

关于湖南广信科技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

湖南广信科技股份有限公司并东兴证券股份有限公司：

现对由东兴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的湖南广信科技股份有限公司（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. 业绩增长持续性及收入核查充分性	3
问题 2. 采购价格公允性及毛利率大幅增长合理性	6
问题 3. 经销收入真实性	8
问题 4. 安全生产违规事项整改的有效性	10
问题 5. 募投项目必要性及合理性	11
问题 6. 其他问题	12

问题1.业绩增长持续性及收入核查充分性

根据申报材料及前次问询回复：（1）2021年至2024年1-6月发行人归母扣非后净利润分别为916.73万元、1,039.99万元、4,520.55万元、4,947.49万元，2024年1-9月经审阅收入为41,477.31万元，同比增长43.60%，归母扣非后净利润为7,942.65万元，同比增长200.07%，预计2024年归母扣非后净利润约为10,500.00万元至11,300.00万元，同比增长幅度约为132.27%至149.97%。主要系电力电网、光伏发电等下游产业的发展带动公司产品需求进一步增加、公司产能扩大以及产品单价的提高。绝缘纤维材料行业发展受国家对电网建设和改造投资规模影响较大。（2）同行业可比公司东材科技2024年1-9月收入增幅14.85%，归母净利润下降22.77%，恒缘新材2024年1-6月收入增幅0.58%，归母净利润下降38%，2023年可比公司东材科技、神马电力的绝缘材料相关产品产量下降。公司终端客户包括大中小型输变电设备、电机生产企业，中小型客户需求量相对小且不稳定，主要依靠经销商销售。（3）下游客户主要采取以销定产的模式，公司的交货周期一般在2个月内，期末在手订单已基本完成交付。

（1）业绩变动与可比公司差异合理性及增长持续性。

请发行人：①结合2024年绝缘纤维材料、绝缘纤维成型制品销售数量、单价、金额变动情况，以及向各主要客户销售产品数量、金额、价格变动情况、期后订单签署及执行情况等，

量化说明 2023 年产能利用率接近饱和，预计 2024 年业绩进一步大幅增长的原因及合理性，依据充分性，说明报告期公司业绩增幅高于同行业可比公司，且与部分可比公司产量变动、业绩波动趋势不一致的原因及合理性，并结合发行人客户所属变压器行业以及行业内公众公司近三年业绩变化情况，进一步说明业绩大幅增长是否符合行业特征。②结合报告期内及期后终端电网建设、改造投资规划等增量需求及变动情况，大中小型输变电设备及电机制造商等主要客户的变压器在国家电网、南方电网等电力集团终端需求领域的中标规模、投产计划、产销量及变动情况，说明不同规模客户对于各电压等级的绝缘纤维材料、绝缘纤维成型制品预计需求规模、采购计划、产品更换周期及具体依据。③结合公司与大中型变压器厂客户历年框架协议签署情况，截至目前续签进展，报告期内及期后大中小型客户平均单次下单数量及金额、下单频率、复购周期及变动情况，期后订单签署情况，说明订单交付周期较短，主要客户持续向公司采购的依据，进一步说明发行人与主要客户合作稳定性。④说明公司对于下游行业景气度下行时期的应对措施，包括新产品研发、市场拓展、生产工艺优化等实际进展情况及可行性，进一步分析业绩增长是否稳定可持续，行业周期性对发行人经营是否产生重大不利影响，是否存在上市后业绩大幅下滑的风险。

(2) 产品的核心竞争力。根据问询回复：发行人与多家进口木浆原材料经销商保持着长期合作关系，公司对境外原材料存在一定的依赖。请发行人结合主要竞争对手原材料

的产地、发行人近年来绝缘纤维材料及成型制品的技术水平的提升情况、发行人在客户供应商体系内的地位变化情况等，说明发行人相较于竞争对手的竞争优势以及核心竞争力的具体体现，是否存在被取代的风险。

