辅，境内可比公司主营金属产品，考虑到两类产品在主要原料投入、主要生产工序和工艺等方面存在较大转换成本，可比公司未大力发展塑料产品。

（5）报告期中国船舶基于日常维护更换需求向发行人采购19.55万元、82.57万元、464.36万元、276.54万元；杰奥福

林 2024 年上半年成为前五大客户。

请发行人：（1）说明境内市场对国际标准防爆产品的需求情况和竞争格局，是否存在境内市场空间受限的情形，如是，请作重大事项提示或风险揭示；按照上述客户分类标准对主要境内收入进行统计，结合母公司情况、终端用途、使用环境复杂度分析主要境内客户国际标准产品需求的真实性，高价向发行人采购的商业合理性。（2）说明 2024 年境内收入下滑的原因，趋势与可比公司是否一致，相关影响因素是否消除，内销订单转化率相对较低的原因；2024 年上半年对金龙鱼、中石油、中海油、中国化学等主要境内客户销售是否下滑及原因。（3）结合下游需求变动情况、细分行业集中度及发展趋势、公司与竞争对手比较情况，说明发行人维护老客户、开发新客户的优劣势，说明新客户获取与储备情况，是否具有持续获客能力，结合市场空间、下游需求变动、产品竞争力、在手订单、订单转化率、主要客户收入变动趋势、终端应用项目获批、进展及需求情况、期后业绩等，分析收入是否存在持续下滑的风险，并进行风险揭示。（4）说明中国船舶日常维护更换需求情况、报告期内是否稳定，报告期对中国船舶收入大幅上涨的原因；说明杰奥福林的基本情况、生产经营情况、与其合作过程和进展、销售模式、订单获取方式、采购内容，是否刚开始合作即销售大幅上涨及原因，销售与项目进度及需求是否匹配，毛利率是否异常。

（5）测算金属产品与塑料产品在生产环节、技术投入、生产设备等方面的转换成本（时间、人员、资金），进一步说明可

比公司未大力发展塑料产品的合理性；举例说明相较于可比公司金属产品发行人同类塑料产品、金属产品在销售价格、产品质量、性能、适用环境等方面的竞争优劣势。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对中国船舶、杰奥福林销售真实性和收入确认合规性的具体核查情况、涉及的报告期；（3）说明部分大客户的下属主体回函率低、回函不符金额较大、回函地址不同的原因，相关替代措施是否充分。

### 问题 3.关于境外销售真实性

根据问询回复，报告期发行人境外收入及占比持续上涨：

（1）发行人境外收入涉及 60 多个国家，报告期前五大客户中新增多名境外客户。（2）2023 年向捷克贸易商 **Extec Group s.r.o** 销售 1,631.38 万元，同比上涨 444%，销售额系当年第二大贸易商的 8.74 倍，用于终端客户在捷克的化工厂改建项目。

（3）2024 年上半年新增前五大客户 **SPINA GROUP SRL**，对其销售 946.54 万元，主要系防爆灯具，占同类采购比例为 90%，前期主要小额销售防爆电器、防爆元件。（4）报告期内海油海外子公司 **COSL PROSPECTOR PTE. LTD.** 仅在 2023 年向发行人采购（329.77 万元），秘鲁贸易商销售增长较大。

（5）报告期各期与主要 ODM 客户销售金额较为稳定，2024 年上半年对 **Delvalle Global Solutions. SLC** 销售金额明显上涨。（6）2024 年 6 月末在手境外订单金额 633.86 万元，同比下滑 44.99%。