(3) 收入确认合规性。根据申报材料及问询回复：①绝缘纤维成型制品通常为定制产品，依据客户下发的图纸或公司根据客户要求自主进行定制化设计的图纸来进行生产。②公司无论商品送至客户还是客户自行提货，均由客户收货/提货人员收货/提货后在发货单上签收确认，公司凭客户签收的发货单确认收入。③保荐机构核查底稿显示，发行人收入确认时点存在早于或晚于签收时点的情况，存在仅签字未盖章情形。请发行人：①说明客户对于定制化产品绝缘纤维成型制品等按照合同如何履行验收程序，定制化产品在客户签收时点控制权是否转移，说明发行人以签收作为收入确认时点的恰当性、谨慎性。②列示报告期内收入单据客户只签字未盖章等单据效力瑕疵情形的具体情况、各期金额及比例，相关签字人员身份、是否有权代表客户签字，收入单据是否有效，规范整改及运行情况。③说明收入确认时点早于签收时点的原因，梳理报告期内未按照签收时点确认收入订单金额、占比，收入确认时控制权是否转移。④结合上述各情形，说明公司收入确认时点是否准确，依据是否充分，是否符合企业会计准则规定，是否存在跨期调节业绩情形，收入确认相关内控制度建立情况，是否健全并有效执行。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查问题(1)(3)

并发表明确意见，并说明对不同层级客户收入真实性执行的具体核查程序、核查方式、核查比例，异常标准及确定程序，客户分布较为分散的情况下收入核查的充分性，样本量选取是否充分、合理，是否考虑客户结构及分布情况。

问题2.采购价格公允性及毛利率大幅增长合理性

根据前次问询回复及申报文件：（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 20.23%、18.06%、26.14%和 32.18%，2023 年起毛利率大幅增长，毛利率波动受原材料普通级、电子级木浆采购价格变动影响较大，同时由于下游需求旺盛两类产品单价逐年提升。发行人 2024 年 1-6 月电子级木浆采购价格上涨 3.68%，与其对应的针叶浆进口市场均价下降，2023 年、2024 年 1-6 月主要原材料采购单价逐渐下降，普通级木浆采购品类较多，尚不存在公开市场价格信息。（2）主要客户间毛利率差异较大，主要由于产品结构、电压等级、下游应用领域等存在差异导致。

请发行人：（1）结合公司与电子级木浆供应商定价机制、各期采购、耗用、储备量情况，按月份以图表等形式量化分析原材料电子级木浆与公开市场价格变动趋势差异，且采购单价高于针叶浆进口均价的原因，说明报告期内采购普通级木浆种类，结合市场询价情况、供应商向其他公司销售价格、同类原材料不同供应商采购价格等，说明普通级木浆采购价格公允性及波动趋势是否符合行业特征。（2）结合普通级木浆和电子级木浆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价格大幅波动时，发行人成本控制措施及

成本传导机制，分析原材料价格波动对单位材料成本变动的影
响程度，说明主要原材料价格变化对发行人成本、利润的影
响并进行敏感性分析，对相关风险提示内容进行量化分析
并披露。(3) 进一步结合 2024 年 1-6 月电子级木浆采购单
价上升、普通级木浆采购单价下降、单位售价上升、绝缘纤维
成型制品销售占比提升等因素进一步量化分析最近一期毛
利率增长的原因及合理性。(4) 结合公司产品竞争优势、产
品是否具备不可替代性、客户同类产品其他供应商价格及变
动情况、提价时点等，分析说明报告期主要原材料采购单
价逐渐下降，所处绝缘材料细分行业竞争激烈，且对大中型变
压器客户议价能力相对较弱情况下，销售单价逐渐提升、毛
利率大幅增长的商业合理性，并结合与主要客户调价机制、
期后与客户最新议价情况，说明是否存在价格下降压力，毛
利率是否存在下滑或大幅波动风险。(5) 按照客户类型进一
步结合各期向不同客户销售的具体产品构成、细分产品电压
等级、应用领域、定价依据、成本构成、合理利润等差异，
量化分析不同客户毛利率差异较大的合理性。(6) 结合公司
绝缘纤维材料、绝缘纤维成型制品与可比公司在原材料种
类、产品定价、生产工艺、行业地位、技术含量、适用电压
等级、下游应用市场等方面具体差异情况，以及产品单价、
单位成本比较情况，量化说明公司产品毛利率与同行业可比
公司同类毛利率差异较大的原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意
见，并说明核查范围、核查程序、核查比例及结论。

问题3.经销收入真实性

根据前次问询回复：（1）发行人经销商中沈阳市广信缘物资销售中心、邵阳市电工材料有限公司的股东/负责人持有公司股份，视同为公司关联方，且均为公司报告期内核心经销商，多家经销商（包括以上经销商）同类产品仅向公司采购，邵阳市电工材料有限公司为公司 2021 年第一大客户，其于 2023 年开始自己投资工厂生产与发行人同类产品，公司停止与其合作。（2）前二十大经销商中存在 13 家经销商员工不足 10 人，其中沈阳市广信缘物资销售中心仅 1 名员工。部分经销商“零库存”模式，采购货物从公司直接发往终端客户。（3）核心经销商之间毛利率差异较大，主要系向不同客户销售的产品结构差异较大所致。（4）终端客户较为分散，保荐机构及申报会计师对于公司主要经销客户通过走访其主要终端客户、获取其对外下游客户销售凭证等方式，核查其对外销售情况。

请发行人：（1）说明关联经销商的经营历史、经营范围、经营场所、经营模式、经营业绩、是否存在亏损、下游终端客户，向主要经销商销售规模与其经营地点、经营面积、员工数量及业务规模的匹配性；直接发货至终端客户金额、占比及变动情况，经销商在该模式下的作用及终端客户未直接向公司采购的商业合理性，是否存在公司主导向终端客户的销售，承担产品售后责任，经销商实质为公司销售部门或代理商，是否存在为公司分摊成本、承担费用或利益输送情形，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在

提前确认收入情形。(2)说明与沈阳市广信缘物资销售中心等经销商共用商号的原因、合规性，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)说明向经销商销售主要为绝缘纤维材料，毛利率差异较大，沈阳市广信缘物资销售中心、邵阳市电工材料有限公司毛利率较高，大连意邦绝缘材料贸易有限公司报告期前两年毛利率显著较低的原因；结合产品结构、细分产品类型、单价、单位成本等差异情况，量化分析向关联经销商销售是否公允。(4)说明邵阳市电工材料有限公司自主生产产品与公司产品是否存在差异，其他经销商是否存在类似情形，进一步说明公司产品技术壁垒、核心技术秘密、知识产权保护相应内控措施，相应终端客户构成及具体转换情况，是否存在技术秘密泄露、重要终端客户流失等不利情形。

请保荐机构、申报会计师：(1)核查上述事项，发表明确意见。(2)说明针对终端客户核查的选择依据及合理性、所核查的终端客户的销售金额占该等经销商的销售金额占比及占发行人经销商收入的占比，销售毛利率或单价显著偏离均价的经销商的库存、经销收入穿透核查情况，说明对经销商是否实现终端销售以及经销收入是否真实的核查程序、核查范围及覆盖率是否充分，能否有效验证产品实现终端销售。(3)说明对代垫成本费用采取的资金流水核查手段及主要核查情况，进一步核实发行人及其关联方与经销商、终端

客户等是否存在异常资金往来或特殊利益关系，发行人及关联方银行账户是否完整取得，是否存在需要扩大资金流水核查范围的其他情形，是否存在以上主体为公司代垫成本费用、体外资金循环的情形，并发表明确意见。

问题4.安全生产违规事项整改的有效性

根据申报材料及前次问询回复：（1）2021年6月30日，发行人子公司新邵德信将高处检瓦作业交给不具备安全生产条件和相应资质的邵阳市北塔区明春劳务队实施，后者施工时出现伤亡情况被罚款20.00万元，2021年营业外支出184.18万元，主要是针对高处检瓦作业项目事故的赔偿支出。

（2）发行人属于电气机械和器材制造业，认为自身并非直接从事机械设备的制造，而是从事下游不同电压等级输变电设备零部件纤维材料的生产，因此不适用《企业安全生产费用提取和使用管理办法》所提及安全生产费的计提。公开信息显示，可比公司恒缘新材、东材科技计提了安全生产费。

请发行人：（1）说明高处检瓦作业是否与公司产品的生产工序有关；结合新邵德信与邵阳市北塔区明春劳务队签署的合同性质与合同具体条款，说明发行人在本次事故中承担的责任类型，相关会计处理是否符合企业会计准则的要求。（2）说明发行人及其子公司设立以来发生安全事故的次数、伤亡人数以及事故原因、受到处罚的以及伤亡事故的后续处理情况。结合前述情况，说明发行人的安全管理制度、劳务外包和劳务派遣管理制度以及内控体系是否存在缺陷；说明针对此类人员伤亡事故，发行人是否建立赔偿机制和问责制度，

是否存在纠纷或潜在纠纷。(3) 结合发行人与同行可比公司的生产工艺、生产流程、原材料与副产品差异等情况，说明发行人未计提安全生产费用的合规性。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题5.募投项目必要性及合理性