请发行人：（1）结合获客途径、销售模式说明发行人销

售人员数量是否与发行人客户数量、销售情况及区域分布相匹配，单位获客成本、销售人员人均收入贡献与可比公司相比是否异常，说明与各期新增主要客户的合作历史、背景，正式开始量产前的验证、小试等前期情况。（2）说明 SPINA GROUP SRL 的基本情况、主营业务、规模、市场地位，最近一期向发行人采购占同类采购比例较高的原因；说明对 Extec Group s.r.o、SPINA GROUP SRL 的获客过程、合作背景，大额销售的情况下未签署销售合同是否具备商业合理性，销售订单具体约定事项和法律效力能否保障双方主要权利义务，是否存在纠纷争议、大额退回等情况。（3）结合（终端）项目进展情况、各阶段防爆产品需求、是否纳入供应商名录等情况，进一步论证对 EXTEC GROUP s.r.o、SPINA GROUP SRL、秘鲁贸易商、COSL PROSPECTOR PTE. LTD.销售真实性，说明项目进展与防爆产品采购进度是否匹配，是否突击业绩或提前确认收入；结合项目剩余需求情况分析 EXTEC GROUP s.r.o、SPINA GROUP SRL 带来的收入增长是否属于偶发增长；说明导致 2024 年上半年境外收入增长的其他主要客户情况，增长原因及真实性。（4）说明在各期对主要 ODM 客户销售金额稳定的情况下，2024 年上半年对 Delvalle Global Solutions. SLC 销售明显上涨的原因及真实性；报告期 P+F 集团、Quintex GmbH 等主要 ODM 客户向发行人采购占同类产品采购比例较高的原因。（5）结合境内外销售竞争格局和市场空间，说明是否存在境外市场主要为国际品牌占据，境内企业国际市场空间受限的情形，如是，请作重大事项提示

或风险揭示；结合报告期末境外在手订单金额变动趋势、主要境外客户收入及需求变化情况、发行人相较于境外主要同行业公司竞争优劣势、境内企业拓展境外市场的壁垒和难易程度、新客户获取与储备情况，分析境外收入是否稳定可持续。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对 EXTEC GROUP s.r.o 视频访谈的具体情况、关键环节控制情况及核查有效性，是否支持销售真实性的核查意见；（3）说明对贸易商的核查范围、方法、证据和结论，结合贸易商销售占比、终端销售核查方式及覆盖情况等，说明对向贸易商销售真实性的核查是否充分；（4）结合发行人客户数量较多、销售区域较为分散等特点，分别说明对境内外客户进行走访、函证时，核查样本的选取方式及代表性，核查比例计算口径及准确性，相关核查工作的充分有效性；（5）结合较多集团客户的情况，详细说明函证、走访等核查比例的统计口径。

#### **问题 4.发展商模式的商业合理性**

根据问询回复，（1）报告期发展商协助销售占比 25.44%、31.56%、25.55%、18.89%，发行人解释发展商模式系行业常规模式，有助于降低销售成本、激励销售人员。（2）部分发展商为前员工，前员工发展商业务费率高于非前员工发展商。

（3）李进华为公司前董事，2022 年 7 月离职后设立发展商与公司合作。（4）报告期合计超 40 家发展商、经销商处在同一控制下，对应收入占服务商和经销合计收入比在 60%左右，

报告期多家同一控制下的业务发展商和经销商之间存在资金调配。(5) 报告期各经销商返利占比与按梯度计提返利比例存在差异, 发行人未对经销商终端销售价格进行管控, 对经销商主要采取现款现货的模式, 但对 RUKUN AL YAQUEEN INTERNATIONAL L.L.C 设置 6 个月信用期, 报告期存在经销商、发展商之间串货的情况。

(1) 发展商模式的商业合理性。请发行人: ①对比分析发行人在各销售区域的自有销售人员及发展商的人数、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发展商模式是否经济, 是否对前员工等发展商起到了激励作用; 说明前员工发展商在离职前后的工作内容异同、前员工发展商的业务费与销售人员薪酬差异, 分析采用发展商模式对发行人销售费用的影响。②说明发展商与发行人及其相关方是否存在注册地址、办公场所、工商登记信息、邮箱、电话、办公软件等共用或相近的情形, 论证发行人与发展商的独立性; 结合与发行人的合作模式、销售定价方式、业务费计提方式和支付条件、经营场所情况、发展商运营模式及经营决策机制、是否主要服务发行人等, 论证发行人是否能够对前员工发展商及其同一控制下的经销商实施控制或重大影响; 说明大量发展商和经销商受同一控制是否符合行业惯例。③分别说明发展商业务费率中前员工偏高、主要服务发行人的偏低、成立时间短的偏高的原因; 说明新合作发展商数量、协助销售金额及占比, 变动是否异常, 业务费率是否异常; 发展商与发行人客户、供应商存在资金往来的, 说明对应销

售、采购金额及占比，是否重大。④说明前董事李进华设立的发展商的基本情况、经营情况、协助销售情况，业务费率是否异常，李进华离职但未退出持股平台的原因，李进华离职前后与公司及相关方、客户、供应商存在的交易或资金往来情况，是否异常。⑤说明经销商返利占比与按梯度计提返利比例存在差异的合理性，结合计算过程逐个说明报告期内各经销商返利计提是否符合返利计提标准包括额外奖励计提标准；分别说明同一控制下、前员工、主要销售公司产品的经销商返利、毛利率是否异常。⑥说明对经销商、发展商的管理是否按照相关内部制度执行，发展商、经销商串货情况是否持续发生，整改措施是否有效；说明未对经销商终端销售价格进行管控的原因，是否符合行业惯例，是否存在经销商终端定价过高或过低扰乱市场价格的情况，分析对公司生产经营的影响；对 RUKUN AL YAQUEEN INTERNATIONAL L.L.C 设置差异化的信用期是否履行相应程序，回款是否逾期，其与发行人及关键个人是否存在异常资金往来。

（2）多种销售模式的合理性。根据回复文件，报告期对同一集团（如中海油、中国化学等）内客户同时存在自主直销、发展商协助销售模式，如前期对中海油直销的背景下，2023 年其海外子公司 COSL PROSPECTOR PTE. LTD. 与发展商合作销售 329.77 万元，系唯一一个发展商开拓的境外客户。报告期存在对同一法人主体销售模式由自主直销转为发展商协助销售的情况，原因包括：鼓励服务商、工程公司按工程项目进行授权、项目结束后授权发展商负责零星采购。请发

行人：①说明与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，是否与可比公司一致，是否对上述客户的同一销售区域或同一法人主体采取不同销售模式及合理性。②说明在中海油已与发行人长期合作的背景下，2023 年其海外子公司与发展商合作的商业合理性、真实性，发展商拓展客户的证据是否充分，销售过程是否合规，服务费率、客户毛利率、回款是否异常。③梳理报告期内由单一发展商服务的大客户的情况、协助销售金额及占比，报告期内服务是否持续，发展商在服务过程中主要发挥的作用和贡献，是否需要特殊技术或资源，不能由发行人直接提供相关服务的原因及商业合理性。④按照原因分类梳理报告期自主直销转协助直销对应的客户、发展商、销售情况。

请保荐机构、申报会计师：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）说明对发展商资金流水核查情况，核查范围是否覆盖前员工、持续服务大客户的发展商，是否存在大额或频繁存取现情况及原因，异常资金流水合理性的相关证据；说明前员工经销商与发行人及相关方、客户、供应商之间是否存在异常资金往来；（3）参照《公发上市指引第 2 号》2-15 经销模式相关要求对经销模式进行核查，并说明核查程序、方法、比例、证据并得出结论性意见；说明经销商核查及穿透核查范围是否覆盖重要和异常经销商。

#### 问题 5.募集资金的合理性

根据问询回复，（1）本次募投将新建深圳产线，主要生产移动防爆照明设备等新型产品，公司目前嘉兴产线主要生

产需固定安装且体积规格较大的防爆电器、照明灯具等，存在一定差异。（2）目前公司报告期内产能利用率分别为100.11%、93.15%、92.67%、81.46%，公司生产的主要瓶颈工序为装配环节，装配环节主要依靠人工，本次募投新建产线将新增相关设备产品产能。（3）报告期内公司仓库面积已被充分利用，本次募投将用于智能立体化仓库建设。