根据问询回复：(1) 发行人本次拟募集资金金额为 2 亿元，其中拟投入 13,000 万元用于“电气绝缘新材料扩建项目”、4,000 万元用于“研发中心建设项目”。(2) 电气绝缘新材料扩建项目的实施主体为新邵德信，项目区域位于新邵县经开区，采取向当地政府租赁产业园的形式开展，目前相关土地已完成权属登记，并已着手土地前期平整工作及相关审批手续的办理工作。(3) 电气绝缘新材料扩建项目的设备购置费为 9,981.72 万元，占该项目投资比例为 74.16%，高于民士达 43.50%的设备购置费投资占比。研发中心建设项目的设备购置费为 2,180.00 万元，占该项目投资比例为 54.36%。(成型缸和湿板运输的单价为 240.00 万元，6 圆网抄造机、压榨部、烘缸部、三辊压光机和八辊压光机的单价为 1,160.00 万元。)(4) 2023 年末以及 2024 年 6 月末，公司的在手订单分别为 3,587.08 万元和 4,463.61 万元。

请发行人：(1) 说明政府租赁产业园的建设进展情况、发行人与政府签订租赁合同的时间、租赁金额、租赁期限情况，并结合前述情况，说明以租赁产业园的方式开展募投项目是否会对生产经营稳定性产生重大不利影响。(2) 说明“电

气绝缘新材料扩建项目”与“研发中心建设项目”相关设备购置费用测算的具体依据及其合理性。(3)结合电气绝缘新材料的行业发展、下游客户需求、各期在手订单变化情况、在手订单的主要客户及执行情况，进一步说明募投项目的产能消化能力。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题6.其他问题

(1) 应收票据核算规范性。根据问询回复：①2024年6月末应收账款、应收票据及应收款项融资余额占收入比例为73.88%，较2023年末大幅增长。公司对于交易量大、信誉良好、合作较为稳定的直销客户、经销商分别给予2-6个月、1-3个月的信用账期，报告期内部分主要客户信用政策发生变动。②公司将已背书或贴现的银行承兑汇票均予以终止确认。③报告期公司存在向客户票据找零的情形，2021年度、2022年1-4月公司向客户票据找零金额分别为397.00万元和40万元。请发行人：①说明2021年-2023年部分主要客户信用政策较为宽松，信用期长于同行业可比公司的原因，给予不同客户不同信用期的原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形。②按照银行类别说明报告期内票据收到、背书转让、贴现等具体情况，结合具体承兑方说明各期末票据终止确认情况，终止确认依据是否充分，各类银行承兑汇票在已背书或贴现均予以终止确认是否谨慎，应收款项融资列报是否准确，是否符合《企业会计准则》规定，是否存在应

收票据无法贴现、承兑或无法到期收回转为应收账款的情形，应收票据相关内控制度是否建立健全并有效执行。③说明报告期内票据找零具体情况，包括涉及交易对方、票据类型、开票方及交易金额、收付款金额、背书找零金额等，交易是否真实发生、定价是否公允，是否存在通过票据交易进行利益输送的情形。

(2) 销售费用完整性。根据申报文件及前次问询回复：公司销售费用率分别为 1.68%、1.84%、1.51%、1.43%，低于可比公司平均值 4.59%、4.46%、4.48%、4.07%，2023 年末销售人员 25 人，较 2022 年末减少 2 名，当年业务招待费下降。请发行人：①说明销售费用率显著低于同行业可比公司以及申报报告期以前平均水平的原因。②结合报告期内存量客户维护方式、新增客户拓展模式、销售人员主要工作内容，分析披露销售人员数量与收入规模对应关系，销售人员数量缩减、业务招待费下降的原因，现有销售人员数量和结构、销售活动支出及波动与销售规模及客户数量增加、业绩大幅增长且增幅高于可比公司情况是否匹配，销售费用是否完整，销售费用与管理费用划分是否准确。

(3) 未计提存货跌价准备合理性。根据问询回复：报告期各期末，发行人均未计提存货跌价准备，2024 年 6 月 30 日，1 年以上存货余额 881.83 万元，占比 9.57%，较 2023 年末上升，同行业可比公司均计提存货跌价准备。请发行人说明：①1 年以上存货余额上升的原因，并结合期后销售价格与预计售价差异情况、原材料价格变动、原材料结转生产

成本的情况、原材料库存与订单匹配情况，以及公司与可比公司具体差异，充分解释说明公司各项存货均未计提跌价准备是否谨慎，与可比公司不一致的原因及合理性。②按照同行业可比公司平均水平模拟测算计提存货跌价准备对报告期各期净利润的影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查过程，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。