请发行人：（1）结合新型产品使用的主要技术、生产环节的情况，以及与现有产品的异同，说明是否存在新型产品研发不及预期的风险；结合新型产品与现有产品的使用场景、目标客户差异，说明是否存在新型产品开发新客户风险；结合目前发展的潜在客户情况及预计订单情况，项目转固后产能爬坡预计情况，说明转固后未来各年度预计新增产能是否匹配目前的客户及销售规模增长情况，是否存在产能无法消化风险，并视情况就上述事项进行重大事项提示。（2）说明产能利用率计算方式的合理性，是否与行业一致，在主要受限于装配，且装配主要依靠人工的情形下，扩建产线的合理性。（3）结合现有仓库的设计存储能力、实际存储情况等数据，定量说明现有仓库的使用情况是否充分；说明新增仓库的设计或实际存储能力，结合公司后续新增存货测算情况，进一步分析新增仓库规模的合理性及必要性。（4）结合报告期内公司分红及其流向使用情况，说明本次募投补充流动资金的必要性。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

## 问题 6.其他问题

**（1）关于家族企业治理。**根据问询回复，发行人实控人及董监高亲属有多人在公司任职。请发行人：结合上述人员的背景、知识及学历工作背景、技能和时间，在公司开展工作的实际情况，是否与同等职位其他员工情况一致，就上市后分红政策情况及相关安排进行说明，是否明确可执行，并说明其他进一步防范资金占用、违规担保等损害公司利益和中小股东利益的措施。

**（2）采购定价公允性。**请发行人：①说明招股书与问询回复披露的乐清佳楠采购金额差异较大的原因；向乐清佳楠采购的各类金属制品定制化的具体体现，结合市场价格进一步论证向其采购定价公允性，乐清佳楠是否主要服务发行人及原因，乐清佳楠及关键个人是否与发行人及相关主体存在其他利益往来，是否存在其他主要服务发行人的供应商。②结合市场价格波动情况、购买时点、采购商品结构变化等情况量化分析主要大宗、标准件原材料采购定价的公允性，并结合具体数据情况进一步量化分析向主要供应商采购上述大宗商品、标准件的定价公允性。③结合黄克余在公司的任职情况、离职后仍持有持股平台份额等情况论证是否存在关联方非关联化的情况，进一步论证向黄克余控制的企业采购的必要性和定价公允性。④说明单一来源采购比例较高是否符合行业惯例，部分主要非标件报告期内采购价格明显下滑的原因。

**（3）存货减值计提论证充分性。**根据问询回复，截至报告期末存货账面余额 4,643.9 万元，库龄 1、3 年以上的存货

余额分别为 2,036.33 万元、838.01 万元，存货跌价计提金额 128.48 万元，发行人解释主要系塑料、金属及相关制品不会随着时间推移损毁或消耗。发行人解释存货周转率低于同行业可比公司系各类备品备货较多。请发行人：①结合主要原材料与公司相近的上市公司存货库龄结构、存货跌价与库龄的关联度情况进一步论证塑料、金属及相关制品不会随着时间推移损毁或消耗的合理性，及存货减值计提充分性。②说明产品类型对备货政策的具体影响，存货周转较慢的解释是否合理充分。

**（4）主要产品销量披露准确性。**请发行人：①说明将相关配件产品作为防爆电器、防爆灯具、防爆元件、三防产品等类别产品合并披露，是否能准确反映报告期内产品结构及销量变动情况。②请补充披露报告期内各类产品的整机和配件销量情况，分析说明变动原因、趋势及对公司经营业绩的影响。③说明实施三防产品指导价格上调的销售策略的原因，在三防产品销量大幅下滑的情况下是否仍继续采取指导价格上调的销售策略，发行人对其他类型产品采取的销售策略及效果，调整销售策略需要履行的内部决策程序，是否存在随意、频繁变更销售策略的情况，对经营稳定性是否存在不利影响。

**（5）其他问题。**请发行人结合合同约定及实际执行情况等说明各类产品销售“客户验收仅为一项例行程序”的判断依据，签收确认收入是否符合行业惯例。

请保荐机构、发行人律师对事项（1）进行核查并发表明

确意见，请保荐机构、申报会计师对事项（2）-（5）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。